

SVENSK INDUSTRI I UTlandet

EN ANALYS AV
DRIVKRAFTER OCH EFFEKTER.

BIRGITTA
SWEDENBORG



INDUSTRIENS UTREDNINGSGINSTITUT



Industriens Utredningsinstitut

är en fristående vetenskaplig forskningsinstitution grundad 1939 av Svenska Arbetsgivareföreningen och Sveriges Industriförbund.

Syfte

Att bedriva forskning rörande ekonomiska och sociala förhållanden av betydelse för den industriella utvecklingen.

Verksamhet

Huvuddelen av arbetet inom institutet ägnas åt långsiktiga forskningsuppgifter. Man siktar härvid till ett studium av de grundläggande sammanhangen inom näringslivet och särskilt till att belysa de frågor som hör samman med strukturella och institutionella förändringar. Forskningsresultaten publiceras i institutets skriftserier.

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

Styrelse

Tekn. dr Herr Wallenberg, hedersordförande

Tekn. dr Erland Waldenström, ordförande

Tekn. dr Ingmar Eidem

Direktör Axel Iveroth

Docent Nils Landqvist

Direktör Olof Ljunggren

Direktör Lars Nabseth

Tekn. dr Curt Nicolin

Direktör Alde Nilsson

Direktör Bo Rydin

Direktör Sven H Salén

Ekon. dr Hans Stahle

Direktör Ove Sundberg

Direktör Sven-Olov Träff

Tekn. dr Hans Werthén

Docent Gunnar Eliasson, chef

Adress

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

Svensk industri i utlandet
En analys av drivkrafter och effekter

Industriens Utredningsinstitut

SVENSK INDUSTRI I UTLANDET

En analys av drivkrafter och effekter

av

Birgitta Swedenborg

Distribution
Almqvist & Wiksell International, Stockholm

© Industriens Utredningsinstitut

Citering ur denna bok är tillåten om följande uppgifter anges:
B Swedenborg, Svensk industri i utlandet. En analys av
drivkrafter och effekter, Industriens Utredningsinstitut,
Stockholm 1982.

Denna studie är även publicerad som SOU 1982:27.
ISBN 91-7204-152-8
LiberTryck Stockholm 1982

Förord

Den svenska industrins omfattande utlandsinvesteringar har tilldragit sig stort intresse i den ekonomisk-politiska debatten under hela 70-talet. Industriens Utredningsinstitut (IUI) initierade forskning på detta område redan 1970 i syfte att kartlägga omfattningen av och inriktningen hos den svenska industrins utlandsverksamhet. I projektet ingick också uppgiften att klarlägga orsakerna till den ökade utlandsproduktionen och effekterna av denna på den svenska ekonomin. Analysen har baserats på ett stort och unikt datamaterial, som har samlats in vid IUI och som gör att svensk industris utlandsverksamhet numera är bättre belyst än något annat lands.

Föreliggande studie tillkom på begäran av en statlig utredning, den s k direktinvesteringskommittén. Utredningen önskade att IUI skulle uppdatera sitt datamaterial från 1974 till 1978 och fördjupa den tidigare analysen av utlandsproduktionens orsaker och effekter. Ett motiv var att kunna belysa utvecklingen av den svenska industrins utlandsverksamhet under en för svensk industri ganska speciell period, nämligen en period av osedvanligt långsam tillväxt och stark kostnadsobalans i Sverige. Ett annat motiv var att genom fortsatt empirisk analys klargöra vilka effekter företagens utlandsproduktion har på den svenska exporten.

Studien har finansierats av direktinvesteringskommittén och utformats som en expertrapport till denna. Genom fortlöpande kontakter med utredningen under arbetets gång har studiens problemområde i betydande grad vidgats i enlighet med de önskemål som kommittén haft. Studien publiceras dels av direktinvesteringskommittén (SOU 1982:27), dels av IUI i institutets egen skriftserie.

Studien har vid IUI utförts av Ph D Birgitta Swedenborg, som också ansvarat för huvuddelen av institutets tidigare studier på området. Databasarbetet har till stora delar utförts av fil kand Fredrik Bergholm.

Vi vill rikta ett särskilt tack till de företag som möjliggjort studien genom att svara på IUIs enkätundersökningar. Vi vill också tacka fil dr Jan-Erik Vahlne, sekreterare i direktinvesteringskommittén, för det konstruktiva intresse han visat och de många synpunkter han bidragit med under arbetets gång.

Vi tror att denna studie på ett väsentligt sätt bidrar till kunskapen om vilka faktorer som bestämmer företagets konkurrenskraft och tillväxt, hur företagen växer och internationaliseras och hur tillväxt genom utlandsetablering återverkar på företagets konkurrensförutsättningar i Sverige. Den torde därmed ge ett förbättrat underlag för framtida ekonomisk-politiska beslut rörande den svenska industrins utlandsverksamhet.

Stockholm i april 1982

Gunnar Eliasson

Innehåll

Kapitel 1	Inledning	11
1.1	Bakgrund	11
1.2	Syfte och relation till föregående IUI-studier av industrins utlandsverksamhet	14
1.3	IUI:s enkätundersökningar	15
1.4	Studiens uppläggnig och inriktning	17
Kapitel 2	Något om de internationella investeringarnas drivkrafter och verkningar	20
2.1	Drivkrafter bakom företagens internationalisering	20
2.2	Effekter av utlandsproduktion: en bakgrund	25
2.3	Sambandet mellan utlandsproduktion och export	28
2.4	Indirekta effekter på konkurrenskraften	30
2.5	Sammanfattande synpunkter	32
Kapitel 3	Den svenska industrins tillväxt i Sverige och utomlands under 1960- och 1970-talen	35
3.1	De internationella koncernernas verksamhet i Sverige och utlandet - en översikt	35
3.2	Företagens internationalisering	43
3.3	De internationella koncernernas tillväxt jämfört med hela den svenska industrin	51
3.4	Tillväxt genom företagsförvärv	60
3.5	Sammanfattande synpunkter	65

Kapitel 4	Mer om tillväxten av olika slag av utlandsverksamhet	67
4.1	Produktionsetableringarna i historiskt perspektiv	67
4.2	Utvecklingen 1960-78	69
4.2.1	Nyetableringar och företagsköp	69
4.2.2	Utvecklingen branschvis	72
4.2.3	Utvecklingen regionalt	77
4.3	Övriga dotterföretag i utlandet	83
4.4	Minoritetsägda företag i utlandet	90
Kapitel 5	Utlandsproduktion och utrikeshandel	98
5.1	Dotterföretagens utlandsproduktion och utrikeshandel i olika regioner och branscher 1965-78	98
5.2	Specialiseringstendenser	107
5.3	Sambandet mellan svensk export och utlandsproduktion	110
5.4	Betydelsen av etableringssätt	119
5.5	Lokalisering av FoU-verksamhet samt kostnader för och intäkter av patent och licens	126
5.6	Sammanfattande synpunkter	135
Kapitel 6	Analys av utlandsproduktionens bestämningsfaktorer och effekter: Teoretisk modell. Skattningsmetod och skattningsekvationer	139
6.1	Varför ekonometrisk analys?	139
6.2	Den teoretiska modellen	142
6.3	Testbara hypoteser	146
6.4	Skattningsekvationer och skattningsmetod: tvärsnitt, tidsserie och tvåstegsskattning	149
6.5	Tvästegsskattning	155
6.6	Regressions samband och variabler	156
6.7	Definitioner av variabler	161

Kapitel 7	Empirisk analys av utlandsproduktionens bestämningsfaktorer och effekter	164
7.1	Orsaker till skillnader mellan företag och länder i utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens relativa omfattning	165
7.2	Effekter på svensk export av att utlandsproduktion tillåts	173
7.3	Utlandsproduktionens bestämningsfaktorer och effekter över tiden	183
7.4	Sammanfattning och slutsatser	197
Kapitel 8	En sammanfattande syn på företagens utlandsinvesteringar	201
8.1	Utvecklingen 1974-78	201
8.2	Effekterna på de utlandsinvesteringarande företagens export och konkurrenskraft	203
8.3	Effekter i hela ekonomin	208
8.4	Slutsatser beträffande en regleringspolitik	210
Appendix A	IUI:s enkätundersökningar av den svenska industrins direkta investeringar i utlandet	215
A:1	Enkätundersökningarnas syfte och omfattning	216
A:2	Datainsamlingen och svarsfrekvens	219
A:3	Frågornas svårighetsgrad och uppgifternas kvalitet	221
Appendix B	Försäljningen i Brasilien, Västtyskland, Holland och Storbritannien uppdelad på produktion i utlandet, export från Sverige och export från tredje land	240
B:1	Bakgrund och syfte	240
B:2	Definitioner och urval	241
B:3	Försäljningens och restpostens sammansättning och utveckling i de fyra länderna 1974 och 1978	243
B:4	Slutsatser	251

Appendix C Bilaga till kapitel 7	253
C:1 Regressionsskattningar på tvärsnittsdata för 1974	254
C:2 Stabiliteten i tvärsnittssambanden	260
C:3 Regressionsskattningar på kombinerade tvärsnitts- och tidsseriedata med de beroende variablerna uttryckta i absoluta värden	270
C:4 Teoretisk härledning av sambandet mellan elasticiteter skattade på kvottal ("benägenhetselasticiteter") och på variablerna i absoluta värden	280
Appendix D Tabellbilaga	282
Litteratur	296

FIGURER

3:1	Verksamhetens fördelning på Sverige och utlandet 1965, 1970, 1974 och 1978	47
5:1	Utlandsproduktionens och exportens regionala fördelning 1965 och 1978	116
6:1	Bestämning av företagets produktion och försäljning hemma och utomlands	144
6:2	Bestämning av företagets produktion och försäljning hemma och utomlands vid reglering av utlandsproduktionen	144
6:3	Illustration av hur tidsseriesambanden kan variera över tvärsnittet	154
7:1	Illustration av en möjlig relation mellan tvärsnitts- och tidsseriesamband	184
7:2	Illustration av den skattade effekten av utlandsproduktionen på komplementär respektive icke-komplementär export	195

TABELLER

3:1	De svenska koncernföretagens försäljning, export och leveranser till utländska dotterföretag 1978	37
3:2	Förändring i populationen av koncerner med producerande dotterföretag 1965-78	38
3:3	De internationella koncernernas utländska dotterföretag och minoritetsintressen 1965, 1970, 1974 och 1978	42
3:4	Genomgående koncerner med produktion i utlandet: verksamhetens fördelning på de svenska och utländska koncern-delarna 1965-78	45
3:5	Koncerner med produktion i utlandet 1978 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättningen som avsattes i utlandet detta år	49
3:6	Koncerner med produktion i utlandet 1978 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättningen som utgjorde produktion i utlandet detta år	49
3:7	Total svensk export och export från svenska utlandsinvesteringar koncerner	52
3:8	Antal anställda i svensk industri, i svenska utlandsinvesteringar koncerner och i deras utländska produktionsföretag 1960-78	52
3:9	Genomgående företags och de 20 största företags exportutveckling jämfört med svensk industri 1965-78	54
3:10	Genomgående företags och de 20 största företags sysselsättningsutveckling jämfört med svensk industri 1965-78	55
3:11	Jämförelse av sysselsättningstillväxten i svensk industri, i svenska utlandsinvesteringar koncerner och i producerande dotterbolag i utlandet 1960-78	56
3:12	Sysselsättningstillväxt i olika branscher 1965-78: Svenska utlandsinvesteringar företag och hela den svenska industrin	59

3:13	De utlandsinvesterande företagens sysselsättningsförändring 1974-78 i Sverige per bransch, fördelad på intern och extern expansion. Genomgående företag 1974-78	62
4:1	Etablering av producerande dotterföretag under olika perioder och i olika regioner 1978	69
4:2	Producerande dotterföretags sysselsättningsförändring 1960-70 och 1970-78 fördelad på intern och extern tillväxt	70
4:3	Producerande dotterföretag i utlandet fördelade på etableringsform under olika perioder	71
4:4	Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på branscher 1960, 1970, 1974 och 1978	74
4:5	Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på regioner 1960, 1970, 1974 och 1978	78
4:6	Sysselsättningen i producerande dotterföretag 1978, fördelade på branscher och regioner	82
4:7	Försäljande dotterbolag i utlandet 1978 samt tillväxt 1965-78 i olika branscher	86
4:8	Försäljande dotterbolag i utlandet 1978 samt tillväxt 1965-78 i olika regioner	87
4:9	Övriga rörelsedrivande dotterföretag fördelade på verksamhetstyp 1974 och 1978	89
4:10	Minoritetsägda företag i utlandet 1965-78	92
4:11	De minoritetsägda företagens branschfördelning 1974 och 1978	94
4:12	De minoritetsägda företagens fördelning på olika regioner 1974 och 1978	95
4:13	Minoritetsägda företag i utlandet grupperade efter de svenska företagens ägarandel 1978	97

5:1	Utlandsproduktion och utrikeshandel 1965-78	100
5:2	Försäljning och utrikeshandel 1978 per region	102
5:3	Försäljning och utrikeshandel 1978 per bransch	104
5:4	Importen från de svenska koncern- företagen fördelad på färdigvaror och insatsvaror i olika branscher 1978	106
5:5	Tillväxten i dotterföretagens utlands- produktion och i den svenska exporten (utanför öststaterna) i olika regioner 1965-78	113
5:6	Dotterföretagens utlandsproduktion i relation till den totala svenska utlands- försäljningen (utanför öststaterna) i olika regioner 1965 och 1970	115
5:7	Producerande dotterföretag i utlandet etablerade under perioden 1971-78	123
5:8	FoU-kostnadernas fördelning mellan Sverige och utlandet i olika branscher 1978	128
5:9	FoU-kostnadernas fördelning mellan Sverige och utlandet 1965-78 för genom- gående koncerner	130
5:10	FoU-intensitet enligt alternativa mått 1965-78 för genomgående koncerner	131
5:11	De internationella koncernernas kostnader för köp av licenser, patent, royalties och "know-how"	133
5:12	De internationella koncernernas intäkter från försäljning av licenser, patent, royalties och "know-how"	133
6:1	Variabler i modellen för utlandsproduktio- nens och exportens bestämningsfaktorer	157
6:2	Det förväntade sambandet mellan benägenheten att sälja och producera utomlands och de exogena variablerna	160
7:1	Utlandsförsäljningens och utlandsproduk- tionens bestämningsfaktorer	166

7:2	Bestämningsfaktorer till utlandsförsäljning och utlandsproduktion i olika länder	170
7:3	Utlandsproduktionens effekt på exporten	175
7:4	Utlandsproduktionens effekt på exporten till olika länder	178
7:5	Den skattade effekten av att utlandsproduktionen ökar med 1 kr på genomsnittsföretagets export till produktionslandet	179
7:6	Bestämningsfaktorer till utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens utveckling över tiden	187
7:7	Bestämningsfaktorer till utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens utveckling i olika länder	188
7:8	Utlandsproduktionens effekt på exporten över tiden	190
7:9	Utlandsproduktionens effekt på exporten till olika länder över tiden	191
7:10	Den skattade effekten av att utlandsproduktionen ökar med 1 kr på genomsnittsföretagets export	194

Kapitel 1

Inledning

1.1 Bakgrund

Den svenska ekonomin har traditionellt kännetecknats av en hög grad av internationellt beroende till följd av en relativt omfattande utrikeshandel. En betydande del av landets produktion avsätts på utländska marknader och en lika stor del av landets efterfrågan på varor och tjänster tillgodoses från utlandet. Under 1960- och 1970-talen har dessutom en annan form av internationellt beroende kommit att få allt större betydelse, nämligen det som följer av att svenska företag förlägger en del av sin produktion i utlandet. Mellan 1960 och 1978 ökade t ex antalet anställda bara i svensk industris utländska produktionsföretag från 105 500 till 230 000, vilket motsvarade en ökning från 12 % till 26 % av antalet industrianställda i Sverige.

Medan det råder stor enighet om fördelarna med den specialisering som följer med internationell handel, råder betydande oenighet om vilka effekter företagens utlandsetableringar har i såväl ursprungslandet som mottagarlandet. Den allvarligaste farhågan, inte bara i Sverige utan även i andra länder med stora utlandsinvesteringar såsom USA och England, är att de utländska dotterbolagens produktion konkurrerar med hemlandets export och innebär en export av arbetstillfällen. I Sverige har denna farhåga fått uttryck i valutaregleringen. År 1969 infördes således som villkor för att företagen skulle få investera i utlandet att de kunde visa, att utlandsverksamheten skulle ha en gynnsam effekt på bytesbalansen, dvs ha en positiv effekt på exporten. Detta villkor togs visserligen bort relativt nyligen (oktober 1981) men kvar står kravet att företagen måste ansöka om tillstånd hos riksbanken att få företags direkta investeringar och att ansökan kan avslås om investeringen "skulle åsamka landets intressen utomordentlig skada", varvid bl a betalningsbalans- och sysselsättningseffekter skall beaktas. Kvar står också en betydande politisk oenighet om utlandsinvesteringarnas effekter och om den framtida regleringspolitiken.

Utlandsinvesteringarnas växande betydelse samt osäkerhet rörande deras effekter är bakgrunden till att regeringen år 1977 tillsatte en kommitté att utreda de internationella investeringarnas näringspolitiska effekter. I kommittédirektiven konstateras, att flera utredningar i Sverige redan har behandlat frågor som berör det internationella företagandet och dess effekter¹ men att det trots detta fortfarande saknas "betydelsefullt underlagsmaterial rörande de internationella investeringarnas samlade näringspolitiska effekter i stort - framförallt saknas på flera delområden empiriska uppgifter med direkt anknytning till Sverige". (Dir 1977:94, s 3) Utredningen uppmanas koncentrera sig till tillverkningsindustrins investeringar och belysa de internationella investeringarnas effekter på bl a branschstruktur och industrikoncentration, på export och sysselsättning samt på konkurrenskraft och utveckling.

På grund av det arbete på detta område som pågått under många år vid IUI² fick IUI en förfrågan om att delta i utredningen. I december 1978 träffades ett avtal mellan direktinvesteringskom-

¹ Hörnell och Vahlne (1973), Swedenborg (1973, 1976), Lundgren (1975), Samuelsson (1977) och Meyersson (1976) för att nämna några.

² Detta arbete har hittills utmynnat i följande publikationer:

- Swedenborg, B, Den svenska industrins investeringar i utlandet, IUI, Stockholm 1973.
- "Svenska, amerikanska och engelska utlandsinvesteringar: några jämförelser" i Lundgren, N, red, De internationella koncernerna och samhälls-ekonomi, Stockholm 1975.
- under medverkan av Lindörn, B, Den svenska industrins investeringar i utlandet 1974-78. Forskningsrapport nr 5 1976, IUI.
- "Industrins utlandsproduktion och export" i Vägar till ökad välfärd. Expertbilaga. Ds Ju 1979:2.
- The Multinational Operations of Swedish Firms. An Analysis of Determinants and Effects, IUI, Stockholm 1979.
- "Valutaregleringen och direkta investeringar" i Valutareglering och ekonomisk politik, SOU 1980:51.
- med Lipsey, R E, Foreign Takeovers of Swedish Firms, National Bureau of Economic Research, Working Paper No 641, 1981.

mittén (DIRK) och IUI om att jag skulle dels göra en uppdatering till 1978 av det omfattande empiriska material angående den svenska industrins utlandsproduktion som insamlats vid IUI för perioden 1965-74, dels på grundval av det samlade materialet analysera orsakerna till och effekterna av den svenska industrins produktion i utlandet.

Uppdraget har gjort det möjligt att belysa utvecklingen av den svenska industrins utlandsverksamhet under en för svensk industri ganska speciell period, nämligen en period av osedvanligt långsam tillväxt och stark kostnadsobalans i Sverige. Det har också gjort det möjligt att utvidga och i vissa avseenden fördjupa den analys av orsakerna till och effekterna av den svenska industrins utlandsverksamhet som avslutades under 1979 (Swedenborg, 1979). Motivet för fortsatt empirisk analys var att framför allt de s k exporteffekterna av företagets utlandsproduktion fortfarande att vara en politiskt kontroversiell fråga och att vidare analys förhoppningsvis kunde undanröja några orsaker till kontroversen. I övrigt har emellertid de snäva tidsramar som givits för både datainsamling och analys med nödvändighet inneburit att IUI:s delundersökning för utredningen i stora stycken kommit att få karaktären av uppföljning och utvidgning av tidigare analys.

Ungefär samtidigt med ovannämnda utredning tillsatte regeringen en utredning, den s k valutakommittén, med uppgift att se över den svenska valutaregleringen, och jag fick uppdraget att belysa effekterna av internationella investeringar ur valutaregleringssynpunkt. Valutakommitténs uppdrag innebar att delvis andra aspekter av internationella investeringar skulle belysas, såsom effekter av internationella kapitalflöden och valutaregleringens nuvarande krav på utlandsfinansiering av direkta investeringar. Men det innebar också att valutaregleringens krav på att investeringarna skulle vara exportbefrämjande skulle behandlas. Det sistnämnda har inneburit ett ofrånkomligt dubbelarbete inom denna del av de två utredningarna. Eftersom rapporten till valutakommittén låg

tidsmässigt före den fördjupade analys som redovisas i denna studie, tvingades jag basera rapporten till valutakommittén på de resultat rörande exporteffekterna jag funnit i min tidigare analys (1979). Dessa resultat och slutsatser står sig emellertid i allt väsentligt efter den vidare analysen. (Jfr avsnitt 7:4.)

1.2 Syfte och relation till föregående IUI-studier av industrins utlandsverksamhet

Syftet med denna undersökning är att beskriva utvecklingen av den svenska industrins utlandsverksamhet under perioden 1965-78 samt analysera orsakerna till och effekterna i Sverige av denna verksamhet. Bland de frågor analysen söker besvara är: Vad bestämmer om, och hur mycket, företagen producerar utomlands? Vad kännetecknar dessa företag? Hur betydelsefulla är produktionskostnader i olika länder och handelshinder för produktionens lokalisering? Vilken roll spelar tillväxt genom utlandsproduktion i företagets totala tillväxt? Vilken effekt skulle en reglering av företagets utlandsproduktion ha på exporten från Sverige? Innebär utlandsproduktionen att exporten är större eller mindre än den annars skulle ha varit? Vad är implikationerna för företagets konkurrenskraft? För sysselsättning och sysselsättningsstruktur i Sverige?

De grundläggande frågeställningarna är desamma som de som analyserades i Swedenborg (1979). Den nuvarande studien bygger emellertid vidare på tidigare IUI-studier i tre avseenden. För det första innehåller den en uppdatering av tidigare kartläggningar av industrins utlandsverksamhet till 1978. Kartläggningen är, liksom tidigare, baserad på en enkätundersökning till samtliga svenska industriföretag som bedriver produktion i utlandet vid egna dotterbolag. Det är den tredje enkätundersökningen av dessa förhållanden som utförts vid IUI. Tidigare undersökningar avsåg åren 1965, 1970 och 1974. För det andra innehåller den en i flera avseenden

tylligare beskrivning av utvecklingen över tiden. Beskrivningen tar fasta på sådana frågor som förändringen i företagets internationella inriktning, i deras tillväxt i Sverige och i utlandet, i utlandsproduktionens bransch- och ländermönster och i karaktären av utlandsverksamheten.

För det tredje innebär denna studie, att den ekonometriska analysen av orsaks- och effektsambanden fördjupas genom att data för flera år utnyttjas. Den tidigare analysen (ibid) byggde på tvärsnittsskattningar för ett enskilt år (1974). Detta är en vanlig och accepterad metod, men den kan förbättras i många avseenden. Genom att utnyttja tvärsnittsdata för flera år är det således möjligt att undersöka, dels stabiliteten i de skattade sambanden, dels huruvida skillnader mellan företag i tvärsnittet faktiskt ger en god bild av effekten av en viss förändring över tiden. Denna fördjupade analys kan således ge svar på frågan om de struktursamband som redovisats i den tidigare studien kan användas för att uttala sig om t ex effekten av reglerad utlandsproduktion över tiden.

1.3 IUI:s enkätundersökningar

IUI:s enkätmaterial rörande den svenska industrins utlandsverksamhet för åren 1965, 1970, 1974 och 1978 är unikt i så måtto, att liknande information inte existerar någon annanstans i Sverige.¹ En liknande undersökning för 1960-65, som dessutom omfattade andra näringsgrenar än industrin, utfördes av Lund (1967) på uppdrag av Svenska Arbetsgivarförbundet och Sveriges Industriförbund. En kartläggning av sysselsättningen i svenska företags utländska dotterbolag 1974 utfördes av SCB och samordnades med IUI:s för samma år.

¹ Det är även unikt internationellt. Det enda land där det gjorts liknande totala kartläggningar av de egna företagens multinationella verksamhet är USA. I USA har statistikinsamlingen emellertid skett i offentlig regi av US Commerce Department.

Syftet med IUI:s enkätundersökningar har varit att erhålla information om främst industrins utlandsproduktion och om de svenska moderbolagen som skulle möjliggöra en analys av drivkrafterna bakom multinationell verksamhet samt dess effekter på svensk ekonomi.

Data har samlats in vid tre tillfällen: 1971, 1975 och 1979. Vid samtliga tillfällen var enkäten avsedd att täcka alla svenska industriföretag som hade producerande dotterföretag i utlandet under respektive undersökningsår. Därutöver har urvalskriterierna varierat något. 1965-70 års undersökning täckte t ex samtliga producerande och försäljande dotterbolag till svenska industriföretag samt utländska produktionsföretag i vilka de svenska företagen hade ett minoritetsintresse. 1974 års undersökning omfattade därutöver svenska industriföretags dotterbolag och minoritetsintressen i andra sektorer än industri och handel. 1978 års undersökning har uteslutit företag som endast hade andra utlandsintressen än producerande dotterbolag. Den omfattar således svenska industriföretag som bedrev produktion i utlandet 1978 samt deras utländska dotterbolag och minoritetsintressen i olika sektorer.

Med svenska industriföretag menas i undersökningen företag som är registrerade i Sverige och inte är dotterbolag till utländska företag och vars huvudsakliga verksamhet faller inom industrin. Endast företag med mer än 50 anställda i Sverige omfattas. Med producerande dotterbolag (koncernbolag) i utlandet avses företag i utlandet som ägs direkt eller indirekt till mer än 50 % av det svenska företaget och som bedriver någon form av industriell verksamhet. Övriga dotterbolag (koncernbolag) är dotterbolag verk samma inom andra näringsgrenar än industri. Minoritetsintressen omfattar företag som ägs till minst 10 och högst 50 % av de svenska företagen.

Utlandsinvesteringar företagna av små företag, utlandsägda företag, icke-industriföretag samt industriföretag som saknar producerande dotterbolag (för år 1978) faller således utanför undersök-

ningen. Trots dessa avgränsningar tyder totalundersökningar som Lunds (ibid) och SCB:s (ibid) på att omkring 90 procent av svenska företags utländska dotterbolag och minoritetsintressen inom alla näringsgrenar täcks av IUI-undersökningarna. Därtill kommer ett visst svarsbortfall, i genomsnitt på 2-5 procent.

Datamaterialet utgörs av relativt detaljerad information om den svenska koncern delen och om varje enskilt producerande koncernföretag i utlandet, information rörande försäljning, produktion och produktionsinriktning, handelsströmmar, tillgångar, sysselsättning, lönekostnader, forskningskostnader, etc. Det omfattar mer begränsad information om andra utlandsintressen. Samtliga uppgifter som redovisas i det följande härrör från detta datamaterial om inte annat anges. Uppgifter för 1960 härrör från Lunds undersökning som IUI fått tillgång till och bearbetat för att möjliggöra jämförbarhet över tiden.

En utförligare redovisning av urvalskriterierna, populationen, datainsamling och svarsprocent samt av frågeformulären ges i Appendix A.

1.4 Studiens uppläggning och inriktning

Trots att utredningsdirektiven endast talar om effekterna av näringslivets utlandsverksamhet på den svenska ekonomin, är ett viktigt syfte med denna studie att även analysera orsakerna till företagens utlandsproduktion. En orsaksanalys har naturligtvis ofta ett intresse i sig, men vad som är viktigare i det här sammanhanget är att den är ett nödvändigt första steg vid en analys av effekterna av utlandsproduktion. Effekten av att företagen producerar utomlands på t ex exporten från Sverige är således i hög grad beroende av vad orsakerna till utlandsproduktion är. Anledningen är att effekten av utlandsproduktion definieras med utgångspunkt från vad som skulle ha hänt om utlandsproduktionen inte hade

ökat, allt annat lika. Alla faktorer som påverkar både exporten och utlandsproduktionen måste då hållas konstanta samtidigt som vi frågar oss hur mycket större eller mindre exporten skulle vara om utlandsproduktionen varierades.

Analysen här liksom tidigare betonar sambandet mellan utlandsproduktion och export. Orsaken är att utlandsproduktionens bestämningsfaktorer inte kan isoleras från de faktorer som bestämmer exporten och valet mellan export och utlandsproduktion vid försäljning på utlandsmarknaderna. Vidare är "exporteffekten" central för många av de andra effekter av utlandsinvesteringar man är intresserad av. Det är centralt för en bedömning av effekterna på t ex betalningsbalansen, sysselsättningsstrukturen i Sverige och de välfärdsskapande effekterna av internationell specialisering och handelsutbyte. Effekter i dessa avseenden uppstår helt eller delvis via effekten på exporten. Det är t ex främst genom effekten på exporten som sysselsättningen i Sverige tänks påverkas.

Studien sönderfaller i två delar. Den första är en beskrivande och diskuterande del, som redogör för utlandsverksamhetens framväxt och olika samband som har intresse för en analys av orsaker och effekter.

Den andra delen är en mer strikt orsaks- och effektanalys. Denna bygger på en teoretisk modell som visar hur företagets försäljning och produktion både i hemlandet och i utlandet bestäms samtidigt och av, i huvudsak, samma faktorer. Det betyder att storlek, hemmamarknadsförsäljning, export, hemmaproduktion och utlandsproduktion är alla beroende variabler och förklaras i modellen. Förklaringsvariabler är alla de faktorer som påverkar utbuds- och efterfrågeförhållanden hemma och utomlands.

Modellen testas genom regressionsanalys på data för svenska företag och deras utländska dotterbolag. Den ekonometriska analysen tillåter oss att kvantifiera den relativa betydelsen av olika driv-

krafter till utlandsproduktion och export samt effekten på exporten från Sverige av att företagen tillåts producera utomlands.

Med utgångspunkt från den ekonometriska analysen diskuteras avslutningsvis indirekta effekter på sysselsättning och konkurrenskraft.

Kapitel 2

Något om de internationella investeringarnas drivkrafter och verkningar

Att döma av den centrala roll de multinationella företagen stundtals tillmätts i den svenska debatten förkroppsligar de för många de komplexa orsakerna till diverse störningar i samhällsekonomin. I extrema fall anklagas de för att göra landet fattigare genom kapitalexport, att skapa arbetslöshet genom att flytta ut produktionen och att förvärra inflationen genom konkurrensbegränsning och monopolprissättning. Det finns därför skäl att inledningsvis presentera den mer nyanserade bild av orsakerna till och effekterna av företagens internationalisering som vuxit fram i den ekonomiska forskningen under de senaste årtiondena. Den ökar vår förståelse av den svenska industrins utveckling, som redovisas i närmast följande kapitel, och den ger en bakgrund till den kvantitativa analysen av utlandsproduktionens drivkrafter och verkningar i senare kapitel.

2.1 Drivkrafter bakom företagens internationalisering

Internationella direkta investeringar är investeringar av företag i ett land i koncernbolag eller intressebolag i andra länder.¹ Den alldeles överväldigande delen av internationella direkta investeringar görs i praktiken i koncernbolag och ger därigenom upphov till internationella eller multinationella koncerner, dvs företag organiserade över nationsgränserna. Den moderna teorin för internatio-

¹ Det faktum att det investerande företaget har ett kontrollerande ägarintresse i det utländska företaget är det som skiljer internationella direkta investeringar från internationella portföljinvesteringar. De sistnämnda tillåts inte under den svenska valutaregleringen, så distinktionen är viktig.

nella direkta investeringar och framväxten av internationella koncerner tar fasta på just detta och förklarar företeelsen genom att väva samman faktorer som bestämmer företagens storlek och tillväxt med dem som bestämmer produktionens lokalisering. Utgångspunkten är att vi måste kunna förklara dels varför en viss produktion bedrivs i flera länder, dels varför denna produktion bedrivs av ett internationellt företag och inte av fristående inhemska företag i varje land.¹ Vi börjar med den sistnämnda frågan, som för direkt in på de faktorer som bestämmer företagens storlek.

En viktig orsak, som vi har anledning att framhäva, till att olika transaktioner organiseras inom ett företag i stället för att komma till stånd genom avtal mellan fristående producenter på en marknad står att finna i de effektivitetsvinster som därmed uppnås. I princip skulle varje vara och tjänst som en producent efterfrågar (utbjuder) - såsom råvaror, komponenter, transporttjänster, lagerhållning, forskning och utveckling, försäljning och service - kunna köpas (säljas) på en marknad. Men kostnaderna att fortlöpande skaffa information om pris och kvalitet och sluta avtal samt se till att de efterlevs med många olika säljare och köpare, är ofta mycket stora jämfört med att planera och organisera dessa transaktioner inom ett företag.² När så är fallet är det från både privatekonomisk och samhällsekonomisk synpunkt lönsamt om företagsorganisationen ersätter transaktioner på marknaden.

¹ Se t ex Caves (1971), Lundgren (1975) och Lundgren (1980), kap 6, och Swedenborg (1979), kap 2.

² Se t ex Werin (1979) och Casson (1979) för en utförligare redogörelse för denna syn på tillkomsten av företag och "organiserad samverkan". Casson lägger emellertid, enligt min mening, för stor tonvikt vid marknadsmisslyckanden och vid multinationella företag som monopolföreteelser. Caves (1981) delar min uppfattning på denna punkt.

Det finns vid varje tidpunkt en gräns för hur långt det lönar sig för ett visst företag att gå i internaliseringen av olika transaktioner och den bestämmer den optimala storleken på företagen.¹ Den gränsen är olika för olika företag och beror på sådana faktorer som stordriftsfördelar i produktionen, externa effekter i olika tillverkningsled, och behovet av långtgående samordning av olika verksamheter samt på svårigheten att sluta långsiktiga avtal på olika marknader. Den beror också på i vilket utvecklingsskede företaget befinner sig, eftersom tillväxtkostnader sätter en gräns för hur snabbt företaget kan växa.

Några av de faktorer som bestämmer företagets storlek är specifikt knutna till själva tillverkningen och påverkar produktionsanläggningarnas storlek och lokalisering. Stordriftsfördelar i produktionen leder till att tillverkningen koncentreras till relativt få och stora anläggningar. Handelshinder i form av t ex dyra transporter i förhållande till produktens värde motverkar detta och kan motivera mindre anläggningar nära avsättningsmarknaderna.

Andra faktorer är specifikt knutna till företaget och påverkar företagets men inte anläggningarnas storlek. Så t ex kan huvudkontorsfunktioner, forsknings- och marknadsföringsavdelningar ofta med fördel centraliseras, även när företagets produktionsanläggningar är geografiskt spridda. Det är denna typ av verksamhet som är av central betydelse för en förklaring av förekomsten av multinationella företag. Den utmärks av att den skapar ett "kunningskapital" ("intangible assets"), som kan utnyttjas oberoende av produktionens lokalisering, och av att avkastningen på detta kapital ökar med ökad försäljningsvolym. FoU-resultat framtagna i hemlandet kan t ex utan större extra kostnad utnyttjas av alla koncernens produktionsenheter oavsett var de är belägna. Samtidigt ökar lönsamheten i gjorda FoU-investeringar om de fasta kostnaderna kan spridas över en större försäljningsvolym.

¹ Något taftologiskt kan den formuleras så att det lönar sig så länge marginalintäkten av fortsatt internalisering överstiger marginalkostnaden. Se Coase (1937) och Alchian och Demsetz (1972).

Enligt den moderna teorin för internationella investeringar och internationell koncernbildning förklaras utlandsinvesteringar av att det utlandsinvesterande företaget har en konkurrensfördel gentemot fristående företag i utlandet som sammanhänger med de immateriella kapitaltjänster som överförs inom det internationellt verksamma företaget. Konkurrensfördelen består av ett ackumulerat kunnande - antingen genom tidigare forsknings- och utvecklingsinsatser eller helt enkelt på grund av samlad erfarenhet ("learning-by-doing") - om den verksamhet företaget bedriver. Kunnandet är specifikt för företaget i den bemärkelsen att företaget (till följd av informations- och transaktionskostnader) kan erhålla en högre avkastning genom att själv utnyttja det än det skulle erhålla om kunnandet såldes till utomstående genom patent, licenser eller managementkontrakt. Det sistnämnda förutsätter att effektivitetsvinsten är tillräckligt stor när kunskapsöverföringen sker inom företaget och att andra företag i utlandet inte har motverkande fördelar vid produktion utomlands - exempelvis på grund av en bättre kännedom om lokala förhållanden. När dessa förutsättningar inte gäller kommer vi att observera andra transaktionsformer, alltifrån försäljning av patent och licenser till minoritetsengagemang och joint ventures med utländska företag.

De här skisserade bestämningsfaktorerna till företagets storlek och tillväxt är i stort sett lika tillämpliga på företagets tillväxt inom ett land som över nationsgränserna. Vad vi kan notera är att fördelarna med intern företagsorganisation sannolikt avtar när avståndet mellan de olika företagsenheterna ökar eftersom vissa kostnader ökar med geografisk expansion. Det är svårare att kommunicera med och administrera avlägsna företagsenheter. Det är också mer kostsamt att skaffa information om produktionsbetingelser på geografiskt avlägsna och kulturellt mer främmande platser. Av dessa skäl skulle företagen föredra att koncentrera verksamheten närhelst detta är möjligt. Benägenheten att etablera egna dotterbolag skulle minska med det geografiska och kulturella avståndet. Det sistnämnda kan förklara varför en så stor andel av svenska utlandsinvesteringar har gjorts i de nordiska grannländerna, av USAs i Canada och av Englands i de forna samväldesländerna. (Jfr Swedenborg, 1979, kap 3.)

Enligt detta synsätt är den enda skillnaden mellan multinationella och nationella företag att de förra väljer att förlägga en del av sin produktionstillväxt utomlands. Detta för oss in på frågan om vad som bestämmer valet mellan produktion hemma och produktion utomlands. Produktion hemma för export och produktion utomlands för lokal försäljning eller försäljning till tredje land är ju alternativa sätt att försörja utlandsmarknaderna. Motsvarande val finns även för försörjning av hemmamarknaden.

Produktionens lokalisering och handelns omfattning och inriktning kan inte analyseras oberoende av varandra. De bestäms samtidigt och av, i huvudsak, samma faktorer, nämligen av produktionskostnader i olika länder - ländernas komparativa fördelar som produktionsland - och av transportkostnader, tullar och icke-tariffära handelshinder. Skillnader i produktionskostnader, i sin tur, sammanhänger med skillnader i kostnader för geografiskt relativt orörliga produktionsfaktorer, främst arbetskraft och råvarutillgångar, samt med möjligheterna att dra nytta av stordriftsfördelar. Handelshinder skall tolkas i vid mening och inkluderar alla faktorer som försvårar handel mellan länder, såsom offentlig upphandlingspolitik som diskriminerar mot utländska tillverkare, krav på korta leveranstider och direkta kontakter mellan kunder och tillverkare. Ändrade komparativa fördelar, eller ändrade handelshinder, betyder således samtidigt en ändrad produktionsinriktning och ett ändrat handelsmönster.

Enskilda företags val mellan produktion hemma för export till utlandsmarknaderna och produktion utomlands för försäljning där bestäms på samma sätt med den skillnaden att ett lands komparativa fördel som produktionsland utgör en absolut kostnadsfördel för företagen i det landet. Minskade komparativa fördelar för Sverige inom t ex skogs- och stålindustrin betyder en absolut försämring i dessa branschens internationella konkurrenskraft.

Slutsatsen att produktionens lokalisering endast beror på produktions- och handelskostnader kan tyckas alltför enkel. Bakom den ligger emellertid bara ett antagande om att företagen strävar ef-

ter att hålla så låga kostnader som möjligt. I övrigt är det förenligt med olika målfunktioner för företagen, såsom att maximera vinsten (nu och i framtiden) eller att maximera försäljningsvolymen. (Se Horst, 1974.) För enkelhetens skull, och för att det förmodligen är en rimlig approximation, kommer vi fortsättningsvis att utgå från att företagen strävar efter en så hög vinst som möjligt.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att multinationella företag växer fram när (1) det är mer lönsamt att en viss produktion bedrivs i mer än ett land och (2) det är mer lönsamt att organisera vissa transaktioner som sammanhänger med denna produktion inom ett företag än på en marknad. Det finns inte - på det abstraktionsplan vi här rört oss - någon avvikelse mellan det privatekonomiska incitamentet till multinationell verksamhet och den samhällsekonomiska vinsten av denna verksamhet: båda härrör från en effektivare resursallokering mellan såväl länder som företag. Nedan skall vi emellertid diskutera några effekter av företagens internationalisering som bygger på att den privatekonomiska avkastningen och den samhällsekonomiska vinsten, sett från investerarlandets synpunkt, kan skilja sig.

2.2 Effekter av utlandsproduktion: en bakgrund

En av de mest diskuterade frågorna kring utlandsinvesteringarnas växande betydelse under senare år har rört implikationerna av den ökade produktionen utomlands för investerarlandets export: Ersätter utlandsproduktionen exporten eller stimulerar den exporten? I den ekonomisk-politiska debatten står företrädare för näringslivet, som hävdar att utlandsproduktion är nödvändig för att bibehålla eller öka sysselsättningen hemma, mot de anställdas representanter, som menar att utlandsproduktion konkurrerar med inhemsk produktion och sysselsättning. Deras ståndpunkter bringas knappast närmare varandra av den stora spännvidden mellan de effekter som har skattats i olika empiriska studier. Så t ex upp-

skattade en statlig utredning i USA att amerikanska utlandsinvesteringar - via effekten på amerikansk export och import - kan ha inneburit ett bortfall på 1,3 miljoner arbetstillfällen (U.S. Tariff Commission, 1973), medan en studie vid Harvard Business School kom fram till att de skapat 600 000 nya jobb (Stobaugh et al, 1972). Båda citeras flitigt.

Effekterna av utlandsproduktionen på exporten samt på industri- och sysselsättningspolitiska mål genomsyrar inte bara den svenska debatten om företagens utlandsinvesteringar utan har också påverkat lagstiftningen i Sverige. De är avgörande för huruvida svenska företag beviljas tillstånd att investera utomlands enligt den svenska valutaregleringen. Valutaregleringen stipulerar, i sin nuvarande utformning, att utlandsinvesteringar endast bör tillåtas om de är exportbefrämjande eller i övrigt förmånliga från bytesbalanssynpunkt. Den medger även att sysselsättningspolitiska strävanden beaktas, även om förbud för närvarande kräver att investeringen på grund av dess storlek eller andra faktorer skulle åsamka "landets intressen utomordentlig skada". Ett tredje kriterium är betydelsen av utlandsproduktionen för företagets konkurrenskraft och långsiktiga utvecklingsförmåga.

Oenighet och osäkerhet rörande utlandsproduktionens effekter beror dels på genuina svårigheter att fastställa vilka de är men också i hög grad på oklarhet om vad som skall menas med effekter. Ett par viktiga klarlägganden bör göras redan från början. Det ena är att en hög export - eller ett givet saldo i bytesbalansen - inte är ett mål i sig, även om man lätt bibringas den uppfattningen av debatten och av valutaregleringens utformning. Vad som är mål för den ekonomiska politiken är inkomstnivån och inkomstfördelningen i landet. En ökad export är önskvärd bara om den låter oss köpa varor och tjänster utomlands billigare än om vi i stället skulle producera dessa varor och tjänster själva. Fri utrikeshandel, dvs handel utan subventioner och inskränkningar, tillåter oss att höja inkomstnivån i landet. Om utlandsproduktion innebär att exporten är större än den annars skulle ha varit, med-

för den också en högre inkomstnivå. Men det måste understrykas att utlandsinvesteringar också kan höja inkomstnivån i landet utan att den påverkar exporten, t ex genom ökade företagsvinster och ökad avkastning på företagets "immateriella kunskapskapital".

Det andra klarläggandet gäller effekterna på sysselsättningen. Det är missvisande att, som ofta görs, tala om effekterna av svenska företags produktion i utlandet på sysselsättningsnivån hemma, utom möjligen på mycket kort sikt. På lite längre sikt är nämligen de enda relevanta effekterna de som rör sysselsättningsstrukturen. Anledningen är att även om utlandsinvesteringar innebär att vissa arbetstillfällen går förlorade, finns det alltid en alternativ användning av resurserna i landet. Om den friställda arbetskraften inte kan finna annan sysselsättning - eventuellt efter en viss tid, på annat håll och till andra löner - är det något fel på ekonomins funktionssätt. Sysselsättningsgraden i landet faller inom den ekonomiska politikens ansvarsområde, inte de multinationella företagens. Det faller således på den ekonomiska politiken att se till att t ex det allmänna kostnadsläget, eller arbetsmarknadens funktionssätt, är sådant att det är förenligt med full sysselsättning. Med denna insikt ter sig sysselsättningseffekterna av företagets utlandsproduktion kanske mindre dramatiska: utlandsproduktion medför inte "en export av arbetstillfällen" utan endast att en viss typ av arbetstillfällen ersätts av en annan typ.

Det som sags ovan betyder inte att de problem som har diskuterats i samband med internationella investeringar har definierats bort. Det betyder bara att problemen bör formuleras på ett annat sätt. Eventuella effekter på sysselsättningen av svenska företags utlandsproduktion utgörs av effekter på sysselsättningsstrukturen och av kostnaderna att anpassa sig till en ändrad produktionsinriktning i form av kortsiktig arbetslöshet och omflyttning. En viktig fråga är då om utlandsproduktion möjliggör ökad specialisering i enlighet med Sveriges komparativa fördelar, och därmed högre inkomster, än som annars skulle vara fallet. En annan är om kostnaderna att anpassa sig till en ändrad produktionsinriktning är mycket stora.

Beträffande anpassningskostnaderna är det viktigt att framhålla att sådana kostnader uppstår vid varje strukturförändring i ekonomin. Det är möjligt att dessa kostnader är särskilt stora om utlandsproduktion är förenad med minskad export från det utlandsinvesterade företaget. Men det behöver inte vara så. Anpassningskostnader uppstår också om det utlandsinvesterade företaget ökar sin export och drar till sig arbetskraft från andra företag och orter. Det expanderande företaget driver upp priset på produktionsfaktorer, vilket "tvingar" fram en kontraktion vid andra företag och en överflyttning av arbetskraft. Varje förändring som medför att ett företag eller en bransch går tillbaka eller ökar relativt till andra företag eller branscher ställer krav på anpassning och ger upphov till anpassningskostnader.

Effekterna av svenska företags utlandsproduktion beror dels på hur utlandsproduktionen påverkar exporten från Sverige, dels på hur den påverkar företagets storlek och konkurrenskraft totalt. Det är endast via dessa mekanismer som utlandsproduktionen påverkar inkomstnivån och inkomstfördelningen i Sverige. Vi börjar med sambandet mellan utlandsproduktion och export och frågan om varför detta samband är så kontroversiellt.

2.3 Sambandet mellan utlandsproduktion och export

Utlandsproduktionen och exporten bestäms, som vi sagt tidigare, samtidigt och av, i stort sett, samma faktorer. Det betyder att man kan tala om dessa faktorerers inverkan på både utlandsproduktion och export, men man kan inte tala om "utlandsproduktionens effekt på exporten". Man kan inte förklara en företeelse med en annan företeelse som beror på samma faktorer. Eller, annorlunda uttryckt, man kan inte förklara en endogen variabel med en annan endogen variabel. Däremot kan man fråga sig vilka effekter kvantitativa regleringar av utlandsproduktionen skulle ha på t ex exporten från hemlandet. Man är då intresserad av hur myc-

ket större eller mindre exporten hade varit om utlandsproduktionen inte hade tillåtits öka (eller öka lika mycket). Effekten på exporten av sådana förändringar i utlandsproduktionen definieras således i relation till en situation som vi inte kan observera, nämligen en där allt annat är lika utom att utlandsproduktionen genom regleringar hålls på en lägre nivå än den faktiska.

Oklarhet om vad som skall menas med "utlandsproduktionens effekt på exporten" ligger bakom många missförstånd i den allmänna debatten. Svårigheten att empiriskt mäta denna effekt ligger bakom de vitt skilda resultat som redovisas i olika empiriska studier.

Följande exempel kan illustrera. Det är vanligt att man pekar på att svenska multinationella företag uppvisar en högre tillväxttakt än andra svenska företag och drar slutsatsen att den högre tillväxten beror på utlandsverksamheten. Man skulle också, om man så vill, kunna peka på att svensk export tidvis uppvisat en långsammare tillväxt i sådana länder där svenska företag byggt ut sin produktion relativt mest och hävda att den långsammare exporttillväxten beror på utlandsproduktionen. Men i ingetdera fallet säger sambandet något om effekten av att utlandsproduktionen faktiskt tillåts öka. Det positiva sambandet beror i första hand på skillnader mellan företag som påverkar tillväxten både i Sverige och utlandet i samma riktning - t ex skillnader i konkurrenskraft. Ett konkurrenskraftigt företag växer snabbt både i Sverige och i utlandet. Det negativa sambandet beror förmodligen främst på skillnader mellan länder som påverkar exporten och utlandsproduktionen i olika riktning - t ex skillnader i handelshinder. Höga tullar i ett land missgynnar exporten till men gynnar produktionen i landet. Effekten av utlandsproduktionen beror på hur utvecklingen hade varit i den hypotetiska alternativsituationen då utlandsproduktionen inte hade ökat, allt annat lika.

Effekten av att svenska företag tillåts producera utomlands kommer att analyseras i senare kapitel (kap 6-7). Här räcker det att konstatera att i den mån exporten påverkas sker det via pri-

set på de varor som tillverkas i utlandet. Ett vinstmaximerande företag väljer att producera utomlands för att det kan sänka kostnaderna och därmed priset på sina produkter. Företaget ökar därigenom sin totala försäljning jämfört med att det inte hade tillåtit producera utomlands. Huruvida det även ökar sin export från hemlandet beror på hur exporten reagerar på att priset av den utlandsproducerade varan har fallit. Detta i sin tur beror på om exporten huvudsakligen är substitut för eller komplement till de produkter som tillverkas utomlands och på produkternas pris-känslighet. Exporten av varor som är substitut (konkurrerande varor) kommer att minska, exporten av varor som är komplementära (t ex insatsvaror som används i den utländska tillverkningen) kommer att öka. Nettoeffekten är osäker på teoretiska grunder och kan endast bestämmas empiriskt. Däremot finns det anledning att vänta sig att den är mycket liten jämfört med den produktionsökning som faktiskt sker i utlandet. Det viktigaste skälet är att även en stark produktionsökning av svenska företag i utlandet inte har någon större effekt på marknadspriset så länge företagen konkurrerar på marknader där det finns flera andra producenter av likartade produkter. Detta får anses gälla flertalet svenska företag på utlandsmarknaderna. Inte ens våra allra största eller mest specialiserade företag kommer upp i marknadsandelar på världsmarknaden på mer än 25 %.

2.4 Indirekta effekter på konkurrenskraften

Utlandsproduktionen tillåter företagen att växa sig större än de skulle kunna om de varit enbart hänvisade till produktion i och export från Sverige. Anledningen är, som nämnts ovan, att de kan sänka sina totala kostnader och därmed öka sin försäljning. (Se kapitel 6.) Ökad storlek ger dem möjlighet att investera mer i konkurrenshöjande verksamhet såsom forskning och utveckling, en mer specialiserad företagsledning och ett mer vittförgrenat nät av egna försäljnings- och servicebolag runt om i världen, eftersom de fasta kostnaderna för denna verksamhet kan slås ut

över en större försäljningsvolym. Detta ökar deras konkurrenskraft såväl på hemmamarknaden som på utlandsmarknaderna. Just storföretags- och specialiseringsfördelar är, som framhållits tidigare, en viktig orsak till att företagen blir multinationella. Det räcker som förklaring till varför ett multinationellt företag är mer effektivt och kan konkurrera ut i övrigt lika lokala företag när det producerar utomlands.

Om företagen inte tilläts förlägga sin produktionsexpansion till utlandet skulle många av dem ändå växa. Men de skulle i större utsträckning tvingas växa genom försäljning på hemmamarknaden. Alternativet till expansion inom deras ursprungliga produktområde (t ex kullager, teleprodukter) på utlandsmarknaderna är diversifiering till andra produktområden på hemmamarknaden.

En noggrann utvärdering av dessa båda alternativ är mycket svår att göra, och vi kommer endast att återkomma till frågan diskussionsmässigt i senare kapitel. Utvärderingen beror bl a på betydelsen av specialiseringsfördelar såväl inom företaget som i produktionen. En preliminär jämförelse skulle emellertid visa att företagen är större totalt sett (dvs i Sverige och i utlandet), mer specialiserade och mer konkurrenskraftiga inom ett begränsat produktområde om de tilläts producera utomlands. De har också en större marknadsandel inom sitt givna produktområde i hemlandet. Diversifiering på hemmamarknaden betyder att de har en större produktion i hemlandet men är mindre specialiserade och sannolikt har lägre marknadsandelar på många olika produktområden.

Med avseende på "koncentrationen inom näringslivet" har vi att jämföra den koncentration som består i att ett företag har en ledande marknadsposition med den som består i att ett företag är en dominerande arbetsgivare i landet. Implikationerna är mycket annorlunda. I fallet med en dominerande marknadsposition finns det risk för monopol- eller oligopolbeteende på marknaden, dvs höga priser, marknadsuppdelning och liknande. I fallet med en dominerande arbetsgivare finns det risker som sammanhänger med

en för stor ekonomisk maktkoncentration ("vad som är bra för företaget är bra för landet"). Faktisk eller potentiell konkurrens från importerade varor reducerar sannolikt risken för monopolbeteende på den svenska marknaden, varför det kan vara ett större problem att många svenska företag är mycket stora i förhållande till den svenska ekonomin och, alldeles särskilt, den ort där de är belägna. Dessa problem gäller framför allt storföretagen. Utlandsinvesteringar är emellertid på intet sätt ett storföretagsfenomen, och flertalet svenska multinationella företag är inte så stora i någotdera avseende att dessa risker är reella. (Jfr Swedeborg, 1979, kap 6.) Renodlade exempel kan emellertid tjäna som en illustration på riktningen i effekterna av olika tillväxtalternativ.

2.5 Sammanfattande synpunkter

Företagens internationalisering, som inneburit att deras produktionsverksamhet spritts till flera olika länder, har liksom den växande utrikeshandeln inneburit att den svenska ekonomin bundits samman med omvärlden i ökad utsträckning. Det är viktigt att känna till omfattningen och karaktären av denna sammanbindning. Det är också viktigt - ur ekonomisk-politisk synpunkt - att veta vilka återverkningar företagens multinationella verksamhet har på den svenska ekonomin. Politikerna kan ju välja att begränsa denna verksamhet, om konsekvenserna skulle vara alltför negativa.

Syftet med detta kapitel har varit dels att ge en kortfattad bakgrund till den kommande redogörelsen för och analysen av den svenska industrins internationalisering, dels att redan inledningsvis söka "avmystifiera" fenomenet multinationella företag. Den omfattande teoretiska och empiriska forskning som bedrivits kring internationella investeringar och internationella företag under de senaste decennierna har lett fram till synen att orsakerna till internationell koncernbildning i princip är desamma som orsakerna till

att företag växer över huvud taget. Företag växer sig stora - inom ett land eller över nationsgränserna - när de har en konkurrensfördel gentemot andra företag och när transaktioner kan organiseras mer effektivt inom ett företag än på en marknad. Det sagda betyder inte att endast, eller ens företrädesvis, stora företag etablerar sig utomlands. Även små företag kan finna det lönsamt att växa i utlandet.

Vad gäller effekterna av internationell företagsbildning har de ett särskilt intresse, bl a genom att de uppstår på olika sidor nationsgränserna. Effekterna av själva utlandsproduktionen är kanske de som har tilldragit sig det största intresset i debatten. De är också utgångspunkten för den nuvarande regleringen av svenska direkta investeringar i utlandet under valutaregleringen. Som framhållits ovan kan oenigheten om vilka dessa effekter är, och hur stora de är, till stor del återföras på oklarhet över vad som menas med effekter samt på svårigheter att faktiskt mäta dem. Ur både teoretisk och ekonomisk-politisk synpunkt utgörs de av vad som händer när utlandsproduktionen tillåts (eller tillåts öka) jämfört med att den inte tillåts, allt annat lika.

"Effekterna" av företagens utlandsproduktion framstår allmänt som mindre dramatiska om man tar hänsyn till den relevanta jämförelsesituationen, dvs om de mäts på ett korrekt sätt i stället för på ett felaktigt sätt. Så t ex beror normalt huvuddelen av den exportminskning som sker om tullarna på svenska exportmarknader höjs på att tullarna höjts och inte på den ökning av utlandsproduktionen som eventuellt inträffar samtidigt. En exportminskning skulle inträffa under alla förhållanden men den kan bli något större eller något mindre beroende på om ökningen av utlandsproduktionen (partiellt) har en negativ eller positiv effekt på svensk export.

Effekten på exporten är av intresse, slutligen, inte för att en hög export är ett mål i sig utan för att en ökad export innebär, eller

möjliggör, ökad specialisering i enlighet med landets produktionsförutsättningar. Detta leder till högre inkomster i landet. Det är med hänsyn till effekterna på inkomstnivån och på inkomstfördelningen i landet som utlandsinvesteringar bör bedömas.

Kapitel 3

Den svenska industrins tillväxt i Sverige och utomlands under 1960- och 1970-talen

En beskrivning av den svenska industrins utlandsverksamhet under 1960- och 1970-talen är en beskrivning av en snabbt tilltagande internationalisering. Produktion och sysselsättning vid egna dotterbolag i utlandet har ökat i väsentligt snabbare takt än i Sverige. Samtidigt har de utlandsinvesteringande koncernerna uppvisat en större sysselsättningsexpansion i Sverige än övrig svensk industri. Resultatet har blivit att de utlandsinvesteringande företagens verksamhet såväl i Sverige som i utlandet har vuxit i betydelse för svensk industri. I det följande skall vi beskriva de internationella koncernerna och deras expansion i Sverige och utlandet. Vi skall också relatera denna expansion till utvecklingen inom hela den svenska industrin under samma period och diskutera sambandet mellan tillväxt i Sverige och i utlandet.

3.1 De internationella koncernernas verksamhet i Sverige och utlandet - en översikt

Den grupp företag, vars verksamhet denna studie handlar om, är svenska industriföretag som bedriver produktion utomlands vid egna dotterbolag. Dessa företag, som vi kan kalla multinationella företag eller internationella koncerner, utgörs av ett förhållandevis litet antal företag, omkring 120 år 1978. De svarar emellertid inte bara för den överväldigande delen av den svenska industrins verksamhet i utlandet utan även för huvuddelen av Sveriges totala utlandsinvesteringar. Anledningen är att det svenska näringslivets utlandsverksamhet domineras av industrin och inom industrin av de företag som bedriver produktion utomlands. Industriföretag

med enbart försäljande dotterbolag i utlandet svarade t ex endast för 1 procent av sysselsättningen i industrins utländska dotterbolag 1974.

De utlandsproducerande koncernerna väger också tungt inom den svenska industrin med 47 procent av industrissysselsättningen och 58 procent av svensk export 1978. Av detta framgår att dessa företag är genomsnittligt mycket stora och dessutom mer exportinriktade än svensk industri i övrigt.

Skillnaden mellan de utlandsproducerande företagen och svensk industri i övrigt kan illustreras med hänvisning till tabell 3:1 som visar försäljning, export och leveranser till utländska dotterbolag från svenska koncerner med producerande dotterbolag i utlandet år 1978. Liknande uppgifter på koncernnivå för hela den svenska industrin finns inte. Däremot finns för 1974 motsvarande uppgifter även för koncerner med enbart försäljande dotterbolag och en jämförelse mellan koncerner med producerande dotterföretag respektive koncerner med enbart försäljande dotterföretag detta år visar att de förra var genomsnittligt större (4 gånger större försäljning), hade en genomsnittligt högre exportandel (48 mot 42 procent) och en betydligt högre andel av deras export såldes till dotterbolag i utlandet (35 mot 14 procent).

Trots en, som vi ska se, stark utbyggnad av industrins utlandsverksamhet sedan mitten på 1960-talet har antalet koncerner inom svensk industri som har producerande dotterbolag i utlandet ökat endast obetydligt. Som framgår av tabell 3:2 har antalet företag med produktion i utlandet ökat från 82 till 118 mellan kartläggningsåren 1965 och 1978¹ och huvuddelen av ökningen inföll före 1970. Därefter har inte antalet utlandsproducerande företag ökat nämnvärt.

¹ Det exakta antalet påverkas av svarsbortfall, men storleksordningen gör det inte.

Tabell 3:1. De svenska koncernföretagens försäljning, export och leveranser till utländska dotterföretag 1978

Antal	För- sälj- ning milj kr	Export		Leveranser till utländska dotter- företag		
		milj kr	i % av försälj- ning	milj kr	i % av export	
Koncerner med producerande dotterföretag i utlandet	118	111 770	56 670	51	22 950	40

Definitioner: De svenska koncernföretagen utgörs - med få undantag - av koncernernas svenska delar. Dotterföretag utgörs av företag i vilka koncernen äger minst 50 % av aktiekapitalet och vilka omfattas av koncernens redovisning (koncernföretag).

Anm: De svenska koncernföretagens försäljning anges exklusive leveranser inom koncernens svenska delar men inklusive leveranser till utländska dotterbolag. Elimineringen av interna leveranser mellan svenska koncernföretag gör att försäljningsvärdet i tabellen inte kan jämföras med saluvärdet i svensk industristatistik, som inkluderar leveranser mellan arbetsställen inom ett företag. Industristatistikens redovisning av saluvärdet inom industrin innebär även att exportandelen för hela industrin inte kan beräknas och jämföras med den som anges i tabellen.

Tabell 3:2. Förändring i populationen av koncerner med producerande dotterföretag 1965-78

	Antal koncerner
<u>Koncerner med producerande dotterföretag i utlandet 1965</u>	<u>82</u>
Genomgående	47
Antal företag som fallit bort 1965-78	58
<u>därav</u>	
på grund av att moderbolaget mellan 1965 och 1978	
har fusionerat med annan koncern inom populationen	17
har upphört eller blivit utlandsägt	5
avvecklat alla utlandsintressen	9
avvecklat producerande dotterbolag men har kvar försäljande dotterbolag/minoritetsintressen	21
ej har svarat 1978	6
<u>Koncerner med producerande dotterföretag i utlandet 1978</u>	<u>118</u>
Genomgående	47
Antal företag som tillkommit 1965-78	94
<u>Nettoökning mellan 1965 och 1978</u>	<u>36</u>

Nettoförändringen av antalet koncerner med utlandsproduktion ger emellertid ett falskt intryck av konstans. Populationen av svenska multinationella företag har i själva verket förändrats en hel del. Av de 118 företagen var endast 47, eller drygt 40 procent, "genomgående", dvs bedrev produktion i utlandet under hela perioden.

De "genomgående" företagen dominerar emellertid utvecklingen i alla avseenden och i högre grad än vad deras antal ger vid handen. I tabell 3:1 svarade t ex de genomgående företagen för 75 procent av de utlandsproducerande koncernernas försäljning, 79 procent av deras export och 90 procent av internleveranserna över gränserna.

Bakom de genomgående företagens dominans ligger att utlandsverksamheten i så hög grad är koncentrerad till ett fåtal stora, och ofta gamla, utlandsinvestorer. De 20 största arbetsgivarna utomlands svarar för drygt 80 procent av industrins sysselsättning och produktion i utlandet. Det betyder att det i vissa sammanhang kan vara tillräckligt att se på storföretagens tillväxt för att skapa sig en bild av utvecklingen i utlandet totalt.

Samtidigt bör inte koncentrationen till några stora företag med sedan gammalt etablerad produktion i utlandet överskugga det faktum, att nya företag ständigt etablerar sig utomlands och blir "multinationella" och att många väljer att avveckla engagemanget efter kortare eller längre perioder. För det första kan dessa förändringar inom gruppen multinationella företag ge oss en inblick i det komplicerade samspelet mellan storlek och tillväxt hemma och i utlandet: Etablerar sig endast stora företag i utlandet eller växer de sig stora parallellt med utlandssatsningen? Växer företagen snabbare hemma på grund av eller trots en snabb tillväxt utomlands?

Den förra frågan har analyserats tidigare (Swedenborg, 1979, kap. 6). Det visade sig därvid att det visserligen finns ett positivt samband mellan företagens storlek hemma och utomlands, men att stora företag inte har en större benägenhet att producera utomlands. Små företag investerar lika mycket i utlandet i förhållande till sin storlek som stora företag. Den senare frågan är mer komplicerad, och vi får anledning att återkomma till den längre fram.

För det andra har det onekligen ett visst intresse om den snabba tillväxten utomlands beror på att ett begränsat antal stora företag växer snabbt eller om den beror på tillkomsten och tillväxten av nya utlandsinvesteringar. I det förra fallet skulle koncentrationen bland de internationella koncernerna öka, i det senare inte.

De utlandsproducerande koncernerna sysselsatte 1978 ca 300 000 anställda vid 1 700 egna dotterbolag i utlandet. Merparten av sysselsättningen, eller 76 procent, fanns inom företag som bedrev någon form av industriell produktion. Omkring 18 procent var i försäljningsföretag och 6 procent i "övriga rörelsedrivande" dotterföretag, dvs dotterföretag verksamma i andra näringsgrenar än industri och handel. Exempel på de senare är holdingbolag, service-, transport- och forskningsbolag.

Det bör framhållas redan här att den använda definitionen av producerande dotterföretag innebär, att dessa företag inte är "rena" produktionsföretag utan företag som i varierande grad ägnar sig åt återförsäljningsverksamhet för de svenska koncernernas räkning. Denna vida definition motiveras av önskemålet att täcka in nära nog all industriell produktion i utlandet. Samtidigt innebär den genomgående en viss överskattning av den industriella verksamheten vid de utländska dotterbolagen jämfört med svensk industri, eftersom återförsäljningsverksamhet i princip inte inräknas i den svenska industrisektorn. Det kan nämnas att företag

som är producerande enligt ett enkelt mest-kriterium, dvs att saluvärdet av den egna produktionen överstiger saluvärdet av återförsålda varor, svarar för 80-90 % av sysselsättning, tillgångar, etc, i samtliga "producerande dotterföretag".

Utöver egna dotterbolag, dvs företag i vilka de svenska företagen har ett majoritetsintresse, har de utlandsproducerande koncernerna minoritetsintressen i utländska företag. För 1978 rapporterade de att de hade minoritetsintressen på mellan 10 och 50 procent i ca 170 utländska produktionsföretag.

Tabell 3:3 visar utvecklingen av de olika slagen av utlandsverksamhet under perioden 1965-78. Sysselsättningsökningen i såväl producerande som försäljande dotterbolag har varit hög och ganska likartad fram till 1974, omkring 5 procent per år. Därefter har en tydlig avmattning gjort sig gällande. Mellan 1974 och 1978 ökade sysselsättningen i produktionsbolagen endast obetydligt, eller med 4 procent på 4 år. Vi skall återkomma till orsakerna till detta trendbrott.

Vi kan inte göra motsvarande jämförelse av tillväxten i övriga rörelsedrivande dotterbolag och i minoritetsägda företag beroende på att vi, vad gäller de förra, saknar data före 1974 och, vad gäller de senare, har en mycket dålig och över tiden varierande täckningsgrad. De svenska företagen saknar helt enkelt ofta den typ av uppgifter vi efterfrågar rörande minoritetsägda företag. Vi kan emellertid konstatera att sysselsättningen i övriga rörelsedrivande dotterbolag har ökat kraftigt 1974-78, eller med 22 procent under perioden. Däremot tycks sysselsättningen i minoritetsägda företag ha minskat 1974-78. Detta gäller även om vi gör en grov korrigering för det större svarsbortfallet 1978 jämfört med 1974. (Se not i tabell 4:10 samt diskussionen på s 91 i kap 4.) Antalet minoritetsägda företag har ökat endast obetydligt 1974-78. Tillsammansaget tyder dessa siffror på att den långsamma tillväxten i producerande dotterbolag 1974-78 inte har kom-

Tabell 3:3 De internationella koncernernas utländska dotterföretag och minoritetsintressen 1965, 1970, 1974 och 1978^a

	Antal företag				Antal anställda			
	1965	1970	1974	1978	1965	1970	1974	1978
Producerande dotterföretag	329	428	481	570	147 810	182 650	219 620	227 825
Försäljande dotterföretag	464	674	892	1 054	22 440	36 130	49 665	53 695
Övriga rörelsedrivande dotterföretag	✕	✕	64	68	(780)✕	(3 665)✕	15 520	19 690
Summa dotterföretag	793	1 102	1 437	1 692	171 030	222 445	284 805	301 210
Minoritetsägda produktionsföretag ^b	39	72	114	129	24 030	55 690	74 423	55 600
Övriga minoritetsägda företag	✕	✕	33	43	✕	✕	3 995	7 400
Summa minoritetsägda företag ^b	✕	✕	147	172	✕	✕	78 418	(63 000) ^c

✕ Uppgift saknas. Siffrorna inom parentes hänför sig till anställda i övriga rörelsedrivande dotterföretag som felaktigt klassificerats som försäljande dotterföretag 1965.

^a Tabellen omfattar endast dotterbolag och minoritetsintressen till koncerner med producerande dotterföretag i utlandet. Dessa koncerner svarade emellertid för 90 % av antalet anställda i alla försäljande dotterbolag i utlandet 1974 men en väsentligt mindre andel (73 %) av antalet försäljande dotterbolag. Jfr tabell 3 i Swedenborg (1976).

^b Antalskolumnen är inte jämförbar med sysselsättningskolumnen. Uppgift om antalet anställda finns t ex endast för 77 av de minoritetsägda produktionsföretagen 1974.

^c Svartsprocenten är lägre 1978 än 1974. Företag som lämnade uppgift 1974 men inte 1978 hade 14 300 anställda i minoritetsägda företag 1974. Om 1978 års siffra räknades upp med dessa skulle antalet anställda i minoritetsägda företag ligga på 77 300 1978, vilket förmodligen är mer jämförbart med 1974 än tabellens siffra på 63 000. Om något kan uppskattningen tänkas ge en överskattning, eftersom den förutsätter att koncerner som inte lämnat uppgift 1978 har oförändrad sysselsättning i minoritetsägda företag, trots att övriga koncerner redovisat minskad sysselsättning i minoritetsägda företag under perioden.

Definitioner: Dotterföretag utgörs av företag i vilka koncernen äger minst 50 % av aktiekapitalet och vilka omfattas av koncernens redovisning (koncernföretag).

Minoritetsägda företag har definierats som företag i vilka koncernen äger minst 10 % och högst 50 % av aktiekapitalet. Som producerande företag i utlandet räknas alla företag som bedriver någon form av industriell produktion, om denna utgör minst 10 % av företagets försäljningsvärde. Som Försäljande företag i utlandet utgörs av företag som huvudsakligen bedriver försäljningsverksamhet, eventuellt kombinerad med viss installation- och serviceverksamhet. Övriga rörelsedrivande företag utgörs av företag inom andra näringar än industri och handel. För en utförligare redogörelse för populationsurval och definitioner, se appendix A.

penserats av en större ökning av minoritetsengagemangen utomlands.¹ Tvärtom tycks utbyggnaden av de senare ha varit ännu långsammare.

Tyngdpunkten i industrins utlandsverksamhet ligger emellertid otvetydigt på de utländska produktionsföretagen och det är effekterna av deras verksamhet som har varit, och är föremål för så mycket debatt. Det är också till denna som huvudintresset knyts i denna studie. Praktiska skäl, nämligen tillgången på bättre data, gör att vi begränsar oss till att analysera verksamheten vid de majoritetsägda produktionsföretagen. Annars kan ju motiven för och effekterna av att svenska företag går in med ett minoritetsintresse i ett utländskt produktionsföretag antas vara likartade de som gäller vid etablering av dotterbolag. Under alla omständigheter är ett minoritetsintresse ofta ett alternativ till ett eget dotterbolag, ibland framtvingat av mottagarlandets krav på inhemskt majoritetsintresse. En utförligare beskrivning av de utländska dotterföretagen och minoritetsägda företagen, deras tillväxt och fördelning på branscher och länder, ges i kapitel 4.

3.2 Företagens internationalisering

Under perioden 1965-78 har den svenska industrin expanderat snabbare i utlandet än i Sverige. Detta gäller vare sig tillväxten i utlandet jämförs med de utlandsproducerande koncernernas tillväxt i Sverige eller med hela den svenska industrins tillväxt. För de utlandsproducerande koncernerna - som uppvisat en högre tillväxt i Sverige än industrin i genomsnitt - har den starkare expansionen i utlandet inneburit att produktionen vid utländska dotterbolag ökat jämfört med produktionen i Sverige samt att en ökad andel av deras export säljs via egna dotterbolag i utlandet. Denna utlandsverksamhet har därmed blivit ett allt viktigare inslag i dessa företags internationella beroende.

¹ Det enda skälet till att man möjligen skulle förvänta sig ett sådant omvänt samband är att ett par större producerande dotterbolag övergått till att bli minoritetsägda under perioden. Sådana försäljningar har emellertid även ägt rum under föregående perioder och utgör därför inte någon förklaring till den lägre tillväxten för producerande dotterbolag 1974-78.

Tabell 3:4 ger en sammanfattande bild av företagens internationalisering under perioden. Tabellen avser endast genomgående företag för att möjliggöra jämförelser över alla åren. Motsvarande uppgifter för samtliga utlandsproducerande företag 1978 visar att ett inkluderande av de nyttillkomna utlandsinvesteringarna skulle innebära, att samtliga mått på de utländska koncerndelarnas betydelse sänktes något.¹ Det beror ju på att företag som nyligen etablerat sig utomlands har en relativt mindre verksamhet i utlandet än de företag som bedrivit produktion i utlandet under en längre tid.

I tabell 3:4 har koncernernas externa omsättning de olika åren fördelats på Sverige och utlandet enligt tre olika principer. Först har den fördelats på försäljning på den svenska marknaden respektive på utländska marknader, varvid även den del av utlandsförsäljningen som sker genom export från Sverige särskilts. Därefter har den fördelats på extern försäljning från den svenska respektive den utländska koncern delen, dvs på grundval av var i koncernen försäljning till utomstående kunder sker. Till sist har koncernomsättningen fördelats på grundval av var tillverkningen sker. Produktionen i Sverige mäts då som de svenska koncernföretagens externa omsättning plus de leveranser som sker till de utländska dotterbolagen. Produktionen i utlandet blir då lika med de utländska dotterbolagens externa omsättning minus sådana leveranser från de svenska koncernföretagen. Detta motsvarar uppenbarligen inte något vedertaget produktionsbegrepp, men det är det mått som bäst lämpar sig för jämförelser med svensk export och som inte innebär dubbelräkning. Produktion vid utländska försäljningsföretag framkommer som en residual vid denna fördelning och utgörs förutom av försäljningsmaginaler på återförsäljningen för de svenska koncernföretagen samt eventuell installation och serviceverksamhet också av tull- och transportkostnader.

¹ Den totala koncernomsättningen 1978 för samtliga koncerner var 172 800 milj kr och fördelade sig på posterna i tabell 4 enligt följande: Under punkt 1: 32 %, 68 %, 33 %, under punkt 2: 51 %, 49 %, 33 %, 16 %, under punkt 3: 65 %, 35 %, 27 %, 8 %.

Tabell 3:4. Genomgående koncerner med produktion i utlandet:
verksamhetens fördelning på de svenska och utländska
koncerndelarna 1965-78

	1978 milj kr	Fördelning i %			
		1965	1970	1974	1978
Total koncern- omsättning	142 560	100	100	100	100
därav:					
1. Försäljning på					
svenska marknaden	42 160	48	39	35	30
utländska marknader	100 400	52	61	65	70
därav:					
export från Sverige	44 780	26	32	33	31
2. Försäljning från					
svenska koncernföretag ^a	66 360	65	60	55	47
utländska koncernföretag ^b	76 200	35	40	45	53
därav:					
producerande dotterföretag	51 200	27	29	30	36
försäljande dotterföretag	25 000	8	11	15	17
3. Produktion av					
svenska koncernföretag ^c	86 940	74	72	68	61
utländska koncernföretag ^d	55 620	26	28	32	39
därav:					
producerande dotterföretag	42 625	23	25	25	30
försäljande dotterföretag	12 995	3	3	7	9

^a Exklusive leveranser till utländska dotterbolag.

^b Inklusiva leveranser från svenska koncernföretag.

^c De svenska koncernföretagens externa omsättning inklusive leveranser till utländska koncernföretag.

^d Utländska dotterföretags omsättning exklusive leveranser från de svenska koncernföretagen. Se även anmärkning till tabell 2:1.

Av tabell 3:4, och ännu tydligare av figur 3:1, framgår även att tyngdpunkten i koncernernas verksamhet i hög grad förskjutits mot utlandet under perioden. Den mest dramatiska förändringen är kanske den kraftigt ökade andelen av koncernernas försäljning som avsätts på utlandsmarknaderna. Denna andel ökade från 52 % 1965 till 70 % 1978.

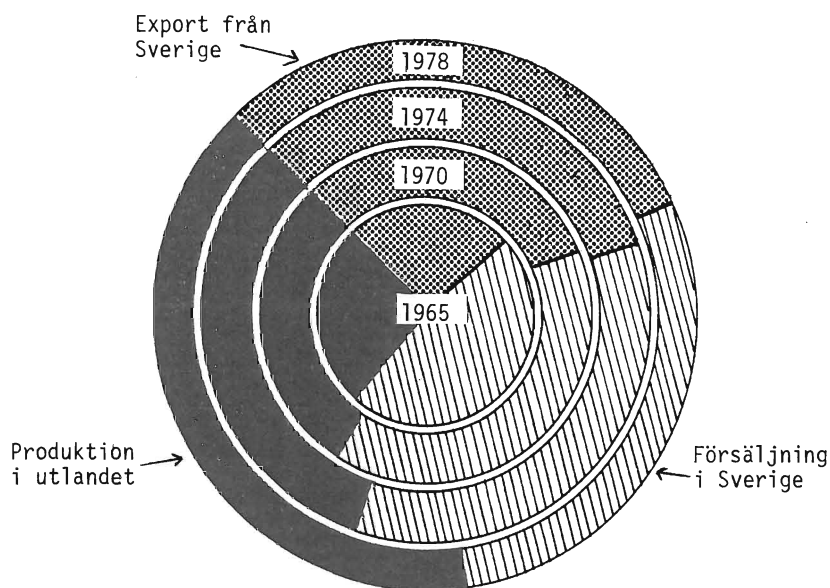
År 1965 utgjordes exakt hälften av utlandsförsäljningen av export från Sverige, hälften av produktion i utlandet. Denna andel bibehölls ganska oförändrad fram till 1974, vilket speglar att exporten och utlandsproduktionen ökade i ungefär samma takt och i ungefär lika hög grad bidrog till försäljningsökningen i utlandet fram till dess. Efter 1974 har emellertid tillväxttakten i exporten sjunkit starkt och legat på endast hälften av tillväxttakten i utlandsproduktionen (41 % mot 86 % i den senare 1974-78). Resultatet är att utlandsproduktionen 1978 var större än exporten och utgjorde 56 % av den totala utlandsförsäljningen.

Såväl exporten som utlandsproduktionen har emellertid ökat snabbare än koncernernas produktion i Sverige. De svenska koncernföretagens exportandel har således ökat från i genomsnitt 35 % 1965 till 51 % 1978, medan utlandsproduktionen har ökat från 26 % av den totala koncernomsättningen 1965 till 39 % 1978.

De utländska dotterbolagens totala försäljning översteg utlandsproduktionen med (export)värdet av deras import för de svenska koncernföretagen. Av tabellen kan utläsas att så mycket som 66 % av koncernernas totala utlandsförsäljning skedde genom utländska dotterbolag 1965. 1978 hade denna andel stigit till 76 %. Koncernernas exportförsäljning har således alltmer överflyttats från oberoende återförsäljare till egna dotterbolag under perioden.

Beträffande utvecklingen 1974-78 kan vi notera att trots att utlandsproduktionen ökat i väsentligt snabbare takt än företagets hemmamarknadsförsäljning och export så har den ändå inte ökat i lika snabb takt som under den föregående 4-årsperioden (86 %

Figur 3:1 Verksamhetens fördelning på Sverige och utlandet 1965, 1970, 1974 och 1978



1974-78 jämfört med 107 % 1970-74). Detta är samma förhållande som noterats på sysselsättningsidan i tabell 3:3. Anledningen till denna avmattnings får sökas i den osedvanligt långa och djupa lågkonjunkturen på flertalet viktiga utlandsmarknader under dessa år. Det sistnämnda är däremot inte en tillräcklig förklaring till den mycket långsamma tillväxten i svensk export mellan samma år. Här rör det sig sannolikt främst om en försämring i svenska företags internationella konkurrenskraft under den s k kostnadskrisen, som även visade sig i växande bytesbalansunderskott under perioden. I båda fallen borde det emellertid röra sig om tillfälliga obalanser, snarare än om en permanent lägre tillväxt i utlandsförsäljning och utlandsproduktion.

Företagens internationella beroende kan mätas antingen som andelen av deras totala försäljning som avsätts på utlandsmarknader eller som andelen av deras produktion som ligger utanför Sverige. Tabell 3:4 visar att de utlandsinvesterade koncernernas internationella beroende är väsentligt högre enligt det första måttet än enligt det andra, dvs de är i hög grad beroende av utlandet för avsättning för sina produkter, men tillverkningen ligger huvudsakligen i Sverige. Men oavsett vilket mått som används så har deras internationella beroende ökat under 1960- och 1970-talet: såväl utlandsförsäljningen som utlandsproduktionen ökade i relativ betydelse.

För flertalet svenska utlandsinvesterade finns det ett uppenbart samband mellan de två formerna av internationellt beroende. Dels är det framför allt exportinriktade företag som etablerar utlandsproduktion, dels avsätts så gott som hela utlandsproduktionen i utlandet. Men hur ser sambandet ut?

I tabellerna 3:5 och 3:6 har vissa av de genomsnittliga värden som visades i tabell 3:4 disaggregerats något. I tabell 3:5 har koncerner med produktion i utlandet 1978 grupperats efter andelen av deras försäljning som avsattes i utlandet samma år. För varje grupp anges det genomsnittliga värdet av utlandsförsäljningen, som utgjorde produktion i utlandet. Först kan vi konstatera att det finns stora avvikelser mellan företagen i andelen av den totala försäljningen som avsattes i utlandet. En dryg tredjedel av koncernerna avsatte mellan 60 och 80 % av sin försäljning i utlandet, dvs omkring genomsnittet för samtliga koncerner i tabell 3:4. För flertalet var utlandsförsäljningen relativt mindre. Vidare framgår att storleken av utlandsförsäljningen stiger med stigande internationaliseringsgrad. Det finns följaktligen ett positivt samband mellan genomsnittsstorleken av utlandsförsäljningen och dess andel av koncernernas totala försäljning. Delvis sammanhänger detta med att stora företag ofta har både en större export och en högre exportandel än mindre företag.

Tabell 3:5. Koncerner med produktion i utlandet 1978 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättningen som avsattes i utlandet detta år

Försäljning i utlandet i % av total koncernomsättning	Antal kon-cerner	Försäljning i utlandet milj kr	Genomsnittlig försäljning i utlandet milj kr	Produktion i utlandet i % av försäljning i utlandet
0- 20	9	164	18	49
21- 40	19	2 123	112	46
41- 60	28	22 533	805	43
61- 80	40	55 055	1 376	49
81-100	14	33 960	2 426	63
Alla	110	113 835	1 035	52

Anm: Försäljning i utlandet är lika med total koncernomsättning minus den svenska koncernandelens försäljning i Sverige.
Produktion i utlandet är lika med producerande dotterföretags omsättning minus leveranser från den svenska koncern delen.
Endast koncerner för vilka samtliga av tabellens uppgifter finns har tagits med.

Tabell 3:6. Koncerner med produktion i utlandet 1978 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättningen som utgjorde produktion i utlandet detta år

Produktion i utlandet i % av total koncernomsättning	Antal kon-cerner	Produktion i utlandet milj kr	Genomsnittlig produktion i utlandet milj kr
1-10	26	703	27
11-20	32	6 437	201
21-40	28	13 922	497
41-60	20	26 369	1 318
61-80	4	11 714	2 928
Alla	110	59 145	538

Anm: Se anmärkning till tabell 3:5.

Däremot är det inte så att företag med stor utlandsförsäljning, vare sig absolut eller relativt till den totala försäljningen, har en större benägenhet att producera utomlands. Sista kolumnen i tabell 3:5 visar således att det inte finns något systematiskt samband mellan utlandsförsäljningens relativa storlek och utlandsproduktionens relativa storlek. Endast de mest internationella företagen - för vilka utlandsförsäljningen utgör mer än 80 % av koncernomsättningen - uppvisar en klart högre benägenhet att förse utlandsmarknaderna via produktion i utlandet. Det finns inte heller någon anledning att förvänta sig att det skulle finnas något sådant samband. Utlandsförsäljningens absoluta eller relativa storlek är ju ett uttryck för företagets internationella konkurrenskraft. Benägenheten att producera utomlands (som den mäts här) beror på faktorer som påverkar produktionens lokalisering.

Tabell 3:6 visar att det också finns ett positivt samband mellan genomsnittstorleken av utlandsproduktionen och betydelsen av denna i relation till koncernernas produktion i Sverige. Det betyder att utlandsproduktionen ökar mer än proportionellt med koncernernas verksamhet i Sverige. Detta gäller i genomsnitt och vid en jämförelse mellan grupper av företag. I en tidigare analys (Swedenborg, 1979, kap 6) har detta även visat sig gälla över ett tvärsnitt av enskilda företag. Om sambandet tolkas som en beskrivning av företagets utveckling över tiden tyder det på att när företagen väl startat utlandsproduktion så växer den snabbare än deras hemmaproduktion.

Den ökade internationalisering som visades i tabell 3:4 beror inte på att ett mindre antal företag har ökat sin internationella inriktning utan speglar en allmänt höjd internationaliseringsgrad. En jämförelse mellan värdena i tabellerna 3:5 och 3:6 och motsvarande värden för 1970 visar nämligen att hela fördelningen av företag efter internationaliseringsgrad har förskjutits uppåt. Ungefär hälften av koncernerna avsatte mer än 60 % av sin totala försäljning i utlandet 1978 jämfört med en tredjedel av företagen 1970. För närmare hälften av koncernerna uppgick utlandsproduktionen till mer än 20 % av den totala försäljningen 1978. Åtta år tidigare gällde detta bara en fjärdedel av företagen. (Jfr Swedenborg, 1973, tabellerna 6 och 7.)

3.3 De internationella koncernernas tillväxt jämfört med hela den svenska industrin

De utlandsinvesterande koncernerna har vuxit snabbare i Sverige under perioden 1965-78 än den svenska industrin i övrigt och utlandsverksamhetens ökade betydelse framstår därför ännu mer om den jämförs med utvecklingen inom hela den svenska industrin. Detta framgår vid en jämförelse av de uppgifter vi har gemensamma för svensk industri, utlandsinvesterande koncerner i Sverige och deras utländska dotterbolag.

Tabell 3:7 visar att koncerner med produktion i utlandet har ökat sin andel av den totala svenska exporten från 41 procent 1965 till 58 procent 1978. Den största ökningen inföll i början av perioden. Internleveranserna, dvs leveranserna till utländska dotterbolag, har uppvisat en snabbare och stadigare andelsökning, från 14 till 23 procent av svensk export mellan 1965 och 1978. Ungefär 60 procent av internleveranserna 1978 utgjorde försäljning till rent försäljande dotterbolag i utlandet, vilket var en oförändrad andel jämfört med 1965.

Tabell 3:8 visar en liknande utveckling på sysselsättningsidan. Sysselsättningen i svenska utlandsinvesterande koncerner har ökat från 35 till 48 procent av industrissysselsättningen i Sverige 1965-78 medan motsvarande andel för deras utländska produktionsbolag har ökat från 12 till 26 procent under den längre perioden 1960-78.¹

Sysselsättningen i utlandet har således ökat i väsentligt snabbare takt än inom svensk industri under hela 1960-talet och större delen av 1970-talet. Men hittills har vi inte visat att de svenska moderkoncernerna också vuxit snabbare än industrin i övrigt. Den

¹ IUI:s enkätmaterial täcker åren 1965-78. Uppgifter för 1960 härrör, som nämnts i kap 1, från det enkätmaterial rörande svenska företags investeringar i utlandet som samlades in av Harald Lund 1966 (ibid). En utförlig redovisning av vilka ändringar som gjorts i 1960 års material för att uppnå jämförbarhet med senare år ges i Swedenborg (1973).

Tabell 3:7 Total svensk export och export från svenska utlandsin-
vesterande koncerner. Milj kr och procent

	1965	1970	1974	1978
Total svensk export	20 540	35 150	70 510	98 210
Export från svenska koncernföretag	8 500	19 500	38 100	56 700
i % av total svensk export	41	55	54	58
Leveranser till utländska koncernföretag	2 800	6 400	13 400	22 950
i % av total svensk export	14	18	19	23
<u>varav leveranser till:</u>				
producerande koncernföretag	1 180	2 680	5 350	9 390
försäljande koncernföretag	1 620	3 720	8 050	13 560

Tabell 3:8 Antal anställda i svensk industri, i svenska utlandsin-
vesterande koncerner och i deras utländska produk-
tionsföretag 1960-78

	1960	1965	1970	1974	1978
Industrin i Sverige	880 260	938 915	921 780	929 200	874 230
Svenska utlandsin- vesterande företag		325 980	395 990	431 740	416 235
i % av svensk industri		35	43	46	48
Utländska produk- tionsföretag	105 510	147 805	182 650	219 625	227 825
i % av svensk industri	12	16	20	24	26

export- och sysselsättningstillväxt som visas i tabellerna 3:7 och 3:8 är ju resultatet av både en förändring i populationen av utlandsinvesteringar i Sverige (jfr tabell 3:2) och av olikheter i tillväxttakt mellan utlandsinvesteringar och övriga svenska företag. För att kunna uttala oss om de förras tillväxt jämfört med övrig svensk industris måste vi eliminera den del av tillväxten som beror på att nya företag blivit utlandsinvesteringar under perioden, dvs vi måste jämföra tillväxten i företag som varit genomgående under hela perioden.

Tabellerna 3:9 och 3:10 visar därför export- och sysselsättningsutvecklingen för genomgående koncerner 1965-78 och för de 20 största utlandsinvesteringarna, som samtliga är genomgående. Genom att sätta dessa företags export och sysselsättning i relation till hela den svenska exporten och industrissysselsättningen under olika år får vi ett mått på deras relativa storlek och på deras tillväxt jämfört med hela den svenska industrin. Av tabellerna kan utläsas att de genomgående företagen väger tungt bland de utlandsinvesteringar under hela perioden, men att deras relativa betydelse minskat genom tillkomsten av nya utlandsinvesteringar. Utlandstillväxten har således inte varit förenad med en ökad koncentration inom gruppen internationella koncerner. Det framgår också att de genomgående företagen faktiskt har haft en mycket snabbare export- och sysselsättningstillväxt än svensk industri i övrigt: deras andel av svensk export ökade från 40 till 46 % och deras andel av svensk industrissysselsättning ökade från 32 till 37 % 1965-78.

Tabell 3:11 ger en mer översiktlig bild av olikheterna i tillväxt mellan svensk industri och de internationella koncernerna i Sverige och utlandet. Tillväxttakten i sysselsättningen har där uttryckts som genomsnittlig årlig förändring för att underlätta jämförelser mellan olika perioder. Vi ser där att vi skulle överskatta olikheterna i tillväxttakt mellan svensk industri och de internationella koncernerna om vi inte tar hänsyn till den sysselsättningsökning som skett genom att nya företag blivit utlandsinvesteringar under perioden. Ändå står det helt klart att även genomgående fö-

Tabell 3:9 Genomgående företags och de 20 största företagens exportutveckling jämfört med svensk industri 1965-78. Milj kr och procent

	Export			
	1965	1970	1974	1978
<u>Genomgående företag</u>				
Export från svenska koncernföretag	8 220	16 440	31 570	44 775
i % av total svensk export	40	47	45	46
Leveranser till utländska koncernföretag	2 770	6 100	12 970	20 575
i % av total svensk export	13	17	18	21
<u>De 20 största företagen</u>				
Export från svenska koncernföretag	5 550	11 730	22 740	35 600
i % av total svensk export	27	33	32	36
Leveranser till utländska koncernföretag	2 290	5 090	11 040	18 140
i % av total svensk export	11	14	16	18

Definitioner: "Genomgående företag" utgörs av företag som bedrev produktion i utlandet under hela perioden 1965-78 och för vilka vi därför har uppgifter för alla år.

"De 20 största företagen" utgörs av de 20 största utlandsinvesterande företagen 1978 rangordnade efter totala antalet anställda i utlandet.

Tabell 3:10 Genomgående företags och de 20 största företags
sysselsättningsutveckling jämfört med
svensk industri 1965-78

	Antal anställda			
	1965	1970	1974	1978
<u>Genomgående företag</u>				
I Sverige	305 020	334 190	360 770	323 830
i % av svensk industri	32	36	39	37
I utländska produktionsföretag	143 940	172 120	206 410	207 630
i % av svensk industri	15	19	22	24
<u>De 20 största företagen</u>				
I Sverige	219 490	247 160	271 530	259 530
i % av svensk industri	23	27	29	30
I utländska produktionsföretag	133 450	158 390	189 520	196 900
i % av svensk industri	14	17	20	23

Definitioner: Se tabell 3:9.

Tabell 3:11 Jämförelse av sysselsättningstillväxten i svensk industri, i svenska utlandsinvesterade koncerner och i producerande dotterbolag i utlandet 1960-78

	Årlig procentuell sysselsättningsförändring				
	1960-65	1965-70	1970-74	1974-78	1965-78
Industrin i Sverige	1,3	-0,4	0,2	-1,5	-0,5
<u>Internationella koncerner i Sverige:</u>					
Alla		4,0	2,2	-0,9	1,9
Genomgående		1,8	1,9	-2,7	0,5
De 20 största		2,4	2,4	-1,1	1,3
<u>Producerande dotterföretag i utlandet:</u>					
Alla	7,0	4,3	4,7	0,9	3,4
Genomgående		3,6	4,6	0,1	2,9
De 20 största		3,5	4,6	1,0	3,0

Definitioner: Se tabell 3:9.

retag uppvisat en högre sysselsättningstillväxt i Sverige än industrin i övrigt. Detta beror uteslutande på deras mycket höga tillväxt 1965-74. Under åren 1974-78 har de uppvisat en lägre tillväxt i Sverige - dvs en större sysselsättningsminskning - än den övriga industrin. Delvis kan detta förklaras med den industripolitik som förts under denna period och som inneburit att staten övertagit konkurshotade verksamhetsgrenar från privata företag, däribland de internationella koncernerna, och upprätthållit sysselsättningen i dessa genom en massiv bidragspolitik. Skillnaden i sysselsättningsförändring mellan de internationella koncernerna och industrin i övrigt 1974-78 är sannolikt mycket större än de skulle ha varit utan en sådan politik. Vi skall återkomma till detta längre fram. (Se Carlsson m fl, 1981.)

Sett över hela perioden 1965-78 har de genomgående företagen

ökat sysselsättningen med 6 %, vilket kan jämföras med en sysselsättningsminskning inom hela industrin med -7 %. Eftersom de genomgående företagen väger tungt inom svensk industri blir skillnaden naturligtvis ännu större om jämförelsen görs med industrin exklusive dessa företag. De genomgående företagens sysselsättningsökning ställs då mot en sysselsättningsminskning inom industrin i övrigt på -13 % under perioden.

De 20 största utlandsinvesteringarna har emellertid vuxit snabbare än andra genomgående företag och de har även haft en positivare sysselsättningsutveckling än den övriga industrin 1974-78. Denna grupp företag har således kombinerat en relativt hög tillväxt i Sverige med en mycket snabb expansion i utlandet under denna period.¹

Ytterligare ett förhållande förtjänar uppmärksamhet i tabell 3:11, nämligen att sysselsättningstillväxten i Sverige och utlandet tycks samvariera. Den starkaste sysselsättningstillväxten såväl i svensk industri som i dess utländska produktionsbolag infaller under åren 1960-65. De internationella koncernerna bibehåller en relativt hög tillväxt både i Sverige och utlandet 1965-74 medan svensk industri i genomsnitt har i stort sett oförändrad sysselsättning. Den kraftiga sysselsättningsnedgången i Sverige 1974-78 drabbar såväl utlandsinvesteringarna som gruppen som övrig svensk industri. Den visar sig också - och detta är det intressanta - i en kraftig avmattning i utlandet. För första gången sedan början på 60-talet - dvs så långt tillbaka som vi har uppgifter - har sysselsättningen i industrins utländska produktionsbolag knappt ökat under en 4-årsperiod.

Tillväxten i utlandet har således varit hög när tillväxten i Sverige varit hög och omvänt har den varit låg när tillväxten i Sverige har varit låg. Detta tyder på att det är gemensamma faktorer som påverkar tillväxten i Sverige och i utlandet i samma riktning. Huruvida det är en allmän expansionskraft hos svensk indu-

¹ Observera att de 20 största utlandsinvesteringarna definierats på grundval av deras relativa storlek 1978. Det är inte säkert att utvecklingen sett sig densamma om rangordningen hade baserats på den relativa storleken 1965.

stri som spiller över till utlandet eller en kraftig efterfrågeökning på utlandsmarknaderna som motiverar en utbyggnad både i Sverige och utlandet är naturligtvis omöjligt att avgöra. Förmodligen rör det sig om en kombination av dessa faktorer.

Uppgifter om de utlandsinvesteringarna företagens högre tillväxt i Sverige tas ibland som indikation på att utlandsverksamheten har en positiv, eller i varje fall inte en negativ, inverkan på företagets expensionskraft i Sverige. Så kan emellertid inte siffrorna tolkas. För det första gäller jämförelserna ett aggregat av företag som sinsemellan kan ha mycket olika tillväxt. Det är t ex inte säkert att det är samma företag som har vuxit snabbt både i Sverige och utlandet. För det andra säger inte ens en hög korrelation mellan tillväxten i Sverige och utlandet för enskilda företag något om den kausala riktningen i detta samband. Vi vet t ex inte om dessa företag skulle ha vuxit ännu snabbare i Sverige om de inte hade tillåtits att växa i utlandet.

Vi borde kunna undersöka i vilket utsträckning olikheterna i tillväxt beror på att utlandsinvesteringarna återfinns i expansiva branscher genom att jämföra tillväxten branschvis, som görs i tabell 3:12. En branschvis jämförelse mellan de svenska moderföretagen och hela den svenska industrin försvåras emellertid av att branschindelningen av de utlandsinvesteringarna inte är lika "ren" som den som gäller hela industrin, eftersom den förra är baserad på koncernernas huvudsakliga verksamhet i Sverige under det att den senare är baserad på enskilda arbetsställen. Det faktum att många koncerner är verksamma inom flera branscher har nödvändiggjort branschsammanläggningen i tabellen och redovisning av en särskild grupp "blandad branschtillhörighet". Den sistnämnda utgörs av koncerner, vars verksamhet inte till minst 60 procent faller inom en bransch. Ungefär 10 procent av sysselsättningen inom de genomgående företagen i tabell 3:12 faller inom denna grupp.

Tabell 3:12 avslöjar stora skillnader i tillväxttakt - mätt som sysselsättningsförändring - mellan olika branscher i svensk industri. Tekoindustrin och massa-, pappers- och pappersvaruindustrin samt

Tabell 3:12 Sysselsättningstillväxt i olika branscher 1965-78: Svenska utlandsinvesterande företag och hela den svenska industrin

Bransch	Förändring av antal anställda i %					
	Svenska utlandsinvesterande koncerner			Industrin i Sverige		
	1965-70	1970-74	1974-78	1965-70	1970-74	1974-78
Livsmedels- samt dryckesvaru- och tobaksindustri				1,1	-5,6	2,5
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	a	-11,1	-31,5	-26,3	-21,0	-28,6
Massa- och pappersindustri samt pappersvaru- och grafisk industri	1,0	-11,0	3,4	-6,2	-1,7	-0,3
Kemisk industri samt gummi- varu och plastindustri	3,6	4,4	-9,1	10,6	5,0	-3,9
Järn-, stål- och metallverk samt metallvaruindustri	4,0	4,4	-19,1	0,3	3,4	-9,7
Maskinindustri	11,4	-0,7	-6,9	2,9	2,0	-6,1
Elektroindustri	7,2	14,6	-9,2	5,5	10,3	0,0
Transportmedelsindustri (inklusive varvsindustri)	27,3	23,2	-7,8	6,2	15,4	-1,0
Övrig industri ^b	10,9	2,7	-25,0	-0,6	-3,8	-8,9
Blandad branschtillhörighet	-2,9	6,7	-14,2			
Alla branscher	9,6	7,9	-10,2	-1,8	0,8	-5,9

^a Kan ej beräknas.

^b "Övrig industri" utgörs här av trävaruindustri, jord- och stenvaruindustri, industri för instrument, foto och optik samt annan tillverkningsindustri.

Anm: Förändringstalen för de utlandsinvesterande företagen avser företag som är genomgående 1965-78. Företag som bytt branschtillhörighet till följd av fusioner 1974-78 (3 stycken) har fått kvarstå i sin ursprungliga bransch för jämförbarhetens skull.

"övrig industri" har konsekvent minskat sin sysselsättning under hela perioden. Ytterligare några branscher har minskat bara under den senaste perioden, dvs 1974-78. Den genomsnittligt högre tillväxten bland de internationella koncernerna 1965-74 kan då delvis förklaras med att dessa företag väger särskilt tungt i branscher som varit relativt expansiva, främst inom maskin-, elektro- och transportmedelsindustrin.

Däremot är det inte så att de internationella koncernerna nödvändigtvis har vuxit snabbare än sin respektive bransch. De gjorde det i flertalet branscher 1965-70 och 1970-74. Men 1974-78 var bilden den omvända: de uppvisade oftast en långsammare tillväxt än branschen i övrigt. I ett par fall beror det emellertid på de ganska speciella förhållanden som nämnts tidigare. Minskningen inom transportmedelsindustrin beror således uteslutande på att ett stort verkstadsföretag redovisade den svenska koncern delen exklusive varvsdelen, som först påföljande år (1979) avyttrades till staten. En liknande stor försäljning till staten ligger bakom den negativa utvecklingen för en annan problembanscher, nämligen stålindustrin. Jämförelsen med hela industrin blir i dessa fall missvisande, eftersom sysselsättningen i dessa branscher hölls uppe genom massiva statliga subventioner kombinerat med statligt övertagande. Om vi skulle exkludera dessa särfall skulle den stora skillnaden i tillväxttakt mellan gruppen utlandsinvestering företag och industrin totalt försvinna. Även med en sådan "korrigerings" kvarstår ändå att de utlandsinvestering företagen i flera branscher vuxit långsammare än branschen i genomsnitt 1974-78, vilket är en förändring gentemot tidigare år. Beroende på den "orena" branschklassificeringen bör man emellertid vara försiktig vid tolkningen av dessa skillnader. Det är nämligen möjligt att de internationella koncernernas avvikande tillväxt beror på en annorlunda produktionsinriktning inom varje bransch.

3.4 Tillväxt genom företagsförvärv

I den mån de utlandsinvestering företagens höga tillväxt skett genom förvärv av andra företag bidrar den inte till industriell expansion i Sverige - åtminstone inte på kort sikt. Sådana företags-

förvärv nettas ju ut inom industrisektorn. Eftersom denna fråga har uppmärksammats i debatten om sysselsättningseffekterna av internationella investeringar finns det skäl att titta närmare på i vilken utsträckning de utlandsinvesterade företagens tillväxt i Sverige har skett genom förvärv av andra företag och innebörden av detta.

Vi har uppgifter om köp och försäljning av företag i Sverige endast för perioden 1974-78, då ju sysselsättningsförändringen inom gruppen utlandsinvesterade företag varit negativ. Vi frågar därför i stället hur sysselsättningsförändringen under denna period - för företag som är genomgående under perioden - fördelar sig på extern respektive intern expansion. Extern expansion är då sysselsättningsförändringar genom försäljning och köp av företag, medan intern expansion är den förändring som sker inom ett och samma företag.

Tabell 3:13 ger svar. Den visar hur sysselsättningsförändringen för de genomgående företagen fördelar sig på intern och extern expansion totalt och i olika branscher. Kolumn (1) visar antal anställda 1974 och kolumn (2) visar sysselsättningsförändringen 1974-78. Kolumnerna (3) och (4) anger antal anställda i sålda respektive köpta företag. Köp och försäljningar inom gruppen genomgående företag har exkluderats, där så varit möjligt, för att belysa de internationella koncernernas externa expansion gentemot den övriga industrin. Kolumn (5) visar nettot av köp och försäljningar, dvs den externa sysselsättningsförändringen. Genom att antal anställda noteras vid köp- respektive försäljningstillfället bokförs förändringar i antal sysselsatta före eller efter denna tidpunkt som interna. Den interna sysselsättningsförändringen beräknas residualt och framgår av kolumn (6).

Till att börja med kan vi konstatera att sysselsättningsminskningen inom företag som är genomgående 1974-78 är större än den som gäller hela gruppen utlandsinvesterade företag. Den senare (-15 505 enligt tabell 3:8 och sista raden i tabell 3:13) påverkas positivt av ett nettotillskott av nya utlandsinvesterade under perioden.

Tabell 3:13 De utlandsinvesterade företagens sysselsättningsförändring 1974-78 i Sverige per bransch, fördelad på intern och extern expansion. Genomgående företag 1974-78

Bransch	Antal anställda 1974 (1)	Förändring i antal anställda 1974-1978 (2)	Antal anställda ^a		Extern expansion (4) - (3) (5)	Intern expansion (2) - (5) (6)
			sålda företag (3)	köpta företag (4)		
Livsmedels- samt dryckesvaru- och tobaksindustri	4 864	213	0	274	274	-61
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaru- industri	3 925	-1 046	435	210	-225 ^b	-821
Massa- och pappersindustri	44 988	-665	7 555	8 195	640	-1 305
Pappersvaru- och grafisk industri	6 988	-67	0	607	607	-674
Kemisk industri samt gummi- varu och plastindustri	18 433	-2 207	973	1 010	37	-2 244
Järn-, stål- och metallverk samt metallvaruindustri	49 058	-8 899	6 125	1 284	-4 841 ^b	-4 058
Maskinindustri	58 520	-1 597	287	2 402	2 115	-3 712
Elektroindustri	67 078	-6 180	57	1 682	1 625	-7 805
Transportmedelsindustri (inklusive varvsindustri)	84 835	-6 735 ^c	7 221	1 570	-5 651	-1 084
Övrig industri	12 259	-3 092	472	446	-26 ^b	-3 066
Blandad bransch- tillhörighet	63 968	-4 101	2 717	3 464	747	-4 848
Alla branscher	414 916	-34 376	25 842	21 144	-4 698	-29 678
Företag som tillkommit under perioden		35 695				
Företag som fallit bort under perioden	-16 825					
Summa		-15 505				

Anm: Liksom alla branschvisa fördelningar av de svenska moderkoncernerna är den i tabell 3:13 "ören". För att undvika att sysselsättningsförändringen i olika branscher skall bero på branschbyte av företagen mellan 1974 och 1978 har 1978 års branschtillhörighet använts båda åren. Ändrad branschtillhörighet kan annars uppstå i samband med köp och försäljning av företag eller i övrigt ändrad produktionsinriktning.

^a Vid försäljnings- respektive köptillfället.

^b Dessa siffror påverkas av svarsbortfall. Förmodligen skulle antal anställda vara ett par hundra högre.

^c En större försäljning (till Svenska Varv) har tidigare lagts i materialet och påverkar siffran för 1978, trots att den inträffade i början av 1979.

Som framgår av summan av alla branscher i tabell 3:13 är huvuddelen (närmare 90 procent) av den negativa sysselsättningsförändringen i de genomgående företagen intern, dvs har ägt rum inom varje företag. Samtidigt har det skett betydande förändringar i koncernernas sammansättning genom köp och försäljning av företag. Sysselsättningsminskningen till följd av försäljning eller nedläggning (-25 842) och sysselsättningsökningen genom förvärv (21 114) är nästan av samma storleksordning som den interna sysselsättningsminskningen (-29 678). Nettot är negativt (-4 698) men inte särskilt stort jämfört med den interna sysselsättningsförändringen.

Ser vi på sysselsättningsförändringen i olika branscher finner vi att den negativa utvecklingen till följd av försäljning av företag är hänförlig till endast tre branscher. Det är återigen de tre branscher som utgjort problembanscher under senare år, nämligen teko-, stål- och varvsindustrin. I praktiskt taget samtliga övriga branscher har den externa sysselsättningsförändringen varit positiv: antalet anställda i köpta företag har varit större än antalet anställda i avyttrade företag. Däremot har den interna sysselsättningsförändringen varit negativ i alla branscher.

De stora företagsförsäljningarna inom stål- och varvsindustrin, liksom i massa- och pappersindustrin (det rör sig om ståldelen av ett massaföretag), är speciella av det skälet att de till övervägande delen (80 %) utgörs av försäljningar till staten, nämligen till Svenska Varv och Svenska Stål AB. Utan ett statligt ingripande i dessa konkurshotade företag hade, som nämnts tidigare, sysselsättningen i just dessa företag sannolikt inte minskat lika mycket, och sysselsättningen i respektive bransch i övrigt inte ökat.

I debatten om sysselsättningseffekterna av svenska utlandsinvesteringar har det förhållandet att ett flertal svenska multinationella företag vuxit genom förvärv i Sverige använts som ett argument för att dessa effekter inte är positiva för industrin som helhet.¹

¹ LO-SAF-debatten 1978, som började med LO:s undersökning av sysselsättningen i de 22 största svenska multinationella företagen.

Detta argument bygger emellertid på flera felaktiga antaganden och slutsatser. För det första utgår man därvid ifrån att de internationella företagens högre sysselsättningsökning skulle tyda på att effekterna på sysselsättningen av utlandsverksamheten skulle vara positiv. (Annars finns det ju ingenting att bemöta.) Men en sådan slutsats är, som framhållits ovan, felaktig. Vi vet nämligen ingenting om hur snabbt dessa företag hade expanderat i Sverige om de inte hade tillåtits producera utomlands. Detta är den relevanta jämförelsenormen för en utsago om effekterna av utlandsverksamheten. För det andra utgår man från att förvärvade företag hade kunnat överleva eller växa i samma eller högre takt om de inte hade köpts upp av ett annat företag. Också detta är ett otestat påstående.

På a priori grunder skulle man kunna argumentera att det företag som köper upp ett annat företag förväntar sig en högre framtida inkomstström från detta företag än det säljande företaget självt gör och att detta förklarar transaktionen. Anledningen kan vara att det köpande företaget har resurser - företagsledning, marknadsorganisation eller dylikt - som när det kombineras med det uppköpta företagets resurser kan höja avkastningen på det senares verksamhet. Om så är fallet borde det uppköpta företaget ha en bättre tillväxtpotential efter förvärvet än det annars skulle ha haft. Detta resonemang är emellertid giltigt endast under förutsättning att det köpande företaget inte tillskansar sig en monopolposition på marknaden genom uppköp av konkurrenter, för i så fall kan fusionen mycket väl leda till en produktionsminskning. Produktionsvolymen på monopolmarknader är ju mindre - allt annat lika - än på marknader med konkurrens. För en liten öppen ekonomi som den svenska är emellertid importkonkurrens ofta ett viktigt hinder för monopolbildning.

Längre fram - i kapitel 7 - kommer vi att ta upp frågan om effekterna av utlandsverksamheten på produktion och sysselsättning i Sverige. Här nöjer vi oss med att konstatera att de utlandsinvesteringar företagens tillväxt i Sverige - oavsett om den är intern eller extern - inte säger någonting om sådana effekter. Den är intressant främst som en beskrivning av den typ av företag som bedriver produktion i utlandet.

3.5 Sammanfattande synpunkter

Svensk industri har genomgått en stark internationalisering under 1960- och 1970-talen och de internationella koncernerna, som beskrivits i detta kapitel, svarar för en betydande del av denna utveckling. En hög exporttillväxt och en stark utbyggnad av produktionen i utlandet har inneburit att utlandsverksamheten ökat starkt i relation till hemmamarknadsförsäljning och hemmaproduktion. Ändå har dessa företag samtidigt uppvisat en väsentligt högre tillväxt i Sverige än den övriga industrin. Uppenbarligen representerar dessa företag som grupp den mer konkurrenskraftiga och expansiva delen av svensk industri. I den senare analysen skall vi försöka identifiera några av de faktorer som förklarar dessa företags internationella konkurrenskraft.

Under den senaste perioden för vilken vi har uppgifter - nämligen 1974-78 - har det inträffat en märkbar förändring gentemot tidigare: tillväxten såväl i Sverige som utlandet har mattats betydligt. Delvis kan detta förklaras med den lägre tillväxten under dessa år på Sveriges viktigaste marknader som också är de viktigaste produktionsländerna för svenska företag. Till en betydande del kan det förklaras med hemmatillverkade problem såsom strukturerkriser och för snabb kostnadsutveckling inom svensk industri. Ett förhållande som talar för att problemen på hemmaplan spelar en självständig roll är att exporten från Sverige ökat mycket långsammare än försäljningen på utlandsmarknaderna från de tillverkande dotterbolagen i utlandet. Det tyder på att de svenska produktionsenheterna har blivit relativt mindre konkurrenskraftiga.

Huruvida utvecklingen kommer att vända och vi återigen kommer att uppleva en fortsatt stark utbyggnad av industrins utländska dotterbolag och minoritetsengagemang är naturligtvis svårt att

veta. I den mån det positiva sambandet mellan industrins tillväxt i Sverige och i utlandet, som framskymtar i tabell 3:11, åtminstone delvis beror på att en allmän expansionskraft hos de svenska företagen "spiller över" till utlandet och leder till en samtidig stark utbyggnad där, så kommer tillväxten i utlandet att vara relativt långsam tills balansen i svensk industri och konkurrenskraften hos de svenska företagen återställs. Tyngdpunkten i koncernernas verksamhet kan trots det fortsätta att förskjutas mot utlandet, såsom har skett 1974-78, beroende på att hemmaförsäljningen och exporten uppvisar en ännu långsammare tillväxt. En svensk kostnadskris, allt annat lika, gör det fördelaktigare att förlägga produktionen till utlandet.

Kapitel 4

Mer om tillväxten av olika slag av utlandsverksamhet

Den översiktliga beskrivningen av utvecklingen av olika slag av utlandsverksamhet som gavs i kapitel 3 kan göras fylligare. Här ska vi visa hur utlandsföretagen fördelar sig på olika branscher och länderområden, vilket, som vi ska se, ger en antydning om drivkrafterna bakom olika typer av utlandsverksamhet. Vi ägnar störst uppmärksamhet åt de producerande dotterbolagen och börjar med en historisk tillbakablick på produktionsetableringarna för att därefter beskriva deras tillväxt 1960-1978 i olika branscher och regioner. I de två sista avsnitten ges en liknande men mer summarisk redogörelse för utvecklingen av övriga dotterbolag och minoritetsägda företag i utlandet.

4.1 Produktionsetableringarna i historiskt perspektiv

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

Genom att se på när de utländska produktionsbolagen etablerades kan vi få en viss bild av hur utlandsverksamheten utvecklats över en längre period. Etableringsverksamheten under senare år jäm-

fört med tidigare överskattas naturligtvis av att vi ser på etableringsdatum för de företag som har överlevt fram till nu. Nedläggelser av utlandsföretag är vanliga och ju längre tid som har förflutit sedan etableringen desto mera tid har funnits att lägga ned företaget. Detta är sannolikt en viktig förklaring till den närmast explosionsartade utveckling av antalet etableringar under 1960- och 70-talen som framgår av tabell 4:1. Om ett 20-tal år, när många av dessa företag har hunnit läggas ned och ersättas av nya, ter sig skillnaden i utveckling jämfört med tidigare perioder kanske inte fullt så dramatisk.

Tabell 4:1 visar således hur utländska produktionsbolag 1978 fördelar sig på etableringsperiod och region. Vi kan konstatera att utlandsetableringarna går långt tillbaka i tiden: de äldsta produktionsbolagen kom till på 1800-talet och ett 50-tal daterar från före 1930. Så här i efterhand ser etableringsverksamheten mellan 1900 och 1960 ut att vara ganska jämnt fördelad med toppar under efterkrigsperioderna på 20- och 50-talet. Den ser särskilt jämn ut i jämförelse med den oerhört starka ökningen under 1960- och 70-talen: mer än 76 procent av alla företagen etablerades efter 1960. Etableringsverksamheten under 70-talet (269 företag) framstår som väsentligt livligare än under 60-talet (162) men det beror huvudsakligen på att ett betydande antal företag etablerade under den tidigare perioden redan lagts ned.

Den sista kolumnen visar etableringsfrekvensen för utländska produktionsbolag som fanns 1970, vari ingår ett stort antal företag som lagts ned, slagits ihop eller sålts 1970-78. Det visar sig att 30 % av de drygt 400 utländska produktionsbolag som fanns 1970 har försvunnit av en eller annan anledning under de följande 8 åren. Det tyder på att det sker en betydande, och troligen kontinuerlig, förändring i populationen av utlandsföretag och att det inte på något sätt är samma företag vi följer när vi studerar utvecklingen över en längre period.

Självfallet ger etablering av nya företag inte en god bild av ut-

Tabell 4:1 Etablering av producerande dotterföretag under olika perioder och i olika regioner 1978

Etable- rings- period	EEC	EFTA	Övriga Europa	Nord- Amerika	Övriga i- länder	Latin- Amerika	Övriga u- länder	Alla regioner	(Alla regioner 1970)
1875-1919	8	6		3				17	(20)
1920-1929	15	4	3	1	1	6	1	31	(37)
1930-1939	9	5			2	2	1	19	(31)
1940-1949	2	4		2	4	10	1	23	(30)
1950-1959	20	4	1	7	1	12	1	46	(57)
1960-1965	38	10		6	3	9	5	71	(106)
1966-1970	45	17	6	8	3	10	2	91	(146)
1971-1974	59	26	4	14	5	7	3	118	
1975-1978	77	20	5	17	6	22	4	151	
Summa	273	96	19	58	25	78	18	567	(427)

byggnadstakten av produktionskapaciteten i utlandet, dels för att företagen är olika stora, dels för att nya anläggningar kommer till och gamla byggs ut inom ramen för existerande företag. Men tabell 4:1 ger oss i alla fall ett visst historiskt perspektiv inför redogörelsen av tillväxten i utlandsproduktionen efter 1960.

4.2 Utvecklingen 1960-78

4.2.1 Nyetableringar och företagsköp

Tillväxten i utländska produktionsföretag 1960-78 har, som vi sett tidigare, varit imponerande. Sysselsättningen i de producerande dotterföretagen har mer än fördubblats sett över hela perioden. Tillväxten var relativt starkast 1960-65 men den låg kvar på en

hög nivå 1965-70 och 1970-74 för att sedan sjunka starkt 1974-78.

Det är anmärkningsvärt att denna tillväxt huvudsakligen skett genom att nya företag har etablerats i utlandet eller genom att utländska företag har förvärvats av svenska företag. Nyetableringar och företagsförvärv svarade således för över 80 % av sysselsättningsökningen under 60-talet och för mer än 100 % under 70-talet. Existerande utlandsföretag som grupp har således vuxit långsamt. Under den senare perioden har de t o m minskat sysselsättningen.

Tabell 4:2 visar hur stor del av sysselsättningstillväxten som kommer från befintliga företag, från nyetablerade respektive förvärvade företag 1960-78. Sysselsättningsbidraget från företag som tillkommit genom förvärv underskattar emellertid den "externa" tillväxten i utlandet eftersom existerande företag också kan växa genom förvärv. Avveckling eller försäljning av företag påverkar utvecklingen för befintliga företag. Det negativa bidraget till sysselsättningstillväxten från denna grupp företag 1974-78 beror således

Tabell 4:2 Producerande dotterföretags sysselsättningsförändring 1960-70 och 1970-78 fördelad på intern och extern tillväxt

	Förändring i % av antal anställda	
	1960-1970	1970-78
Alla dotterföretag	73	25
därav:		
befintliga	12	-12
nystartade resp period	29	9
tillkomna genom förvärv resp period	32	28

bl a på ett par större försäljningar, i praktiken på att ett par tidigare dotterföretag övergått till att bli minoritetsägda. Förvärvens relativa betydelse under olika perioder påverkas på motsvarande sätt av enstaka stora företagsköp - exempelvis 1960-65 och 1974-78.

Förvärvens ökade betydelse beror emellertid inte enbart på enskildheter. Tabell 4:3 visar att antalet producerande dotterföretag som tillkommit genom förvärv har ökat kraftigt under 1960-talet och speciellt under 1970-talet. Förvärvens andel av etableringarna före 1960 var ca 21 %, de var 39 % 1960-70 och 61 % 1971-78. Jämförelsen med etableringarna före 1960 är givetvis rättvisande endast under förutsättning att nedläggningar före 1960 liksom svarsbortfallet - som framförallt gäller äldre företag vars etableringssätt numera är glömt - inte påverkar dessa relationer.

Tabell 4:3 Producerande dotterföretag i utlandet fördelade på etableringsform under olika perioder

Etableringsform	Antal producerande dotterföretag etablerade		
	före 1960 ^a	1960-70 ^b	1971-78 ^b
Nystartade	103	105	54
F d försäljande dotterföretag	32	50	50
Förvärvade	48	99	163
Uppgift saknas	40	0	0
Samtliga företag i undersökningen	223	254	267

^a Företag etablerade före 1960 utgörs av dotterföretag som fanns 1965 och/eller 1970.

^b Bland etableringar under 1960-talet har endast inkluderats företag som fanns kvar 1970 och bland etableringar under 1970-talet endast de som fanns kvar 1978.

En branschvis jämförelse av benägenheten att etablera sig genom förvärv visar att trenden mot ökade förvärv inte beror på utvecklingen i enstaka branscher. Det är således inte så att branscher där förvärvsfrekvensen är hög har vuxit snabbare under senare år och därmed lett till en allmänt höjd förvärvsfrekvens. I samtliga branscher utom en är andelen av sysselsättningstillväxten som kommit från förvärvade företag högre under 70-talet än under 60-talet.

4.2.2 Utvecklingen branschvis

De utländska produktionsföretagens branschfördelning skiljer sig markant från industrins branschsammanställning i Sverige. Verkstadsindustrin svarade för omkring 75 % av produktionsföretagens tillgångar och sysselsättning i utlandet 1978 jämfört med 46 % av sysselsättningen inom industrin i Sverige. Verkstadsföretagen är expansiva både i Sverige och utlandet och deras dominans i utlandet är en viktig förklaring till utlandsverksamhetens starka tillväxt under 60- och 70-talen.

När vi jämför branschmönstret i utlandet med det i Sverige bör vi vara medvetna om vissa skillnader i inombranschspecialiseringen i utlandsverksamheten och i Sverige. Så t ex består textil- och beklädnadsindustrin i utlandet så gott som uteslutande av konfektionsföretag medan textilproduktion, som sysselsatte hälften av antalet anställda i branschgruppen i Sverige 1978, inte förekommer vid utlandsföretagen. Järn-, stål- och metallverken har sammanförts med metallvaruindustrin i utlandet, beroende på att de är så få att de med hänsyn till konfidentialiteten inte kan särredovisas. I Sverige har de 45 % av branschernas sammanlagda sysselsättning men i utlandet är de obetydliga. Branschens utländska dotterföretag är främst verksamma inom metallvaruindustrin, dvs i ett senare förädlingsled än moderföretagen i Sverige om man ser till de sistnämndas huvudsakliga verksamhet. Detsamma gäl-

ler, om än i mindre grad, massa- och pappersindustrins utländska dotterföretag, som i stor utsträckning hör hemma i pappersvaruindustrin. Vi ska återkomma till orsakerna till dessa skillnader i inombranschspecialisering. Till sist kan nämnas att trävaruindustrin samt jord- och stenindustrin väger tungt i gruppen övrig industri i utlandet.

Branschfördelningen av de utländska produktionsföretagens anställda och tillgångar har förändrats en hel del sedan 1960.¹ Branscher med omfattande utlandsproduktion sedan gammalt, såsom kemisk industri och maskinindustri, har minskat i betydelse medan "nya" utlandsinvesteringar, såsom främst massa- och pappersindustrin, järn- och stålindustrin samt transportmedelsindustrin, svarar för en ökande andel av utlandsverksamheten. Dessa förskjutningar har ägt rum ganska stadigt under hela 1960- och 70-talen, som framgår av tabell 4:4.

Ett par undantag från en i övrigt jämn förskjutning över tiden bör nämnas. Den stora nedgången (från 43 till 33 %) i maskinindustrins andel av sysselsättningen 1970-74, som även innebar en absolut minskning av antalet sysselsatta, sammanhängde till stor del med långtgående rationaliseringar inom ett av de största utlandsinvesteringar företagen. Det behöver inte ha inneburit en minskad försäljnings- och produktionstillväxt om det åtföljdes av en kraftig produktivitetstegring. Framförallt var neddragningen av engångskaraktär, vilket stöds av att branschens sysselsättningsandel inte fortsatt att minska.

Elektroindustrin har också uppvisat en ojämn, om än positiv utveckling. Tillfälliga andelsförluster har inträtt i samband med för-

¹ Branschernas andel av sysselsättningen och av totala tillgångar sammanfaller inte helt beroende på skillnader i kapitalintensitet mellan branscher men också på åldern på anläggningarna i olika branscher. Användandet av bokförda värden av tillgångarna innebär nämligen en systematisk undervärdering av de äldre tillgångarna beroende på att bokföringsmässiga avskrivningar ofta är större än de som baseras på verklig ekonomisk livslängd.

Tabell 4:4 Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på branscher 1960, 1970, 1974 och 1978

Bransch	Antal anställda, %				Totala tillgångar, %			
	1960	1970	1974	1978	1960	1970	1974	1978
Livsmedels- samt dryckesvaru- och tobaksindustri		1	1	1		1	1	1
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	0,5	2	3	2	0,7	1	1	0
Massa- och pappersindustri		2	2	4		7	6	6
Pappersvaru- och grafisk industri		2	3	6		3	4	5
Kemisk industri samt gummi- varu och plastindustri	21	14	11	8	14	8	8	7
Järn-, stål- och metallverk	7	10	12	12	11	14	13	14
Metallvaruindustri								
Maskinindustri	47	43	33	34	50	43	32	37
Elektroindustri	19	18	24	21	18	15	22	15
Transportmedelsindustri (inklusive varvsindustri)	1	2	5	8	1	3	7	11
Övrig industri ^a	5	6	6	4	5	5	6	4
Alla branscher ^b	100	100	100	100	100	100	100	100

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

^b Stämmer inte exakt med summan för alla branscher på grund av avrundning.

säljning av större dotterbolag. 1974-78 tvingades en sådan försäljning fram av värdlandets krav på majoritetsintresse i ett utländskt dotterbolag.

Trots en anseelig expansion i utlandet under 60- och 70-talen har maskin- och elektroindustrins tidiga dominans minskat kraftigt, från 66 % av utlandssysselsättningen 1960 till 55 % 1978. Den kemiska industrin, som haft en långsam tillväxt i utlandet, hade 21 procent av utlandssysselsättningen 1960 mot endast 8 % 1978. Utvecklingen under 60- och 70-talen har i stället inneburit att nya företag och branscher har vuxit i betydelse på utlandsmarknaderna.

Vad är det då som bestämmer vilka branscher som förlägger sin produktion i utlandet? Delvis kan branschfördelningen i utlandet sägas vara historiskt bestämd i den bemärkelsen att den uppstod redan i samband med de allra tidigaste utlandsinvesteringarna. Därmed är inte sagt att samma faktorer, som ledde till utlandsproduktion då, inte är giltiga nu utan endast att det är vanskligt att med utgångspunkt från nuläget fastställa orsakerna till att dessa företag blev multinationella. Framförallt kan det vara missvisande att tala om ett branschmönster i samband med de tidigare utlandsinvesteringarna, eftersom endast ett eller ett par företag i Sverige svarade för utlandsetableringarna inom varje bransch och det knappast var faktorer gemensamma för branschen som ledde till etablering av utlandsproduktion. Ett gemensamt drag för dessa tidigare utlandsinvesteringar förefaller vara att deras internationella konkurrenskraft till stor del härrörde från någon svensk uppfinning och därmed förknippat kunnande (säkerhetständstickor, fyrar, kullager, kylskåp, separatorer, telemateriel etc). Det är inte otroligt att likartade faktorer ligger bakom såväl dessa företags som andra företags senare expansion i utlandet, även om det inte förklarar varför denna expansion sker via produktion i utlandet och inte genom export.

Givet att ett företag, eller en bransch, är internationellt konkurrenskraftigt så avgörs valet mellan export och utlandsproduktion

av likartade överväganden som ligger bakom företagets lokalisering inom ett land. Produktionens lokalisering bestäms då av tillgången på produktionsfaktorer och deras relativa priser på olika ställen och skillnaden i kostnaderna att transportera råvaror samt andra insatsvaror respektive den färdiga produkten till avsättningsmarknaden. När det gäller produktionens lokalisering internationellt tillkommer ett antal handelshinder mellan länder.

Kostnadsskillnader av detta slag mellan branscher och länder kan förklara branschmönstret i både exporten och utlandsproduktionen liksom deras länderfördelning. Med andra ord: produktionens lokalisering och handeln bestäms samtidigt.

Branscher som gruvindustrin, järn- och metallverken och skogsindustrin är för en stor del av sin produktion beroende av närheten till råvarukällan och endast senare förädlingsled kan tänkas förläggas närmare marknaden. Råvaruberoende har för svenska företag än så länge betytt en bundenhet till svenska råvarutillgångar och de har endast i obetydlig utsträckning, i motsats till t ex amerikanska och engelska företag, etablerat sig i utlandet för att utnyttja tillgången på råvaror där. Andra branscher är i högre grad beroende av låga arbetskraftskostnader, som t ex textilindustrin, och den grafiska industrin, varför lokalisering till regioner med låga löner inom ett land eller till låglöneländer blir attraktivt. Vissa branscher är typiska hemmamarknadsindustrier, vilket betyder att deras produkter inte alls eller i mindre utsträckning går i internationell handel på grund av prohibitiva transportkostnader. Hit hör en stor del av tjänsteproduktionen, som t ex sjukvård, utbildningsväsende, konsulttjänster och personliga tjänster, byggnadsverksamhet och byggmaterial. Dessa branschers produktion ligger vanligen i närheten av marknaden, vilket också kan vara ett motiv till utlandsinvesteringar.

4.2.3 Utvecklingen regionalt

De producerande dotterföretagen är i hög grad koncentrerade till Europa och framförallt EEC-länderna. Detta framgår av tabell 4:5, som visar den regionala fördelningen av produktionsföretagens sysselsättning och totala tillgångar samt förändringen i dessa 1960-78.

I tabellen definieras EEC och EFTA som de var sammansatta 1978.¹ Men för att möjliggöra jämförelse bakåt redovisas de tidigare EFTA-medlemmarna Storbritannien och Danmark var för sig. Fram till 1970 utgjordes således EFTA av EFTA plus Storbritannien och Danmark. EEC, under samma period, utgjordes av vad som i tabellen kallas "övriga EEC".²

Nästan 60 % av produktionsföretagens tillgångar låg inom det utvidgade EEC 1978, nästan 50 % inom det ursprungliga EEC. Jämfört med i början på 60-talet har de ursprungliga EEC-ländernas andel av den totala sysselsättningen fallit medan deras andel av de totala tillgångarna i utlandsföretagen ökat. Bakom denna förändring ligger en mycket kraftig expansion inom de ursprungliga EEC-länderna i början av 60-talet, dvs kort efter handelsblockens bildande i slutet av 50-talet. Därefter har tillväxttakten i de gamla EEC-länderna avtagit och 1974-78 märks t o m en klart lägre tillväxt än i övriga länder.

I gengäld tycks Storbritanniens inträde i EEC (1973) ha gjort Storbritannien till ett mer attraktivt investeringsland. I varje fall har antalet anställda i produktionsföretag i Storbritannien ökat relativt kraftigt 1974-78.

Tillväxten i de nuvarande EFTA-länderna har varit något lägre än genomsnittet för samtliga regioner sett över hela perioden 1960-78. Dessa länder svarar för mindre än 10 % av utlandsföretagens sysselsättning och tillgångar och mer än hälften återfinns i Norge och Finland.

¹ EEC 1978 utgörs således av de ursprungliga 6 medlemsländerna Belgien-Luxemburg, Frankrike, Holland, Italien och Västtyskland samt nykomlingarna Irland, Storbritannien och Danmark.

² Samma uppgifter fördelade på länder återfinns i tabell D:3 i Appendix D.

Tabell 4:5 Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på regioner 1960, 1970, 1974 och 1978. Procent

Region/land	Antal anställda, %				Totala tillgångar, %			
	1960	1970	1974	1978	1960	1970	1974	1978
<u>I-länder</u>								
EEC	60	58	55	54	55	58	59	59
varav:								
Storbritannien	12	8	7	10	11	6	5	7
Danmark	2	4	4	3	2	4	4	4
Övriga EEC	46	46	44	41	42	48	50	48
EFTA	7	10	9	9	7	11	8	7
varav:								
Norge, Finland	4	6	5	5	4	6	5	4
Övriga EFTA	3	4	4	4	3	5	3	3
Övriga Europa	1	1	3	3	0	1	3	2
Nordamerika	12	7	8	11	21	12	11	13
varav:								
USA	9	5	6	9	17	7	7	10
Övriga i-länder ^a	3	4	4	3	4	4	4	4
<u>U-länder</u>								
Afrika, Asien	10	8	7	3	4	2	2	1
Latinamerika	7	12	14	17	9	12	13	14
<u>Alla länder</u>	100	100	100	100	100	100	100	100

^a "Övriga i-länder" utgörs här av Sydafrika, Japan, Australien och Nya Zeeland.

Utvecklingen i Nordamerika har varit ojämn. En kraftig nedgång under 60-talet har vänts i en kraftig uppgång under 70-talet. En viktig bidragande orsak var i det förra fallet försäljning av ett stort amerikanskt dotterbolag och i det senare fallet förvärv av ett likaledes stort amerikanskt företag. Resultatet är att Nordamerika svarar för samma andel av utlandssysselsättningen 1978 som 1960,

Den mest ihållande trenden sedan början av 1960-talet är den starka expansionen i Latinamerika: regionens andel av produktionsföretagens sysselsättning har ökat från 7 till 17 % 1960-78. De latinamerikanska länderna har med sina snabbt växande marknader innanför nära nog prohibitiva tullmurar attraherat en ökande andel av svenska företags utlandsinvesteringar. Tre länder - Argentina, Brasilien och Mexiko - svarar för 85 % av produktionsföretagens tillgångar i området. Denna kraftiga tillväxt kontrasterar skarpt mot utvecklingen i övriga u-länder i Afrika och Asien, som svarar för en allt mindre del av produktionsföretagens sysselsättning - endast 3 % 1978.

Den regionala fördelningen av produktionsföretagens tillgångar skiljer sig en del från fördelningen av sysselsättningen. En relativt större andel av tillgångarna än av sysselsättningen återfinns inom t ex EEC och Nordamerika, medan det omvända gäller inom EFTA och i u-länderna. Dessa skillnader kan, liksom motsvarande skillnader mellan branscher, förklaras av olikheter i kapitalintensitet. Flera EFTA-länder, främst Finland och Portugal, är låglöneländer ur svenska företags synvinkel, vilket betyder att mer arbetskraftsintensiva produktionsled förläggs dit, alternativt att en given produktion produceras med mer arbetskraftsintensiva metoder. Detsamma gäller uppenbarligen u-länderna, medan det omvända gäller EEC-länderna och USA, som ju kännetecknas av jämförelsevis höga arbetskraftskostnader.

Utlandsproduktionens regionala fördelning motsvarar uppenbarligen inte utlandsmarknadernas storlek men stämmer bättre med utlandets efterfrågan på svenska produkter som den framkommer av svensk exportförsäljning. Exporten, som till 80 % avsattes på den europeiska marknaden, är emellertid i ännu högre grad koncentrerad till Europa än svenska företags utlandsproduktion. U-länderna - återigen med undantag för Latinamerika - har en något större andel av den svenska exporten än av utlandsproduktionen. Latinamerika har till följd av en medveten politik som syftar till importsubstitution en betydligt högre andel av utlandsproduktionen än av exporten.

En förklaring som tidigare nämnts till den regionala fördelningen av svenska företags utlandsproduktion och förändringarna i denna kan troligtvis sökas i skillnaderna i handelshinder mellan länder. Trots att svenska företag redan tidigare i stor utsträckning förlagt produktionsföretag till de nuvarande EEC-staterna är det troligt att den kraftiga ökningen av investeringarna inom EEC på 60-talet beror på bildandet av de handelspolitiska blocken i slutet på 50-talet och de resulterande förändringarna i medlemsländernas tullstruktur. Mindre gynnsamma betingelser för svensk export, vilket höjda tullar utgör ett exempel på, bör skapa ökade incitament att etablera produktion innanför tullmurarna. EEC:s andel av svensk export har också minskat parallellt med en ökad andel av svensk utlandsproduktion. Under samma period skedde en stark ökning av EFTA-ländernas andel av svensk export samtidigt som EFTA - utom de nordiska länderna - mottog en minskad andel av svenska utlandsinvesteringar.

Det är i och för sig möjligt att inte bara exporten utan även utlandsetableringarna kan öka till följd av en tullavveckling. Existensen av tullar på en viss marknad skapar bara incitament att lägga produktionen av de varor som ska säljas på just den marknaden innanför tullmurarna. Eftersom tullstrukturen ofta innebär högre tullsatser på senare förädlingsled (s k tullskalering) är det framförallt de sista förädlingsleden som tillverkas lokalt. Ett borttagande av tullar å andra sidan möjliggör en större specialisering i produktionen geografiskt och förläggandet av olika produktionsled till orter där produktionskostnaderna är relativt lägst. Hänsyn måste naturligtvis fortfarande tas till skillnader i transportkostnader och eventuellt kvarvarande icke-tariffära handelshinder. Olika delar av en produkt kan då tänkas produceras i olika länder med en omfattande handel i komponenter, halvfabrikat och den slutliga produkten mellan dessa länder. Detta är en del av mekanismen bakom en ökad produktionsvolym och utrikeshandel med tullfrihet. Om företagen är vertikalt integrerade sker den ökade produktionen och handeln inom de multinationella företagen.

De här antydda faktorerna bakom etablering av utlandsproduktion, bl a handelshinder och olikheter i kostnadsläge mellan Sverige och etableringslandet, kan också utläsas ur olika branschers lokalisering till speciella regioner, som visas i tabell 4:6. Flera branscher har produktion nästan uteslutande i Europa, nämligen livsmedels- samt textil- och konfektionsindustrierna och övrig industri. Den senare består huvudsakligen av byggnadsmaterialindustrin. Samtliga av dessa tillhör de "nya" utlandsinvesteringarna under 1960-talet. Textil- och konfektionsindustrin är koncentrerad till EFTA-länderna, främst låglöneländerna Portugal och Finland. Eftersom utlandsetableringen ofta sker i avsikt att öka konkurrenskraften på den svenska marknaden är tullfrihet en viktig aspekt. Pappersvaruindustrin som särskilt drabbats av EEC:s tullhöjningar, har förlagt huvuddelen av sin utlandsproduktion inom den gemensamma marknaden. Sedan 1970 har branschen även expanderat i Nordamerika. Massa- och pappersindustrin är koncentrerad till EEC av samma skäl. Utanför EEC domineras denna branschs utlandsproduktion av ett par stora massaproducenter i Nordamerika och inom EFTA, där råvarutillgången varit bestämmande för produktionens lokalisering. Transportmedelsindustrins utlandsetableringar, också de praktiskt taget helt tillkomna under 1960- och 70-talen, ger exempel på en ännu mer koncentrerad satsning på att komma innanför tullmurarna. Såväl EEC som Latinamerika och Nordamerika är stora marknader som skyddas med högre tullar mot import av färdiga transportmedel än mot omonterade delar, vilket gör det lönsamt att i första hand sätta upp sammansättningsfabriker i dessa områden.

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

Tabell 4:6 Sysselsättningen i producerande dotterföretag
1978, fördelade på branscher och regioner

Bransch	Fördelning i %							Summa	Antal anställda
	EEC	EFTA	Övriga Europa	Nordamerika	Övriga i-länder	Latinamerika	Övriga u-länder		
Livsmedelsindustri	96			4				100	2 174
Textil- och beklädnadsindustri	13	78	8	1				100	4 583
Massa- och pappersindustri	73	16		11				100	8 707
Pappersvaru- och grafisk industri	59	15	1	16	2	7		100	12 314
Kemisk industri	33	17	1	13	1	27	8	100	17 031
Metallverk, metallvaruindustri	57	6	2	12	7	12	4	100	28 414
Maskinindustri	68	5	1	13	2	8	3	100	77 515
Elektroindustri	30	6	10	12	7	34	1	100	48 537
Transportmedelsindustri	54			2	3	39	2	100	18 057
Övrig industri	79	15	1	4		1		100	9 817
Antal anställda	122 564	19 694	7 133	24 940	7 781	38 974	6 063		227 149

för den överväldigande delen av utlandsinvesteringarna, deras regionala fördelning och förändringen i denna är ungefär densamma som har noterats för alla branscher tillsammans.

4.3 Övriga dotterföretag i utlandet

Bland industrins övriga dotterföretag i utlandet dominerar försäljningsföretagen. Uppgiften för dessa är att sälja koncernens produkter, främst svenska exportvaror men även i viss utsträckning de utländska produktionsföretagens produkter, samt i vissa branscher utföra service och installationsarbeten. År 1978 hade de utlandsproducerande koncernerna drygt 1 000 sådana försäljningsföretag som tillsammans sysselsatte uppemot 55 000 personer.

Som framhölls i kapitel 2 omfattar dessa uppgifter endast försäljande dotterföretag till just de utlandsproducerande koncernerna. De utgör därför inte en kartläggning av svensk industris försäljande dotterbolag i utlandet. Fyra år tidigare, 1974, fanns ett par hundra svenska industrikoncerner som enbart hade försäljande dotterbolag i utlandet och de svarade då för 8 % av sysselsättningen i samtliga försäljande dotterbolag i utlandet (4 600 av knappt 54 300 anställda totalt).

Vidare ingår här endast "rena" försäljningsföretag, dvs företag som enbart ägnar sig åt försäljning, eventuellt kombinerat med installations- och serviceverksamhet, men utan tillverkning. Om indelningen i producerande och försäljande företag hade grundats på företagets huvudsakliga verksamhet i stället, skulle antalet försäljningsföretag och antalet anställda i dessa vara betydligt större, eftersom ett relativt stort antal utlandsföretag har både tillverkning och ren återförsäljning.

Även bland de företag som i det följande redovisas som försäljande finns betydande skillnader. Här återfinns små företag med bara ett par anställda som endast förmedlar försäljning åt moder-

bolaget, oftast mot provision, och stora företag med egen fakturering, lagerhållning, service-, reparations- och installationsverksamhet.

De utländska försäljningsföretagens starka tillväxt 1965-78 - med en sysselsättningsökning på närmare 150 % - är enbart resultatet av en ökad svensk export under perioden. Den speglar inte att en ökad andel av svensk export försålts genom egna dotterbolag i utlandet. Leveranser till försäljande dotterföretag i relation till de svenska moderkoncernernas export har snarare minskat (från 27 % 1965 till 24 % 1978). Då är att märka att 1978 var ett osedvanligt dåligt år för svensk export. Samtidigt bör sägas att betydelsen av de utländska koncernföretagen som återförsäljare av svenska varor givetvis underskattas genom vår snäva definition av försäljande dotterföretag.

Etablering av egna försäljningsföretag i utlandet hänger uppenbarligen samman med de svenska företagens exportförsäljning.¹ En växande exportvolym eller en intensifierad satsning på utländska marknader förutsätter ofta en förstärkt försäljningsorganisation och ökar förmodligen önskemålet att direkt kunna kontrollera denna. Det sistnämnda avgör då valet mellan försäljning genom en oberoende representant och genom ett eget företag i utlandet. För varje företag borde det följaktligen finnas ett samband mellan exportvolym och antalet egna försäljningsföretag i utlandet. Däremot gäller inte detta nödvändigtvis i en jämförelse mellan företag eller branscher beroende på att man använder olika omfattande eller specialiserad försäljning för olika produkter. En given försäljningsvolym kan vanligen uppnås med en mindre försäljningsinsats när det gäller standardiserade och okomplicerade produkter jämfört med märkesvaror och mer komplicerade produkter. Därtill kommer att installation och service ingår som ett led i försäljningsverksamheten för vissa produkter men inte för andra.

¹ Hörnel, Vahlne & Wiedersheim-Paul (1973) har analyserat detta samband.

I tabell 4:7 ser vi att förekomsten av försäljningsföretag också uppvisar ett branschmönster som inte enbart förklaras av branschernas andel av den svenska exporten. Såväl antalet försäljningsföretag som deras genomsnittliga storlek är störst i verkstadsindustrin, vilket endast delvis förklaras av denna branschgrupps högre exportvolym. Verkstadsindustrin svarade för över 80 % av antalet anställda i utländska försäljningsföretag jämfört med 45 % av den svenska exporten 1978. Skillnaden beror på att verkstadsprodukter ofta är mindre homogena än andra branschers produkter samt att installation och service ingår i försäljningsföretagens verksamhet. Det sistnämnda är en viktig anledning till att maskin- och elektroindustrin har en så mycket större andel av sysselsättningen än av de svenska koncernernas leveranser till utländska försäljningsföretag. Skogsindustrin och järn- och stålindustrin har också en stor exportvolym men skiljer sig i övriga avseenden från verkstadsindustrin, vilket då skulle förklara det mindre antalet försäljningsföretag i dessa branscher. Beträffande övriga branscher förklaras det obetydliga antalet försäljningsföretag förmodligen huvudsakligen av deras låga exportvolym.

Om den svenska exportens sammansättning inte skiljer sig alltför mycket på olika utlandsmarknader borde antalet försäljningsföretag och deras storlek relativt väl sammanhånga med exportvolymen på samma marknader. En annorlunda produktsammansättning i exporten skulle innebära att det ovan påvisade branschmönstret störde denna bild. Om t ex verkstadsprodukter vägde tyngre i exporten till ett land än till ett annat skulle antalet försäljningsföretag vara större i det förra landet även om exportvolymen till de två länderna var densamma. Av tabell 3:8 framgår emellertid att försäljningsföretagens regionala fördelning i stort motsvarar exportens.

Tabell 4:7 Försäljande dotterbolag i utlandet 1978 samt tillväxt 1965-78 i olika branscher

bransch	Antal företag	Antal anställda	Antal anställda per företag	Förändring 1965-78		Total svensk export
				Anställda i %	Fördelning i % 1978	
Livsmedels- och tobaksindustri samt dryckesvaru-	11	96	9	-8	0	2
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaru-	14	44	3	26	0	3
Massa- och pappersindustri	70	559	8	305	1	13
Pappersvaru- och grafisk industri	22	812	37	5 313	2	3
Kemisk industri samt gummi- varu- och plastindustri	118	2 909	25	535	5,5	9
Järn-, stål- och metallverk samt metallvaruindustri	122	3 699	30	425	7	15
Maskinindustri	296	22 660	77	80	42	18
Elektroindustri	108	11 984	111	101	22	8
Transportmedelsindustri (inklusive varvsindustri)	81	6 939	86	398	13	16
Övrig industri	52	1 077	21	557	2	13
Blandad branschtillhörighet	160	2 915	18	54	5,5	-
Alla branscher	1 054	53 694	51	116	100	100

Anm: Försäljningsföretagen har branschklassificerats efter den svenska koncerndelens huvudsakliga branschtillhörighet, varför indelningen lider av samma brister som de som diskuterades i anslutning till tabell 3:12.

Observera att tabellens uppgifter inte är jämförbara med de som publicerats för tidigare år (Swedenborg 1973 och 1979) eftersom de förra endast omfattar försäljande dotterbolag till koncerner som också har producerande dotterföretag i utlandet.

Tabell 4:8 Försäljande dotterbolag i utlandet 1978 samt tillväxt 1965-78 i olika regioner

Region	Antal företag	Antal anställda	Antal anställda per företag	Förändring 1965-78 i %	Fördelning i % 1978	Svensk export
				Anställda	Anställda	
<u>I-länder</u>	<u>950</u>	<u>45 562</u>	<u>48</u>	<u>143</u>	<u>85</u>	<u>85</u>
EECa	541	25 426	47	123	48	47
varav:						
Storbritannien	117	2 992	26	33	6	11
Danmark	93	3 524	38	126	7	9
Övriga EEC	331	18 910	57	148	35	27
EFTAa	251	9 790	39	148	18	20
varav:						
Norge, Finland	155	6 571	42	150	12	16
Övriga EFTA	96	3 219	33	144	6	4
Övriga Europa (inkl Östeuropa)	33	1 315	40	32	2	7
Nordamerika	83	4 351	52	284	8	8
varav: USA	58	2 990	51	235	6	6
Övriga i-länder	42	4 680	111	261	9	3
<u>U-länder</u>	<u>103</u>	<u>8 132</u>	<u>79</u>	<u>122</u>	<u>15</u>	<u>15</u>
Afrika	11	544	49	346	1	4
Asien	30	2 233	74	155	4	8
Latinamerika	62	5 355	86	101	10	3
<u>Alla regioner</u>	<u>1 054</u>	<u>53 694</u>	<u>51</u>	<u>141</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

a EEC och EFTA definieras genomgående såsom de var sammansatta 1978. Jfr i övrigt anm till tabell 4:5. Jämförbara uppgifter om antal försäljningsföretag och antal anställda per land finns i tabell D:6 i tabellbilagan.

Nuvarande EEC och EFTA, Nordamerika och u-länderna som grupp har således samma andel av sysselsättningen i försäljande dotterbolag som av svensk export. Ser vi däremot på enskilda länder eller mindre grova ländergrupperingar finner vi emellertid inte längre samma exakta överensstämmelse. De gamla EFTA-länderna, dvs det nuvarande EFTA plus de tidigare medlemmarna Storbritannien och Danmark, har t ex en betydligt lägre andel av sysselsättningen i försäljande dotterbolag än av svensk export (25 % mot 36 %) medan det omvända gäller för bl a de ursprungliga EEC-länderna och Latinamerika. Försäljningsföretagen tycks således vara något mer koncentrerade till samma länder och länderområden som de utländska produktionsföretagen, kanske för att de även fungerar som återförsäljare åt dessa, kanske för att större försäljningsansträngningar krävs på just dessa marknader, antingen p g a handelshinder eller p g a försäljningens varusammansättning.

Förutom producerande och försäljande dotterföretag i utlandet hade industrin även ett knappt 70-tal dotterföretag verksamma inom andra näringsgrenar med närmare 20 000 anställda. I denna grupp ingår ett rätt stort antal holdingbolag och servicebolag i utlandet. Därtill kommer en handfull dotterbolag som huvudsakligen är verksamma inom handel (inköpsverksamhet i motsats till återförsäljningsverksamhet), transport samt forskning och utveckling. Det överväldigande antalet av de drygt 20 000 anställda i dessa dotterbolag (omkring 80 %) är emellertid sysselsatta i så speciella verksamheter som telefondriftsbolag och städbolag.

Tabell 4:9 visar hur de "övriga rörelsedrivande" dotterföretagen fördelar sig på näringsgrenar och utvecklingen 1974-78. Uppgifter om dessa företag finns däremot inte för tidigare år.

Tabell 4:9 Övriga rörelsedrivande dotterföretag fördelade på verksamhetstyp 1974 och 1978

Verksamhetstyp	Antal företag		Antal anställda		Svensk andel av eget kapital, Mkr	
	1974	1978	1974	1978	1974	1978
Handel, transport, forskning, koncernledning	14	6	685	460	64	61
"Övriga tjänster" ^a	50	62	14 835	19 230	332	701
Summa	64	68	15 520	19 690	396	762

^a Huvudsakligen holdingbolag och servicebolag av typen städbolag och telefon-driftsbolag.

Näringsgrensindelningen kan inte göras mer detaljerad beroende på att det stora flertalet dotterföretag förts till kategorin "övriga tjänster" och att en uppdelning där inom skulle innebära att enskilda företag identifierades. Vi kan emellertid konstatera att det inte har skett någon större utflyttning av FoU-verksamheten eller av koncernledningen i svenska företag till särskilda utlandsföretag 1974-78. Den utbyggnad av övriga rörelsedrivande företag som skett under perioden är i stället hänförlig till just "övrig tjänsteproduktion", en produktion som ofta kompletterar koncernernas övriga tillverkning både i Sverige och i utlandet.

Betydelsen av övriga rörelsedrivande dotterföretag jämfört med producerande och försäljande dotterföretag framgår något av att sysselsättningen i dessa motsvarade nästan 10 % av antalet anställda i producerande dotterföretag och nästan 40 % av antalet anställda i försäljande dotterföretag.

4.4 Minoritetsägda företag i utlandet

Svenska industriföretag har i viss utsträckning investerat i utländska företag utan att tillförsäkra sig det kontrollerande inflytande som följer av en absolut aktiemajoritet i företagen. Dessa investeringar är fortfarande blygsamma jämfört med investeringar i egna dotterbolag: den svenska andelen av det egna kapitalet i dessa företag, som ett mått på investeringsvolymen, uppgick till en dryg tiondel av enbart det i producerande dotterföretag 1978.

Sammanlagt hade de undersökta koncernerna ett minoritetsintresse - här definierat som minst 10 % och högst 50 % av det utländska företags aktiekapital - i drygt 170 utländska företag år 1978. Antalet sådana minoritetsintressen ökade särskilt starkt mellan 1965 och 1974. Efter 1974 har tillväxttakten avtagit. Antal anställda och svenskt investerat kapital i dessa företag tycks ha uppvisat samma utveckling. Osäkerheten på denna punkt beror på att svarsbortfallet vad gäller denna typ av utlandsintressen, som tidigare nämnts, är förhållandevis stort och att det har varit olika vid olika undersökningstillfällen.

Det stora svarsbortfallet i sin tur, beror på att de svenska moderföretagen ofta saknar detaljerade uppgifter rörande företag som inte är koncernföretag och för vilka de inte har det administrativa ansvaret. Det har inte heller varit rimligt i vissa fall att begära att företagen skulle lägga ned ett stort arbete på att inhämta dessa uppgifter. För år 1978 betyder detta att vi har alla efterfrågade uppgifter för endast 64, eller en dryg tredjedel, av de minoritetsägda företagen, vilket är en väsentligt lägre andel än tidigare undersökningsår. Motsvarande andel 1970 var drygt 75 % och 1974 var den 79 %. Vägt med storleken på de utländska minoritetsintressena är svarsfrekvensen mycket högre, men den är inte tillräckligt hög för att vi skall kunna göra säkra uttalanden om utvecklingen över tiden. Vi skall ändå försöka redovisa de uppgifter vi har på ett sådant sätt att vi får en bild av omfattningen och utvecklingen av svenska företags minoritetsengagemang i utlandet.

Tabell 4:10 visar utvecklingen av minoritetsägda företag i utlandet 1965-78. Siffrorna är desamma som i tabell 3:3 med den skillnaden att antal anställda 1978 har räknats upp med 14 300 anställda, vilket utgör en grov korrigering för det högre svarsbortfallet 1978 jämfört med 1974. Förutsatt att företag som utgör svarsbortfall 1978 (men inte 1974) inte har en kraftigt annorlunda utveckling vad gäller deras utländska minoritetsintressen än företag som har lämnat uppgifter båda åren tyder siffrorna på att tillväxten av utländska minoritetsintressen har avtagit starkt 1974-78. Såväl antalet minoritetsägda företag som sysselsättningen i dessa har ökat mindre än under föregående perioder. Sysselsättningen tycks i själva verket ha minskat.

Vi kan också konstatera från tabell 4:10 att minoritetsägda företag inom andra sektorer än industri svarade för så mycket som 20 % av antalet minoritetsintressen i utlandet men för endast 5 % av sysselsättningen i de utländska minoritetsföretagen 1974. (1978 var andelarna något högre, vilket kan bero på svarsbortfall.) Dessa företag är således förhållandevis små, vilket sammanhänger med att det stora flertalet utgörs av försäljningsföretag.

Vare sig antal minoritetsägda företag eller sysselsättningen i dessa är ett särskilt bra mått på omfattningen av det svenska engagemanget i minoritetsägda företag i utlandet. Företag är olika stora och det svenska ägarintresset i företagen är också olika stort. Ett mått som tar hänsyn till båda dessa faktorer är den svenska andelen av det egna kapitalet i de utländska företagen.

Tabell 4:10 Minoritetsägda företag i utlandet 1965-78

	Antal företag				Antal anställda			
	1965	1970	1974	1978	1965	1970	1974	1978
Minoritets- ägda pro- duktions- företag ^a	39	72	114	129	24 030	55 690	74 420	69 915 ^b
Övriga minoritets- ägda företag ^a	✖	✖	33	43	✖	✖	3 995	7 385
Summa minoritets- ägda företag ^a	✖	✖	147	172	✖	✖	78 415	77 300 ^b

Anm 1 Observera att tabellens uppgifter inte är jämförbara med dem som redovisats i tidigare rapporter (Swedenborg, 1973 och 1976, eftersom tabell 4:10 endast omfattar minoritetsintressen till koncerner som har producerande koncernföretag i utlandet medan tidigare rapporter redovisat minoritetsintressen till samtliga svenska industriföretag. De här undersökta koncernerna svarade emellertid för 86 % av minoritetsintressen och för 96 % av sysselsättningen i dessa företag 1974.

Anm 2: Uppgifterna påverkas av svarsbortfall. Uppgift om antal företag är förmodligen ganska fullständig men uppgift om antal anställda uppvisar ett ökande svarsbortfall.

✖ Uppgift saknas.

^a Antalskolumnen är inte jämförbar med sysselsättningskolumnen. Uppgift om antalet anställda finns t ex endast för 77 av de minoritetsägda produktionsföretagen 1974 och för 64 1978.

^b Antalet anställda har räknats upp med 14 300, vilket var sysselsättningen 1974 i minoritetsintressen till koncerner som lämnade denna uppgift 1974 men utgör svarsbortfall 1978. Uppräkningen förutsätter att sysselsättningen i dessa företags minoritetsintressen har varit oförändrad 1974-78. Detta kan ge en överskattning med hänsyn till att för övriga koncerner har sysselsättningen minskat under perioden (från drygt 64 000 anställda 1974 till 63 000 1978).

Tabellerna 4:11 och 4:12 visar hur de minoritetsägda företagen fördelade sig på olika branscher och regioner 1974 och 1978. Uppgifterna för 1978 redovisas trots att det stora svarsbortfallet gör att bilden för detta år är mycket osäker, och att en jämförelse mellan 1974 och 1978 knappast låter sig göras. En utsago om minoritetsföretagens fördelning på branscher och regioner bör i stället baseras på uppgifterna för 1974. Eftersom tabellerna endast omfattar företag för vilka samtliga uppgifter finns visar de i alla fall hur de olika måtten på utländska minoritetsintressen - antal företag, antal anställda, eget kapital och svensk andel av eget kapital - förhåller sig till varandra.

Minoritetsintressenas omfattning i olika branscher visar sig i tabell 4:11 vara delvis beroende av vilket mått som används. Mätt med storleken av den svenska andelen av det egna kapitalet har de största minoritetsinvesteringarna (1974) skett i följande tre branscher: gruv-, järn- och stålindustrin, elektroindustrin och transportmedelsindustrin. De minoritetsägda företagen i dessa branscher är också genomsnittligt större än i andra branscher (mätt som anställda och eget kapital per företag).

Benägenheten att investera i minoritetsägda företag uppvisar således inte samma branschmönster som benägenhet att investera i majoritetsägda tillverkningsföretag. Huvuddelen av gruv- och järn- och stålindustrins investeringar i utländska dotterföretag har inte skett i gruvor eller stålverk, som är fallet med investeringar i minoritetsägda företag, utan i metallvaruföretag, dvs i ett senare förädlingsled som oftast kännetecknas av mindre produktionsenheter. (Jfr tabell 4:4 och kommentarerna på s 72 och ff.) Såväl elektro- som transportmedelsindustrin har en väsentligt större andel av investeringarna i minoritetsägda än i majoritetsägda produktionsföretag.

Tabell 4:11 De minoritetsägda företagens branschfördelning
1974 och 1978

Bransch	Fördelning i % 1974				Fördelning i % 1978			
	Antal företag 1974	An-ställda	Eget kapital	Svensk andel av eget kapital	Antal företag 1978	An-ställda	Eget kapital	Svensk andel av eget kapital
Massa- o pappers-industri	5	16	11	9	1	0	0	0
Pappersvaru- o grafisk industri	5	3	2	3	5	4	4	5
Kemisk industri samt gummivaru o plast-industri	6	1	3	5	3	14	10	4
Gruv- o järnindustri	10	13	33	31	2	12	25	28
Metallvaruindustri	9	1	1	1	10	12	13	11
Maskindustri	14	8	10	7	5	1	4	3
Elektroindustri	11	30	23	23	14	56	44	49
Transportmedels-industri (inklusi-ve varvsindustri)	6	23	14	18	-	-	-	-
Övrig industri samt livsmedel o textil	7	5	3	3	4	1	0	0
Summa	73	100	100	100	44	100	100	100
Antal resp milj kr		74 420	3 055	1 015		39 920	2 370	790
Andra närings-grenar, antal resp milj kr	33	3 995	230	85	43	7 480	200	40

Anm: Tabellen gäller endast företag som lämnat samtliga uppgifter resp år. Det större svar bortfallet 1978 omöjliggör en direkt jämförelse mellan 1974 och 1978.

Tabell 4:12 De minoritetsägda företagens fördelning på olika regioner 1974 och 1978

Region	Fördelning i % 1974				Fördelning i % 1978			
	Antal företag 1974	An-ställda	Eget kapital	Svensk andel av eget kapital	Antal företag 1978	An-ställda	Eget kapital	Svensk andel a eget kapital
<u>I-länder</u>	73	75	69	73	39	66	53	50
EEC	29	45	31	34	12	28	17	20
varav:								
Storbritannien	5	0	1	1	2	0	1	1
Danmark	5	6	6	7	3	6	7	8
Övr EEC	19	39	24	26	7	22	9	11
EFTA	20	19	16	19	9	23	15	10
varav:								
Norge, Finland	14	18	15	18	6	22	14	9
Övr EFTA	6	1	1	1	3	1	1	1
Övr Europa	7	6	6	5	5	8	10	7
Nordamerika	7	2	11	9	4	1	4	2
Övr i-länder ^a	10	3	5	6	9	6	7	11
<u>U-länder</u>	27	25	31	27	25	34	47	50
Afrika, Asien	14	13	20	17	15	12	26	30
Latinamerika	13	12	11	10	10	22	21	20
Summa	100	100	100	100	64	100	100	100
Antal resp milj kr		78 415	3 285	1 100		47 400	2 570	830
Antal minoritetsägda företag tot	147				172			

Se anm till tabell 4:11.

^a Övriga i-länder utgörs av Australien, Nya Zeeland, Japan och Sydafrika.

Även vad gäller fördelningen på länder skiljer sig minoritetsinvesteringarna från investeringarna i majoritetsägda tillverkningsföretag, vilket framgår av en jämförelse av tabell 4:12 med tabell 4:5.¹ En väsentligt lägre andel av minoritetsinvesteringarna har t ex gjorts i EEC-länderna med omkring 30 % (1974) av svenskt investerat kapital i minoritetsägda företag mot närmare 60 % av totala tillgångar i producerande dotterföretag. En väsentligt högre andel av minoritetsinvesteringarna har i stället gjorts i u-länderna med över 25 % (1974) av svenskt investerat kapital i minoritetsföretagen mot 15 % av totala tillgångar i producerande dotterföretag. U-ländernas andel av minoritetsinvesteringarna är i själva verket ännu högre än dessa siffror visar, eftersom svarsbortfallet för minoritetsintressen i dessa länder är högre än i i-länderna. (Räknat i antal företag var svarsbortfallet 48 % i u-länderna jämfört med 21 % i i-länderna 1974.)

Vilka faktorer bestämmer då om ett företag går in med ett minoritetsintresse i ett utländskt företag i stället för att etablera egna dotterföretag i utlandet? Orsaken är ofta att de utländska medintressenterna kontrollerar andra resurser som kompletterar det svenska företagets satsning, t ex kunnande, råvarutillgångar, kapital eller distributionsnät. Ett annat skäl är ibland att det föreligger krav på inhemsk kontroll i värdlandet antingen av utvecklingspolitiska skäl som i u-länderna eller av försvars- eller industripolitiska skäl inom vissa verksamhetsområden. Sådana krav har lett till att aktiemajoriteten i flera tillverkande dotterföretag - både i i- och u-länder - har övergått till lokala intressenter under 1960- och 1970-talet. Det förklarar även varför minoritetsägda företag är relativt vanligare än majoritetsägda företag i u-länderna. En kombination av ovannämnda faktorer förklarar sanno-

¹ Tabell 4:12 inkluderar visserligen inte bara minoritetsintressen inom industrin utan även inom övriga sektorer, men de senare svarar - som nämnts ovan - för en mycket liten andel av såväl sysselsättning som svenskt investerat kapital i de minoritetsägda företagen. Jämförelsen påverkas inte heller av att vi använder totala tillgångar som mått på investeringsvolymen i producerande dotterföretag och den svenska andelen av det egna kapitalet som mått för de minoritetsägda företagen.

likt de relativt stora minoritetsinvesteringar som gjorts av svenska företag i gruv- och järn- och stålindustrin liksom i elektroindustrin och transportmedelsindustrin.

Av tabell 4:11 framgår att det svenska ägandet i de minoritetsägda industriföretagen var i genomsnitt precis en tredjedel såväl 1974 som 1978. I tabell 4:13, där företagen har fördelats efter den svenska ägarandelen 1978, ser vi att ägarandelen varierar mellan olika företag, men att nära hälften av företagen ägdes till mellan 40 och 50 % av de svenska företagen. Anmärkningsvärt många av dessa - 48 % av totalt 171 minoritetsägda företag eller 28 % - ägdes dessutom till exakt 50 % från Sverige. Denna grupp företag intar en särställning ur ägarsynpunkt: de representerar inte minoritetsintressen i egentlig mening för de svenska företagen, men de är inte heller dotterföretag till dessa. Det kan nämnas att ägarbilden var nästan exakt densamma 1970. (Jfr Swedenborg, 1973, tabell 35.) Det är också värt att notera att det inte finns något systematiskt samband mellan ägarandelen och storleken på det utländska företaget. Det förhåller sig således inte så - i genomsnitt - att företagen tenderar att ha en lägre ägarandel i mycket stora företag, vilket skulle kunna vara fallet om storleken på kapitalsatsningen var ett viktigt skäl till att man går in med ett minoritetsintresse i stället för ett majoritetsintresse.

Tabell 4:13 Minoritetsägda företag i utlandet grupperade efter de svenska företagens ägarandel 1978

Ägarandel %	Antal företag
10-19	23
20-29	36
30-39	28
40-49	36
50	48
Summa	171

Kapitel 5

Utlandsproduktion och utrikeshandel

Utlandsproduktionens omfattning, karaktär och utveckling över tiden är av central betydelse för dess effekter på den svenska ekonomin. I vilken utsträckning konkurrerar utlandsproduktionen med produktion i och export från Sverige? I vilken utsträckning utgör den ett stöd för produktion i Sverige genom att tillåta de svenska företagen att inrikta sig på sådan produktion som de är mest konkurrensmässiga i? Hur förändras sambandet mellan hemmaproduktion och utlandsproduktion över tiden? Går utvecklingen mot en ökad specialisering mellan koncernernas svenska och utländska delar med ökad utrikeshandel som följd? Hur ser i så fall den specialiseringen ut? Innebär den att den mer kvalificerade produktionen behålls i Sverige och att enklare tillverkning förläggs till utlandet?

Detta är några av de frågor som detta och följande kapitel skall belysa. I detta kapitel skall vi beskriva utlandsproduktionens karaktär och utveckling över tiden. Vi kommer också att belysa sambandet mellan utlandsproduktion och svensk export och innebörden av en ökad trend mot etableringar genom förvärv samt ta upp frågan om de internationella koncernernas lokalisering av FoU-verksamhet. En stringent analys av utlandsproduktionens effekter är däremot ämnet för senare kapitel.

5.1 Dotterföretagens utlandsproduktion och utrikeshandel i olika regioner och branscher 1965-78

De producerande dotterföretagen hade 1978 en sammanlagd försäljning på 57 miljarder kronor. Detta försäljningsvärde representerar inte saluvärdet av företagets produktion och kan bli av det

skälet inte jämföras med den svenska industrins salutillverkningsvärde (235 miljarder kronor) samma år. Det kan inte heller direkt kontrasteras mot värdet av den svenska exporten (93 miljarder kronor utanför öststaterna) samma år. Anledningen är att i de producerande dotterföretagens försäljning ingår en betydande import från de svenska koncernföretagen bestående av såväl färdigvaror för återförsäljning som insatsvaror och komponenter för vidare bearbetning och sammansättning.

Fob-värdet av denna import uppgick till drygt 9 miljarder kronor 1978, d v s ett värde motsvarande 16 % av företagets försäljning. Genom att lägga produktionsföretagens försäljning exklusive leveranser från de svenska koncernföretagen till den svenska exporten erhåller vi den totala utlandsförsäljningen av "svenska" varor. Denna var närmare 141 miljarder kronor 1978, varav 34 % var produktionsvärdet i utlandet.

Utlandsproduktionens andel av den totala utlandsförsäljningen har därmed ökat ganska kraftigt från 1974, då den låg på 28 %. Återigen får denna förskjutning tillskrivas den osedvanligt svaga exporttillväxten 1974-78. Under perioden 1965-74 höll exporttillväxten jämna steg med utlandsproduktionens tillväxt och relationen mellan dem bibehölls därför ganska oförändrad. (Jfr tabell 5:1.)

Större delen av produktionsföretagens försäljning avsattes i de länder där de var belägna. Deras export uppgick i genomsnitt till 24 % av försäljningen 1978, vilket emellertid var en dubbelt så hög andel som 1965. Exporten till Sverige har däremot varit oförändrat låg under hela perioden och var endast 3 % av omsättningen 1978.

Produktionsföretagens import från svenska koncernföretag har inte uppvisat samma trendmässiga ökning relativt till försäljningen. Den steg något i relation till omsättningen 1965-70 (från 13 till 17 %) men har därefter varit oförändrad. 1978 utgjorde den 16 % av omsättningen.

Tabell 5:1 Utlandsproduktion och utrikeshandel 1965-78

	Procent			
	1965	1970	1974	1978
Producerande dotterbolag:				
Produktion/total "svensk" utlandsförsäljninga	27	29	28	34
Export/omsättning	12	17	23	24
Export till Sverige/omsättning	1	2	3	3
Import från Sverige/omsättning	14	17	17	16

a Total "svensk" utlandsförsäljning utgörs av de utländska produktionsföretagens omsättning minus deras import från de svenska koncernföretagen plus total svensk export (utanför öststaterna).

Såväl dotterföretagens import från de svenska koncernföretagen som deras export uppvisar stora regionala och branschbundna olikheter, vilket framgår av uppställningarna i tabellerna 5:2 och 5:3.¹ I tabell 5:2 ser vi att dotterbolagens export i relation till deras omsättning är högst i EEC och EFTA. Från EEC såldes emellertid endast en mycket liten del (11 %) av exporten till Sverige medan över 40 % av EFTA-företagens export såldes till Sverige. I övrigt har vi inga uppgifter om hur dotterbolagens export fördelar sig på länder, men det förefaller troligt att en stor del av exporten från åtminstone de ursprungliga EEC-länderna är intra-EEC export, d v s säljs inom tullområdet. Etablering av produktion i ett EEC-land har ofta skett i syfte att sälja inom hela den gemensamma marknaden. Exportandelen, d v s exporten i procent av företagets omsättning, var högst i de mindre EEC-staterna

¹ Motsvarande uppgifter för tidigare år återfinns i tabellerna D 4 och D 5 i tabellbilagan.

Belgien och Holland, där den låg på 73 respektive 49 %. Inom de ursprungliga EEC-länderna har exportandelen ökat från 16 % 1965 till 35 % 1978.

Inom EFTA har dotterföretagen i Portugal den utan jämförelse högsta exporten i relation till omsättningen (72 %). Om vi exkluderar ett stort och exportinriktat dotterföretag faller exportandelen något men i gengäld stiger andelen av omsättningen som exporteras till Sverige avsevärt (från 5 % till 33 %). Dotterföretagen i Finland har också en relativt hög export som huvudsakligen är inriktad på Sverige (28 % av försäljningen avsattes i Sverige). Inriktningen på den svenska marknaden hos produktionsföretagen i Portugal och Finland antyder betydelsen av produktionskostnader och tullfrihet för lokaliseringen till dessa länder. (Jfr kap 4.)

Även inom de nuvarande EFTA-länderna har exporten ökat i relativ betydelse - från 13 till 28 % av försäljningen 1965-78. Utanför de europeiska handelsblocken är dotterföretagens export obetydlig och produktionsetableringarna verkar ha gjorts nästan helt i syfte att sälja i etableringsländerna.

Benägenheten att importera från de svenska koncernföretagen uppvisar inte lika klara regionala skillnader. Den är högst (27 %) i Storbritannien, som traditionellt är en viktig exportmarknad för svenska företag. Den är nästan lika hög i grannländerna Norge och Finland och i avlägsna i-länder som Australien och Sydafrika. Mönstret låter sig inte på något enkelt sätt förklaras av olikheter i handelshinder, produktionskostnader eller liknande mellan länder. Inte heller har det inträffat någon systematisk förändring sedan 1965. Importen från Sverige i relation till utlandsföretagens omsättning har varit i stort sett oförändrad i olika regioner under hela perioden.

Skillnaderna mellan regioner i dotterföretagens export- och importbenägenhet beror emellertid inte enbart på skillnader mellan länder i produktionskostnader och handelshinder. De beror även på att vissa branscher dominerar mer i en del regioner än andra.

Tabell 5:2. Försäljning och utrikeshandel 1978 per region. Milj kr.

Region/land	För- sälj- ning	Export	Export till Sverige	Import från Sverige	I % av försäljning		
					export	export till Sverige	impor från Sveri
EEC	35 264	11 183	1 295	6 030	32	4	17
<u>varav</u>							
Stor- britannien	4 868	679	101	1 340	14	2	28
Danmark	2 174	608	171	225	29	8	10
Övriga EEC	28 222	9 896	1 023	4 465	35	4	16
EFTA	4 383	1 251	534	754	29	12	17
<u>varav</u>							
Norge, Finland	2 810	716	455	665	25	16	24
Övriga EFTA	1 573	535	79	89	34	5	6
Övriga Europa	993	59	48	110	6	5	11
Nordamerika	7 505	751	23	1 127	10	0	15
<u>varav</u>							
USA	6 028	303	22	729	5	0	12
Övriga i-länder	2 234	65	7	516	3	0	23
Afrika, Asien	622	41	9	145	7	1	23
Latinamerika	5 988	352	33	704	6	1	12
Alla länder	56 989	13 702	1 949	9 386	24	3	16

De branschvisa skillnaderna i produktionsföretagens försäljning och utrikeshandel framgår av tabell 5:3. Där ser vi att två branscher har en väsentligt högre exportandel än genomsnittet för samtliga branscher: transportmedelsindustrin (49 %) och konfektionsindustrin (65 %). Vad beträffar transportmedelsindustrin härrör denna export till stor del från ett par företag i de små EEC-länderna Belgien och Holland och avser antagligen främst försäljning inom det övriga EEC. Konfektionsindustrins höga exportandel, och speciellt den stora del av exporten som säljs till Sverige, illustrerar de tidigare nämnda motiven för branschens utlandsproduktion. Det är värt att notera att medan transportmedelsindustrins exportandel har ökat har konfektionsindustrins minskat under perioden 1965-78. Det sistnämnda tyder på att (åtminstone delar av) konfektionsindustrin även har börjat hävda sig försäljningsmässigt på utlandsmarknaderna.

Den volymmässigt största dotterbolagsexporten kommer emellertid från transportmedelsindustrin och maskinindustrin. Båda branscherna har ökat sin exportandel kraftigt 1965-78 och därigenom starkt bidragit till den höjda exportandelen för alla branscher tillsammans.

Den högsta importen i förhållande till omsättningen uppvisar metallvaruindustrin och transportmedelsindustrin. Fob-värdet av den förra branschens import var 28 % av utlandsföretagens omsättning. Huvuddelen av importen bestod dessutom av färdiga produkter för återförsäljning, vilket understryker branschens starka beroende av inte bara råvarutillgången utan även basproduktionen i Sverige. Försäljningsvärdet i utlandet överskattar därför utlandsproduktionens betydelse i denna bransch.¹

Transportmedelsindustrins importandel på 36 % bestod däremot till största delen av halvfabrikat för sammansättning i utlandet. Importens omfattning i förhållande till omsättningen i denna

¹ Nedgången i importandelen jämfört med 1970, då den var 40 %, beror bl a på att några företag som är gränsfall mellan försäljande och producerande företag har omklassificerats från producerande till försäljande bolag 1974 och 1978.

Tabell 5:3 Försäljning och utrikeshandel 1978 per bransch.

Milj kr

Branch	För- sälj- ning	Export	Export till Sveri- ge	Import från Sveri- ge	I % av försäljning		
					export	export till Sveri- ge	import från Sveri- ge
Livsmedel samt dryckesvaror och tobak	629	217	22	22	34	3	3
Textil och beklädnads- ind. samt läder och lädervaror	442	288	172	56	65	39	13
Massa och papper	2 848	640	6	190	22	0	7
Pappersvaror och grafisk industri	3 178	635	139	294	20	4	9
Kemisk ind. samt gummi- och plastindustri	4 166	425	135	520	10	3	12
Järn-, stål- och metallverk							
Metallvaru- industri	8 094	864	105	2 297	11	1	28
Maskinindustri	18 568	5 426	613	1 647	29	3	9
Elektroindustri	8 129	565	220	1 226	7	3	15
Transport- industri	8 409	4 155	458	3 071	49	5	37
Övrig industri	2 525	485	79	64	19	3	3
Summa	56 988	13 700	1 949	9 387	24	3	16

bransch tyder på att förädlingsvärdet i den utländska tillverkningen än så länge är förhållandevis lågt. Importandelen för branschen som helhet har varit ganska oförändrad sedan 1965.

Elektro- och maskinindustrins utlandsproduktion genererar också en rätt omfattande export från Sverige av både komplementära produkter för återförsäljning och produkter som ingår i den utländska tillverkningen. Importen i relation till den utländska varuproduktionen är emellertid högre än vad som framgår av tabellen, eftersom montering och installation av maskiner och hela anläggningar ofta ingår i produktionsföretagens verksamhet i dessa branscher och inräknas i försäljningsvärdet.

Fördelningen av produktionsföretagens import på varor för återförsäljning respektive för vidare bearbetning av dotterföretagen samt investeringsvaror i olika branscher 1978 framgår av tabell 5:4. Den sistnämnda kategorin visar sig helt försumbar. Färdigvaruimporten och insatsvaruimporten är, i genomsnitt för alla branscher, ungefär lika stora och svarar vardera för hälften av dotterbolagens import. De mest anmärkningsvärda avvikelserna från det genomsnittliga mönstret är de tidigare nämnda, nämligen den relativt höga färdigvaruimporten i metallvaruindustrin och den relativt höga insatsvaruimporten i transportmedelsindustrin.

Det är vanskligt att söka avgöra om det skett någon förskjutning i importens sammansättning över tiden, främst beroende på att uppgiftsmaterialet är av osäker kvalitet. Uppdelningen av importen på varor för återförsäljning respektive vidare bearbetning görs normalt inte i företagens egen redovisning, varför de lämnade uppgifterna ofta är uppskattningar. En jämförelse av mönstret i olika branscher olika år ger emellertid inte någon klar antydning om att importens sammansättning skulle ha förändrats över tiden.

Sammanfattningsvis kan vi således konstatera att de utländska produktionsföretagens exportandel har stigit trendmässigt 1965-78 medan deras benägenhet att importera från Sverige har förblivit ganska oförändrad. Vad är innebörden av detta och vad säger det om utlandsföretagens utveckling över tiden?

Tabell 5:4. Importen från de svenska koncernföretagen fördelad på färdigvaror och insatsvaror i olika branscher 1978

Bransch	Import milj.kr 1970	I % av import			Svars- bortfall ^a
		färdig- varor	insats- varor	invest. varor	
Livsmedelsind. samt dryckes- varu- o. tobaksind.	22	95	5	0	0
Textil- o. bekläd.- nadsind. samt läder- varuindustri	56	43	52	5	4
Massa- och pappersindustri	190	3	97	0	0
Pappersvaru- och grafisk industri	294	50	50	0	0
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	520	46	50	4	1
Järn-, stål- och metallverk	2 297	75	25	0	13
Metallvaruindustri					
Maskinindustri	1 647	65	31	4	19
Elektroindustri	1 226	61	38	1	12
Transportindustri	3 071	25	75	0	0
Övrig industri	64	45	53	2	13
Summa	9 387	49	50	1	8

^a Den procentuella fördelningen har gjorts på grundval av de uppgifter som finns. Svartsbortfallet när det gäller uppdelningen av importen på olika kategorier är emellertid, som framgår av den sista kolumnen, i vissa fall ganska stort. Om företag som inte har kunnat göra denna uppdelning har en väsentligt annorlunda fördelning av sin import skulle givetvis tabellens värden vara missvisande i vissa branscher. Det finns emellertid ingen a priori anledning att vänta sig att så skulle vara fallet.

5.2 Specialiseringstendenser

Den höjda exportandelen betyder att de internationella koncernerna i ökad utsträckning försörjningsmarknader i tredje land från sina utländska produktionsanläggningar. Den andel av exporten som säljs till Sverige är ju försumbar. Detta i sin tur betyder att utlandsproduktionen potentiellt påverkar svensk exportförsäljning även till dessa marknader. Huruvida denna påverkan är positiv eller negativ beror bl a på om utlandsföretagen tillverkar samma produkter som de som exporteras från Sverige eller om de är specialiserade till sådan produktion som de svenska företagen av olika skäl inte är konkurrensmässiga i.

En höjd exportandel har också vissa implikationer för orsakerna till utlandsproduktion. Ju mer betydelsefull sådan tredjelandsförsäljning, desto mindre viktiga måste ju sådana motiv till utlandsproduktion som "marknadsnärhet" (i varje fall omedelbar sådan) och krav från mottagarländerna på lokal tillverkning vara. I den mån dotterbolagens export huvudsakligen sker till grannländer eller inom ett tullområde kan handelshinder ändå spela en viktig roll för produktionens lokalisering. En något annorlunda specialisering mellan dotterbolag i olika länder kan då vara ett sätt att både tillgodose krav på lokal tillverkning och samtidigt dra nytta av stordrifts- och specialiseringsfördelar i varje land.

Det är sannolikt att den höjda exportandelen faktiskt speglar ökad specialisering mellan tillverkningsenheter i olika länder. Exportsiffrorna domineras ju av de europeiska dotterbolagen och där också av de större utlandsinvesteringskoncernerna. Eftersom dessa har producerande dotterbolag i flera, ibland flertalet, länder inom varje tullområde kan vi utgå ifrån att det till stor del rör sig om handel mellan länder där respektive koncern bedriver produktion. Sådan handel, i sin tur, kan bara förklaras av att produktionsföretagen i dessa länder inte tillverkar samma varor. En ökad specialisering borde därför vara en del av förklaringen till den kraftigt höjda exportandelen inom främst de ursprungliga EEC-länderna (från 16 till 35 % 1965-73).

Vi har försökt fastställa hur betydelsefull inomkoncernspecialiseringen och tredje landsexporten är genom en specialstudie av de större utlandsinvestierande företagens försäljning på vissa marknader där de också bedriver produktion. (En utförligare redovisning för denna specialstudie återfinns i Appendix B.) Huvuddelen av koncernernas försäljning i de länder som studerades, nämligen Brasilien, Storbritannien, Västtyskland och Holland, kom från produktionsanläggningar i landet eller utgjordes av export från Sverige, men en del kom också från tillverkande koncernföretag i andra länder.

Det är emellertid svårt att närmare fastställa storleken av just tredjelandsimporten. Vi kan bara mycket grovt sluta oss till den ungefärliga storleken med utgångspunkt från skillnaden mellan koncernernas omsättning i respektive land totalt, å ena sidan, och storleken av lokal produktion för lokal försäljning samt exporten från Sverige, å den andra. Icke desto mindre är det troligt att den klart högre restposten i Västtyskland och Holland beror på just en mer omfattande tredjelandsförsäljning där jämfört med i Brasilien och Storbritannien. Anledningen är att de andra komponenterna i restposten inte kan förväntas vara större där än i t ex Storbritannien.¹ En förklaring till den högre tredjelandsimporten i Västtyskland och Holland är då att såväl geografisk närhet som tullfrihet inom den gemensamma marknaden gynnat en mer långtgående specialisering mellan tillverkningsenheter i olika EEC-länder. Storbritanniens inträde i den gemensamma marknaden i början av 70-talet bör ha gett upphov till liknande tendenser men det har ännu inte gett klart utslag i siffrorna.

Den oförändrade benägenheten att importera från de svenska koncernföretagen säger något om utlandsföretagens produktionsinriktning i relation till den svenska koncern delen. En oförändrad relation mellan produktionsvärdet i utlandet och insatsvaruimporten

¹ Restposten var 1978 25 % av dessa koncerners omsättning i Västtyskland, 26 % i Holland, 15 % i Storbritannien och 8 % i Brasilien. Kanske hälften av detta utgörs av just import från tredje land.

från Sverige kan tolkas så att utlandsföretagen inte övertar nya förädlingsled och produkter från de svenska företagen eller att i den mån de gör det, ersätts den av annan komplementär produktion i Sverige. Det skulle tyda på en annorlunda specialisering mellan koncernens utländska och svenska delar.

Det är en ganska vanlig föreställning att förädlingsvärdeandelen i de utländska tillverkningsföretagen skulle öka över tiden på så sätt att de övertar nya förädlingsled eller tillverkningen av nya produkter från moderbolaget. Man tänker sig då att dotterbolaget börjar med t ex enklare sammansättning av en produkt och sedan gradvis, allteftersom det utvecklar produktionskunnande och blir alltmer etablerat på utlandsmarknaden, övergår till att tillverka flera delar av produkten, delar som det tidigare importerat från det svenska moderbolaget. Om utlandsföretaget till sist tillverkar hela produkten upphör importen av insatsvaror från moderbolaget helt. Detta behöver inte betyda minskad specialisering och utrikeshandel så länge koncernföretag i olika länder tillverkar olika produkter inom koncernens sortiment. Men det kan naturligtvis betyda att produktionsföretagen förser hela den lokala marknaden med koncernens produkter.

Vi skulle kunna undersöka huruvida benägenheten att importera från de svenska koncernföretagen minskade med tiden genom att se på utvecklingen för "genomgående" dotterbolag. Tyvärr är det mycket svårt att följa en sådan grupp i datamaterialet. Vi kan göra det endast för de två åren 1965 och 1970. Mellan dessa år ökade importbenägenheten för samtliga dotterbolag från 14 till 17 %. Importbenägenheten för de genomgående dotterbolagen ökade samtidigt från 14 till 16 %. (Jfr tabell 26 i Swedenborg, 1973.) Samma tendens gjorde sig gällande i alla länderområden. Utvecklingen för dessa företag motsäger således tesen att det skulle finnas en tendens till minskad import från de svenska koncernföretagen.

För hela perioden 1965-78 kan vi följa utvecklingen för dotterbolag till koncerner som är "genomgående". En jämförelse av dessa koncerners utlandsverksamhet olika år kan visa om deras tillväxt

i utlandet inneburit ett minskat beroende av import från den svenska koncern delen. Dessa koncerner svarar emellertid för en så stor del av den totala utlandsverksamheten (90 % av de utländska produktionsbolagens omsättning 1978) att deras dotterbolag uppvisar ungefär samma utveckling som den vi sett för samtliga dotterbolag. Importbenägenheten hos dotterbolag till genomgående koncerner har således också ökat 1965-78. Den har emellertid ökat från 13 till 17 %, vilket är en större ökning än för samtliga dotterbolag i utlandet. För koncernerna som helhet har den växande utlandsproduktionen således inneburit att exporten från Sverige till de utländska produktionsföretagen ökat relativt till utlandsproduktionen och därmed en ökad specialisering mellan koncernernas svenska och utländska delar.

Beskrivningen hittills har gällt de utländska produktionsföretagens utveckling. Som sådan ger den en mycket ofullständig bild av sambandet mellan svensk export och svenska företags utlandsproduktion. Den visar endast hur exporten till dotterbolagen har utvecklats men inte hur exporten till produktionslandet i övrigt har utvecklats. Eftersom export och utlandsproduktion är alternativa sätt att förse utlandsmarknader med "svenska" varor, finns det skäl att vänta sig att utlandsproduktionen ersätter exporten från Sverige. Orsaken är att de faktorer som kan förväntas driva fram en ökad utlandsproduktion - såsom relativt låga produktionskostnader i utlandet och höga handelshinder - samtidigt har en negativ effekt på exporten från Sverige. Detta betyder inte, som vi skall se nedan, att utlandsproduktionen har en negativ effekt på exporten från Sverige.

5.3. Sambandet mellan svensk export och utlandsproduktion

Det finns ett uppenbart men i praktiken komplicerat samband mellan företagets produktionsetableringar i utlandet och utrikeshandeln. Det underliggande sambandet grundar sig på att produktionens lokalisering bestämmer det möjliga handelsutbytet: Givet efterfrågan på svenska företags produkter både hemma och utom-

lands så kan dessa produkter tillverkas antingen i Sverige eller i utlandet. Valet däremellan beror, som vi har sagt, på faktorer som påverkar produktionens lokalisering.

Det är med utgångspunkt från detta enkla samband som man förväntar sig att etablering av produktion i utlandet påverkar investerarlandets och mottagarlandets export och import. I verkligheten är de slutliga effekterna på utrikeshandeln betydligt mer komplicerade. Som understrukits tidigare (jfr kap 2) är det nödvändigt att ta hänsyn till vad som skulle ha hänt om inte företaget hade flyttat ut produktionen, eftersom det rimligtvis är effekten jämfört med detta alternativ som man är intresserad av. En analys av dessa effekter kommer att göras i följande kapitel. Här skall vi ge en bakgrund till denna analys genom att visa hur exporten och utlandsproduktionen faktiskt har utvecklats under 60- och 70-talet.

Huvuddelen av svenska företags utlandsproduktion avsätts på utlandsmarknaderna och "ersätter" därigenom svensk export. Orsakerna till utlandsproduktionens framväxt borde därför stå att finna i faktorer som gynnar utlandsproduktionen på bekostnad av svensk export, nämligen lägre tillverkningskostnader i utlandet och höga handelshinder i form av tullar, transportkostnader, statliga krav på lokal tillverkning liksom avståndsberoende informations- och transaktionskostnader. Det betyder att om vi kunde konstanthålla olikheter i efterfrågan mellan t ex olika länder, så borde vi finna ett negativt samband mellan utlandsproduktionens och exportens tillväxt i olika länder. Höga handelshinder innebär ju, vid i övrigt lika omständigheter, en lägre exporttillväxt och ökade incitament till lokal produktion.

Hur har den faktiska utvecklingen varit? Kan vi observera ett negativt samband mellan svensk export och svenska företags utlandsproduktion på olika marknader? Eller skymms detta samband av att t ex en stark efterfrågetillväxt på vissa marknader har lett till både en hög exporttillväxt och en hög tillväxt av utlandsproduktionen? I föregående avsnitt såg vi att exporten till produce-

rande dotterföretag hållit jämna steg med utlandsproduktionens tillväxt. Ett negativt samband mellan tillväxten av den totala svenska exporten och produktionstillväxten i utlandet skulle då betyda att utlandsproduktionen främst har ersatt övrig svensk export till landet, antingen de utlandsinvesterande företagens export till andra än producerande dotterföretag eller andra svenska företags export till landet.

I tabell 5:5 visas den procentuella tillväxten av de utländska dotterföretagens produktion (deras försäljning exklusive deras import från Sverige) och av hela den svenska exporten 1965-70, 1970-74 och 1974-78 i olika länderområden. Under förutsättning att huvuddelen av dotterföretagens produktion avsätts inom respektive ländergrupp visar tabellen i vilken utsträckning svenska företag valt att förse olika marknader genom produktion i utlandet respektive genom export från Sverige. Denna förutsättning uppfylls, som vi har sett, i länder utanför de europeiska handelsblocken, där ju dotterföretagens export är försumbar. Det är sannolikt att den i stort sett även uppfylls inom handelsblocken, där dotterföretagens export till stor del kan antas avsättas inom respektive frihandelsområde.

Tabellen uppvisar en något splittrad bild. Sett över hela perioden 1965-78 finns det ett mycket starkt negativt samband mellan utlandsföretagens produktionstillväxt och den svenska exportens tillväxt på olika marknader. I var och en av de fyra regioner där utlandsföretagens produktionstillväxt varit starkast - nämligen i de ursprungliga EEC-länderna, i de nya EEC-länderna Storbritannien och Danmark, i övriga Europa och i Latinamerika - har den svenska exporten vuxit långsammare än i övriga regioner. Den synnerligen starka tillväxten för produktionsföretagen i övriga Europa, d v s huvudsakligen Spanien, bör emellertid ses mot bakgrund av deras obetydliga storlek i periodens början. Även för delperioden 1965-70 kan ett liknande negativt samband skönjas. För de påföljande perioderna störs emellertid det förväntade underliggande sambandet av andra faktorer. En delförklaring är den mycket anorlunda exportkonjunkturen för svensk industri på olika markna-

Tabell 5:5 Tillväxten i dotterföretagens utlandsproduktion och den svenska exporten (utanför öststaterna) i olika regioner 1965-78

Region	Förändring i %							
	Produktion i utlandet				Svensk export			
	1965-70	1970-74	1974-78	1965-78	1965-70	1970-74	1974-78	1965-78
<u>I-länder</u>								
EEC	100	92	80	595	60	91	37	318
varav:								
Ursprungliga EEC	103	96	73	587	52	87	44	311
Övriga EEC	93	75	113	620	71	95	28	328
EFTA	90	80	68	464	87	100	26	370
(Norden)	(120)	(94)	(56)	(570)	(79)	(93)	(35)	(365)
Övriga Europa	327	380	66	3 296	39	175	26	227
Nordamerika	16	94	116	384	76	83	56	404
Övriga i-länder	104	74	88	568	65	126	18	341
<u>U-länder</u>								
Afrika, Asien	7	46	-30	13	98	154	126	1 037
Latinamerika	131	90	129	906	69	121	5	291
<u>Alla regioner</u>	<u>82</u>	<u>91</u>	<u>84</u>	<u>543</u>	<u>69</u>	<u>101</u>	<u>39</u>	<u>373</u>

der just åren 1974 och 1978. Ett statistiskt test av sambandet mellan produktionstillväxt och exporttillväxt bekräftar det som kan skönjas i tabellen: det negativa sambandet är starkast för perioden i sin helhet och för åren 1965-70. I båda dessa fall är det klart signifikant.¹

I tabell 5:6 ser vi hur utvecklingen har förskjutit relationen mellan den del av den totala svenska utlandsförsäljningen som utgörs av export från Sverige respektive har producerats vid utländska dotterbolag i olika regioner. (Vi utgår då fortfarande från att utlandsproduktionen avsätts inom respektive region.) För samtliga regioner har utlandsproduktionen i relation till total utlandsförsäljning ökat från 27 till 34 % 1965-78, vilket är en återspeglning av att de utländska produktionsföretagen vuxit genomsnittligt snabbare än den svenska exporten. Det sistnämnda gäller i praktiskt taget alla regioner sett över hela perioden. Däremot finns det stora regionala olikheter i hur stor andel av den totala försäljningen som utgörs av lokalt tillverkade varor. Denna andel var - med bred marginal - högst i Latinamerika, där så mycket som 65 % av den totala svenska försäljningen 1978 utgjorde produktion vid de utländska produktionsföretagen. Därefter uppvisar de ursprungliga EEC-länderna de högsta andelarna lokal produktion - båda närmare 50 % - och gruppen övriga i-länder - med närmare 40 %. Den kraftigaste vridningen mot ökad andel lokal produktion under hela perioden ser vi i de ursprungliga EEC-länderna, övriga Europa och i Latinamerika med andelsökningar på 12-28 procentenheter.

I vissa länderområden har det således skett en kraftig förskjutning mot ökad lokal produktion på bekostnad av svensk export under 1960- och 1970-talen. Om vi dessutom tar hänsyn till att den del av den svenska exporten som går till de producerande dot-

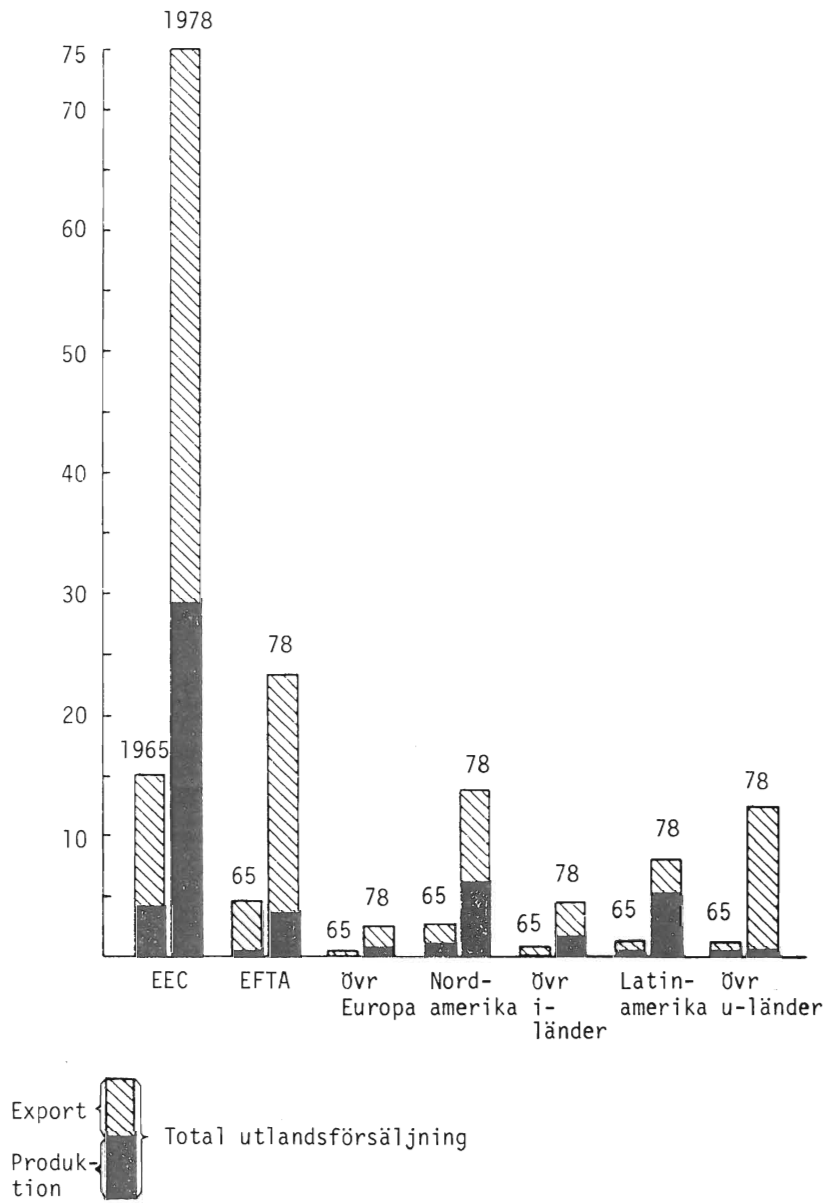
¹ Spearman's rangkorrelation mellan produktionstillväxt och exporttillväxt är -0,88 1965-70, -0,21 1970-74, -0,88 1974-78 och -0,98 för hela perioden 1965-78. Sambandet är signifikant på 1 % nivå 1965-78 och 1965-70. Det är insignifikant 1970-74 och 1974-78.

Tabell 5:6 Dotterföretagens utlandsproduktion i relation till den totala svenska utlandsförsäljningen (utanför öststaterna) i olika regioner 1965 och 1970

Region	Produktion i utlandet i % av total utlandsförsäljning			
	1965	1970	1974	1978
<u>I-länder</u>				
EEC	28	32	33	39
varav:				
ursprungliga EEC	35	42	43	47
EFTA	13	14	12	16
(Norden)	(10)	(12)	(12)	(14)
Övriga Europa	5	13	22	33
Nordamerika	47	37	38	46
Övriga i-länder	28	33	27	38
<u>U-länder</u>				
Afrika, Asien	29	18	11	4
Latinamerika	42	49	46	65
<u>Alla regioner</u>	<u>27</u>	<u>29</u>	<u>28</u>	<u>34</u>

Anm.: Total utlandsförsäljning är lika med total svensk export plus de producerande dotterbolagens försäljning minus deras import från de svenska koncernföretagen.

Figur 5.1 Utlandsproduktionens och exportens regionala fördelning 1965 och 1978



terföretagen har vuxit i ungefär samma takt som utlandsproduktionen kan vi konstatera att övrig svensk export till dessa länder uppvisar en ännu långsammare tillväxt än den totala exporten. Exporten till andra än producerande dotterföretag har således minskat från 60 till 44 % av den totala försäljningen i de ursprungliga EEC-länderna 1965-78, vilket kan jämföras med motsvarande andelsminskning för den totala exporten från 65 till 53 %, för att ta ett exempel. Utvecklingen har varit likartad i flertalet regioner.

Mot denna bakgrund får frågan om vilka effekterna är på svensk export av att svenska företag tillåts producera utomlands ökad tyngd. Håller utlandsproduktionen på att ersätta svensk exportförsäljning på flera av våra viktigaste marknader? Beror detta på bakomliggande faktorer som påverkar exporten och utlandsproduktionen i olika riktning eller är det åtminstone delvis en effekt av att företagen tillåts producera utomlands?

Vad den hittillsvarande beskrivningen inte visar - och inte kan visa - är vad som skulle ha hänt om inte utlandsproduktionen ökat. Det är fullt möjligt att exporttillväxten hade varit ännu mindre inom t ex EEC och Latinamerika, men det motsatta kan lika gärna vara fallet. Det förhållandet att produktionsföretagen vuxit snabbast på marknader med relativt höga tullar och andra handelshinder mot svenska varor tyder på att handelshinder kan vara en viktig gemensam förklaringsfaktor. Den relativt starka ökningen av utlandsproduktionen i Portugal och Spanien kan - av skäl som tidigare nämnts - vara ett utslag för betydelsen av låga lönekostnader för den tillverkning som förläggs dit. Och den höga andel av total svensk utlandsförsäljning i övriga i-länder - Australien, Nya Zeeland och Sydafrika - som kommer från produktionsanläggningar i dessa länder i kombination med en relativt ringa export från Sverige till dessa marknader kan delvis bero på avståndsberoende transportkostnader. Till dessa faktorer får sedan läggas subventioner av olika slag (investeringsbidrag, skattelättna-

der etc), som används av många länder - inte minst inom EEC och Latinamerika - för att förmå företagen att förlägga sin tillverkning till landet eller till eftersatta regioner inom landet.

I den mån utlandsproduktionen motiveras av handelshinder eller skillnader i produktionskostnader mellan länder är det troligt att åtminstone en del av exportbortfallet hade ägt rum även utan etablering av utlandsproduktion. Svenska producenter hade i dessa fall haft svårigheter att konkurrera med export som inte belastades med tullar eller med lokalt tillverkade varor. Hur stort detta exportbortfall hade varit är omöjligt att säga på förhand.

Vi har sett att de utländska produktionsföretagens verksamhet också ger upphov till en omfattande import från Sverige. Hela denna export kan emellertid inte räknas som en positiv effekt av utlandsproduktionen eftersom en del med säkerhet hade kommit till stånd ändå. Det gäller framför allt produktionsföretagens import från de svenska koncernföretagen av färdiga produkter för återförsäljning eller installation i utlandet, dvs den del av deras import som inte är knuten till produktionen i utlandet. Import av färdigvaror utgjorde, enligt tabell 5:4, ungefär hälften av produktionsföretagens import från de svenska moderföretagen 1978. Svenska företags export av sådana varor - inte bara de svenska moderföretagens utan även andra svenska företags export - kan i vissa fall gynnas av de utländska dotterbolagens produktion, t ex om erhållandet av importlicenser enbart beror på om företaget har etablerat produktion i landet.

Produktionsföretagens import av varor för bearbetning eller sammansättning i utlandet hänger mer direkt samman med den utländska produktionsverksamheten. Denna typ av export från Sverige ökar troligen (åtminstone på kort sikt) till följd av utlandsetableringar. Men inte heller denna export utgör i sin helhet en positiv effekt av att svenska företag etablerar produktion i utlandet. Många insatsvaror är inte differentierade mellan företag (t ex

stål, kablar) och säljs även till utomstående företag. Endast beträffande de insatsvaror (t ex maskindelar) som är speciella för det utlandsinvesterande företaget och som saknar en marknad utanför detta kan hela exportökningen med säkerhet sägas vara effekten av den svenska utlandsetableringen.

Varken den negativa effekten på konkurrerande export eller den positiva effekten på exporten av insatsvaror som eventuellt uppstår till följd av att företagen tillåts producera utomlands kan bestämmas på teoretiska grunder eller på grundval av enkla tabellsammanställningar. För detta krävs en ganska ingående empirisk analys där man söker fastställa effekten av ökad utlandsproduktion jämfört med alternativsituationen att utlandsproduktionen inte hade ökat allt annat lika. Först efter en sådan analys kan vi säga om den här beskrivna exportutvecklingen är bättre eller sämre än den skulle ha varit om företagen inte hade tillåtits producera utomlands. Vi återkommer därför till dessa frågor i samband med den fördjupade analysen av exporteffekterna i kapitel 7.

Vi nöjer oss avslutningsvis med att konstatera att utvecklingen av svensk export och svenska företags utlandsproduktion på olika marknader tyder på att utlandsproduktionen har ersatt svensk export på marknader där produktionskostnader, handelshinder och liknande faktorer har gynnat denna utveckling. Den visar även att utlandsproduktionen framför allt tycks ha ersatt export till andra än de utländska produktionsföretagen, eftersom exporten till de sistnämnda har hållit jämna steg med utlandsproduktionens tillväxt.

5.4 Betydelsen av etableringssätt

Det har blivit allt vanligare att svenska företag etablerar sig i utlandet genom att de förvärvar utländska företag. I kapitel 4 såg vi att förvärvade företag utgjorde omkring 20 % av etable-

ringarna före 1960 för att sedan öka till närmare 40 % av etableringarna under 1960-talet och till över 60 % under 1970-talet. (Jfr tabellerna 4:2 och 4:3.) Under 1970-talet svarade förvärvade företag för nästan hela sysselsättningsökningen i utlandet. Denna utveckling har ett visst intresse eftersom såväl motiven för utlandsetablering som effekterna på bl a svensk export av svenska företags utlandsproduktion kan vara olika när etableringen sker genom att ett utländskt företag förvärvas jämfört med att ett helt nytt företag startas.

Producerande dotterbolag kan etableras även på andra sätt än genom förvärv eller att ett helt nytt produktionsbolag startas. Det kan t ex ske genom att produktion påbörjas vid ett tidigare rent försäljande dotterbolag. Distinktionen har i detta fall intresse bl a som en beskrivning av etableringsförloppet. En relativt vanlig beskrivning av detta är att tidigare försäljningsverksamhet i utlandet så småningom leder till etablering av produktion. Utlandsproduktionen ses då antingen som en följd av marknadens tillväxt eller av att det utlandsinvesterande företaget, som en biprodukt av den tidigare närvaron och verksamheten, fått ökad information om produktionsmöjligheter i landet. Naturligtvis innebär inte denna förklaring att just försäljningsföretaget övergår till att bli producerande utan endast att utlandsproduktionen följer en utveckling som börjat med försäljning. Det är emellertid relativt vanligt att produktionsföretaget faktiskt utvecklas ur ett tidigare rent försäljande dotterföretag, vilket är en orsak till att många producerande dotterföretag också bedriver ren återförsäljningsverksamhet.

Det ovan skisserade utvecklingsförloppet utesluter inte att produktionsföretaget kommer till genom köp av redan befintliga anläggningar i utlandet. Men många av de motiv som sannolikt finns för sådana förvärv är inte förenliga med en förklaring som främst bygger på marknadens tillväxt och ökad information om produktionsmöjligheter. Köp av utländska företag kan t ex förkla-

ras av önskemålet att överta ett utländskt företags försäljningsnät eller nät av underleverantörer eller av att man vill införliva en kompletterande produkt i det egna sortimentet för vilken man inte har ett redan utvecklat produktionskunnande. Vidare kan det motiveras av svårigheten att växa internt på en stagnerande marknad eller av försök att eliminera besvärande konkurrenter.

Rent allmänt skulle man då förklara trenden mot ökade företagsförvärv med att svenska företags konkurrensfördel gentemot utländska företag inte längre är så unik eller speciell att den inte kan utnyttjas genom att bygga vidare på existerande utländska företag. Man skulle också kunna förklara den med att många svenska företag numera är så stora på utlandsmarknaderna att en fortsatt hög tillväxt förutsätter att de kan köpa marknadsandelar av konkurrenterna. Men det sistnämnda kan inte gälla mer än en handfull företag. Eftersom den ökade benägenheten att växa genom förvärv under 70-talet inte är begränsad till ett fåtal företag eller branscher (jfr kapitel 4) är kanske en viktigare förklaring den allmänt långsammare marknadstillväxten under 70-talet jämfört med 60-talet.

Utlandsetableringen kan också förväntas ha annorlunda effekter beroende på om den sker genom att det svenska företaget bygger upp en helt ny produktionsanläggning i utlandet eller om det köper befintliga anläggningar från ett utländskt företag. Det gäller i varje fall på kort sikt.

För det första kommer de finansiella betalningsflödena att skilja sig. När det gäller nyetableringar kan det dröja flera år från det att de första investeringarna görs och tills dess produktion är i gång i full skala vid de nya anläggningarna och företaget kan börja remittera vinster till Sverige. Någon sådan tidsfördröjning behöver däremot inte förekomma vid övertagandet av existerande företag. Dessutom är det troligt att moderföretaget i Sverige till en början tvingas stå för en relativt större del av finansieringen i

ett nystartat företag, eftersom detta kan förväntas ha svårare än äldre, konsoliderade företag att hävda sig på lokala kreditmarknader.

För det andra kan effekterna på svensk export förväntas vara annorlunda. Vid en nyetablering har det svenska företaget möjlighet att bestämma anläggningens utformning, vilket skulle kunna betyda en större benägenhet att köpa maskinutrustning från Sverige. Vidare är det troligt att ett nystartat företag jämfört med ett existerande företag har en större benägenhet - åtminstone under ett initialskede - att utnyttja det svenska moderbolagets underleverantörer. Om dessa finns i Sverige skulle också detta tendera att öka efterfrågan på svensk export. Förmodligen är emellertid båda dessa effekter blygsamma jämfört med effekterna på det svenska moderbolagets export. När det gäller nystartade företag är det ju högst sannolikt att utlandsproduktionen medför ett tillskott av just den typ av produktion som bedrivs av det svenska företaget och därmed ökad konkurrens för exporten från Sverige av dessa varor. Mot denna potentiellt negativa effekt står att det nystartade företaget kan förväntas ha en större benägenhet att importera andra varor som kompletterar den egna produktionen från det svenska moderbolaget, t ex insatsvaror och halvfabrikat samt färdiga produkter som säljs tillsammans med dem som tillverkas i utlandet. Såväl "substitutionseffekten" som "komplementaritetseffekten" av utlandsproduktionen kan därför förväntas vara större när ett nytt företag startas jämfört med att ett svenskt företag övertar ett befintligt företag i utlandet. Detta gäller på kort sikt. På längre sikt kommer sannolikt de differentiella effekterna av de två etableringssätten att suddas ut.

Tabell 5:7 belyser skillnaderna mellan produktionsbolag som tillkommit genom att ett helt nytt produktionsbolag startats, genom att ett tidigare rent försäljande dotterföretag påbörjat produktion respektive genom att ett utländskt företag förvärvats. Tabellen omfattar endast företag som etablerats under 1970-talet och

Tabell 5:7 Producerande dotterföretag i utlandet etablerade under perioden 1971-78: procentuell fördelning av dessa företags totala tillgångar, antal anställda, etc. 1978, fördelade på etableringsform

	Alla fö- retag 1978	Fördelning i %			Summa
		Nystarta- de före- tag	F.d.för- säljande dotter- företag	Förvärv	
Antal företag	249	20	19	61	100
Antal anställda	63 151	9	14	77	100
Totala till- gångar, milj kr	6 122	9	17	74	100
Svenskt inves- terat kapital, milj kr	1 671	7	15	78	100
Omsättning, milj kr	6 388	8	16	76	100
Import från svenska kon- cernföretag, milj kr	1 255	10	41	49	100
därav:					
färdigvaror	621	7	63	30	100
insatsvaror	617	14	22	64	100
investerings- varor	17	55	9	36	100
Export, milj kr	1 285	11	6	83	100
därav:					
export till Sverige	216	22	11	67	100

visar hur antalet etableringar, sysselsättning, omsättning, import etc, fördelar sig på de olika etableringskategorierna. Eftersom företag som etablerats under 1970-talet svarar för hela tillväxten under perioden visar tabelluppställningen även hur stor del av tillväxten som kommer från respektive företagsgrupp.

I tabellen ser vi att helt nystartade företag svarar för 20 % av antalet etableringar under perioden men för en mindre än hälften så stor andel av de nytillkomna företagens sysselsättning och omsättning. Förvärven, å andra sidan, svarar för ca 60 % av antalet etableringar men för över 75 % av sysselsättningen och omsättningen i dessa företag. Skillnaderna speglar att förvärvade företag - av naturliga skäl - ofta är väsentligt större än helt nystartade företag och att extern expansion kan ske snabbare än intern expansion.

De producerande dotterbolagens omfattande import av färdigvaror för återförsäljning är främst hänförlig till de dotterföretag som övergått från enbart försäljande verksamhet till att också bedriva produktion. Dessa företag svarade för drygt 40 % av dotterbolagens import från de svenska koncernföretagen och för drygt 60 % av deras import av färdigvaror jämfört med endast 16 % av omsättningen. Andelen egen tillverkning i denna typ av företag är således förhållandevis låg.

De förväntade skillnaderna mellan nystartade produktionsföretag och förvärvade företag bekräftas i tabellen vad gäller deras benägenhet att importera insatsvaror och investeringsvaror från Sverige. Företag som tillkommit genom förvärv har en väsentligt lägre benägenhet att importera från de svenska koncernföretagen än helt nystartade företag, vilket framgår av att de förra svarar för en mycket högre andel av importen från Sverige än av dotterbolagens omsättning. De nystartade företagen har - som väntat - både en hög benägenhet att köpa insatsvaror och investeringsvaror från de svenska koncernföretagen. Skillnaden när det gäller in-

vesteringsvaror är särskilt markant, men här är att märka att omfattningen av investeringsvaruimporten över huvud taget är nästan försumbar.

- Samma tabelluppställning för dotterbolag etablerade under 1960-talet uppvisar liknande skillnader mellan dessa företag som de framgår av tabell 5:7. (Se Swedenborg 1973, tabell 30.) Sannolikt suddas en del av dessa skillnader ut med tiden allteftersom förädlingsvärdet i de nystartade företagen ökar, å ena sidan, och förvärvade företag blir mer integrerade med den svenska koncerndelen, å den andra. Tyvärr kan vi inte testa hypotesen att företagen blir mer lika med tiden beroende på svårigheten att ta fram uppgifter om "genomgående" dotterbolag i materialet. Om vi jämför dotterbolag etablerade under 1960-talet år 1970 och år 1978, dvs efter ett antal år, jämför vi inte samma företag eftersom ett relativt stort antal företag försvunnit under perioden. Mer än en tredjedel av de företag som etablerats under 1960-talet hade lagts ned, sålts eller ombildats 1978. De företag som fanns kvar uppvisar emellertid likartade skillnader beroende på etableringsätt som kunnat konstateras åtta år tidigare. Den viktigaste slutsatsen av denna jämförelse är således att de skillnader som finns mellan de olika etableringsformerna består under ganska lång tid.

Trenden mot ökade företagsförvärv kan, som nämnts ovan, både spegla förändrade motiv till företagens utlandsproduktion och ha vissa implikationer för svensk export. Några skulle kanske beträffande utlandstillväxt genom förvärv av utländska företag vilja argumentera på samma sätt som görs när moderföretagen växer genom förvärv i Sverige. I det senare fallet har ju hävdats att den tillväxt som sker genom att andra svenska företag köps upp inte påverkar produktion och sysselsättning i landet. (Jfr kapitel 3.) Om samma resonemang tillämpades på utlandsverksamheten skulle vi kunna utgå från att tillväxt genom förvärv i utlandet inte hade några effekter på svensk export. Men så enkelt är det inte. I båda fallen har vi att jämföra den faktiska utvecklingen med den som skulle ha varit om företagen inte expanderat genom förvärv av andra företag.

För företag som etablerar produktion i utlandet genom förvärv av utländska företag har vi att jämföra effekten på svensk export av att ett utländskt företag förblir i utländsk ägo eller läggs ned i stället för att förvärvas av ett svenskt företag. Det är, av skäl som nämnts ovan, troligt att effekterna på svensk export ofta är mindre i detta fall än när företagen växer genom att etablera nya anläggningar. Såväl den negativa effekten av konkurrerande produktion i utlandet (substitutionseffekten) som den positiva effekten på moderbolagets export av insatsvaror (komplementaritetseffekten) kan förväntas vara mindre om utlandsproduktionen i praktiken knappast ökar utan bara övergår i svensk ägo. Hur betydelsefull denna initiella skillnad mellan olika etableringsformer är beror naturligtvis på hur stora de potentiella effekterna av svenska företags utlandsproduktion är. Om effekterna över huvud taget är försumbara spelar ju skillnaden mellan olika etableringsformer mindre roll.

5.5 Lokalisering av FoU-verksamhet samt kostnader för och intäkter av patent och licens

En fråga som har diskuterats i samband med företagens utlandsinvesteringar är vilken typ av produktion som förläggs till utlandet. Ur svensk synpunkt, sägs det, skulle det vara önskvärt att, givet att företagen producerar i utlandet, enklare tillverkning bedrivs i utlandet och mer avancerad tillverkning behålls i Sverige, eftersom den senare skulle generera högre inkomster inom landet och kanske också en högre tillväxt. Huruvida detta faktiskt sker kan förväntas sammanhånga med sådana faktorer som Sveriges komparativa fördelar som produktionsland, olikheter i skattesystem mellan Sverige och utlandet, samt utformningen av handelshinder på utlandsmarknaderna. Om Sverige har komparativa fördelar i produktion som utnyttjar relativt högt kvalificerad arbetskraft och det svenska skattesystemet inte snedvrider detta genom en relativt högre beskattning av denna produktionsfaktor jämfört med i utlan-

det och om omvärldens handelshinder inte utformas så att även de försöker dra till sig just denna typ av produktion, då är det sannolikt att den mer avancerade produktionen behålls i Sverige.

Vi skall inte fördjupa oss i denna fråga här utan endast se på i vilken utsträckning en speciell kategori av företagens mer kvalificerade produktion, nämligen deras FoU-verksamhet, sker i Sverige snarare än i utlandet. Vi skall också se på i vilken utsträckning de internationella koncernerna köper FoU-resultat utifrån och på deras intäkter från försäljning av egna FoU-resultat.¹

Det första som måste framhållas är att de internationella koncernerna svarar för en betydande del av den svenska industrins totala FoU-verksamhet. Denna andel var 1978 drygt 70 %, vilket kan jämföras med samma koncerners andel av industrisysselsättningen i Sverige på 47 % och deras andel av svensk export på 58 %. Bland de internationella koncernerna finns således flertalet av de mest forskningsinriktade svenska industriföretagen. Det finns en orsak till detta, nämligen att just företag med stora FoU-kostnader kan förväntas vara särskilt benägna att växa över nationsgränserna. Dels kan ju det kunskapskapital som skapas genom FoU-investeringar utnyttjas oberoende av tillverkningens lokalisering, dels ökar ju avkastningen på gjorda FoU-investeringar med företagets försäljningsvolym. (Jfr avsnitt 2.1.)

Frågan om var denna omfattande forsknings- och utvecklingsverksamhet bedrivs är naturligtvis betydelsefull. Tabell 5:8 visar att den alldeles övervägande delen, 86 %, av de internationella koncernernas kostnader för FoU var för FoU bedriven i Sverige. Kostnaderna avser såväl egen FoU som FoU bedriven på uppdrag av företagen. Den branschvisa fördelningen avslöjar emellertid att flertalet branscher har en ännu högre andel av sin FoU i Sverige och att det framför allt är två branscher som drar ned genomsnit-

¹ Se Håkanson (1980) för en utförlig behandling av dessa frågor.

Tabell 5:8. FoU-kostnadernas fördelning mellan Sverige och utlandet i olika branscher 1978

Bransch	FoU-kostnader, Fördelning av mkr			
	Totalt (1)	Sverige (2)	(1) i % av (1)	(2) i % av (1)
Livsmedels- samt dryckesvaru- och tobaksindustri	12	12	0	100
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	1	1	0	100
Massa- och pappersindustri	73	70	2	96
Pappersvaru- och grafisk industri	18	13	1	72
Kemisk industri samt gummivaru- och plastindustri	455	393	13	86
Järn-, stål- och metallverk	257	239	7	93
Metallvaruindustri	319	31	1	79
Maskinindustri	667	426	19	64
Elektroindustri	916	827	25	90
Transportmedelsindustri (inkl. varvsindustri)	766	736	21	96
Övrig industri	82	77	2	94
Blandad branschtillhörighet	335	282	9	84
Alla branscher	3 621	3 109	100	86

Anm.: FoU-kostnader definieras i enlighet med SCB:s definition som kostnader för forskning och utveckling utförd av företaget eller på uppdrag av företaget. De mäts som driftkostnader plus periodiserade kapitalkostnader.

tet för samtliga, nämligen maskinindustrin och gruppen blandad branschtillhörighet. I dessa båda branschgrupper återfinns också flera av de största och mest internationella företagen.

Hur har utvecklingen varit? Finns det någon tendens till utflyttning av företagens FoU-verksamhet? I tabell 5:9 visas utvecklingen för genomgående koncerner 1965-78. (Bilderna är likartade om vi ser på samtliga koncerner i undersökningen respektive år, eftersom de genomgående koncernerna svarar för den överväldigande delen av FoU-kostnaderna: 90 % 1978.) Vi ser där att andelen FoU i Sverige visserligen har minskat från 91 % 1965 till 86 % 1978, men att hela denna minskning inträffade mellan 1965 och 1970. Därefter har andelen FoU i Sverige varit anmärkningsvärt konstant. Den minskning som inträffade före 1970 berodde på att ett stort företag flyttade ut huvuddelen av sin FoU-verksamhet till ett europeiskt forskningscentrum.

Det har alltså inte skett någon utflyttning av företagens FoU-verksamhet under 1970-talet, i den mening att en ökad andel av FoU-verksamheten förlagts till utlandet. FoU-kostnaderna har ökat i samma takt i Sverige och i utlandet. Huruvida riksbankens tillståndsgivning varit en återhållande faktor är omöjligt att säga. Bara det faktum att företagen känner till riksbankens negativa syn på sådan utflyttning gör förmodligen att de inte ens inkommer med någon ansökan. Mycket talar emellertid för att de allra flesta företagen även utan en sådan spärr skulle välja att bedriva forskningsverksamheten samlad och i anslutning till sin basproduktion i Sverige. Endast ett fåtal mycket stora företag, som har tyngdpunkten av sin produktion utanför Sverige, skulle kanske välja att förlägga den utanför Sverige om möjligheten gavs.

En hög FoU-intensitet, d v s höga FoU-kostnader relativt till företagets omsättning, kan vara inte bara en förklaring till multinationell verksamhet utan också en effekt av att företagen tillåts

Tabell 5:9. FoU-kostnadernas fördelning mellan Sverige och utlandet 1965-78 för genomgående koncerner. Procent

	1965	1970	1974	1978
FoU bedriven i Sverige i relation till total Fou	91,4	85,6	86,0	85,9

växa sig större genom produktion i utlandet. Det sistnämnda beror på att utlandsproduktion tillåter företagen att växa sig större inom sitt givna verksamhetsområde än de hade kunnat om de hade varit begränsade till produktion i Sverige och att ökad storlek tillåter företaget att investera mer i FoU. I tabell 5:10 redovisas tre olika mått på företagens FoU-intensitet. Enligt det första måttet sätts företagens totala FoU-kostnader i relation till deras totala koncernomsättning. Enligt det andra sätts samma FoU-kostnader i relation till de svenska koncernföretagens omsättning, d v s hemmamarknadsförsäljning plus export. Ett resultat av att företagen bedriver produktion i utlandet är då att FoU-intensiteten sett i relation till den svenska verksamheten är högre, vilket också illustreras av tabellen. Om vi antar, vilket är rimligt, att FoU bedriven i utlandet är lika tillgänglig för den svenska koncern delen som FoU bedriven i Sverige, så är det senare måttet det som är - i någon mening - bestämmande för det svenska företagets konkurrenskraft. Det sistnämnda förutsätter naturligtvis att det finns ett samband mellan kostnader för FoU, å ena sidan, och intäkter från FoU, å den andra. Det är ju FoU-resultaten som förutsätts påverka företagets konkurrenskraft.

Tabell 5:10. FoU-intensitet enligt alternativa mått
1965-78 för genomgående koncerner.
Procent

	1965	1970	1974	1978
Total FoU/total koncernomsättning	1,84	2,15	2,22	2,30
Total FoU/svenska koncernföretagens omsättning	2,48	3,01	3,25	3,77
Svensk FoU/svenska koncernföretagens omsättning	2,27	2,53	2,77	3,23

Det tredje måttet anger FoU-kostnader för FoU i Sverige i relation till de svenska företagens omsättning och tas med endast för att visa att FoU-intensiteten blir lägre om vi bortser från att företagen även har tillgång till den FoU som bedrivs av koncernen i utlandet.

Tabell 5:10 visar också hur FoU-intensiteten enligt de tre alternativa måtten har utvecklats för genomgående företag 1965-78: såväl den totala FoU-intensiteten (mått nr 1) som FoU-intensiteten för den svenska koncern delen (mått nr 2) har ökat stadigt under perioden. Den senare har ökat relativt mer beroende på att produktionen i Sverige inte har ökat lika snabbt som den totala produktionen. Utvecklingen visar således att företagen har ökat sina satsningar på FoU-verksamhet och att detta, för den svenska koncern delen, delvis underlättats av den växande utlandsproduktionen.

Skillnaden mellan FoU-intensiteten för den svenska koncern delen (mått 2) och den totala FoU-intensiteten (mått 1) - 1,47 procentenheter - skulle kunna vara effekten av utlandsproduktionen på företagens FoU-intensitet under förutsättning att 1) FoU-kostnadernas storlek bestäms enbart av företagens absoluta storlek och 2) utlandsproduktionen utgör ett nettotillskott till företagens produktion, d v s om företagen i alternativsituationen utan utlandsproduktion inte hade varit större i Sverige. Troligtvis gäller ingetdera antagande fullt ut. Det är t ex möjligt att ökningen i den totala FoU-intensiteten delvis beror av den ökade utlandsverksamheten. Det är också möjligt att företagen faktiskt hade varit större i Sverige om de inte hade tillåtits producera utomlands. Det sistnämnda beror bl a på implikationerna av utlandsproduktion för exporten från Sverige - en fråga som vi ju tar upp i kapitel 7. En fråga som vi också tar upp i orsaksanalysen i samma kapitel är hur en hög FoU-intensitet (enligt mått 2) påverkar de svenska företagens konkurrenskraft på utlandsmarknaderna.

Hittills har vi sett på de internationella koncernernas egen FoU-verksamhet. Men ett alternativ till att bedriva FoU i egen regi är att köpa FoU-resultat utifrån och ett alternativ till att utnyttja FoU-resultaten genom egen produktion hemma och utomlands är att sälja FoU-resultat till utomstående via licens och patent. I vilken utsträckning utnyttjar de utlandsinvesteringande företagen även dessa alternativ?

Tabell 5:11 visar de internationella koncernernas kostnader för köp av licenser, patent, royalties och "knowhow" från utomstående. Det är relativt blygsamma belopp, endast 5-10 % av koncernernas kostnader för egen FoU under perioden. Drygt hälften av dessa köp var från utlandet.

Koncernernas totala intäkter från försäljning av licenser, patent etc, vilket inkluderar intäkter från koncernbolag, framgår av tabell 5:12. De är beloppsmässigt större och genererar ett klart po-

Tabell 5:11. De internationella koncernernas kostnader för köp av licenser, patent, royalties och "know-how". Mkr

	1965	1970	1974	1978
Hela koncernens totala kostnader	50	99	128	172
varav:				
betalningar till utlandet	28	54	70	98

Tabell 5:12. De internationella koncernernas intäkter från försäljning av licenser, patent, royalties och "knowhow". Mkr

	1970	1974	1978
De svenska koncernföretagens totala intäkter		316	557
varav:			
utländska koncernföretag	111 ^a	200	333
utländska minoritetsägda företag		25	33
Övriga utländska företag		64	150

^a Endast producerande koncernföretag

sitivt tjänstenetto gentemot utlandet. Försäljningsintäkterna från utlandet är omkring tre gånger så stora som kostnaderna för köp av licenser, patent etc. Huvuddelen av de totala intäkterna kom från utlandet, omkring 60 % från utländska koncernföretag. En jämförelse med hela den svenska industrin visar att tjänstenettet är betydligt mer positivt för svenska utlandsinvestorer än för övriga svenska företag. Det speglar de internationella koncernernas starkare inriktning på FoU. Tjänstenettet för utlandsägda företag är, förmodligen av liknande skäl, betydligt mer negativt än för svensk industri i övrigt. (Jfr Promemorior från SCB 1978:7. Export av tjänster.)

De utländska koncernföretagens betalningar för licenser, patent etc tillsammans med den FoU som bedrivs i utlandet ger ett mått på de utländska koncernföretagens bidrag till koncernernas FoU-kostnader. Detta bidrag uppgick till 845 miljoner (333 miljoner plus 512 miljoner) 1978, vilket utgjorde 23 % av koncernernas totala FoU-kostnader samma år. Det motsvarar ungefär de utländska koncernföretagens andel av koncernernas totala produktionsvärde, som var drygt 25 % samma år. I genomsnitt kan därför utlandsföretagen sägas betala för "sin" andel av de internationella koncernernas totala FoU-kostnader. Men det bör understrykas att det finns stora variationer mellan enskilda företag i detta avseende. Flertalet företag tar inte direkt betalt för de FoU-resultat som kommer de utländska koncernföretagen till godo.

Till sist: En jämförelse av koncernernas totala kostnader för FoU och intäkter från försäljning av FoU-resultat och kunskap, i synnerhet om vi exkluderar den del som kommer från de utländska koncernföretagen som kanske inte är marknadsstyrd, visar att försäljning av sådan kunskap inte är ett attraktivt alternativ till att utnyttja den själv. Försäljningsintäkterna (exklusive från den utländska koncern delen) utgjorde endast 6 % av koncernernas totala FoU-kostnader. En slutsats vi kan dra av detta är att om företagen inte tilläts producera utomlands skulle intäkterna från försälj-

ning av FoU-resultat sannolikt inte kunna uppväga intäktsbortfallet från den egna produktionen. De internationella koncernerna är helt enkelt ett effektivare instrument för internationell spridning av kunskap och genom sin internationella verksamhet har dessa koncerner möjlighet att investera mer i specialiserad forsknings- och utvecklingsverksamhet. Dessa slutsatser är helt i linje med teorin för drivkrafterna bakom och effekterna av företagets internationalisering, som framhölls i kapitel 2.

5.6 Sammanfattande synpunkter

I detta kapitel har vi tagit upp olika aspekter av sambandet mellan utlandsproduktion och utrikeshandel. Diskussionen har utmynnat i bl a följande slutsatser.

De producerande dotterbolagens utveckling under perioden 1965-78 pekar mot en ökad specialisering mellan koncernernas svenska och utländska delar. Bakom denna slutsats ligger de utländska produktionsbolagens under perioden starkt höjda exportandel samt det förhållandet att en stor del av dotterbolagens export avsätts i länder där samma koncerner också bedriver produktion. Handel mellan länder där de utlandsinvesterade koncernerna bedriver produktion tyder på att koncernbolag i olika länder - åtminstone delvis - är specialiserade till olika tillverkning. Detta gäller både de svenska koncernföretagen som exporterar till utländska produktionsbolag och de utländskas koncernföretagen som exporterar till länder där det finns producerande systerföretag.

Innebörden kan sägas vara följande: En ökad specialisering utgör en motvikt mot den uppsplittring av produktionen - ofta framdriven av handelshinder av olika slag - som utlandsproduktion i sig innebär. Den innebär att de utlandsinvesterade koncernerna ändå

i viss utsträckning kan utnyttja olikheter i produktionsförutsättningar mellan länder och eventuella stordriftsfördelar i produktionen på ett effektivitetshöjande sätt.

Utvecklingen av den totala svenska exportförsäljningen på marknader där svenska företag bedriver produktion tyder - sett över hela perioden 1965-78 - på att det finns ett negativt samband mellan exporttillväxt och produktionstillväxt i utlandet. Givet att utlandsproduktion och export från Sverige är alternativa sätt att förse utlandet med svenska varor är detta vad man skulle vänta sig. Det negativa sambandet gäller framför allt mellan utlandsproduktionen och svensk export till andra än producerande dotterföretag. Exporten till de senare har ökat i samma takt som utlandsproduktionen och har därigenom delvis kompenserat bortfallet av övrig export. Denna utveckling är förenlig med hypotesen att export till producerande dotterföretag utgörs av varor som är komplementära till utlandsproduktionen och övrig export till landet utgörs av varor som är substitut för eller i varje fall är icke-komplementära till utlandsproduktionen. Vi kommer att testa den hypotesen i kapitel 7, när vi analyserar effekten av ökad utlandsproduktion på svensk export. Det hittills beskrivna sambandet säger ju inte om den "komplementära" exporten hade ökat lika mycket, eller om "substitutexporten" hade minskat lika mycket, även utan utlandsproduktion.

Med anledning av trenden mot ökad tillväxt genom förvärv har vi undersökt hur produktionsbolag som tillkommit genom köp av utländska företag skiljer sig från helt nystartade företag. Vi fann bl a att de förra initieilt har en lägre benägenhet att köpa såväl färdigvaror för återförsäljning som insatsvaror för vidare bearbetning från de svenska koncernföretagen och att denna skillnad tycks kvarstå under ganska lång tid. Huruvida detta innebär att en eventuell komplementaritetseffekt på svensk export är mindre positiv när företagen expanderar genom förvärv beror - återigen -

på hur utvecklingen skulle ha varit om det utländska företaget inte hade köpts av det svenska företaget. Det förefaller emellertid sannolikt att såväl (den positiva) komplementaritetseffekten som (den negativa) substitutionseffekten på svensk export är mindre när utlandsproduktionen ökar till följd av övertagandet av befintliga företag i utlandet. Det viktigaste skälet är att övertagandet - i varje fall på kort sikt - inte medför en ökning av denna typ av produktion i utlandet.

I vår redogörelse för de internationella koncernernas FoU-verksamhet konstaterade vi att denna till närmare 90 % var belägen i Sverige och att det inte har funnits någon tendens under 1970-talet att förlägga en ökad andel till utlandet. Under en period när koncernernas tillverkning har förskjutits mot utlandet har således FoU-verksamheten bibehållits i Sverige. Ett skäl till detta kan naturligtvis vara att den svenska regleringspolitiken haft en återhållande inverkan. Ett annat - och tillräckligt - skäl är de stordriftsfördelar som kan uppnås om verksamheten hålls samlad i kombination med det förhållandet att det inte finns hinder mot att överföra FoU-resultaten till utlandet motsvarande de hinder som finns för överföringen av varor. Det sistnämnda betyder att, i den mån företagen skulle finna det lönsammare att bedriva sin FoU utanför Sverige, skulle de förmodligen vilja flytta ut hela sin FoU-verksamhet och sätta upp ett utländskt forskningscentrum. Detta är också vad ett av de största utlandsinvesterande företagen gjorde 1965-70. Beroende på fördelarna med att bedriva FoU-verksamheten i anslutning till företagets huvudsakliga tillverkning, som i de allra flesta fall än så länge ligger i Sverige, är en sådan utflyttning knappast aktuell för andra än ett fåtal mycket stora utlandsinvesterare.

Köp och försäljning av licens och patent är ett alternativ till att bedriva FoU i egen regi och till att utnyttja FoU genom egen tillverkning, men det är ett alternativ som utnyttjas i ganska liten utsträckning. De internationella koncernerna bygger sin verksam-

het nästan uteslutande på egen FoU och väljer att utnyttja resultaten nästan helt i egen regi. Produktion vid egna dotterföretag i utlandet tycks således ha varit ett betydligt mer lönsamt alternativ än försäljning av licens och patent. Därigenom har utlandsproduktionen också gjort det möjligt att upprätthålla en hög FoU-verksamhet.

Kapitel 6

Analys av utlandsproduktionens bestämningsfaktorer och effekter: Teoretisk modell. Skattningsmetod och skattningsekvationer

Detta kapitel ägnas åt en kortfattad presentation av den teoretiska modell som ligger till grund för den empiriska analysen av utlandsproduktionens bestämningsfaktorer och effekter i nästa kapitel. De skattningsmetoder som kommer att användas och de samband som kommer att testas redovisas även. Med undantag för diskussionen i avsnitt 6.4 av hur data för flera år kommer att utnyttjas i den empiriska analysen är kapitlet en starkt förkortad version av kapitel 4 med tillhörande appendix i Swedenborg (1979). Den teoretiskt-tekniskt ointresserade läsaren kan undvara framställningen efter det inledande avsnittet som förklarar varför vi vill använda ekonometrisk analys för att bestämma orsakerna till och effekterna av utlandsproduktion.

6.1 Varför ekonometrisk analys?

I kapitel 2 och i samband med beskrivningen av de internationella koncernernas tillväxt i Sverige och i utlandet i tidigare kapitel har vi skisserat den typ av faktorer som kan förväntas förklara företagens produktionstillväxt i utlandet, nämligen faktorer som skapar skillnader mellan företag i konkurrenskraft och mellan länder i produktionskostnader och handelshinder. Den därefter beskrivna utvecklingen är i mycket grova drag förenlig med en sådan förklaringsansats. Men vi kan inte på grundval av den säga vare sig om eller hur mycket enskilda faktorer verkligen förklarar olikheter mellan företag och mellan länder i utlandsproduktio-

nens tillväxt. För detta krävs en statistisk analys där man numeriskt preciserar inflytandet av enskilda förklaringsfaktorer på utlandsproduktion och export. Regressionsanalys är då en vanlig metod.

Regressionsanalys är förvisso inte den enda metod som kan användas för att testa hypoteser vi har om vad som ligger bakom utlandsproduktionens framväxt. Men den har vissa fördelar jämfört med alternativa metoder, såsom intervjuundersökningar och fallstudier. För det första ger den ökad precision i resultaten, som exempelvis numeriska estimat, vars tillförlitlighet, åtminstone vad gäller slumpmässiga felkällor, kan uppskattas i form av signifikansangivelser till varje enskild regressionskoefficient. För det andra möjliggör den analys av det omfattande datamaterialet i denna studie. Det större antalet observationer, i sin tur, tillåter generella slutsatser som är mer tillförlitliga än de som kan dras i begränsade intervjuundersökningar eller fallstudier.

Naturligtvis kan de olika metoderna komplettera varandra. De generella slutsatser som regressionsanalysen möjliggör har ju ett pris. Generella förklaringar och slutsatser måste alltid bygga på förenklingar och försök att från en mängd enskildheter urskilja vad som är gemensamt och bestående. Varje företag och varje investeringsbeslut är ju unikt i den meningen att det kännetecknas av flera för företaget och situationen speciella faktorer. Det är i princip möjligt att fullständigt beskriva, och därigenom förklara, ett speciellt företags beteende i en speciell situation, t ex genom en fallstudie. Men denna förklaring har inte någon giltighet för andra företag och andra situationer. Därmed har den ett mycket begränsat värde som underlag för prognoser och för ekonomisk politik. Allmängiltigheten köps oundgängligen på bekostnad av detaljrikedomen och det unika.

Den regressionsanalys vi kommer att göra i det följande tillåter oss att bestämma den partiella effekten på exporten av (exogena) förändringar i utlandsproduktionen. Eller, uttryckt något annorlun-

da, den gör det möjligt att fastställa hur exporten förändras när utlandsproduktionen ökar, allt annat lika. En ytterligare fördel jämfört med intervjuundersökningar och fallstudier kan därmed sägas vara att regressionsanalysen inte nödvändiggör subjektiva tolkningar av vad alternativet till utlandsproduktionen hade varit för att fastställa effekten av ökad utlandsproduktion.

Innebörden av det sistnämnda kan illustreras genom en jämförelse med den tidigare (i kapitel 2) refererade amerikanska studien, som kom fram till att amerikanska utlandsinvesteringar kan ha inneburit ett bortfall på 1,3 miljoner arbetstillfällen. (U.S. Tariff Commission, *ibid.*) Den amerikanska utredningen arbetade med olika antaganden om vad alternativet till utlandsproduktion från amerikanska företag skulle ha varit. Den negativa effekten på -1,3 miljoner arbetstillfällen var då resultatet av de mest "pessimistiska" antagandena om alternativet till utlandsproduktion, nämligen att utan amerikanska företags produktion i utlandet skulle motsvarande produktion inte ha kommit till stånd utanför USA. Det mest "optimistiska" antagandet om alternativet var att sådan produktion hade kommit till stånd, vilket gav vid handen att antalet arbetstillfällen i USA skulle ha ökat med 0,5 miljoner. Sanningen antogs ligga däremellan, dvs mellan -1,3 och +0,5 miljoner arbetstillfällen. Men var däremellan blir var och ens bedömning och beror på vad man tror om konkurrensförhållanden på utlandsmarknaderna, dvs i vilken utsträckning amerikanska företags utlandsproduktion skulle kunna ha ersatts av utländska företags produktion. Bestämningen av ett sådant intervall är belysande, men den kontroversiella frågan om huruvida effekten av att tillåta utlandsproduktion är positiv eller negativ kvarstår uppenbarligen. Poängen med den analys som kommer att göras här är att subjektiva bedömningar av var i detta intervall effekten verkligen ligger blir onödiga, eftersom storleken på denna effekt kommer att skattas direkt.

Innan vi ger oss i kast med den empiriska analysen måste vi emellertid ha klart för oss vilka hypoteser vi vill testa och hur vi skall uttrycka dem för att kunna testa dem på tillgängliga

data. Vi måste alltså specificera de teoretiska sambanden och de empiriska skattningsekvationerna och definiera de däri ingående variablerna.

6.2 Den teoretiska modellen

Vi utgår från en enkel modell över ett vinstmaximerande företag som producerar en enda vara och har möjlighet att sälja och producera i mer än ett land.¹ Vi antar att efterfrågan på företagets produkt är mindre än oändligt elastisk, dvs att efterfrågekurvan är negativt lutande. Detta skulle vara fallet om vi antar att företaget säljer en differentierad produkt, dvs en produkt som i köparnas ögon inte är helt likvärdig konkurrenternas, eller om det är så stort relativt till marknaden att det inte kan öka sin försäljning utan att sänka priset. Betydelsen av dessa antaganden kommer att framgå snart. Vi antar också, för enkelhetens skull, att den hemmaproducerade varan säljs både hemma och på export, men den utlandsproducerade varan säljs bara utomlands.

Försäljning hemma och utomlands och produktion hemma och utomlands bestäms simultant i en sådan modell av villkoren för vinstmaximering. Dessa är att (1) marginalkostnaden för produktion hemma är lika med marginalintäkten från försäljning hemma, (2) marginalkostnaden för produktion utomlands är lika med marginalintäkten från försäljning utomlands, och (3) marginalintäkten hemma är lika med marginalintäkten utomlands.²

Modellen kan illustreras diagrammatiskt som i figur 6.1. Figuren visar företagets marginalintäktskurva och marginalkostnadskurva vid försäljning respektive produktion hemma (H) samt dess margi-

¹ En sådan modell har utvecklats av Horst (1969) och utnyttjats i Swedenborg (1979).

² För en fullständigare presentation av modellen, se Swedenborg (1979).

nalintäktskurva och marginalkostnadskurva vid försäljning respektive produktion utomlands (A). Marginalintäktskurvorna är härledda från respektive efterfrågekurvor, som emellertid inte visas i figuren. Det totala utbudet på utlandsmarknaden erhålls genom horisontell summering av exportutbudskurvan (X^S) plus marginalkostnadskurvan för produktion utomlands (MC_A). Exportutbudskurvan, i sin tur, härleds som den horisontella skillnaden mellan marginalkostnadskurvan och marginalintäktskurvan hemma (MC_H och MR_H).

I figuren uppfylls alla vinstmaximeringsvillkoren i den punkt där marginalintäktskurvan utomlands (MR_A) skär den totala utbudskurvan¹ utomlands ($MC_A + X^S$).² Den optimala produktionen och försäljningen hemma respektive utomlands (QH, QA, SH och SA) samt exportvolymen (SX) avläses på den horisontella axeln. ($SX = QH - SH = SA - QA$). Priset på hemmamarknaden och utlandsmarknaden vid den givna försäljningsvolymen kan avläsas på respektive efterfrågekurva, som dock ej är inritade i diagrammet.

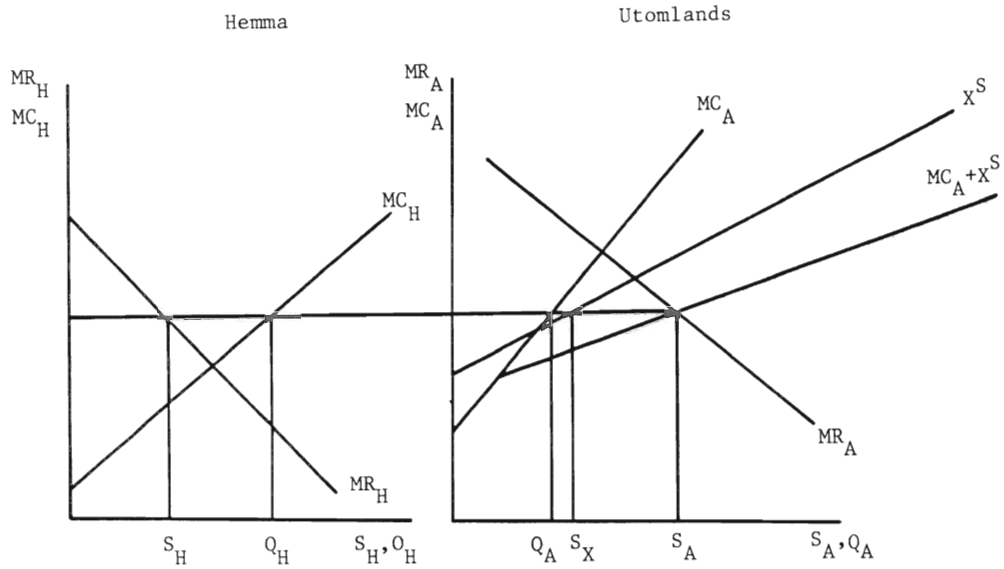
Modellen visar hur försäljning och produktion hemma och utomlands samt export bestäms simultant av efterfråge- och kostnadsförhållanden hemma och utomlands. Exogena variabler i modellen är alla faktorer som påverkar företagets efterfråge- och utbudskurvor hemma och utomlands. Vi skall närmare specificera vilka dessa är nedan, men först skall vi peka på några viktiga slutsatser som följer av denna enkla modell.

För det första kan vi med hjälp av diagrammet direkt avläsa effekterna av att företagen inte skulle tillåtas producera utomlands. Om en bindande kvantitativ reglering av företagets utlandsproduktion införs, försvinner ett av vinstmaximeringsvillkoren,

¹ En terminologi som används i brist på bättre. Utbudskurvan i strikt mening existerar ju inte för en monopolist.

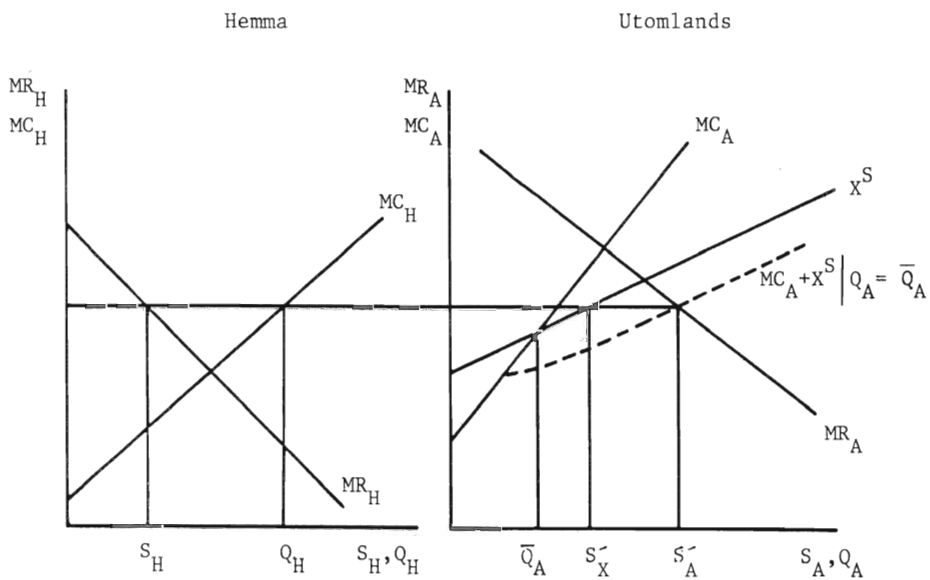
² Det följer av att $MR_H = MC_H$ på alla punkter längs X^S och $MR_H = MC_H = MC_A$ på alla punkter längs ($MC_A + X^S$), vilket gäller vid horisontell summering av dessa kurvor.

Figur 6.1 Bestämning av företagets produktion och försäljning hemma (H) och utomlands (A)



Villkoren för vinstmaximering är:
 $MC_H = MR_H$
 $MC_A = MR_A$
 $MR_H = MR_A$

Figur 6.2 Bestämning av företagets produktion och försäljning hemma (H) och utomlands (A) vid reglering av utlandsproduktionen ($\bar{Q}_A \leq Q_A$)



Villkoren för vinstmaximering är:
 $MC_H = MR_H$
 $MR_H = MR_A$

nämmligen att marginalkostnaden för utlandsproduktion skall vara lika med marginalintäkten utomlands. Vinstmaximering ger nu andra jämviktsvärden, som illustreras i figur 6.2. Utlandsproduktionen tillåts där inte överstiga \bar{Q}_A . Det totala utbudet utomlands anges då av den streckade "utbudskurvan", som är mindre elastisk än den i figur 6.1. Jämfört med i figur 6.1 är priset högre och försäljningen både hemma och utomlands mindre, medan hemma-produktionen och exporten är större.

En otvetydig effekt av att tillåta utlandsproduktion är således att företaget är större - totalt sett - än det annars skulle vara.¹

Effekten på exporten av att utlandsproduktion tillåts är alltid negativ ($SX > SX'$) för ett företag som producerar en enda vara. Då finns ju bara en substitutionseffekt.

För ett flerproduktföretag kan det emellertid finnas effekter på företagets andra produkter på grund av att utlandsproduktionen sänker priset på den utlandsproducerade varan. Om dessa produkter huvudsakligen är komplementära, ökar efterfrågan på dessa. Efterfrågan såväl hemma som utomlands på de komplementära varorna skiftar ut och exporten av dem kan förväntas öka. Om de huvudsakligen är substitut, är effekten den omvända. Nettoresultatet för ett flerproduktföretag kan inte avgöras på a priori grunder utan är en empirisk fråga.

För det andra framgår betydelsen av antagandet om negativt lutande efterfrågekurva också från figurerna. Om efterfrågan både hemma och utomlands var oändligt elastisk - som vid perfekt kon-

¹ Denna slutsats gäller oavsett vilka antaganden som görs beträffande företagets efterfråge- och utbudskurvor. Företaget kommer endast att producera utomlands om det därmed kan sänka sina totala kostnader. Lägre totala kostnader innebär alltid större försäljningsvolym så länge efterfrågan inte är fullständigt oelastisk. Alla relevanta utseenden på efterfråge- och utbudskurvorna leder därför till denna slutsats.

kurrens - skulle efterfrågekurvan vara en horisontell linje vid det utifrån givna priset ($MR_H = MR_A = p$). Företagets produktionsvolym bestäms av att marginalkostnaden hemma och marginalkostnaden utomlands är lika med priset. Avvägningen mellan hemmamarknadsförsäljning och utlandsförsäljning blir då obestämd, eftersom företaget kan sälja allt det producerar på endera av de två marknaderna.

Vidare är det uppenbart att perfekt konkurrens på enbart utlandsmarknaden är tillräckligt för att en reglering av utlandsproduktionen inte skall ha någon effekt på priset och därmed inte heller på exporten eller hemmamarknadsförsäljningen. En nödvändig förutsättning för att exporten skall påverkas av att utlandsproduktion tillåts är således att efterfrågan i utlandet inte är fullständigt elastisk, dvs har ett sådant utseende som har antagits i figurerna 6.1 och 6.2. Huruvida denna förutsättning är uppfylld i praktiken är naturligtvis en empirisk fråga.

6.3 Testbara hypoteser

Vilka testbara hypoteser rörande utlandsproduktionens bestämningsfaktorer och effekter kan vi formulera med utgångspunkt från denna modell? Bestämningsfaktorerna är, som framgått ovan, de som påverkar företagets efterfråge- och kostnadsförhållanden hemma och utomlands. De kan indelas i sådana som skapar skillnader mellan länder, mellan branscher och mellan företag vid en given tidpunkt. Förändringar i samma bestämningsfaktorer leder till förändringar i utlandsproduktionen över tiden.

För ett enskilt företag bestäms utlandsproduktionens omfattning totalt och i olika länder av skillnader mellan länder bl a i marknadens storlek, tullar och andra handelshinder på efterfrågesidan och i priset på produktionsfaktorer (kapital, arbetskraft och insatsvaror) på kostnadssidan. Främst priset på internationellt relativt

örörliga produktionsfaktorer, t ex naturtillgångar och arbetskraft, kan förväntas skilja sig mellan länder och påverka produktionens lokalisering. Högre tullar i ett land, allt annat lika, betyder att utlandsproduktionen är relativt större och exporten relativt mindre än i andra länder.

I en jämförelse mellan företag i olika branscher bestäms utlandsproduktionens omfattning av olikheter mellan branscher och mellan företag. Olika branschkaraktäristika såsom relativ faktor användning (den relativa användningen av kapital, olika kategorier arbetskraft, FoU-resurser och råvaror) och stordriftsfördelar i produktionen samt transportkostnader för olika produkter leder till olikheter i produktionens lokalisering mellan branscher. Om exportlandet kännetecknas av relativt höga löner för utbildad arbetskraft, till exempel, kommer produktionskostnaderna hemma jämfört med utlandet att vara relativt högre inom branscher som använder denna typ av arbetskraft relativt mer. Företag i sådana branscher kommer att förlägga en relativt större andel av sin produktion utomlands än företag i andra branscher.

Olikheter mellan företag inom samma bransch beror på företags-specifika faktorer. Hit hör sådana faktorer som ger upphov till en företagsspecifik konkurrens fördel såsom patenterade produkter och ett överlägset marknadsföringskunnande på efterfrågesidan och patenterad teknologi och ackumulerat produktionskunnande på kostnadssidan. En företagsspecifik konkurrens fördel gör att företaget växer sig större än det annars skulle kunna. (Jfr kapitel 2.) Där emot påverkar det inte i sig företagets val mellan export och produktion utomlands.

Sammanfattningsvis kan vi säga att ett företag kommer att ha en mer omfattande utlandsproduktion ju lägre priset på relativt örörliga produktionsfaktorer utomlands relativt till i exportlandet eller ju högre handelshindren är. Skillnader i utlandsproduktionens omfattning mellan företag och branscher beror på företags-specifika

konkurrens fördelar som påverkar företagens storlek och på betydelsen av branschkaraktäristika som påverkar produktionens lokalisering. Dessa hypoteser kommer vi att testa.

Beträffande effekterna av att företagen tillåts producera utomlands har redan sagts att det kan finnas både en substitutions- och en komplementaritetseffekt och att nettoeffekten därför är osäker på teoretiska grunder. Mycket talar emellertid för att ökad export av komplementära varor åtminstone delvis uppväger minskad export av samma varor som produceras utomlands. Så t ex finns det flera skäl för att förlägga just sammansättningsledet till utlandet. Detta produktionsled är ofta en relativt arbetskraftsintensiv process och därför relativt känsligt för lägre löner i utlandet. Transportkostnader och tullar - till följd av s k tull-eskalering - är ofta högre för en sammansatt produktion än för komponenter. Praktiskt taget alla svenska företag med produktion utomlands exporterar också insatsvaror till sina utländska produktionsbolag.

En annan typ av komplementaritet uppstår på grund av vissa "institutionella" faktorer. En sådan, som sannolikt är viktig i praktiken, är krav från värdlandets sida att åtminstone en del av företagets försäljning i landet utgörs av varor som tillverkats lokalt, eller mer subtilt, offentlig upphandling som diskriminerar mot utländska tillverkare. En sådan politik kan motiveras av försvarspolitiska överväganden (som är fallet med vissa produkter) eller vara en del av en medveten utvecklingspolitik (som i flertalet u-länder). Vanligtvis gäller kravet på lokal tillverkning endast en del av företagets produktion, medan resten får utgöra importerade varor, förutsatt att företaget faktiskt producerar i landet. Effekten av att tillåta utlandsproduktion i sådana fall är naturligtvis enbart positiv, eftersom företagets export till landet är helt beroende av att utlandsproduktion finns.

I den empiriska analysen skall vi försöka fastställa storleken av eventuella substitutions- och komplementaritetseffekter för att kunna bestämma nettoeffekten på svensk export av att svenska företag tillåts producera utomlands.

En ytterligare effekt av utlandsproduktionen som påvisats i detta avsnitt är att utlandsproduktionen tillåter företagen att växa sig större inom sitt givna produktområde. Ökad storlek möjliggör ökade investeringar i FoU, i utbyggnaden av ett specialiserat distributionsnät etc, vilket ökar företagets konkurrenskraft både hemma och utomlands. (Jfr kapitel 2.) Indirekt, och på längre sikt, påverkas exporten av att utlandsproduktion tillåts också genom detta. Dessa indirekta effekter, som kan antas vara positiva och särskilt viktiga i ett längre perspektiv, kommer vi inte att kunna kvantifiera i den empiriska analysen, eftersom det skulle kräva en mer komplicerad simultan skattningsmodell. Det är ändå viktigt att ta hänsyn till dem i en utvärdering av utlandsproduktionens effekter, och vi har redan berört dem i avsnitt 5.5.

6.4 Skattningssekvationer och skattningsmetod: tvärsnitt, tidsserie och tvåstegsskattning

De data som vi använt för att analysera utlandsproduktionens bestämningsfaktorer och effekter avser samtliga svenska industriföretag med producerande dotterbolag i utlandet och varje producerande dotterbolag i utlandet. Uppgifterna baseras nämligen på totalundersökningar. De finns för fyra olika år: 1965, 1970, 1974 och 1978.

Datamaterialet är väsentligen ett tvärsnittsmaterial, eftersom det finns betydligt fler observationer över individer (företag och länder) för varje enskilt år (uppemot 400 observationer) än det finns observationer för en enskild individ (företag eller land) över tiden (4 observationer). Det betyder att materialet kan användas för att regressionskatta rena tvärsnittssamband ett visst år, men inte för skattning enbart av tidsseriesamband. Däremot kan vi göra kombinerade tvärsnitts- och tidsserieskattningar samtidigt på alla observationer i materialet. Vi skall redogöra för det nedan, men först några ord om vad tvärsnitts- respektive tidsserieanalys visar och därmed vilken metod som är lämpligast för de samband vi vill bestämma.

Tvårsnittsanalys och tidsserieanalys ger svar på olika frågor. Tvårsnittsanalysen förklarar olikheter i t ex utlandsproduktionens omfattning mellan företag och länder. Tidsserieanalysen förklarar förändringen i utlandsproduktionen över tiden för ett enskilt företag eller ett aggregat av företag. Under vissa förutsättningar kan tvårsnittssambandet tolkas som ett tidsseriesamband, nämligen om företagets utveckling över tiden kan beskrivas av olikheter mellan företag i dag.¹

De effekter vi vill belysa är effekter på mikronivå, d v s de gäller det enskilda företags beteende. En typ av fråga är effekten av att ett enskilt företag ökar sin konkurrenskraft genom att öka sin satsning på FoU relativt till alla andra företag, eller att ett visst land förändrar sin position gentemot andra länder genom att ensidigt höja sina handelshinder. Sådana hypotetiska förändringar relativt till andra företag eller andra länder vid en given tidpunkt kan belysas av tvårsnittsanalys på mikronivå.

En annan typ av fråga är effekten av att ett enskilt företag ökar sin satsning på FoU när andra företag kanske också förändras i detta avseende, eller effekten av ökad marknadsstorlek i ett land när alla andra marknader också växer. Förändringar för ett enskilt företag eller ett visst land över tiden som inte innebär förändringar relativt till andra företag och länder belyses bäst av en tidsserieanalys på mikronivå. Till denna typ av fråga hör också effekten av en generell reglering av företagets utlandsproduktion. Hur påverkas det enskilda företaget (eller ett aggregat av företag) av att en kvantitativ reglering av företagets utlandsproduktion införs?

¹ Förutsättningarna för att detta skall gälla är 1) att samtliga företag befinner sig i långsiktig jämvikt, d v s att inte tillfälligheter gör att de har en lägre eller högre utlandsproduktion än som motiveras av de exogena variablerna; 2) att inverkan av de exogena variablerna på ett enskilt företag är densamma om bara det enskilda företags situation förändras (vilket är experimentet i tvärsnittet) som när alla företags situation förändras (vilket oftast är fallet över tiden).

Datamaterialet tillåter oss då att skatta ekvationer av följande

$$y_{ijt} = a + bx_{it} + cx_{jt} + dx_{ijt} + e \quad (1)$$

där indiceringarna i , j och t anger företag, land respektive år.

Den beroende y -variabeln varierar alltså över företag, länder och år medan de oberoende variablerna varierar över företag och/eller länder och över tiden. Om y är utlandsproduktionens omfattning kan vi exempelvis förklara skillnader i denna mellan företag (i) med företags- och branschkaraktistika (x_i) samtidigt som vi håller land (j) och tidpunkt (t) konstant. Vi kan också förklara skillnader i utlandsproduktionens omfattning mellan länder (j) med länderkaraktistika (x_j) samtidigt som vi håller företag (i) och tidpunkt (t) konstant. Om vi kombinerar dessa ansatser får vi en tvärsnittsanalys över företag och länder ett givet år, som visar vilka faktorer som förklarar skillnader mellan företag och länder i utlandsproduktionens omfattning.

I min tidigare analys av utlandsproduktionens bestämningsfaktorer och effekter (Swedenborg, 1979) använde jag tvärsnittsanalys över företag och länder för ett enda år (1974). Detta är en vanlig metod och ofta den enda möjliga, eftersom man vanligen inte har jämförbara tvärsnittsdata för flera tillfällen. Vi skall även göra en sådan analys i det följande men vi skall också gå ett steg längre och utnyttja det faktum att vi har data för fyra år.

Tvärsnittsdata för olika år kan utnyttjas dels för att testa stabiliteten i de skattade tvärsnittssambanden, dels för att skatta sambanden över tiden. I det förra fallet skattar man ett tvärsnittssamband för varje år och jämför sedan skattningarna för att fastställa om de är stabila. Om sambanden är instabila kan man gå vidare och försöka förklara vad instabiliteten beror på. Man kan t ex undersöka om det finns en tidstrend i tvärsnittssambanden,

dvs en tendens till ökning eller minskning, över tiden. I det senare fallet testas man ett faktiskt tidssamband genom att låta observationerna i ekvation (1) variera över tiden (t) samtidigt som man kontrollerar för inflytandet av skillnader mellan företag och länder.

Ett sätt att regressionskatta det kombinerade tvärsnitts- och tidsseriematerialet, som vi kommer att utnyttja, är att konstanthålla inverkan av unika företags-, land- och tidpunktkarakteristika med hjälp av dummyvariabler för företag, land och år. Vi kommer att göra det genom att skatta följande typ av ekvationer.

$$y_{ijt} = (a_0 + a_t D_t) + (b_0 + b_t D_t) x_{1ijt} + (c_0 + c_t D_t) x_{2ijt} + (d_0 + d_t D_t) x_{3ijt} \quad (2)$$

$$y_{ijt} = (a_0 + a_i D_i + a_j D_j) + (b_0 + b_i D_i) x_{1ijt} + (c_0 + c_j D_j) x_{2ijt} + (d_0 + d_i D_i + d_j D_j) x_{3ijt} \quad (3)$$

där $i = 1 \dots m$

$j = 1 \dots n$

$t = 1 \dots 4$

I ekvation (2) varierar den beroende variabeln över företag (i) och länder (j) medan tidpunktkarakteristika hålls konstant med hjälp av dummyvariabeln D_t . Ekvation (2) är således ett sätt att utnyttja data för flera år för en utvidgad tvärsnittsanalys. Koefficienterna a_0 , a_t , b_0 , b_t etc visar om och hur tvärsnittssambanden skiljer sig mellan olika år.

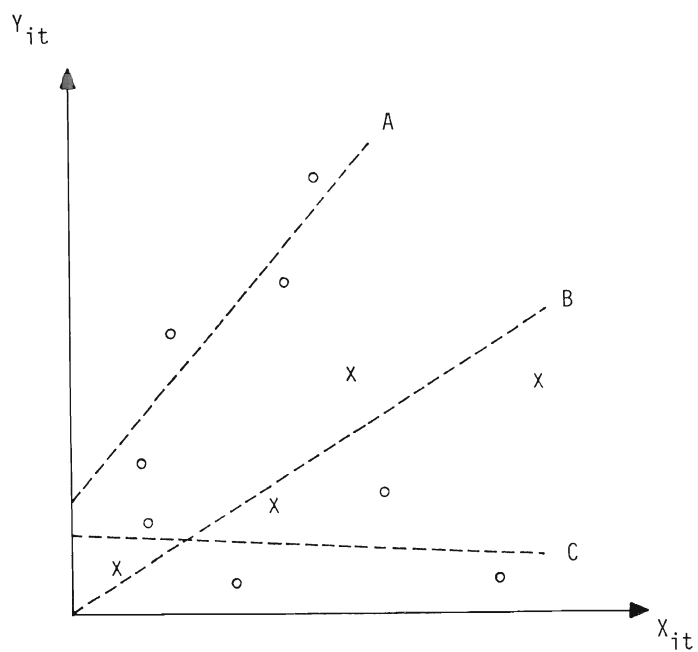
I ekvation (3) varierar den beroende variabeln över tiden (t) medan karakteristika, som är unika för enskilda företag (i) och länder (j), hålls konstanta genom dummyvariablerna D_i och D_j . Ekvation (3) är således ett sätt att utnyttja tvärsnittsdata för flera år för att skatta ett tidssamband. Koefficienterna a_i , a_j , b_i , c_j etc visar hur tidssambandet varierar mellan olika företag och länder.

Dummyvariabeltekniken tillåter oss att dekomponera inflytandet av de exogena variablerna på vad som är gemensamt för samtliga företag, länder, etc och det som är unikt för varje företag, etc. Om y = exporten och x_3 = utlandsproduktionen visar d_i hur effekten av x_3 på y varierar mellan företag och d_j hur den varierar mellan länder. Genom att beräkna medelvärdet av t ex d_i kan vi också beräkna avvikelserna av d_i för varje företag från medelvärdet. Vi får därmed ett mått på hur stor variansen är i den exogena variabelns effekt på den beroende variabeln till följd av unika företagskaraktäristika.

I praktiken kommer vi inte att skatta ekvation (3) i precis den form som beskrivits ovan. Det viktigaste skälet är att en sådan uttömmande användning av dummyvariabler som i (3) innebär ett kraftigt ökat antal oberoende variabler och minskat antal frihetsgrader och därmed försämrade precision i skattningarna. Det vore liktydigt med att skatta ett tidssamband på bara fyra observationer i tiden. (Antalet frihetsgrader minskar med $m \cdot D_i + n \cdot D_j + m \cdot x_i + n \cdot x_j$. I vårt fall skulle antalet frihetsgrader minska från ca 775 till 330.) I stället kommer vi att skatta en "modifierad" form av (3), som innebär att interceptet (a_i, a_j) tillåts variera mellan företag och länder, medan lutningskoefficienterna antas vara lika ($d_i = c_j = d_j = 0$).

Innebörden av det som sagts ovan kan illustreras diagrammatiskt som i figur 6.3. Figuren illustrerar ett hypotetiskt samband mellan export och utlandsproduktion. Punkterna är observationer för enskilda företag olika år. Vi vill skatta en regressionslinje som beskriver effekten av utlandsproduktionen på exporten för ett enskilt företag över tiden. Genom $a_i D_i$ tillåts interceptet vara olika för olika företag. Genom $d_i D_i$ kan lutningen på regressionslinjen, dvs effekten av utlandsproduktionen på exporten, vara olika för olika företag, som i figur 6.3. Om $d_i D_i$ däremot sätts lika med noll kommer den skattade linjen att ha samma lutning för alla företag. Den skattade effekten av utlandsproduktionen

Figur 6.3 Illustration av hur tidsseriesambanden kan variera över tvärsnittet



$$y_{it} = (a_0 + a_i D_i) + (b_0 + b_i D_i) x_{it}$$

i = A, B, C...

t = 1965, 1970, 1974, 1978

kommer då att visa det genomsnittliga sambandet för samtliga företag över tiden, dvs den kommer att innehålla såväl olikheter mellan företag som förändringar över tiden. Den visar då inte ett "rent" tidssamband.

6.5 Tvåstegsskattning

Vi vill fastställa dels de underliggande bestämningsfaktorerna till exporten och utlandsproduktionen, dels effekten på exporten av en kvantitativ reglering av utlandsproduktionen. Det förstnämnda syftet innebär att vi vill skatta en ekvation för exporten och en för utlandsproduktionen i reducerad form:

$$SX = f_1(\mu_1, \dots, \mu_n) \quad (4)$$

$$QA = f_2(\mu_1, \dots, \mu_n) \quad (5)$$

där exporten (SX) och utlandsproduktionen (QA) endast beror av de exogena förklaringsvariablerna (μ_1, \dots, μ_n) .

Det andra syftet innebär att vi måste skatta en 2-ekvationsmodell i två steg. Orsaken är att både exporten (SX) och utlandsproduktionen (QA) är endogena variabler i modellen och att man inte kan använda en endogen variabel (QA) för att förklara en annan endogen variabel (SX).¹

För att utröna effekten på exporten av exogena förändringar i utlandsproduktionen (till följd av regleringar) är det nödvändigt att utlandsproduktionen ingår som en exogen variabel i exportekvationen. Detta kan åstadkommas genom en skattning i två steg (two-

¹ Modellen har följande principiella utseende i strukturform:

(i) $SX = f_1(QA, \mu_1, \dots, \mu_n)$

(ii) $QA = f_2(SX, \mu_1, \dots, \mu_n)$

stage-least-squares-estimation). I första steget skattar man ekvationen för utlandsproduktionens bestämningsfaktorer - ekvation (5) ovan. I andra steget sätter man in det i steg 1 skattade värdet på utlandsproduktionen (QA) i ekvationen för exportens bestämningsfaktorer - ekvation (4) ovan, d v s regressionsberäknar sambandet

$$SX = f_3(\hat{QA}, \mu_1, \dots, \mu_n) \quad (6)$$

vilket vi kan kalla den kvasireducerade formen.¹

Genom en sådan tvåstegsskattning kan man undvika att utlandsproduktionen fångar upp inverkan på exporten av andra förklaringsfaktorer och eliminera det systematiska fel i estimaten som skulle uppstå i enkla en-ekvationsberäkningar på grund av det dubbelriktade orsakssamband som finns mellan två simultant bestämda variabler (QA och SX). Tidigare ekonometriska undersökningar av detta samband (med undantag för Swedenborg, 1979) har varit en-ekvations-skattningar, vilket torde medföra inkonsistenta estimat. Vi skall kommentera dessa studier längre fram.

6.6 Regressionssamband och variabler

Vår ekonometriska modell har formulerats med hänsyn till den underliggande teoretiska modellen, som presenterades i föregående avsnitt, och de data som vi har haft tillgång till. Tabell 6:1 sammanfattar de i den ekonometriska modellen ingående endogena och exogena variablerna. De exogena variablerna utgörs av fakto-

¹ Förfaringssättet kräver att koefficienterna i ekvationen för QA, som skattas i första steget, identifierar koefficienten framför QA i ekvationen för SX, som skattas i andra steget. Det, i sin tur, förutsätter att det finns åtminstone en koefficient i strukturekvationen för QA som kan sättas lika med noll i strukturekvationen för SX. I Swedenborg (1979), Appendix A, visas att dessa villkor uppfylls i vårt 2-ekvationssystem.

rer som förväntas förklara skillnader mellan företag, branscher och länder i efterfråge- och kostnadsförhållanden hemma och utomlands och därmed i exportens och utlandsproduktionens omfattning. De är inte de enda faktorer som skulle kunna tänkas göra det, men de är de enda som vi har data på. De svarar också mot några av de viktigare teoretiska förklaringsfaktorer som diskuterats tidigare.

Tabell 6:1 Variabler i modellen för utlandsproduktionens och exportens bestämningsfaktorer

Endogena variabler

- (1) $SH = QH - SX$ = hemmamarknadsförsäljning
- (2) SX = export
- (3) SQ = utlandsproduktion för lokal försäljning
- (4) $QH = SH + SX$ = produktion hemma
- (5) QA = produktion utomlands

Exogena variabler

Företagsspecifika faktorer (i)

- RD = FoU-intensitet
- LS = mått på arbetskraftens kvalitet
- YR = ålder på utlandsproduktionen

Branschkaraktistika (l)

- KL = kapitalintensitet
- NR = råvaruintensitet
- SC = skalekonomi

Landkaraktistika (j)

- BNP = bruttonationalprodukt
- BNP_{cap} = BNP per capita
- w_j/w_H = lön i utlandet relativt till lön i hemlandet

Anm: Definitioner på ovannämnda variabler framgår av variabelförteckningen i avsnitt 6.7.

Ekvationerna (7) och (8) visar det förväntade inflytandet av de exogena variablerna på exporten respektive utlandsproduktionen:

$$SX_{ij} = f(\underset{+}{RD}, \underset{+}{LS}, \underset{?}{YR}_j, \underset{+}{KL}, \underset{+}{NR}, \underset{+}{SC})_i, (\underset{+}{GDP}, \underset{+}{GDP}_{cap}, \underset{+}{W}_j/\underset{+}{W}_H)_j; \quad (7)$$

$$SQ_{ij} = f(\underset{+}{RD}, \underset{+}{LS}, \underset{+}{YR}_j, \underset{-}{KL}, \underset{-}{NR}, \underset{-}{SC})_i, (\underset{+}{GDP}, \underset{+}{GDP}_{cap}, \underset{-}{W}_j/\underset{-}{W}_H)_j; \quad (8)$$

Utlandsproduktionen i ekvation (8) definieras som produktion i land j för lokal försäljning och har därför benämnts SQ i stället för, som tidigare, QA.

Företagsspecifika förklaringsfaktorer (x_i) utgörs av FoU-intensitet (FoU) och ett mått på arbetskraftens skicklighet eller kvalitet (LS). Båda förväntas vara korrelerade med företagets kunskapskapital och ha en positiv inverkan på företagets konkurrenskraft totalt. Åldern på företagets utlandsproduktion (YR) är också en företagsspecifik faktor. Den inkluderas för att ta hänsyn till att företagets storlek på utlandsmarknaderna kan förväntas bero på hur lång tid företaget har haft på sig att växa, eftersom tillväxtkostnader sätter en gräns för hur snabbt företaget kan växa. Variabeln kan också antas visa effekten av ackumulerat kunnande ("learning-by-doing") i utlandsproduktionen, dvs effekten av tiden på produktionskostnaden. Teoretiskt förväntas den endast påverka utlandsproduktionens omfattning. Därför ingår den med obestämt tecken i ekvationen för exporten i reducerad form ovan. Om vi hade haft motsvarande uppgift för hela företaget skulle vi emellertid av samma skäl förvänta oss att det skulle ha en positiv inverkan på företagets totala storlek.

Branschkaraktäristika (x_j) är faktorer som skiljer företag i olika branscher men i den empiriska analysen varierar de i praktiken över alla företag (och har subscript i). De inkluderar kapitalintensitet (KL) och genomsnittlig anläggningsstorlek (SC), som ett mått på betydelsen av stordriftsfördelar, samt den relativa användningen av vissa inhemska råvaror (NR). Dessa faktorer förväntas påverka produktionens lokalisering. Om Sverige antas ha kom-

parativa fördelar som produktionsland i produktion som använder relativt mycket kapital och relativt mycket inhemska råvaror bör KL och NR ha en positiv effekt på exporten och en negativ effekt på utlandsproduktionen. Stordriftsfördelar i produktionen bör leda till en benägenhet att vilja koncentrera produktionen till förhållandevis få och företrädesvis inhemska anläggningar och en benägenhet att förse utlandsmarknaderna via export.

Landkaraktäristika (x_j) inkluderar landets BNP, som ett mått på marknadens storlek, BNP per capita, för att ta hänsyn till att höginkomstländer kan ha ett annorlunda efterfrågemönster, och relativa löner (w_j/w_H). De två förstnämnda antas påverka efterfrågan på såväl svensk export som utlandsproduktionen i positiv riktning. Effekten av det relativa löneläget i utlandet, mätt som lönekostnader i utländska produktionsbolag relativt till det svenska moderbolaget, är däremot osäker a priori. I den mån variabeln mäter skillnader i arbetskraftskostnader, dvs. skillnader i lön korrikerat för skillnader i produktivitet, bör den ha en positiv effekt på exporten och en negativ effekt på produktionen i ett visst land. I den mån löneskillnader mellan länder helt och hållet uppvägs av skillnader i produktivitet hos arbetskraften har den antingen inte någon effekt på produktionens lokalisering eller också kan den ha en positiv effekt. Det sistnämnda skulle vara fallet om svenska företag tenderade att producera mer i länder med en relativt hög produktivitetsnivå, dvs en som är mer lik den svenska. Argument kan anföras för samtliga förmodanden. Tills vidare ser vi emellertid relativa löner som en kostnadsvariabel som påverkar produktionens lokalisering.

En viktig landvariabel lyser med sin frånvaro i (7) och (8) och det är ett mått på skillnader i tullar och andra handelshinder mellan länder. Handelshinder i vid mening är sannolikt en viktig förklaring till produktionens lokalisering men vi saknar tyvärr tillfredsställande mått på dem.

De beroende variablerna i ekvationerna (7) och (8) har uttryckts i absoluta värden, dvs. export och utlandsproduktion i kronor. För att eliminera det starka samband som kan förväntas finnas (och

faktiskt finns, se Swedenborg (1979), kap 6, mellan de exogena variablerna och företagsstorlek totalt och i stället få fram de exogena variablernas differentiella effekt på företagens internationella konkurrenskraft och valet mellan export och utlandsproduktion definieras de beroende variablerna som benägenheter i den empiriska analysen. Benägenheten att förse utlandsmarknaden via export respektive utlandsproduktion till ett visst land definieras som export respektive utlandsproduktion relativt till företagets storlek på hemmamarknaden, dvs $(SX/SH)_j$ respektive $(SQ/SH)_j$,

Tabell 6:2 sammanfattar de samband vi kommer att skatta empiriskt och det förväntade inflytandet av de exogena variablerna. Förutom de ovannämnda beroende variablerna har ytterligare två beroende variabler inkluderats i tabellen, nämligen benägenheten att sälja på en viss marknad oavsett om det sker genom export eller utlandsproduktion, $(SX+SQ)/SH$, och benägenheten att producera i ett visst land oavsett var utlandsproduktionen avsåts, QA/QH . I den förra förväntas variabler som påverkar försäljningens storlek totalt, dvs företagens konkurrenskraft och efterfrå-

Tabell 6:2 Det förväntade sambandet mellan benägenheten att sälja och producera utomlands och de exogena variablerna

Beroende variabel	Företags- och branschkaraktistika					Företags- och landkarak-teristika		Landkarak-teristika	
	RD	LS	KL	NR	SC	YR_j	W_j/W_H	GDP_j	$GDP-cap_j$
$\frac{SX+SQ}{SH}$	+	+	?	?	?	?	?	+	+
$\frac{SX}{SH}$	+	+	+	+	+	?	+	+	+
$\frac{SQ}{SH}$	+	+	-	-	-	+	-	+	+
$\frac{QA}{QH}$	(+)	(+)	-	-	-	+	-	(+)	(+)

gans storlek, framgå tydligare samtidigt som nettoeffekten av faktorer som påverkar produktionens lokalisering blir osäker. I den senare förväntas variabler som påverkar produktionens lokalisering framgå tydligare, medan inverkan av företagets konkurrenskraft och efterfrågans storlek bör försvagas. Eftersom SQ vanligtvis är en så stor del av QA - merparten av utlandsproduktionen avsåts lokalt - har alla de exogena variablerna i QA ekvationen åsatts samma förväntade tecken som i SQ ekvationen i tabellen. Deras effekt förväntas dock vara svagare i QA ekvationen i vissa fall, vilket markeras med parenteserna i tabell 6:2.

De tillkommande beroende variablerna $(SX+SQ)/SH$ och QA/QH kompletterar SX/SH och SQ/SH i en analys av bestämningsfaktorerna till utlandsförsäljningens respektive utlandsproduktionens relativa omfattning. SX/SH och SQ/SH utgör emellertid de fundamentala variablerna i vår tvåekvationsmodell för bestämning av effekten på exporten av reglerad utlandsproduktion. Det är ju produktion i land j för lokal försäljning i j som potentiellt konkurrerar med eller gynnar exporten till land j. För att noggrannare fastställa effekten på exporten kommer vi att dela upp exporten på komplementär export, SXC/SH , och på icke-komplementär eller substitutexport, SXS/SH . Effekten på den komplementära exporten av att utlandsproduktion tillåts öka förväntas då vara positiv, på substitutexporten förväntas den vara negativ. Eftersom dessa effekter går i motsatt riktning kan nettoeffekten på den sammanlagda exporten till land j mycket väl vara insignifikant.

6.7 Definitioner av variabler

- SX = den svenska koncerndelens export
SH = den svenska koncerndelens (externa) omsättning i Sverige
SQ = "lokal produktion för lokal försäljning". Utländska producerande dotterbolags nettoförsäljning i utlandet, dvs dotterbolagens omsättning - import från svenska koncerndelen (vägt med SQ/QA) - dotterbolagens export

till Sverige. Vägningen med SQ/QA är nödvändig för att ta hänsyn till att en del av importen från den svenska koncerndelen ingår i dotterbolagens export till Sverige.

$SX+SQ$ = "total försäljning utomlands", dvs den svenska koncern-
delens export + utländska producerande dotterbolags
nettoförsäljning i utlandet.

QA = "produktion i utlandet". Utländska producerande dotter-
bolags nettoförsäljning, dvs dotterbolagens omsättning -
import från svenska koncerndelen.

QH = "produktion i Sverige". Den svenska koncerndelens exter-
na omsättning (= $SH + SX$).

SXS = $SX - SXC$ = "substitutexport" eller "icke-komplementär"
export.

SXC = "komplementär" export. Den svenska koncerndelens ex-
port till producerande dotterbolag, vilket omfattar
varor för återförsäljning, varor för vidare bearbetning,
investeringsvaror.

SX_j = den svenska koncerndelens export till land j

SQ_j = "lokal produktion i land j för försäljning i land j", dvs
försäljning från producerande dotterbolag i land j - im-
port från svenska koncernföretag (vägt med SQ_j/Q_j) -
export från dotterbolag i land j. Vägningen med SQ_j/Q_j
tar hänsyn till att en del av dotterbolagens import från
den svenska koncerndelen ingår i deras export till
andra länder.

Q_j = "produktion i land j", dvs nettoförsäljning från produce-
rande dotterbolag i land j.

(Alla ovannämnda variabler är i tusental kr.)

RD = "FoU-intensitet". Koncernens totala kostnader för FoU
(bedriven av företaget eller på uppdrag av företaget) i
relation till den svenska koncerndelens externa omsätt-
ning (QH). %.

LS = "arbetskraftens skicklighet". Lön per anställd i den
svenska koncerndelen. 1 000 kr.

- KL = "kapitalintensitet". Bokförda värdet av den svenska koncerndelens fasta anläggningstillgångar relativt till antalet anställda i den svenska koncerndelen. 1 000 kr.
- NR = "råvaruberoende". Dummyvariabel. NR = 1 för massa- och pappersindustrin samt för järn- och stålindustrin.
- SC = "skalekonomier" eller minsta effektiva anläggningsstorlek mätt som genomsnittligt förädlingsvärde i svensk industri på 5-ställig SNI-nivå, vägt med den relativa storleken av respektive produktgrupp i koncernens totala produktion. 1 000 kr.
- YR = ålder på företagets äldsta producerande dotterbolag i utlandet (eller i land j) per decennium, dvs 1978 minus etableringsår, med användande endast av de tre första siffrorna (+1 för logtransformationen); t ex 197-195 = 2. $0 < YR < 8$. I tidsseriestatistik definieras YR om så att det ökar med 1 mellan varje observationsår (YR = 2 1965, YR = 3 1970, YR = 4 1974 och YR = 5 1978 för ett dotterbolag etablerat på 1950-talet).
- \bar{W}_j / \bar{W}_H = genomsnittslön i producerande dotterbolag i land j relativt till genomsnittslön i den svenska koncerndelen (%).
- GDP_j = "landets eller marknadens storlek". BNP i land j. Milj dollar.
- GDP-cap_j = "per capita inkomst". BNP per capita i land j. Milj dollar.

Samtliga variabler utom SC och GDP-cap_j finns för 1965, 1970, 1974 och 1978. SC finns för 1974 och 1978, GDP-cap_j finns för alla år utom 1965. För en utförligare diskussion av de empiriska måtten, se Swedenborg (1979), avsnitt 4.3.

Kapitel 7

Empirisk analys av utlandsproduktionens bestämningsfaktorer och effekter

Flera tidigare studier, företrädesvis amerikanska, har analyserat utlandsproduktionens bestämningsfaktorer med hjälp av regressionsanalys.¹ Några har sökt bestämma effekten av ökad utlandsproduktion på exporten från investerarlandet med denna metod.² Den regressionsanalys som jag kommer att redovisa i det följande skiljer sig från tidigare studier i flera avseenden. För det första bygger den på svenska data, vilket gör det möjligt att testa hypoteser som tidigare testats endast på data över amerikanska utlandsinvesteringar. För det andra är den baserad på data för enskilda företag i stället för på data för hela branscher, vilket är en fördel vid en analys av samband på företagsnivå. För det tredje används en mer sofistikerad metod för att skatta effekten på svensk export av att företagen tillåts producera utomlands, vilket bör öka tillförlitligheten i resultaten. Så långt är analysen en upprepning av vad som redan presenterats i min tidigare studie av dessa frågor. (Swedenborg, 1979.) Här skall vi emellertid ta ytterligare ett par steg i riktning mot en mer utförlig empirisk analys. Vi skall utnyttja data över svenska företags utlandsverksamhet under flera år för att undersöka stabiliteten i skattade tvärsnittssamband. Vi skall också undersöka huruvida de samband som hittills endast skattats på tvärsnittsdata även förklarar enskilda företags utveckling över tiden.

¹ Horst (1972) och (1974), Caves (1974), Lipsey och Weiss (1976), Dunning (1973), Samuelsson (1977) för att nämna några.

² Horst (1974), Lipsey och Weiss (1976).

7.1 Orsaker till skillnader mellan företag och länder i utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens relativa omfattning

På grundval av den teori som formulerats tidigare väntar vi oss att svenska företags utlandsproduktion och utlandsförsäljning bestäms av deras företagsspecifika konkurrensfördelar samt av branschkaraktäristika som påverkar produktionens lokalisering. Vidare har vi skäl att tro att dynamisk-historiska faktorer är av betydelse, som t ex när företaget började växa i utlandet.

Närmare bestämt förväntar vi oss att ju större företagets företagsspecifika konkurrensfördelar är, desto större kommer deras utlandsförsäljning att vara, vare sig denna utgör export från Sverige eller kommer från utländska anläggningar. Vidare väntar vi oss att ju större Sveriges komparativa fördelar som produktionsland är - på grund av vissa råvarutillgångar eller på grund av en större tillgång på t ex yrkesskicklig arbetskraft - eller ju fördelaktigare det är att koncentrera produktionen till följd av stordriftsfördelar, desto större andel av utlandsförsäljningen kommer att utgöra export från Sverige. Till sist: ju äldre ett företag är, speciellt ju längre tid det har haft att växa genom utlandsproduktion, desto större kommer utlandsproduktionen att vara.

Här skall vi testa dessa hypoteser med hjälp av regressionsanalys på data för svenska företag 1978. Motsvarande analys på data för 1974 har presenterats utförligt i Swedenborg (1979). För att möjliggöra jämförelser mellan den tidigare, och utförligare, analysen och den som redovisas här visas i appendix till detta kapitel de regressionsresultat för 1974 som låg till grund för denna.

Tabell 7:1 presenterar regressionsresultaten för 1978. Regressions-ekvationerna är i logaritmisk form så att de skattade koefficienterna är elasticiteter, dvs de visar den procentuella förändringen i den beroende variabeln när den oberoende variabeln ökar med 1 %.

Tabell 7:1 Utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens bestämningsfaktorer. Tvärsnitt över koncerner 1978^a

Ber. var.	Konstant	Oberoende variabler						DF	R ²	F
		RD	LS	KL	NR	SC	YR			
$\frac{SX+SO}{SH}$	-6.23** (-2.49)	0.30** (3.94)	1.80** (3.21)	-0.05	1.50** (3.21)	-0.12 (-1.04)	0.75** (2.53)	105	.42	12.88**
$\frac{SX}{SH}$	-1.98	0.43** (4.99)	0.85 (1.33)	-0.15 (-1.00)	2.49** (4.58)	-0.02	0.18	107	.37	10.35**
$\frac{SO}{SH}$	-6.80** (-2.09)	0.26** (2.92)	1.75** (2.40)	-0.21 (-1.31)	0.70 (1.31)	-0.22 (-1.63)	1.52** (4.45)	99	.39	10.38**
$\frac{OA}{QH}$	-6.25** (-2.53)	0.01	1.23** (2.24)	-0.12	-0.38	-0.26** (-2.25)	1.69** (5.79)	105	.34	9.07**

^a Variablerna är i logaritmisk form.

$\frac{SX+SO}{SH}$ = Utlandsförsäljning/hemmaförsäljning

SX/SH = Export/hemmaförsäljning

SO/SH = Utlandsproduktion för lokal försäljning/hemmaförsäljning

OA/QH = Utlandsproduktion/hemmaproduktion

RD = FoU-intensitet

LS = "Arbetskraftens skicklighet"

KL = Kapitalintensitet

NR = Dummyvariabel för företag inom massa- och pappers- och järn- och stålindustrin

SC = Genomsnittlig anläggningsstorlek

YR = Ålder på utlandsverksamheten

För en närmare definition av variablerna, se s. 161.

Siffrorna inom parentes är t-värden. t < 1.0 visas inte. *,** visar signifikans på 10 respektive 5 % nivå. DF visar antalet frihetsgrader (dvs antalet observationer minus antalet parametrar). R² är ej korrigerat för frihetsgrader.

Liksom i den tidigare studien får de teoretiskt förväntade sambanden stöd av den kvantitativa analysen. FoU-intensitet (RD)¹ och en hög genomsnittlig utbildningsnivå eller kvalitet (LS) hos arbetskraften har ett signifikant positivt inflytande på företagets konkurrenskraft, vilket stämmer med vår hypotes att företagets konkurrensfördel sammanhänger med skillnader i kunskap. Det är värt att notera att FoU-intensitet tycks ha en större betydelse som förklaring till skillnader i exportens storlek, medan arbetskraftens utbildningsnivå är viktigare som förklaring till skillnader i utlandsproduktionens omfattning. Vi skall återkomma till möjliga skäl till detta längre fram.

Inverkan av faktorer som förväntas påverka produktionens lokalisering framträder, som väntat (jfr tabell 6:2), tydligast när den beroende variabeln är utlandsproduktionen relativt till hemmaproduktionen (QA/QH). Företag som kännetecknas av relativt hög kapitalintensitet (KL) och stora anläggningar (SC) i produktionen har således en särskilt låg benägenhet att producera utomlands. Däremot har de inte en högre benägenhet att förse utlandsmarknaderna via export. Den variabel som mäter betydelsen av närhet till inhemska råvaror (NR), helt enkelt en variabel som särskiljer massa- och pappersindustrin och stålindustrin, visar att de råvarubaserade branscherna har en särskilt hög benägenhet att förse utlandsmarknaderna via export. Eftersom dessa branscher samtidigt kännetecknas av hög kapitalintensitet och stora anläggningar fångar råvaruvariabeln även upp det positiva inflytandet av dessa variabler på exportbenägenheten.

Det starkt positiva inflytandet på utlandsproduktionens relativa storlek av åldern på företagets utlandsproduktion (YR) understryker hur viktigt det är att ta hänsyn till dynamisk-historiska faktorer, något som normalt inte görs i tvärsnittsanalys. Åldersvaria-

¹ FoU-intensiteten mäts här som företagets totala FoU-kostnader relativt till de svenska koncernföretagens omsättning, dvs utgörs av mått 2 i avsnitt 5.4.

beln visar således att ju längre företaget varit etablerat i utlandet, desto större är utlandsproduktionen. En orsak till detta är att det på grund av tillväxtkostnader tar tid att växa sig stor. En annan är att ju längre företaget bedrivit produktion utomlands, desto mer kunskap har det ackumulerat rörande denna verksamhet (genom "learning-by-doing") och desto större dess företags-specifika konkurrensfördel.

Det samlade förklaringsvärdet av de faktorer vi kunnat kvantifiera i tabell 7:1 är anmärkningsvärt högt. Tillsammans förklarar de omkring 40 % av olikheterna mellan företag i utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens relativa omfattning. Det är högt för att vara tvärsnittsanalys¹ och för att vara baserat på data för enskilda företag, där ofta unika faktorer kommer in och ökar variansen. Det är också högt med hänsyn till de grova empiriska mått vi arbetar med och de många viktiga faktorer som påverkar produktionens lokalisering - såsom tullar, transportkostnader och statliga regleringar som nödvändiggör att produktionen förläggs nära marknaden - som vi inte har kunnat ta hänsyn till i analysen.

När vi skall förklara utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens omfattning i olika länder måste vi ta med faktorer som skapar skillnader i efterfrågan och produktionskostnader i olika länder. De faktorer som vi har kunnat kvantifiera är landets BNP,

¹ Förklaringsvärdet är normalt mycket högre i tidsserieanalys på grund av en gemensam tidstrend i variablerna. Det är också högre i tvärsnitt som inte, som här, eliminerar inflytandet av företagens absoluta storlek. Förklaringsvärdet hos regressionerna i tabell 7:1 höjs till 0,59 - 0,65 om de beroende variablerna uttrycks i absoluta värden i stället för relativa värden. Detta beror emellertid på att vissa faktorer starkt påverkar företagets storlek både hemma och utomlands - t ex företagets ålder och genomsnittlig anläggningsstorlek i branschen. Genom att normalisera för företagets storlek har vi velat få fram den differentiella effekten av dessa faktorer på företagets val mellan export och utlandsproduktion.

som ett mått på marknadens storlek, och BNP per capita, för att ta hänsyn till skillnader i efterfrågestruktur i hög- och låginkomstländer. Båda variablerna tänks positivt påverka storleken på efterfrågan på svenska företags produkter men knappast valet mellan export och utlandsproduktion. Löneläget i utlandet relativt till i Sverige skulle däremot påverka produktionens lokalisering i den mån det är ett mått på relativa arbetskraftskostnader mellan länder. Som nämnts tidigare behöver det inte vara det. Arbetskraft är inte en homogen produktionsfaktor, och löneskillnader kan uppvägas av skillnader i produktivitet. Dessutom finns det en hög samvariation mellan per capita inkomst och lönenivå i ett land, så att båda kan potentiellt fungera som efterfråge- alternativt kostnadsvariabler. Den empiriska analysen får ge oss vägledning om hur dessa variabler skall tolkas.

I tabell 7:2 presenteras resultaten av en kombinerad analys över företag och länder. Det som skall förklaras där är försäljning och produktion i varje land. Därigenom utökas antalet observationer kraftigt - från omkring 100 i tabell 7:1 till drygt 330 i tabell 7:2.¹ Samma företags- och branschkaraktäristika som tidigare förväntas förklara skillnader mellan företag, medan landkaraktäristika skall förklara skillnader i utlandsproduktionens och utlandsförsäljningens omfattning mellan länder.

En konsekvens av att utöka antalet observationer är att signifikansen i flertalet koefficienter ökar. Däremot ökar inte förklaringsvärdet i regressionerna som helhet beroende på att vi ökat variansen i de beroende variablerna utan att öka variansen i förklaringsvariablerna i samma mån. Endast två av de oberoende variablerna, nämligen relativa löner och åldern på utlandsproduktionen i ett visst land, varierar över både företag och länder, som

¹ Antalet i regressionerna ingående producerande dotterbolag är högre - omkring 330 - men antalet observationer reduceras genom att dotterbolag till samma koncern i samma land summeras. SQ/SH i tabell 7:2 utgör således ett företags sammanlagda produktion i ett visst land för lokal försäljning relativt till företagets försäljning på hemmamarknaden.

Tabell 7:2 Bestämningsfaktorer till utlandsförsäljning och utlandsproduktion i olika länder.
Tvärsnitt över koncerner och länder 1978

Ber. var.	Oberoende variabler										DF	R ²	F
	Konst.	RD	LS	KL	NR	SC	RNP	BNP _{cap}	W _j /W _H	VP			
$\frac{(SX+SO)}{SH}$	-4.39** (-1.59)	0.14** (2.17)	0.91** (1.60)	-0.08	1.83** (5.11)	-0.23** (-2.62)	0.29** (4.79)	-0.05	0.50** (2.21)	0.52** (2.53)	321	.23	10.50**
$\frac{SX}{SH}$	-8.86** (-2.64)	0.39** (5.18)	0.13	-0.26 (-1.43)	2.83** (6.20)	0.03	0.15** (1.99)	0.72** (3.64)	0.04	-0.01	322	.25	12.19**
$\frac{SO}{SH}$	-0.23	-0.05	0.43	-0.01	1.22** (3.17)	-0.36** (-3.81)	0.41** (6.08)	-0.38** (-2.29)	0.82** (3.32)	0.84** (3.79)	346	.23	11.31**
$\frac{OA}{OH}$	-1.31	-0.15** (-2.37)	0.21	0.09	0.28	-0.48** (-5.67)	0.26** (4.47)	-0.02	0.55** (2.62)	0.86** (4.38)	358	.25	13.54**

^a Variablerna är i logaritmisk form.

BNP = "Marknadens storlek"

BNP/cap = "Inkomst per capita"

w_j/w_H = Relativa löner.

Siffrorna inom parentes är t-värden t < 1.0 visas inte. *, ** visar signifikans på 10 respektive 5 % nivå.

För definitioner av övriga variabler, se anm till tabell 7:1 samt variabelförteckningen på s. 161.

de beroende variablerna gör. Regressionerna i tabell 7:2 förklarar således endast omkring 25 % av variationen i de beroende variablerna jämfört med omkring 40 % i tabell 7:1.

Resultaten vad gäller inflytandet av företags- och branschkaraktäristika på företagets konkurrenskraft och produktionens lokalisering är i huvudsak desamma som tidigare. Den mest anmärkningsvärda avvikelserna är inflytandet av FoU-intensiteten. Trots att den fortfarande har ett starkt positivt inflytande på exportbenägenheten har den nu ett påtagligt - och oväntat - negativt inflytande på benägenheten att producera utomlands (QA/QH). Vi hade ju inte sett företagets konkurrensfördel som något som skulle påverka produktionens lokalisering. Tabell 7:2 visar emellertid att de mest FoU-inriktade företagen har en hög benägenhet att försöka utlandsmarknaderna via export från Sverige och inte via produktion utomlands. En möjlig teoretisk förklaring till detta ges av den så kallade produktcykelteorin (Vernon, 1966). Enligt denna är FoU-verksamheten i hög grad integrerad med själva tillverkningen på tidiga stadier av produkt- och processutveckling. Tillverkningen sker därför i anslutning till FoU-verksamheten som ligger hemma. Utlandsmarknaderna försöks via export. Eftersom FoU-kostnader utgör en så stor del av produktpriset är producenterna förhållandevis mindre känsliga för skillnader i rena tillverkningskostnader på detta stadium. Allt efter som produkten blir mer standardiserad väger tillverkningskostnader tyngre i den totala kostnadskalkylen och produktionen kan komma att flyttas utomlands.

De råvarubaserade branscherna - massa- och pappersindustrin och stålindustrin - uppvisar fortfarande, som väntat, en särskilt hög benägenhet att försöka utlandsmarknaderna via export från Sverige jämfört med att producera utomlands (NR-koefficienten i SX/SH regressionen är drygt tre gånger så stor som NR-koefficienten i SQ/SH regressionen). Stordriftsfördelar i produktionen påverkar benägenheten att producera utomlands i negativ riktning. Äldern på företagets produktion i varje land har ett positivt inflytande på storleken på utlandsproduktionen.

Beträffande landvariablerna - det nya i tabell 7:2 - kan vi notera att en stor marknad (BNP) innebär att både exporten och utlandsproduktionen är stor. Att marknadens (efterfrågans) storlek har en så starkt positiv effekt på benägenheten att producera i ett visst land tyder på att marknadsnärhet påverkar produktionens lokalisering, vilket kan ses som ett uttryck för betydelsen av avståndsberoende kostnader såsom transportkostnader, informationskostnader och, kanske, tullar. Enligt vår hypotes skulle BNP per capita ha en positiv effekt på efterfrågan på svenska produkter, medan det relativa löneläget i utlandet skulle påverka produktionens lokalisering. Korrelationen mellan dessa variabler är, som väntat, hög ($r = 0,78$), vilket gör att man måste tolka dem som en enda variabel. Var för sig, men inte samtidigt, har båda ett signifikant positivt inflytande på benägenheten att förse en viss marknad såväl genom export som genom lokal produktion. Det visar således att svenska företag inte i allmänhet har en hög benägenhet att producera i låglöneländer. Det är tydligt att företag i exempelvis konfektionsindustrin, som uppenbarligen motiverats av lägre löner i utlandet, inte är representativa. I stället tycks höga löner för flertalet svenska företag som producerar i utlandet mer än kompenseras av andra faktorer som också kännetecknar höglöneländer. En sådan faktor kan vara en hög produktivitet hos arbetskraften. En annan, på efterfrågesidan, kan vara höglöneländernas sofistikerade marknader för industrivaror. I det senare fallet speglar inkomstnivån, liksom BNP, betydelsen av "marknadsnärhet" för produktionens lokalisering.

Sammanfattningsvis, kan vi konstatera att regressionsresultaten stöder den typ av teori som utvecklats för att förklara de internationella koncernernas tillväxt. (Jfr kap 2.) De ger också stöd till de tolkningar som gjorts i de tidigare, deskriptiva avsnitten. Utlandsinvesteringar har en konkurrensfördel som bygger på olika former av kunnande till följd av bl a FoU-verksamhet eller en hög utbildningsnivå hos arbetskraften. Vidare tenderar utlandsproduktion att ersätta export när produktionskostnaderna i ut-

landet är låga och handelshindren är höga. I grova drag överensstämmer resultaten med dem som erhållits i tidigare, liknande studier.¹ Våra resultat skiljer sig främst genom att de tyder på att FoU-intensiva företag har en högre benägenhet att förse utlandsmarknaderna via export än via lokal produktion. Detta resultat finns implicit i vissa tidigare studier (exempelvis Horst (1974) och Lipsey och Weiss (1976a) och explicit i Cohen et al. (1975)) och kan förklaras med utgångspunkt från den s k produktcykelteorin. Våra resultat är intressanta även genom att de tydligt visar att både en hög inkomstnivå och en hög lönenivå i utlandet påverkar utlandsproduktion i positiv riktning. Jämfört med tidigare amerikanska studier visar de, vilket kanske är viktigast, att existerande teorier gäller utlandsinvesteringar från ett annat land än USA och även stämmer på företagsnivå, dvs på en lägre aggregationsnivå än vad som analyserats i andra studier.

7.2 Effekter på svensk export av att utlandsproduktion tillåts

Som visats tidigare kan utlandsproduktionen påverka exporten från Sverige på två sätt. Genom att företagen tillåts producera utomlands kan priset på den utlandsproducerade varan sänkas. Om så sker ersätter utlandsproduktionen den dyrare exporten av konkurrerande varor från Sverige. Samtidigt innebär det en ökad efterfrågan på varor som är komplementära till den utlandsproducerade varan.²

¹ T ex Horst (1972) och (1974), Caves (1974), som båda analyserar bestämningsfaktorerna till USA's utlandsproduktion och export, Samuelsson (1977), vars analys avser utländska investeringar i Sverige, och Swedenborg (1979) med en analys av svenska företags utlandsproduktion baserad på data för år 1974. För en utförligare redovisning, se Swedenborg (1979).

² Antag att utlandsproduktion innebär att vissa delar av en produkt tillverkas utomlands eller att ett visst tillverkningsled (t ex sammansättningen av en produkt eller ett helt system) förläggs till utlandet. Genom att en viss komponent i produkten eller ett visst produktionsled i tillverkningen blir billigare sänks priset på slutprodukten. Det ökar den efterfrågade mängden på såväl slutprodukten som, indirekt, delar av denna. Så länge vissa delar produceras i Sverige finns en positiv effekt på svensk export som åtminstone delvis uppväger den negativa effekten av att utlandsproduktionen konkurrerar med annan produktion i Sverige.

Hur stor den negativa respektive den positiva effekten (substitutions- respektive komplementaritetseffekten) är i praktiken kan inte bestämmas på teoretiska grunder utan är en empirisk fråga. Det är den empiriska frågan som vi skall söka besvara i detta avsnitt.

Det har framhållits tidigare, bl a i kapitel 6, att utlandsproduktionen och exporten bestäms simultant och att man därför inte kan tala om effekten av den ena på den andra. Man kan endast fråga sig vad effekten på exporten skulle vara om utlandsproduktionen reglerades utifrån, dvs genom ekonomisk-politiska åtgärder begränsades. (Man kan naturligtvis ställa samma fråga beträffande effekten på utlandsproduktionen av reglerad export, om man skulle se den senare som ekonomisk-politiskt instrument.)

Det skulle inte vara något problem att skatta effekten på exporten om utlandsproduktionen faktiskt under en period varit föremål för kvantitativa regleringar. Men så har inte varit fallet, vare sig i Sverige eller på annat håll, utan frågan ställs hypotetiskt. Innebörden av det som sagts ovan om simultanitet är då att man inte kan sätta in utlandsproduktionen som förklaringsvariabel i exportekvationen (i tabell 7:1 och 7:2), eftersom utlandsproduktionen inte är en exogen variabel.¹ Däremot kan man använda det skattade värdet på utlandsproduktionen (SQ/SH) som förklaringsvariabel. (Jfr avsnitt 6.5.) Den skattade koefficienten visar då effekten av utifrån bestämda förändringar i utlandsproduktionens relativa storlek, t ex till följd av regleringar.

I tabell 7:3 har det skattade värdet på utlandsproduktionen (SQ/SH, erhållet från SQ/SH ekvationen i tabell 7:1) satts in som förklaringsvariabel till skillnader mellan företag i dels exportens

¹ Ett sådant förfaringssätt ger upphov till både bias och inkonsistens. En ekvationsskattningar har trots det använts av t ex Horst (1974) och Lipsey och Weiss (1976a, 1976b) men kritiserats på dessa grunder av Frank och Freeman (1978).

Tabell 7:3 Utlandsproduktionens effekt på exporten. Tvärsnitt över koncerner 1978^a

Ber. var.	Kon- stant	Oberoende variabler					$\widehat{(SO/SH)}$	DF	R ²	F
		RD	LS	FL	NR	SC				
$\frac{SX}{SH}$	3.48 (1.03)	0.52** (4.54)	-0.2 ^o	-0.20 (-1.28)	2.41** (4.65)	0.02	0.05	99	.42	11.89*
$\frac{SXS}{SH}$	2.56	0.53** (4.40)	-0.05	-0.17 (-1.04)	2.48** (4.57)	-0.02	-0.05	98	.38	9.87**
$\frac{SXC}{SH}$	7.18 (1.36)	0.51** (2.80)	-1.74 (-1.38)	0.03	1.02 (1.26)	0.01	0.34 (1.03)	91	.25	5.10**

^a Variablerna är i logaritmisk form.

Definitioner av variabler finns i anslutning till tabell 7:1 samt på s. 161.

Siffrorna inom parentes är t-värden. t < 1.0 visas inte. *, ** visar signifikans på 10- respektive på 5 % nivå, DF visar antalet frihetsgrader.

relativa omfattning totalt (SX/SH), dels den relativa omfattningen på export som definierats som icke-komplementär eller substitut (SXS/SH) respektive på export som definierats som komplementär (SXC/SH).¹

Den förväntade effekten på den sammanlagda exporten är obestämmd, men den förväntade effekten på icke-komplementär export är negativ, på komplementär export är den positiv. Tabell 7:3 visar emellertid att i ingetdera fallet är effekten signifikant skild från noll. En (exogen) förändring av utlandsproduktionen har således ingen statistiskt påvisbar effekt på koncernernas totala export eller på deras export av varor som är komplementära till eller substitut för utlandsproduktion.

¹ Definitionen av komplementära respektive icke-komplementära varor är naturligtvis viktig i det här sammanhanget. Komplementära varor har definierats som den svenska moderkoncernens export till producerande dotterbolag i utlandet. Icke-komplementär export, eller substitutexport, utgörs av all övrig export till landet.

Den använda definitionen av komplementär export är vid, eftersom den omfattar både export av varor för vidare bearbetning av dotterbolaget och export av varor för återförsäljning, eventuellt kombinerat med installation. Varor för bearbetning är otvivelaktigt komplementär till utlandsproduktion, men varor för återförsäljning behöver inte vara det. I praktiken är den ofta det. Många verkstadsföretag exporterar således färdigvaror till sina utländska produktionsföretag för installation tillsammans med de i utlandet tillverkade varorna. Allmänt sett verkar det dessutom osannolikt att man skulle exportera samma varor till de utländska produktionsföretagen som de som tillverkas av dessa.

I den mån den använda definitionen av komplementär export är för vid (och den av icke-komplementär export samtidigt för snäv) kommer både den förväntade effekten på komplementär export och den förväntade negativa effekten på icke-komplementär export att underskattas, eftersom den förra motverkas av en negativ effekt på den icke-komplementära exporten och den senare inte tar hänsyn till hela den negativa effekten på den icke-komplementära exporten. Resultatet skulle bli en lägre precision i skattningarna samt att både den positiva och negativa effekten underskattades.

Med hänsyn till betydelsen av val av definitioner har jag gjort skattningar på grundval av både det vidare och det snävare måttet på komplementär export, och resultaten stöder den valda definitionen. Såväl storleken som signifikansen på de skattade effekterna var större med det vidare måttet på komplementär export.

Ett skäl till att vi inte finner någon effekt kan vara att vi ser på koncernernas export totalt i stället för till länder där de faktiskt bedriver produktion. Många företag bedriver produktion i bara ett eller ett par länder och denna produktion är så liten i förhållande till deras totala export att eventuella effekter av den dränks av andra förhållanden som också påverkar exporten. Eventuella effekter på exporten av utlandsproduktionen bör framträda tydligare om vi ser på exporten enbart till länder där företagen har produktion.

Tabell 7:4 visar därför effekten på exporten till enskilda länder där företagen har producerande dotterbolag. Vi konstaterar emellertid återigen att det inte finns någon statistiskt signifikant effekt på vare sig exporten av komplementära eller icke-komplementära varor.

Slutsatsen från tabell 7:4 skulle vara att det inte finns någon effekt på svensk export av att företagen tillåts producera utomlands. Denna slutsats skulle kunna vara legitim efter en noggrannare utvärdering av resultaten i tabell 7:4 och under förutsättning att dessa resultat vore de enda vi hade att tillgå. Men det är de inte. Motsvarande analys har gjorts på grundval av data för 1974 och för första gången är det nödvändigt att här även ta med resultaten från denna analys i bedömningen. Den tidigare analysen på 1974 års data gav nämligen helt andra resultat beträffande effekten på svensk export: både den negativa och den positiva komplementaritetseffekten var signifikanta, men den senare var mer signifikant och dessutom så mycket större att den beräknade nettoeffekten var positiv.

I tabell 7:5 ställs "effektkoefficienterna" som erhöles på grundval av 1974 års data och som redovisats i Swedenborg (1979). (Hela regressionerna återfinns i tabellerna C:2 och C:3 i appendix till detta kapitel.) De skattade koefficienterna är elasticiteter och

Tabell 7:4. Utlandsproduktionens effekt på exporten till olika länder.
Tvårsnitt över koncerner och länder 1978.^a

Ber. var.	Kon. stant	Oberoende variabler									DF	R ²	F
		RD	LS	KL	NR	SC	BNP	BNP _{cap}	W _J /W _H	(SO/SH)			
SX/SH	-9.51** (-2.14)	0.32** (3.20)	1.39 (1.38)	-0.23 (-1.06)	3.06** (4.19)	-0.19	0.28 (1.62)	0.23	0.89* (1.76)	-0.37	284	.20	8.05*
SXS/SH	-20.90** (-3.42)	0.22 (1.33)	2.35* (1.88)	-0.35 (-1.29)	3.36** (3.62)	0.02	0.16	0.89** (2.50)	-0.14	-0.03	221	.23	7.54*
SXC/SH	-5.80	0.39** (2.49)	1.03	-0.21	3.79** (3.37)	(-0.33) (-1.07)	0.21	0.07	0.98 (1.25)	-0.34	284	.11	3.82*

^a Variablerna är i logaritmisk form.

Definitioner av variabler finns i anslutning till tabellerna 7:1 och 7:2 samt på s. 161.

Siffrorna inom parentes är t-värden. t < 0 visas inte. *, ** visar signifikans på 10 respektive på 5 % nivå DF visar antalet frihetsgrader.

Tabell 7:5 Den skattade effekten av att utlandsproduktionen ökar med 1 kr på genomsnittsföretagets export till produktionslandet. Tvärsnittsanalys för 1974

Variabel	Medelvärde	Elasticitet ^a	Derivata ^b
SQ/SH	0,0523		
SX/SH	0,0373	0,21 (1,62)	0,15
SXS/SH	0,0172	0,28 (1,83)	0,09
SXC/SH	0,0113	0,67 (4,08)	0,15

^a Utgörs av de skattade regressionskoefficienterna som redovisats i Swedenborg (1979). t-värden inom parentes.

^b Beräknat för medelvärdet.

visar den procentuella förändringen i exportbenägenheten till följd av en procentuell förändring av benägenheten att producera utomlands.¹

¹ Dessa "benägenhetselasticiteter" är något svårtolkade. De visar den differentiella effekten på exporten jämfört med hemmaförsäljningen när utlandsproduktionen ökar jämfört med hemmaförsäljningen $\frac{(E_{SX/SQ})}{\frac{SH}{SH}}$.

De visar inte den procentuella förändringen i exporten som följer på en viss procentuell förändring i utlandsproduktionen ($E_{SX/SQ}$), utom när "benägenhetselasticiteten" = 1 eller SH inte berör av SQ (dvs om $\frac{\partial SH}{\partial SQ} \cdot \frac{SQ}{SH} = 0$). Detta visas teoretiskt i appendix till detta kapitel (avsnitt C.4). Direkta skattningar på variablerna i absoluta värden visar att, i varje fall i de kombinerade tvärsnitts- och tidsserieskattningar som presenteras längre fram i detta kapitel,

$$E_{SX/SQ} \hat{\approx} \frac{E_{SX/SQ} \hat{\cdot}}{\frac{SH}{SH}}$$

Skattningarna på 1974 års data visade således att när benägenheten att producera i ett visst land ökade med 1 % minskade benägenheten att exportera till utomstående (icke-komplementär export) med 0,28 % och ökade benägenheten att exportera till producerande dotterbolag (komplementär export) med 0,67 %.¹ Nettoeffekten på svensk export beror då på den relativa storleken av den icke-komplementära respektive den komplementära exporten. För att kunna jämföra dessa effekter med varandra är det emellertid nödvändigt att räkna om koefficienterna till absoluta värden, så att de visar effekten av att utlandsproduktionen ökar med en enhet på de olika typerna av export i absoluta tal.² Omräkningen har endast gjorts för signifikanta koefficienter. Eftersom exporteffekterna inte är linjära funktioner (de är log-linjära) av utlandsproduktionen, gäller de på så vis beräknade effekterna endast för de speciella värden för vilka de har beräknats. I tabell 7:5 visas hur stora effekterna är när utlandsproduktionen är lika med medelvärdet. Vid lägre värden på utlandsproduktionen är effekterna större och vid högre värden är de mindre än de genomsnittliga, i båda fallen med bibehållet tecken.

¹ Detta är de resultat som redovisats i Swedenborg (1979). I samband med bearbetningen av 1978 års material har nya regressionsanalyser utförts även på 1974 års material, varvid specifikationen av vissa variabler ändrats något (behandlingen av $RD = 0$ har ändrats genom att åsätta den lägsta värdet i respektive bransch och TU, dummyvariabeln för EFTA-länderna har tagits bort) och den stegvisa beräkningen av utlandsproduktionens effekt gjorts automatiskt genom användandet av ett annat programpaket. Ändringarna har lett till något ändrade resultat, vilket framgår av en jämförelse mellan de regressionsresultat för 1974 som presenteras i appendix till detta kapitel och de som redovisats i Swedenborg (1979). Koefficienten för den negativa (substitutions-)effekten är nu -0,29 i stället för -0,28 och inte längre signifikant på 10 % nivå ($t = 1,11$ i stället för 1,83, som innebar signifikans med knapp marginal på denna nivå). Koefficienten för den positiva (komplementaritet-)effekten är nu 0,74 i stället för 0,67 och fortfarande klart signifikant ($t = 3,14$ i stället för 4,08). De nya resultaten ger således vid handen att endast komplementaritetseffekten är signifikant.

² Absoluta värden erhålls genom att exportelasticiteten multipliceras med storleken av exportkvoten relativt till utlandsproduktionskvoten, dvs med $(SX/SH)/(SQ/SH)$.

Tabell 7:5 (tredje kolumnen) visar att 1974 års data gav till resultat att om utlandsproduktionen tilläts öka med 100 kr, minskade den icke komplementära exporten med 9 kr och ökade den komplementära exporten med 15 kr. Eftersom den positiva effekten var klart mer signifikant, drog jag slutsatsen att nettoeffekten på svensk export var svagt positiv.¹

Min tidigare slutsats motsägs emellertid av den analys på 1978 års data som redovisats i tabellerna 7:3 och 7:4. Hur skall vi då tolka dessa motstridiga resultat och vilken vikt kan vi fästa vid dem? Vi kan börja med att konstatera att de skattade sambanden för de olika åren inte är stabila. Det gäller inte bara med avseende på effekten av utlandsproduktionen utan även övriga förklaringsvariabler. En näraliggande orsak till detta är att regressionerna för 1974 och 1978 inte baseras på samma företag. Det har

¹ En beräkning av konfidensintervallet på 95 % nivå för varje effekt för sig visar att den negativa effekten är $-0,09 \pm 0,10$ och den positiva effekten är $0,15 \pm 0,07$. Det betyder att den negativa effekten med 95 % sannolikhet kan förväntas ligga mellan $-0,19$ och $+0,01$ och den positiva effekten mellan $+0,08$ och $+0,22$. Slutsatsen om en svagt positiv nettoeffekt är inte strikt korrekt om man gör en beräkning av konfidensintervallet för den sammanlagda effekten, som ligger mellan $-0,07$ och $+0,17$. Det betyder att man inte med 95 % säkerhet kan säga att effekten är skild från noll eller positiv. (Jag är tacksam mot Anders Ågren för detta påpekande.)

Om man i stället skulle beräkna konfidensintervallet för den skattade sammanlagda effekten (koefficienten för SX/SH som var $0,21$, $t = 1,62$) blir det $0,15 \pm 0,18$. Som lägst blir det alltså $-0,03$ och som högst $+0,33$. På en något lägre konfidensnivå än 95 % blir den sammanlagda effekten därför positiv. Skillnaderna i resultat mellan de olika beräkningssätten beror på det mindre antal observationer som ingår i regressionerna för den uppdelade exporten (vilket påverkar medelvärdena för vikterna SX/SH, SXS/SH och SXC/SH). Slutsatsen på grundval av 1974 års regressionsanalys är emellertid att den sammanlagda effekten är positiv endast om man accepterar en något lägre konfidensnivå än 95 %.

skett förhållandevis stora förändringar under 4-årsperioden både vad gäller de moderkoncerner (jfr tabell 3:2) och dotterföretag i utlandet (jfr tabell 4:1) som ingår i populationen. Vi har endast kunnat utesluta att resultaten beror på förändringar vad gäller de moderkoncerner som ingår.¹ En annan förklaring skulle kunna sökas i det faktum att 1974 och 1978 är mycket olika år vad gäller svenska företags exportframgångar: 1974 kännetecknades av en osedvanlig högkonjunktur för svensk export, 1978 av efterdyningarna av den påföljande, djupa struktur- och kostnadskrisen. En ytterligare förklaring skulle kunna vara att det större antal länder som ingår i regressionen för den komplementära exporten är speciella i något avseende som kan förväntas snedvrída skattningsarna.

Vi skulle kunna undersöka i vilken utsträckning de skilda resultaten beror på ett antal olika förklaringar. Några belyses i appendix till detta kapitel, där stabiliteten i de skattade tvärsnittsregressionerna undersöks samt inverkan av tidpunktkarakteristika (eller tiden) analyseras på det samlade tvärsnittsmaterialet. Vi skall inte uppehålla oss vid det här utan vi skall i stället gå direkt på en analys av hur sambanden ser ut över tiden. Vi är då speciellt intresserade av hur en förändring i utlandsproduktionen påverkar exportens utveckling över tiden. Som framhölls i kapitel 6 (jfr s 150) bör en analys som baseras på tidsseriesdata för enskilda företag ge det mest tillförlitliga underlaget för en utsago om just denna effekt. Vi väntar därför med några slutsatser om effekten på svensk export av att svenska företag tillåts producera utomlands.

¹ Regressioner över samma moderkoncerner har gjorts och gav inte ett annorlunda resultat. Korrigering för förändringar i populationen utländska dotterbolag kan emellertid inte göras.

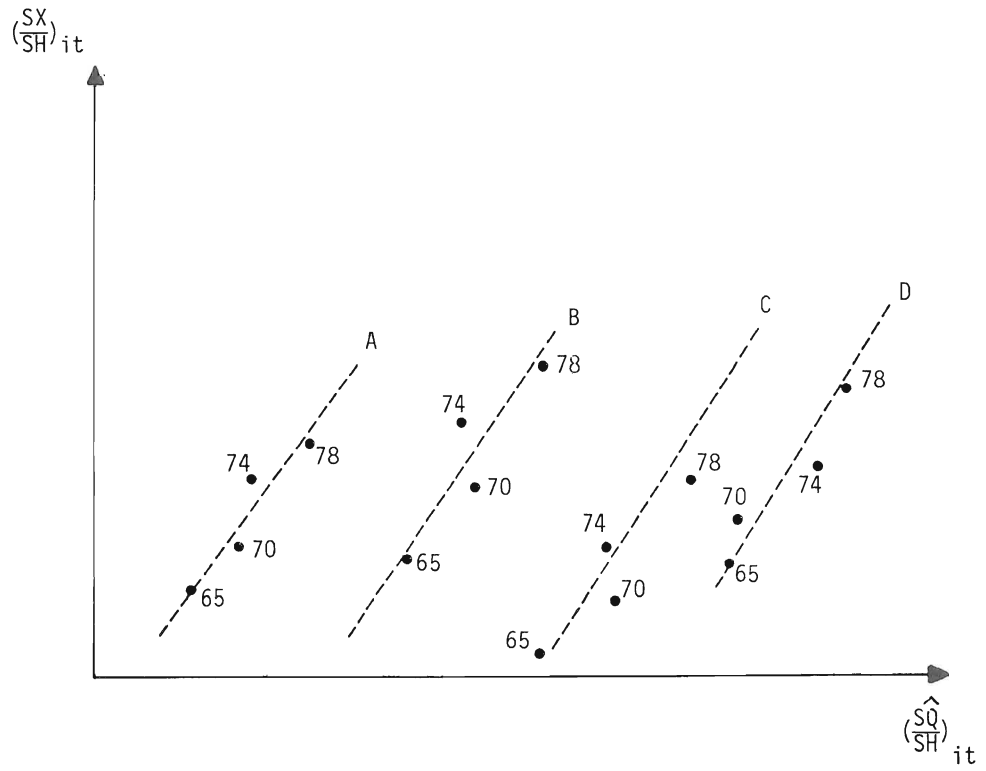
7.3 Utlandsproduktionens bestämningsfaktorer och effekter över tiden

Den hittillsvarande analysen har varit en tvärsnittsanalys där vi använt företags- och landkaraktäristika för att förklara skillnader mellan företag och länder i utlandsproduktionens och utlandsförsäljningens relativa omfattning. Men vad kan vi säga om vad som förklarar utvecklingen över tiden? Kan vi på grundval av tvärsnittsanalysen säga, att om företagen ökar sina FoU-satsningar så kommer deras internationella konkurrenskraft att öka? Eller kan vi säga att om de ökar utlandsproduktionen kommer exporten från Sverige av vissa varor att minska, exporten av andra varor att öka?

Ofta tvingas man använda tvärsnittsanalys på grund av att tidsseriesdata saknas, trots att det är sambandet mellan variablerna över tiden man är intresserad av. Man drar då ofta slutsatser om tids sambanden på grundval av tvärsnittsanalysen. Under vissa speciella omständigheter är det legitimt. I praktiken vet man sällan om de speciella omständigheterna är för handen. (Se avsnitt 6.4.)

I figur 7:1 illustreras problemet med att använda tvärsnittssamband för att dra slutsatser som gäller längdsnitt. Punkterna i figuren är observationer från fyra olika företag (A, B, C, D) vid fyra olika tillfällen (1965, 1970, 1974, 1978). Om observationerna ser ut som i figuren, och man skattar ett tvärsnittssamband för ett givet år - t ex 1974 - finner man inte något samband mellan den beroende och den oberoende variabeln - t ex SX/SH och (SQ/SH). Om man kombinerar tvärsnitt för flera år med en dummyvariabel för tiden - som i appendix C - får man i varje fall en positiv tids-effekt på interceptet. Observationerna skiftar ju upp över tiden. Om man däremot skattar ett samband över tiden för ett enskilt företag får man ett renodlat tidsseriesamband som också är positivt. Detta samband är alltså det som visar den effekt över tiden som den oberoende variabeln har på den beroende för varje en-

Figur 7:1. Illustration av en möjlig relation mellan tvärsnitts- och tidsseriesamband



Punkterna längs de streckade linjerna hänför sig till olika företag (företag A, företag B...).

skilt företag. Om dessutom inga företagsspecifika skillnader finns i lutningen på regressionslinjerna - såsom figuren visar - skall även ett aggregerat tidsseriesamband (med aggregerade observationer för alla fyra företagen) ge korrekta riktningsestimat. Då finns med andra ord inte heller några aggregeringseffekter som snedvrider estimaten.

I det följande skall vi utnyttja det kombinerade tvärsnitts- och tidsseriematerialet för att analysera tidsseriesambanden. Fyra observationer i tiden är inte tillräckligt för att göra en ren tidsserieanalys. Men om vi kombinerar de fyra observationerna för alla företag och använder en skiftparameter (dummyvariabel) för att ta hänsyn till olikheter mellan företag får vi ett mycket större antal observationer. Precisionen i skattningarna ökar genom att vi kan utnyttja hela datamaterialet.

Genom införandet av dummyvariabler tillåter vi varje företag (och varje land) att ha olika intercept (som illustreras i figur 7:1). Däremot tar vi inte någon hänsyn till att lutningen på regressionslinjerna kan vara olika mellan företag (i figur 7:1 illustreras ett fall där de är lika) utan skattar en gemensam lutningskoefficient för samtliga företag.¹ Det betyder att vi inte skattar ett rent tidsseriesamband utan ett tidsseriesamband som utgör ett genomsnitt för alla företag. Detta kan uppenbarligen dölja rätt stora skillnader mellan företag i de oberoende variabelernas effekt på den beroende variabeln (jfr figur 6:3). Om skillnaderna är alltför stora får det emellertid till följd att de skattade koefficienterna blir insignifikanta. Omvänt gäller att ju mer signifikanta estimaten är, desto mer lika är effekterna mellan företag (och länder).

¹ Vi skattar således följande modell:

$$y_{ijjt} = a_0 + a_1 D_i + a_j D_j + b_0 x_{1ijjt} + \dots + d_0 x_{3iit}$$

där D_i = dummyvariabel för enskilda företag och D_j = dummyvariabel för enskilda länder.

I den kombinerade tvärsnitts- och tidsserieanalys som vi nu gör skall vi undersöka om samma faktorer som bestämde skillnader i utlandsförsäljning och utlandsproduktion i tvärsnitten också har samma inverkan över tiden. Endast koncerner för vilka vi har uppgifter samtliga år och endast länder för vilka vi har observationer på de beroende variablerna för minst två år inkluderas nu i analysen. Totalt ingår därmed 45 koncerner (Z_1, \dots, Z_{44}) och 21 länder (L_1, \dots, L_{21}).

Resultaten av denna analys framgår av tabellerna 7:6 och 7:7. I tabell 7:6 ingår samma företagsvariabler som analyserats på tvärsnittsdata i tabell 7:1. Vidare ingår 44 dummyvariabler som visar inflytandet av andra företagskaraktistika på interceptet, dvs det värde den beroende variabeln får för varje enskilt företag enligt respektive regressionslikvation, givet att alla de medtagna förklaringsvariablerna är noll. Den konstanta termen i regressionen visar detta inflytande för det 45:e företaget. Koefficienterna till dummyvariablerna för övriga företag (utom det 45:e) visas däremot inte i tabellen, men vi kan notera att 15-23 av dem var signifikanta i de olika regressionerna. De torde därför ha bidragit till det höga förklaringsvärdet ($R_2 = 0,84 - 0,90$) för regressionslikvationerna.

I tabell 7:7 ingår, förutom företagsvariabler, samma landvariabler som analyserats på tvärsnittsdata i tabell 7:2. Dessutom ingår dummyvariabler för både företag och land. Här visar skattningarna att närmare 30 av dummyvariablerna för företag och omkring 10 av dummyvariablerna för land är signifikanta i de olika regressionslikvationerna. Förklaringsvärdet för regressionslikvationerna är högt också här ($R^2 = 0,57 - 0,69$) men inte lika högt som i regressionerna i tabell 7:6. Orsaken är densamma som diskuterats i anslutning till tvärsnittsanalysen.

Tabellerna visar att de företags- och landkaraktistika som bestämde skillnader i utlandsförsäljning och utlandsproduktion i tvärsnitten i flera fall har ett likartat inflytande över tiden.

Tabell 7:6 Bestämningsfaktorer till utlandsförsäljningens och utlands-
produktionens utveckling över tiden.
Tidsserie för genomgående koncerner (1965, 1970, 1974, 1978)^a

Ber. var.	Kon- stant	Oberoende variabler					DF	R ²	F
		RD	LS	KL	VR	z ₁ , ..., z ₄₄			
$\frac{SX+SO}{SH}$	-1.78** (2.04)	0.15** (2.41)	0.74** (3.11)	-0.04	0.58** (4.36)	a)	123	.86	16.48**
$\frac{SX}{SH}$	-2.77** (-2.82)	0.10 (1.41)	1.05** (3.94)	-0.09	0.23 (1.56)	b)	124	.84	13.94**
$\frac{SO}{SH}$	-2.42** (-2.19)	0.23** (2.82)	0.33 (1.09)	-0.17 (-1.15)	1.42** (8.28)	c)	122	.89	20.59**
$\frac{OA}{OH}$	-2.05** (-2.19)	0.18** (2.60)	-0.13	-0.11	1.36** (9.39)	d)	122	.90	22.95**

^a Variablerna är i logaritmisk form.

Definitioner av variabler finns i anslutning till tabell 7:1 på s.166.

Siffrorna inom parentes är t-värden. t < 0 visas inte. *, ** visar signifikans på 10 respektive 5 % nivå.

- a) 23 företagskoefficienter signifikanta på 10 % nivån
b) 24 " " " " " "
c) 15 " " " " " "
d) 23 " " " " " "

Tabell 7:7 Bestämningsfaktorer till utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens utveckling i olika länder. Tidsserie för koncerner och länder (1965, 1970, 1974, 1978)^a

Ber. var.	Konstant	Oberoende variabler								DF	R ²	F
		RD	LS	KL	BNP	w _j /w _H	YR	z ₁ , ..., z ₄₄	L ₁ , ..., L ₂₁			
<u>SX+SO</u> SH	-3.61** (-4.42)	0.27** (4.02)	0.26	0.02	0.23** (2.24)	0.32** (3.05)	0.50** (6.56)	a)	b)	703	.66	19.80**
<u>SX</u> SH	-6.06** (-5.93)	0.38** (4.58)	0.69* (1.73)	-0.11	0.52** (3.99)	0.27** (2.04)	-0.06	c)	d)	703	.69	22.18**
<u>SO</u> SH	-3.67** (-3.42)	0.21** (2.44)	0.20	0.04	-0.01	0.43** (3.10)	0.85** (8.49)	e)	f)	703	.60	14.84**
<u>OA</u> OH	-2.64** (-2.80)	0.16** (2.09)	-0.41 (-1.10)	0.03	-0.10	0.47** (3.90)	0.79** (9.04)	g)	h)	703	.57	13.30**

^a Variablerna är i logaritmisk form.

Definitioner av variabler finns i anslutning till tabellerna 7:1 och 7:2 och på s.166 och 170.

Siffrorna inom parentes är t-värden. t < 0 visas inte. *, ** visar signifikans på 10- respektive på 5 %-nivån. DF visar antalet frihetsgrader.

- a) 28 företagskoefficienter signifikanta på 10 % nivån
- b) 9 landkoefficienter " " " " "
- c) 27 företagskoefficienter " " " " "
- d) 12 landkoefficienter " " " " "
- e) 23 företagskoefficienter " " " " "
- f) 11 landkoefficienter " " " " "
- g) 27 företagskoefficienter " " " " "
- h) 8 landkoefficienter " " " " "

Men de visar också på några skillnader. FoU-intensitet (RD) och arbetskraftens kvalitet (LS) har således fortfarande ett positivt inflytande på företagens internationella konkurrenskraft, även om en hög FoU-intensitet nu tycks betydelsefullare för benägenheten att producera utomlands. Åldern på företagens utlandsproduktion (YR) har alltså ett starkt inflytande på företagens utlandsproduktion.¹ Bland de faktorer som påverkar produktionens lokalisering har endast kapitalintensiteten (KL) inkluderats, och den är (liksom i tvärsnittet) insignifikant.² Marknadens storlek (BNP) har ett positivt inflytande på exporten men - till skillnad från vad som var fallet i tvärsnittsskattningen - inte på utlandsproduktionen. Inflytandet av det relativa löneläget (w_j/w_H) stämmer med resultatet från tvärsnittsanalysen och den tolkning som gavs där.

Vi kan sammanfatta genom att konstatera att de företagsvariabler som medtagits i regressionskvationerna tillfredsställande förklarar såväl skillnader i utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens storlek mellan företag och länder som förändringen i dessa över tiden för varje företag och varje land. FoU-intensitet och marknadens storlek har ett något ändrat inflytande, men detta är knappast förvånande. Att ökad FoU-intensitet över tiden har en positiv effekt på både export och utlandsproduktion är vad man skulle vänta sig. Det motsäger inte att en hypotetisk ökning av FoU-intensiteten relativt till andra företag vid en given tidpunkt, vilket är experimentet i tvärsnittsanalysen, inte har en positiv effekt på utlandsproduktionen. Den förklaring som gavs till detta resultat från tvärsnittsanalysen är fortfarande giltig.

Och nu till den viktiga frågan om hur ett enskilt företags export över tiden påverkas av att företaget tillåts producera i utlandet. Tabellerna 7:8 och 7:9 visar det svar som ges av en kombinerad

¹ Observera att YR definierats så att den ökar över tiden i tids-serieskattningarna. Jämför variabeldefinitionen på s 163.

² Råvaruvariabeln (NR) har exkluderats, eftersom den är en dummyvariabel som nu ersatts med dummyvariabler för enskilda företag. Måttet på skalekonomier (SC) har inte beräknats för alla år och ingår följaktligen inte heller.

Tabell 7:8 Utlandsproduktionens effekt på exporten över tiden.
Tidsserie för genomgående koncerner (1965, 1970, 1974, 1978)

Ber. var.	Kon- stant	Oberoende variabler					DF	R ²	F
		RD	LS	KL	(SQ/ $\hat{S}H$)	Z ₁ , ..., Z ₄₄			
$\frac{SX}{SH}$	-2.51** (-2.28)	0.06	1.02** (3.66)	-0.05	0.15 (1.42)	a)	122	.85	14.72**
$\frac{SXS}{SH}$	-2.69** (-2.17)	0.01	1.00** (3.20)	-0.09	0.15 (1.29)	b)	122	.83	12.78**
$\frac{SXC}{SH}$	-2.01	0.17 (1.33)	0.54	0.02	0.57** (2.75)	c)	116	.84	12.43**

Se anm till tabell 7:1.

- a) 23 företagskoefficienter signifikanta på 10 % nivå.
b) 24 " " " " "
c) 20 " " " " "

Tabell 7:9 Utlandsproduktionens effekt på exporten till olika länder över tiden.
Tidsserie för koncerner och länder (1965, 1970, 1974, 1978)

Ber. var.	Kon- stant	Oberoende variabler								DF	R ²	F
		RD	LS	KL	RNP	w _j /w _H	(SQ/SH)	Z _{1, ..., Z₄₄}	L _{1, ..., L₂₁}			
<u>SX</u> <u>SH</u>	-6.32** (-5.39)	0.39** (4.48)	0.71* (1.72)	-0.12	0.52** (3.90)	0.29** (2.80)	-0.07	a)	b)	703	.68	21.24**
<u>SXS</u> <u>SH</u>	-7.22** (-2.27)	0.45* (1.89)	-0.88	0.07	1.69** (4.70)	0.40 (1.03)	-0.42 (-1.36)	c)	d)	703	.54	11.72**
<u>SXC</u> <u>SH</u>	-0.92	0.31** (2.73)	0.16	-0.09	-0.10	0.14	0.81** (5.43)	e)	f)	703	.64	17.67**

Se anm till tabell 7:2.

- a) 20 företagskoefficienter signifikanta på 10 % nivå.
- b) 11 landkoefficienter " " " " " "
- c) 27 företagskoefficienter " " " " " "
- d) 8 landkoefficienter " " " " " "
- e) 16 företagskoefficienter " " " " " "
- f) 6 landkoefficienter " " " " " "

tvärsnitts- och tidsserieskattning. Tabell 7:8 visar utlandsproduktionens effekt på företagets totala benägenhet att exportera, respektive exportera komplementära och icke-komplementära varor. Den enda effekt som är signifikant är den positiva effekten på komplementär export (SXC/SH). Trots att det inte finns någon motverkande negativ effekt på den icke-komplementära exporten, är den positiva effekten inte tillräckligt stark för att slå igenom på företagets totala export (SX/SH). Den skattade effekten på den senare är visserligen positiv, men den är endast signifikant på 16 % nivå, dvs på en lägre signifikansnivå än den på 10 % som vi satt upp som godtagbart gränsvärde.

Resultaten i tabell 7:9 är betydligt intressantare. Här finns en antydning till en negativ effekt på företagets export av icke-komplementära varor och en klart signifikant positiv effekt på deras export av komplementära varor till länder där de bedriver produktion. Resultaten visar att om utlandsproduktionen tillåts öka med 1 % så minskar den icke-komplementära exporten med 0,4 % och ökar den komplementära exporten med 0,8 %.¹ Signifikansnivån för den senare effekten är högre, dvs den är mer statistiskt säkerställd, än för den förra.

Trots att den positiva effekten är så mycket större, och trots att den komplementära exporten till produktionsländer i genomsnitt är större än den icke-komplementära exporten, så att nettoeffekten på den sammanlagda exporten borde vara positiv, visar skattningen - återigen - att det inte finns någon signifikant effekt på den sammanlagda benägenheten att exportera. Exporten till produktionsbolagen ökar, exporten i övrigt minskar, men den totala exporten tycks opåverkad när utlandsproduktionen ökar.

¹ Här uttrycker jag mig något oexakt. Vad som har skattats är ju "benägenhetselasticiteter". (Jfr fotnot på s 180.) Det visar sig emellertid att motsvarande regressionskattningar på absoluta värden ger nästan samma elasticiteter: -0,4 % för den icke-komplementära exporten och 0,9 % för den komplementära exporten. Regressionskvationerna återfinns i appendix till detta kapitel.

Hur skall vi tolka dessa resultat? Vi har gradvis närmat oss en alltmer disaggregerad nivå för analysen, och det finns skäl att fästa mer tilltro till en sådan än en mer aggregerad analys när man vill få fram säkra slutsatser. Det betyder att vi fäster mer vikt vid de separat skattade effekterna på den icke-komplementära respektive på den komplementära exporten samt det sammanvägda inflytandet av dessa än vi fäster vid den skattade totala effekten. Vi fäster också större vikt vid de resultat som redovisas i tabell 7:9 än vid dem som presenterats i tabell 7:8 och tidigare i detta kapitel, eftersom vi i tabell 7:9 konstanthåller inflytandet av olikheter mellan både företag och länder. Min slutsats - grundad på resultaten i tabell 7:9 - är således att en (tillåten) ökning av utlandsproduktionen innebär en tendens till minskning av icke-komplementär export och en ökning av komplementär export.

I tabell 7:10 har de skattade koefficienterna räknats om till absoluta värden, så att vi kan jämföra den negativa effekten på icke-komplementär export med den positiva effekten på komplementär export. (Jfr s 177-181.) Vi ser där att om utlandsproduktionen tillåts öka med 100 kronor i ett visst land så minskar den icke-komplementära exporten till landet med i genomsnitt 2 kronor och ökar den komplementära exporten med i genomsnitt 12 kronor. Nettoeffekten är positiv och i genomsnitt lika med 10 kronor. Om vi tar hänsyn till osäkerheten i skattningarna kan vi uttrycka det så att med 95 % sannolikhet är den negativa effekten $-0,02$ kr $\pm 0,3$ kr, den positiva effekten $0,12$ kr $\pm 0,04$ kr och nettoeffekten $0,10$ kr $\pm 0,06$ kr, dvs ligger mellan $0,04$ kr och $0,16$ kr.¹

¹ Konfidensintervallet för den sammanlagda effekten är

$$0,0505(-0,42) + 0,1468(0,81) \pm 2 \sqrt{0,0505^2 \left(\frac{0,42}{1,36}\right)^2 + 0,1468^2 \left(\frac{0,081}{5,43}\right)^2}.$$

Tabell 7:10. Den skattade effekten av att utlandsproduktionen ökar med 1 kr på genomsnittsföretagets export. Kombinerad tvärsnitt-tidsserie

Variabel	Medelvärde	Elasticitet ^a	Derivata ^b
<u>Totalt</u>			
$\frac{SQ}{SH}$	0,4188		
$\frac{SX}{SH}$	0,5994	0,15 (1,42)	0,21
$\frac{SXS}{SH}$	0,4847	0,15 (1,29)	0,17
$\frac{SXC}{SH}$	0,0575	0,57 (2,75)	0,08
<u>Till enskilda länder^c</u>			
$\frac{SQ}{SH}$	0,0654		
$\frac{SX}{SH}$	0,0275	-0,07 (-0,61)	
$\frac{SXS}{SH}$	0,0033	-0,42 (-1,36)	-0,02
$\frac{SXC}{SH}$	0,0096	0,81 (5,43)	0,12

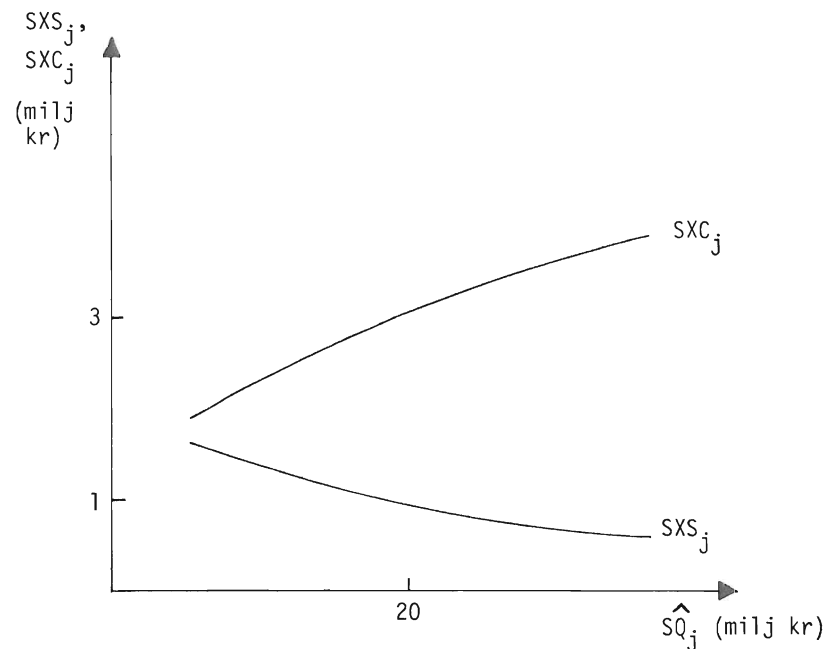
^a Är lika med de skattade regressionskoefficienterna i tabellerna 7:10 och 7:11. t-värden inom parentes.

^b Mittpunktsberäkning och endast för $t > 1,0$.

^c Motsvarande elasticiteter skattade på variablerna i absoluta värden (SQ, SX, etc) återfinns i tabell i appendix till detta kapitel.

Eftersom de skattade sambanden är i log form gäller de beräknade absoluta effekterna endast för de värden på utlandsproduktion och export för vilka de har beräknats. Omräkningen i tabell 7:10 har gjorts för de där redovisade medelvärdena. För lägre värden på utlandsproduktionen i ett visst land är såväl den positiva effekten som den negativa effekten större, för högre värden mindre. Men den är alltid positiv, som framgår av illustrationen i figur 7:2. Innebörden av det samband som illustreras i figuren är att ju större företagens utlandsproduktion är (ju mer "internationalliserade" företagen är), desto mindre är både den positiva effekten på den komplementära exporten och den negativa effekten på den icke-komplementära exporten när utlandsproduktionen ökar ytterligare.

Figur 7:2 Illustration av den skattade effekten av utlandsproduktionen på komplementär respektive icke-komplementär export



Anm: Den horisontella axelns skala är förkortad för att framhäva kurvaturen. De värden som har markerats på axlarna utgör medelvärden för respektive variabel i absoluta värden (milj kr).

De effekter som presenteras i tabell 7:10 kan sägas vara "genomsnittliga" i ännu en bemärkelse. Regressionskoefficienterna har erhållits på basis av observationer över tiden för enskilda företag och länder och observationer över företag och länder för enskilda år. Dessa tids- respektive tvärsnittsobservationer genererar var för sig olika samband som kan ha olika utseende. I termer av figur 7:1 har många förmodligen en brantare lutning, andra en flackare, andra kanske ingen lutning alls eller en negativ lutning. De exportheffekter som redovisats visar således det genomsnittliga tidssambandet för alla företag och länder och, bakom detta kan ligga ganska stora olikheter mellan företag och länder. En viss uppfattning om spridningen i effekterna får man genom de signifikansnivåer som är associerade med de skattade koefficienterna. Ju högre signifikansnivå, desto närmare den skattade regressionslinjen ligger de underliggande observationerna. Den lägre signifikansnivån för effekten på icke-komplementär export jämfört med den för komplementär export tyder då på att spridningen är större vad gäller den förra effekten än vad gäller den senare.

Om vi hade ett större antal observationer i tiden skulle vi kunna skatta ett samband för varje företag och för varje land var för sig och därmed belysa dessa olikheter. Men vi skulle också vilja föra samman dem för att få ett sammanfattande svar på frågan om effekterna på exporten är positiva eller negativa sett över alla företag över tiden. Vi skulle vilja veta hur sannolikt det är att effekten är positiv. Vi skulle också vilja veta ungefär hur stor effekten är. Det är bara ett sådant sammanfattande svar som skulle kunna ligga till grund för en någorlunda generellt utformad ekonomisk politik.

Det sammanfattande svar som analysen här har utmynnat i är att effekten på svensk export över tiden av att företagen tillåts producera utomlands i genomsnitt sannolikt är positiv och sannolikt ganska liten. Detta är samma slutsats som jag drog på grundval av min tidigare analys av 1974 års data. (Jfr tabell 7:5 och Swedenborg, 1979.)

7.4 Sammanfattning och slutsatser

Vi har i detta kapitel ekonometriskt testat den teori till företagens utlandsproduktion som skisserats i kapitel 2 och som formaliserats för empirisk prövning i kapitel 6. Den empiriska analysen i detta kapitel har visat att flertalet faktorer har haft det förväntade inflytandet och att regressionskvationerna i sin helhet, trots de grova mått vi haft på de teoretiska variablerna, haft ett gott förklaringsvärde.

Resultaten visar att utlandsinvesteringar i företag internationella konkurrenskraft såväl vid export som utlandsproduktion i stor utsträckning beror på tillgång på immateriellt kunskapskapital - till följd av FoU-verksamhet, yrkesskicklig arbetskraft och ackumulerat kunnande i utlandsverksamheten. Produktionens lokalisering bestäms av sådana faktorer som förekomsten av stordriftsfördelar i produktionen, närhet till inhemska råvarutillgångar, "marknadsnärhet", dvs betydelsen av avståndsberoende kostnader, samt av arbetskraftens produktivitet i produktionslandet. Inverkan av den sistnämnda förklaringsfaktorn belyses genom att svenska företag visat sig ha en högre benägenhet att producera i länder med relativt höga löner än i länder med relativt låga löner. Relativt höga löner i utlandet tycks således mer än kompenseras av en hög produktivitet hos arbetskraften.

Den centrala uppgiften i den kvantitativa analysen har varit att söka besvara den ekonomisk-politiskt kontroversiella frågan om hur exporten från Sverige påverkas av att företagen förlägger en del av sin produktion i utlandet. Analysen har kanske varit svår att följa på denna punkt, eftersom den delvis givit motsägelsefulla resultat. Beroende på vilken analysmetod som använts visar resultaten antingen att utlandsproduktionen inte har någon (signifikant) effekt på exporten från Sverige eller att den har en svagt negativ effekt på exporten av varor som kan tänkas konkurrera med utlandsproduktionen och en något starkare positiv effekt på exporten av varor som kan tänkas komplettera dem som produceras i utlandet. I det senare fallet är nettoresultatet av den

negativa och den positiva effekten en blygsam positiv effekt på de utlandsinvesterande företagens export till länder där de bedriver produktion: i genomsnitt någonstans mellan 4 och 16 kronor för en ökning av utlandsproduktionen med 100 kronor. Just detta resultat bygger på den mest sofistikerade analysmetoden, varför det finns anledning att fästa mest tilltro till det.

Här kan nämnas att man i liknande amerikanska undersökningar även funnit att utlandsproduktionen har en positiv effekt på amerikansk export och att den uppmätta effekten är av ungefär samma storleksordning som den vi funnit för svenska företag. (Horst (ibid), Lipsey och Weiss (ibid).) De amerikanska undersökningarna bygger visserligen på grövre analysmetoder, som använda på svenska data leder till klart större positiva effekter på tvärsnittsmaterial (se Swedenborg, 1979), men de säger ändå något om den sannolika storleken av eventuella effekter på exporten.

De skattade effekterna kan tyckas små, inte minst mot bakgrund av den livaktiga debatten. Men de är varken förvånande eller orimliga när man betänker vad som faktiskt ligger bakom. De beror ju ytterst på priskänsligheten i efterfrågan på företagens produkter och på elasticiteten i utbudsfunktionen vid produktion hemma för export (jfr figur 6:2). Om priskänsligheten är hög, dvs företagen konkurrerar på en marknad där det finns flera andra producenter av likartade produkter, som svenska företag kan antas göra på utlandsmarknaderna, kan effekterna inte vara särskilt stora. Ökad utlandsproduktion har då en liten effekt på priset i utlandet och därmed också på företagens export av substitut och komplementära varor.

Man kan fråga sig varför just frågan om "utlandsproduktionens effekt på exporten" skapat så mycken debatt - inte bara i Sverige utan även i andra utlandsinvesterande länder, som USA och England - när effekterna är så små. Till stor del har det berott på osäkerhet om vad alternativet till utlandsproduktion skulle ha varit och i vilken utsträckning utlandsmarknaderna hade kunnat förses via export. Resultaten av den analys som presenterats här

tyder på att de inte hade kunnat förses via export, att utan utlandsproduktion hade dessa marknader i stort varit förlorade för företagen. Den skattade substitutionseffekten innebär ju att i genomsnitt endast 2 % (+3 %) av den försäljningsökning som kommer från de utlandsproducerande företagen hade kunnat utgöra export från Sverige. De resterande 98 % av produktionsökningen representerar således en nettoökning av företagets utländska marknadsandelar.

Sammanlagt innebär resultaten att svenska företag inte bara vinner i utländska marknadsandelar utan också lyckas exportera något mer om de inte förhindras att förlägga en del av tillverkningen utomlands. I genomsnitt är exportökningen omkring 12 % (+4 %) av produktionsökningen i utlandet. Produktionsinriktningen i Sverige förändras samtidigt och mer än den skattade nettoeffekten på exporten antyder. Den förändras från den typ av varor som produceras i utlandet till komplementär produktion.

Det viktiga att notera är emellertid inte den exakta storleken på den skattade effekten utan att den, om något, är positiv. Detta resultat är viktigt, inte för att ökad export är ett mål i sig utan för att det eliminerar ett av de skäl som för närvarande anges till grund för kontroll av företagets utlandsinvesteringar under den svenska valutaregleringen. Det är också betydelsefullt för att det har implikationer för effekter på sysselsättning och inkomster, vilket är mål för den ekonomiska politiken.

Avslutningsvis bör framhållas att den analys som genomförts i detta kapitel går längre än tidigare empiriska studier på detta område i flera avseenden. För det första bygger den på en explicit teoretisk modell. För det andra bygger den på ett väsentligt rikare och mer omfattande datamaterial - inte minst över tiden - än som varit tillgängligt i tidigare ekonometriska studier både i Sverige och utlandet. För det tredje utnyttjar den, i motsats till tidigare amerikanska studier, ett ekonometriskt skattningsförfarande som på ett mer korrekt sätt tillåter oss att fastställa den partiella effekt som går från ökad utlandsproduktion (till följd av minskad reglering) till exporten.

Men även om den här redovisade analysen i vissa betydelsefulla avseenden innebär en förbättring jämfört med tidigare studier kan den självfallet inte göra anspråk på att ge fullkomliga eller slutgiltiga svar. Bättre teoretiska modeller, bättre data och bättre analysmetoder ger alltid bättre svar. Det är omöjligt att avgöra hur sådana förbättringar skulle ändra de resultat som har presenterats här. Det enda vi kan säga är att vår analys i vissa avseenden ger oss en bättre vetenskaplig grund att stå på än tillgängliga alternativ när det gäller att generellt bedöma de sannolika effekterna av att tillåta utlandsproduktion. Det är viktigt att understryka att det är mot denna bakgrund analysresultaten skall ses.

Den nuvarande regleringspolitiken, liksom överhuvudtaget alla uppfattningar om utlandsinvesteringarnas effekter som framkommer i debatten, bygger på mer eller mindre explicita och mer eller mindre väl underbyggda teoretiska modeller av orsakssambanden och bedömningar av den kvantitativa betydelsen av olika faktorer. Självfallet kan också dessa uppfattningar kritiseras på vetenskapliga grunder, inte bara för sina implicita antaganden och modellsamband utan framför allt för sina otestade slutsatser. Detta är värt ett påpekande, eftersom man ibland möter uppfattningen att teoretisk och empirisk analys skulle vara verklighetsfrämmande och utan praktisk relevans. Bakom denna uppfattning tycks ligga en tro på att det skulle finnas alternativa metoder som går fria från motsvarande kritik.

Kapitel 8

En sammanfattande syn på företagens utlandsinvesteringar

Framställningen i tidigare kapitel har stundtals varit faktsäpäckad, stundtals utgjorts av svår genomtränglig teoretisk eller statistisk analys. Men syftet har hela tiden varit att genom presentation av systematisk information skapa underlag för en bedömning av den potentiella betydelsen av den svenska industrins utlandsverksamhet. Nu är det dags att sammanställa och sammanfatta de viktigaste resultaten av denna analys och försöka göra en total bedömning av svenska företags utlandsverksamhet utifrån detta.

Vi börjar med en redogörelse för vad vi har lärt oss av utlandsproduktionens utveckling under perioden 1974-78 och av vår analys av utlandsproduktionens effekter. Därefter går vi igenom vilka återverkningar dessa effekter kan ha på sysselsättning och inkomster i hela ekonomin. Sist diskuteras vilka slutsatser vi kan dra rörande önskvärdheten av att reglera företagens utlandsproduktion på grundval av resultaten i denna studie.

8.1 Utvecklingen 1974-78

Under perioden 1960-74 dokumenterades vid flera tillfällen en oerhört snabb expansion bland svenska företag utomlands. Tillväxten i utlandet var hög jämfört med såväl industrins tillväxt hemma som utlandsmarknadernas tillväxt. Endast den svenska exporten höll jämna steg med utlandsproduktionens ökningstakt.

Efter ett och ett halvt årtionde av stark multinationell expansion har det legat nära till hands att tro att expansionen skulle fortsätta. Men 1974-78 inträffade ett kraftigt trendbrott: sysselsättningsökningen i producerande dotterbolag i utlandet föll till mindre än 1 % per år från ett tidigare genomsnitt på 5 % per år (jfr kap 3). Vad denna uppbromsning visar är således att svenska företags tillväxt utomlands inte är något ofrånkomligt. För dem som såg den tidigare utlandstillväxten som något negativt, något som innebar minskad export från Sverige och minskad sysselsättning i svensk industri är det också värt att påminna om att både exporten och sysselsättningen i Sverige har utvecklats väsentligt sämre under denna period än under föregående perioder av hög utlands-expansion.

Men orsakssambanden är inte så enkla, som framhållits upprepade gånger i denna studie. Utlandsproduktionen är inte något som primärt orsakar förändringar i svensk export. I stället är det så att utlandsproduktion och export gemensamt påverkas av ett antal faktorer. De påverkas båda positivt av en hög konkurrenskraft hos svenska företag och en hög efterfrågetillväxt på utlandsmarknaderna. De påverkas i olika riktning av förändrade produktionskostnader i Sverige relativt till utlandet samt av förändrade handelshinder.

Under perioden 1974-78 har både svensk export och svenska företags utlandsproduktion uppvisat en svag utveckling, varför orsaken, åtminstone delvis, måste sökas i faktorer som påverkar exporten och utlandsproduktionen i samma riktning, dvs i en långsam efterfrågetillväxt på utlandsmarknaderna och/eller en försvagad konkurrenskraft hos de utlandsinvesteringarna. Men samtidigt måste en del av orsaken sökas i faktorer som påverkar exporten och utlandsproduktionen i olika riktning, eftersom exporten har vuxit ännu långsammare än utlandsproduktionen och medfört att utlandsproduktionens andel av den totala utlandsförsäljningen har ökat kraftigt (från 28 till 34 %). Orsaken till detta får sökas i svenska förhållanden, främst den s k kostnadskrisen.

Vår analys tillåter oss inte säga i vilken utsträckning den långsammare tillväxten av utlandsproduktionen beror på den långsammare tillväxten på utlandsmarknaderna respektive på en försämring i företagens konkurrenskraft. Förmodligen är det en kombination av dessa faktorer. Efterfrågetillväxten i utlandet har bevisligen varit svagare under denna period än tidigare. Men det förefaller sannolikt att den långsammare tillväxten av utlandsproduktionen också till en del beror på den dåliga utvecklingen i Sverige. Ett skäl som talar för detta är att utlandstillverkningen och den svenska tillverkningen åtminstone delvis är komplementära till varandra och en ökad kostnad för svensktillverkade varor minskar efterfrågan på en del utlandstillverkade varor. Ett sådant specialiseringsmönster kan visserligen ändras, men det tar tid, och på relativt kort sikt kommer vi att observera att export och utlandsproduktion utvecklas ganska parallellt. Så var det fram till 1974. Så var det också 1974-78 men med en skillnad. Det försämrade konkurrensläget för företagen i Sverige under den senare perioden innebar två delvis motverkande effekter på utlandsproduktionens tillväxt. Det innebar dels att utlandsproduktionens absoluta tillväxt hämmades, dels att utlandsproduktion blev relativt mer lönsam än export från Sverige så att utlandsproduktionens andel av utlandsförsäljningen ändå ökade starkt. Utvecklingen 1974-78 kan då tolkas så att ett försämrat konkurrensläge för företagen i Sverige inte bara leder till en sämre utveckling av exporten från Sverige utan även leder till en långsammare produktionstillväxt i utlandet.

8.2 Effekterna på de utlandsinvesteringande företagens export och konkurrenskraft

I debatten talas det ofta om att "utflyttningen av företagens produktion" innebär en export av arbetstillfällen. Ibland kanske man t o m kan observera att en svensk fabrik läggs ned för att återuppstå i ett annat land. Som ofta understrukits i denna studie betyder detta inte nödvändigtvis att produktionen i Sverige hade kunnat vara större om företagen inte hade tillåtits förlägga produktion utomlands.

De faktorer som leder till att produktionen förläggs utomlands betyder samtidigt försämrade betingelser för svensk export. Den för ekonomisk politik relevanta frågan är hur mycket större eller mindre produktionen i och exporten från Sverige skulle vara om utlandsproduktionen inte tilläts öka. Denna fråga kan inte ges ett entydigt svar på teoretiska grunder beroende på att det kan finnas effekter i både negativ och positiv riktning och att det inte på förhand är givet vilka som dominerar. Den faktiska effekten kan därför endast fastställas empiriskt.

De effekter som stått i förgrunden i debatten är effekterna på exporten från Sverige och indirekt på sysselsättningen i landet, på kort sikt, och på företagets konkurrenskraft, på längre sikt. Effekterna på exporten beror på om utlandsproduktionen leder till att priset på den utlandsproducerade varan faller och hur det lägre priset påverkar svenska företags export av konkurrerande respektive komplementära varor. Den största påverkan bör vara på de utlandsinvesterade företagens egen export, men även andra svenska företags export kan påverkas. Effekterna på företagets konkurrenskraft beror på att utlandsproduktion leder till att företagen växer sig större än de skulle ha gjort om de enbart varit hänvisade till produktion i Sverige och att ökad storlek möjliggör storföretags- och specialiseringsfördelar, bl a en större satsning på FoU.

Effekterna på de utlandsinvesterade företagens export har vi skattat direkt. Resultaten visar att dessa företags export i allmänhet är något högre än den skulle ha varit utan utlandsproduktion. Det betyder att i den mån utlandsproduktionen är förenad med en faktisk minskning av exporten från Sverige - som när en svensk fabrik läggs ned och ersätts med en fabrik i utlandet - skulle exportminskningen ha ägt rum och varit ännu större om utlandsproduktionen inte hade tillåtits öka.

Skattningarna visar att utlandsproduktion innebär ett mindre bortfall av konkurrerande export men att detta mer än väl uppvägs av en ökning av annan, komplementär export. Nettoeffekten är så-

ledes positiv (i genomsnitt ca 10 kr när utlandsproduktionen ökar med 100 kr). (Se kap 7.) Den ändrade exportsammansättningen implicerar att produktionsinriktningen i de utlandsinvesterade företagen förändras: från den typ av varor som produceras i utlandet till varor som är komplementära till utlandsproduktionen. Effekterna på de utlandsinvesterade företagens sysselsättning är följaktligen också positiv i genomsnitt, även om den ändrade produktionsinriktningen i företagen kan ge upphov till omställningsproblem för arbetskraften på kort sikt. Vi skall återkomma till sysselsättningseffekterna i nästa avsnitt där vi tar hänsyn till effekterna i hela ekonomin.

Det är viktigt att understryka att de skattade exporteffekterna gäller marginella förändringar i utlandsproduktionen på ganska kort sikt. För ett längre tidsperspektiv är det nödvändigt att till dessa lägga den sannolikt positiva effekten företagets utlandstillväxt har för deras totala konkurrenskraft. Denna indirekta effekt är svår att skatta, men våra resultat tillåter oss att säga någonting om den.

I avsnitt 5:4 såg vi att de svenska koncernföretagens FoU-intensitet var högre som ett resultat av utlandsproduktionen - i genomsnitt kanske så mycket som 65 % högre (3,8 % jämfört med 2,3 %). I kapitel 7 har vi sett att en hög FoU-intensitet har en signifikant positiv effekt på företagets internationella konkurrenskraft: en ökning av FoU-intensiteten med 1 % leder till en ökning av exporten (relativt till hemmamarknadsförsäljningen) med omkring 0,4 %. (Jfr tabellerna 7:1, 7:2 och 7:9.) En grov kalkyl skulle då visa att exporten (relativt till hemmamarknadsförsäljningen) skulle kunna vara så mycket som 26 % högre (0,4 % · 65 %) på grund av bara denna indirekta effekt.

Kalkylen är givetvis mycket grov, eftersom den bygger på antagandet att företagen i alternativfallet utan utlandsproduktion skulle ha samma FoU-intensitet som i dag kännetecknar hela koncernen (i genomsnitt 2,30 %). Det förefaller inte orimligt, men vi

vet inte om det förhåller sig så. Det skulle inte vara så om företagen i alternativfallet utan utlandsproduktion skulle kunna få samma avkastning på FoU-investeringar om de sålde sitt kunnande i form av licenser och patent.

Om företagen kan få samma avkastning på FoU-investeringar och annat "kunskapskapital" genom försäljning av licenser och patent som genom egen produktion i utlandet skulle dessa sätt att utnyttja en kunskapsfördel vara perfekta substitut. Det är de knappast. Det skulle förutsätta, för det första, att företagets konkurrensfördel är i en form som i sin helhet förhållandevis lätt låter sig patenteras, exempelvis en viss teknologi, och för det andra, att det inte finns några informations- och transaktionskostnader förenade med en sådan försäljning. (Jfr Swedenborg, 1979, avsnitt 2.2 och Caves, 1981.) Även om det i princip är möjligt att sälja såväl managementtjänster som allmänt produktions- och marknadsföringskunnande kan transaktionskostnaderna förväntas vara så höga att det i praktiken är ett förhållandevis mindre lönsamt alternativ.

Att licensförsäljning inte utgör ett egentligt alternativ till utlandsproduktion stöds av att svenska utlandsinvesteringar i praktiken inte väljer att sälja sin "kunskapsfördel" till fristående utländska företag. Intäkter från försäljning av licenser, patent, royalties och "know-how" från fristående utländska företag utgör endast 4 % av bara koncernernas FoU-kostnader. Motsvarande intäkter från koncernföretag och minoritetsägda företag i utlandet är mer än dubbelt så höga (10 %), trots att flertalet företag inte tar betalt i den formen från sina dotterbolag för deras utnyttjande av centrala tjänster. (Jfr avsnitt 5:4.)

En högre FoU-intensitet bör följaktligen vara en effekt av utlandstillväxten på längre sikt. Till denna bör också läggas effekter i form av en mer specialiserad företagsledning, ett mer specialiserat och geografiskt vitt förgrenat distributions- och servicenät samt andra odelbara investeringskostnader som genom utlandsproduktion kan spridas över en större försäljningsvolym. Mycket talar

för att dessa effekter är de viktigaste effekterna av att företagen tillåts växa sig större och mer specialiserade genom utlandsproduktion.

I debatten har framhållits att export från Sverige och försäljning av licenser både är möjliga och önskvärda alternativ till utlandsproduktion. (Jfr SOU 1981:33.) Vår analys har visat att de i princip är möjliga alternativ men att både exporten och FoU-investeringar, liksom andra konkurrenshöjande investeringar, är större om utlandsproduktion tillåts än om den inte tillåts. I nästa avsnitt skall vi diskutera innebörden av detta för den svenska ekonomin. Men först några ord om varför man i debatten menar att de skulle vara "önskvärda" alternativ. (Detta diskuteras inte i SOU 1981:33.)

Anledningen till att export från Sverige anses som ett önskvärt alternativ bygger på föreställningen att utlandsproduktion skulle innebära en "export av arbetstillfällen". Vi har redan diskuterat den frågan (jfr kap 2) och dessutom empiriskt visat att utlandsproduktion i varje fall inte innebär minskad sysselsättning i de utlandsinvesterade företagen. (Med samma missvisande terminologi skulle vi, när det gäller dessa företag, börja tala om en "import av arbetstillfällen" i stället ...) Anledningen till att licensförsäljning skulle vara ett önskvärt alternativ är mera oklar men tycks även den byggas på tanken att licensförsäljning i motsats till utlandsproduktion inte skulle leda till en "export av arbetstillfällen".

Att detta är en felsyn framgår av följande. Om det inte finns några transaktionskostnader och den utländska licenstagaren kan utnyttja det licensierade kunnandet lika väl som det svenska företaget bör avkastningen för det svenska företaget vid licensförsäljning bli densamma som om det svenska företaget själv hade producerat i utlandet. Utlandsproduktionen av produkten i fråga bör även vara lika stor och följaktligen den potentiellt konkurrerande effekten på svensk export. Det finns därför ingen anledning

att förvänta sig att produktion och sysselsättning i det svenska företaget skulle vara större om detta alternativ valdes framför utlandsproduktion i det svenska företags regi. Om man vill förhindra eventuella återverkningar på svensk export måste man förbjuda både utlandsproduktion och licensförsäljning av svenska företag.

8.3 Effekter i hela ekonomin

Hittills har vi endast talat om effekterna på de utlandsinvesterade företagens export och konkurrenskraft. Men vad kan vi säga om effekterna i hela ekonomin? Uppvägs den positiva effekten på de utlandsinvesterade företagens export av andra förändringar? Vad som är viktigare, kan vi säga något om effekterna på resursallokering och relativ efterfrågan på produktionsfaktorer?

Det finns två sorters effekter att ta hänsyn till. Den första är att utlandsproduktionen kan påverka exporten från icke utlandsinvesterade företag i Sverige. Det förutsätter att det finns en interdependens till följd av substitutions- eller komplementaritetförhållanden mellan utlandsproduktionen och dessa företags export, dvs att andra svenska företag är konkurrenter eller underleverantörer till de utlandsinvesterade företagen. Med differentierade produkter och vertikalt integrerade företag bör dessa effekter emellertid vara ganska små jämfört med dem som vi har redovisat i det föregående. Nettoeffekten är visserligen osäker a priori, men mycket talar för att komplementaritetseffekten dominerar över substitutionseffekten när det gäller svenska företag. Antalet inhemska producenter av närliggande substitut är mycket litet i flertalet svenska branscher - exempelvis inom kullager, teleprodukter, hushållskapitalvaror - på grund av hemmamarknadens litenhet. Dessutom drabbar inte konkurrensen från utlandsproduktionen dessa företag mer än den drabbar det stora antalet konkurrenter i utlandet. Beroendet av underleverantörer, varav några är svenska, kan däremot vara större. Tillgängliga uppgifter tyder ändå på

att sådan komplementär export från svenska underleverantörer i praktiken är försumbar. (Se Swedenborg, 1973.)

Den andra effekten är den som uppstår på faktormarknader vid full sysselsättning i investerarlandet. Ökad efterfrågan på de utlandsinvesterande företagens export innebär att dessa företag kommer att öka sin produktion hemma. De kommer att göra det genom att dra till sig produktionsfaktorer, arbetskraft och kapital, från den icke-utlandsproducerande sektorn, vilket tvingar denna sektor att krympa. De företag i den icke-utlandsproducerande sektorn som i första hand kommer att påverkas av höjda faktorpriser är marginella producenter i den importkonkurrerande industrin eller i den från internationell konkurrens skyddade sektorn. Följaktligen borde utlandsproduktion innebära en viss produktionsminskning i dessa sektorer och en viss ökning av importefterfrågan.¹

Nettoeffekten på bytesbalansen av de utlandsinvesterande företagens exportökning, å ena sidan, och en produktionsminskning i den importkonkurrerande industrin, å den andra, är (återigen) osäker a priori. Men frågan är inte heller väsentlig, eftersom ett bytesbalansöverskott inte kan vara ett mål i sig.

Ökad export - eventuellt kombinerad med ökad import- innebär ökad specialisering mellan länder i enlighet med ländernas komparativa fördelar. Detta, i sin tur, innebär en högre nationalinkomst. Det innebär också ökad efterfrågan på produktionsfaktorer som används relativt intensivt i exportindustrin och en minskad efterfrågan på produktionsfaktorer som används relativt intensivt i den importkonkurrerande industrin. Relativa faktorinkomster borde förändras på motsvarande sätt, åtminstone på längre sikt.

¹ Vid mindre än full sysselsättning i utgångsläget innebär en ökad efterfrågan på arbetskraft främst ökad sysselsättning, utan en motsvarande krympning av andra sektorer.

Den ändrade resursallokeringen i Sverige till följd av att företagen tillåts producera utomlands kan naturligtvis ge upphov till omställningsproblem för arbetskraften på kort sikt: vikande sysselsättning inom viss produktion eller vid vissa företag, ökande inom andra. Dessa omställningsproblem borde normalt sett inte vara större än de som ständigt uppstår till följd av skiftningar i efterfråge- eller utbudsförhållanden både i Sverige och utomlands. Snare är de mycket mindre. Det viktigaste skälet är att huvuddelen av påverkan på exporten (och därmed på sysselsättningen) inte kommer från en ökad utlandsproduktion i sig utan från samma faktorer som drev fram en ökad utlandsproduktion, exempelvis förändringar i konkurrensförhållanden mellan länder. Denna påverkan finns oavsett om utlandsproduktion tillåts. Ett annat skäl är att omställningen äger till stor del rum inom ett och samma företag.

I den mån omställningen leder till varaktiga sysselsättningsproblem kan det inte räknas som en effekt av utlandsproduktionen. Förutsättningen för varje förändring i produktionsinriktningen är att löner och priser anpassar sig till nya förhållanden och att produktionsfaktorer är rörliga mellan sysselsättningar. Ytterst är sysselsättningsnivån och det totala resursutnyttjandet i landet en fråga för den ekonomiska politiken. På längre sikt bör därför de enda effekterna av ökad utlandsproduktion vara på inkomster och inkomstfördelning mellan olika typer av arbetskraft i landet. I den mån utlandsproduktionen innebär att exporten är större än den annars skulle ha varit är dessa effekter desamma som de som följer av ökad specialisering och utrikeshandel.

8.4 Slutsatser beträffande en regleringspolitik

För närvarande regleras företagens utlandsinvesteringar under valutaregleringen. Regleringen, som kom till 1939, är delvis en kvarleva från andra världskrigets krislagstiftning, delvis ett uttryck för en syn på företagens utlandsinvesteringar som vuxit fram sedan slutet av 1960-talet. Existerande regleringsbefogenheter har utnyttjats för att möta nya krav på kontroll av just företagens utlandsinvesteringar och utlandsproduktion.

Valutaregleringen kom ursprungligen till för att stödja penning- och valutapolitiken genom att möjliggöra en avskärmning av den svenska kreditmarknaden från oönskat inflytande från utlandet. Det betyder att den främst var inriktad på att motverka effekterna på kortsiktiga kapitalrörelser av räntedifferenser och av förväntade valutakursförändringar.¹ Fram till 1969 berördes direkta investeringar i utlandet endast indirekt genom de förbud och regleringar som gällde andra kapitaltransaktioner, d v s portföljinvesteringar. Således krävdes ett ansökningsförfarande vid direkta investeringar endast för att riksbanken skulle kunna försäkra sig om att det rörde sig om en direkt investering och inte en portföljinvestering.²

De regleringar av svenska direkta investeringar i utlandet som successivt infördes från 1969, och som gällde fram till oktober 1981, hade emellertid inget direkt samband med valutaregleringens ursprungliga, stabiliseringspolitiska målsättning. I stället motiverades de av att direkta investeringar inte skulle tillåtas påverka bytesbalansen i negativ riktning samt av "övriga centrala mål för den ekonomiska politiken", såsom strävan att överbrygga flera års betalningsbalansunderskott med utländsk upplåning samt industri- och sysselsättningspolitiska strävanden. Bytesbalanskriteriet betydde att en hög avkastning inte var ett tillräckligt skäl för att investeringen skulle tillåtas, något som också sades uttryckligen i regleringen.

Kravet på utlandsfinansiering av direkta investeringar tillämpas fortfarande ganska allmänt³ och motiveras av allmänekonomiska

¹ En genomgripande översyn av valutaregleringen görs för närvarande inom ramen för en statlig utredning, den s k Valutakommittén. För en utförligare redogörelse för valutaregleringens tillkomst och funktionssätt, se SOU 1980:51.

² De s k Höganäsvillkoren som investeraren förband sig att åttlyda var ägnade att hindra investeraren att via ett utländskt dotterbolag kringgå förbudet mot portföljinvesteringar.

³ Undantag från detta allmänna krav görs för investeringar i försäljningsbolag, investeringar i vissa u-länder samt för investeringar på mindre än 1 milj kr.

överväganden.¹ Övriga villkor, som nyligen ändrats, innebar emellertid att varje investeringsansökan måste prövas av riksbanken, som är tillståndsgivande myndighet, med hänsyn till investeringens (förväntade) effekter på företagets export (sedan 1969), på företagets "marknadsposition" och "utvecklingskraft" (sedan 1972) och även på sysselsättnings- och industripolitiska mål i Sverige (sedan 1974). Dessa villkor togs bort (i oktober 1981) bl a med hänvisning till svårigheten, trots stora resursinsatser både av företagen och riksbanken, att göra en tillförlitlig bedömning av dessa effekter. Man bibehöll endast det 1974 införda förbehållet att en investeringsansökan kunde avslås om den "skulle åsamka landets intressen utomordentlig skada", varvid bl a sysselsättnings- och industripolitiska strävanden skall beaktas.

Även om den hittillsvarande regleringen till stora delar är avskaffad, så är frågan om reglering av företagets utlandsproduktion fortfarande politiskt levande. Det finns således en stark politisk opinion för ett återinförande och en skärpning av den tidigare regleringen.² En fråga som inställer sig avslutningsvis är därför vilka slutsatser vi kan dra av analysen i denna studie för en sådan regleringspolitik. Kan vi med utgångspunkt från våra resultat dra slutsatsen att vi inte bör reglera företagets utlandsproduktion om vi vill uppnå de utsagda målen för regleringspolitiken? Svaret på den frågan är att det beror på regleringspolitikens utformning. Om regleringspolitiken utformas som en generell begränsning av företagets utlandsproduktion innebär resultaten att vi inte bör reglera utlandsproduktionen. Resultaten visar ju att en tillåten ökning av svenska företags utlandsproduktion generellt har en, om något, positiv effekt på de utlandsinvesterade företagens export och sysselsättning och en förmodligen ännu mer betydelsefull positiv effekt på deras "marknadsposition" och "utvecklings-

¹ Det betyder inte att frågan är betydelselös - långt därifrån - utan bara att den ligger utanför vår egentliga frågeställning som är knuten till utlandsproduktionens effekter. Betydelsen av kravet på utlandsfinansiering behandlas i Swedenborg (1980).

² Den socialdemokratiska minoriteten i riksbanksfullmäktige reserverade sig mot beslutet om avskaffande. I en socialdemokratisk riksdagsmotion 1982 krävs också ett återinförande av bytesbalansprövningen.

kraft". I genomsnitt skulle därmed de mål som motiverat den hittillsvarande regleringspolitiken uppnås genom att företagen tillåts producera utomlands.

Om regleringspolitiken utformas som en sektiv begränsning av företagens utlandsproduktion, såsom var fallet fram till 1981, ger de empiriska resultaten i denna studie däremot ingen klar vägledning. Resultaten gäller ju i genomsnitt, dvs för flertalet företag och/eller för de största företagen, och de utesluter inte att effekterna i några fall kan vara negativa. En reglering skulle då kunna motiveras med att man vill förhindra de negativa effekterna som kan finnas i vissa fall. Här ställs vi emellertid inför en annan och mycket viktig fråga, nämligen, vilka förutsättningarna är att kunna reglera företagens utlandsinvesteringar på ett sådant sätt att eventuella negativa effekter av utlandsverksamheten reduceras. Detta är en praktisk och metodologisk fråga, som, enligt min mening, förtjänar väsentligt mycket mer uppmärksamhet än den hittills rönt i debatten.¹ Jag skall här bara antyda några av de svårigheter som är förenade med en sådan uppgift.

De i valutaregleringen uppställda kriterierna, enligt vilka företagens investeringsansökningar prövats, förutsätter att det är möjligt att bedöma i varje enskilt fall: 1) vad som skulle hända med företagets export om företaget inte beviljades tillstånd att producera utomlands, 2) hur företagets konkurrenskraft på lång sikt skulle påverkas om det inte tillåts växa sig stort på utlandsmarknaderna och 3) vad alternativ användningen av eventuellt friställda resurser i Sverige skulle vara.

Även om vi bortser från svårigheten att bedöma de samhällsekonomiska effekterna av utlandsinvesteringar enbart med utgångspunkt från bytesbalansmässiga kriterier (jfr kap 2) bör en slutsats

¹ Vi skulle kunna få ett empiriskt svar på frågan om prognoser som gjorts av den reglerande myndigheten om utvecklingen i enskilda fall konfronterades med den faktiska utvecklingen när företagen tillåts producera utomlands. Sådana studier har mig veterligt aldrig gjorts på detta område.

av analysen i denna studie vara att det är oerhört vanskligt att på förhand göra dessa bedömningar i enskilda fall. Något så när korrekta bedömningar förutsätter kunskap av ett slag som knappast finns vare sig hos handläggande tjänstemän inom den myndighet som har att fatta avgörandet (för närvarande riksbanken) eller hos det berörda företaget (och dess anställda), som lämnar underlag för beslutet.

Det är möjligt att, som jag har sökt göra, ge vissa generella, och mycket grova, svar på dessa frågor på grundval av en statistisk analys av historiska data. Det torde vara omöjligt att ge några enkla tumregler för hur en sådan bedömning skulle göras i enskilda fall. Sådana bedömningar måste under alla omständigheter bli ytterst osäkra.¹

Det bör sägas att riksbanken i praktiken inte har försökt att göra de bedömningar som förutsatts i den hittillsvarande regleringen. Man har helt förlitat sig på företagens uppgifter. Kontrollen - i varje fall när det gäller industriinvesteringar - har främst inskränkt sig till att söka avgöra om det rört sig om en direktinvestering och inte en portföljinvestering, dvs har huvudsakligen utgjort en tillämpning av den ursprungliga delen av valutaregleringen. Riksbankens beslut att avskaffa regleringen utjorde därför ett formellt erkännande och en logisk konsekvens av detta förhållande.

Sammanfattningsvis: De empiriska resultaten i denna studie talar mot en generell reglering av företagens utlandsproduktion om vi vill uppnå de uttalade målen för en regleringspolitik. Praktiska svårigheter gör att möjligheten att uppnå dessa mål genom en selektiv regleringspolitik kan starkt ifrågasättas. Den sistnämnda frågeställningen ligger emellertid utanför ramen för denna studie.

¹ Svårigheterna framgår klart av andra expertrapporter till Direktinvesteringskommittén (SOU 1981:33 och SOU 1981:43), som bygger på fallstudier av enskilda branscher och företag. Fallstudierna, tillsammans närmare 900 sidor utredningsmaterial, utmynnar inte i säkra och entydiga slutsatser rörande alla relevanta effekter ens i de enskilda fallen.

APPENDIX A

IUI:s enkätundersökningar av den svenska industrins direkta investeringar i utlandet

IUI:s enkätundersökningar av den svenska industrins utlandsverksamhet för åren 1965, 1970, 1974 och 1978 är unika i så måtto att det inte finns jämförbar information någon annanstans i Sverige. En liknande kartläggning för 1960-65, som också täckte utlandsinvesteringar av andra näringsgrenar än industrin, utfördes av Lund (1967) på uppdrag av Svenska Arbetsgivareföreningen (SAF) och Sveriges Industriförbund (SI). En kartläggning av antalet anställda i svenska företags utländska dotterföretag år 1974 utfördes av Statistiska Centralbyrån (SCB) och samordnades med IUI:s undersökning för samma år.

IUI har fått tillgång till 1960 års data om direkta investeringar i utlandet, och dessa har sammanställts på ett sådant sätt att de är jämförbara med IUI:s data för senare år. (För en beskrivning av vilka korrigeringar som gjorts, se Swedenborg (1973), Appendix B.) Flera av datatabellerna i Appendix C innehåller därför uppgifter om utlandsverksamheten under hela perioden 1960-78.

Författaren till denna studie har varit huvudansvarig för uppläggning och genomförande av IUI:s enkätundersökningar vid samtliga tillfällen. I 1965-70 års undersökning delades ansvaret med Eva Thiel. I 1974 års undersökning delades det med Bo Lindörn och Rolf Rundfelt, som emellertid var huvudansvariga för insamling och analys av data rörande finansiella flöden mellan de svenska och utländska koncerndelarna. I 1978 års undersökning har Fredrik Bergholm varit ansvarig för insamling och kontroll av enkätsvaren.

A:1. Enkätundersökningarnas syfte och omfattning

Syftet med enkätundersökningarna har varit att erhålla information om, främst, den svenska industrins utländska produktionsverksamhet, som kunde ligga till grund för en analys av drivkrafterna bakom och effekterna på den svenska ekonomin av denna verksamhet.

Data har samlats in vid tre tillfällen, nämligen 1971, 1975 och 1979. Vid samtliga tillfällen var enkäten avsedd att täcka alla svenska industriföretag som hade producerande dotterföretag (koncernföretag) i utlandet respektive undersökningsår. Därutöver har urvalskriterierna varierat något. 1965-70 års undersökning täckte t ex samtliga producerande och försäljande dotterbolag till svenska industriföretag samt utländska produktionsföretag i vilka de svenska företagen hade ett minoritetsintresse. 1974 års undersökning omfattade därutöver svenska industriföretags dotterbolag och minoritetsintressen i andra sektorer än industri och handel. 1978 års undersökning har uteslutit företag som endast hade andra utlandsintressen än producerande dotterföretag. Den omfattar således svenska industriföretag som bedrev produktion i utlandet 1978 samt deras utländska dotterbolag och minoritetsintressen i olika sektorer.

Med svenska industriföretag menas i undersökningarna företag som är registrerade i Sverige och inte är dotterbolag till utländska företag och vars huvudsakliga verksamhet faller inom industrin. Endast företag med mer än 50 anställda i Sverige omfattas. I princip betraktas hela koncernen som undersökningsenhet och hela den svenska koncern delen - moderbolag och svenska dotterbolag - som investerande företag eller "svenskt moderbolag". Moderbolagen i svenska koncerner har i enkätundersökningarna ombetts lämna uppgifter om hela koncernen, både i Sverige och utlandet. Orsaken till att hela koncernen betraktas som en enhet är att koncernmoderbolaget är den slutliga beslutsenheten och att beslut fattas med hänsyn till deras effekter på den totala verksamheten.

Vi har emellertid gjort vissa undantag från den allmänna regeln att inkludera hela koncernen om denna huvudsakligen är verksam inom industrin. Ett fåtal stora industriföretag, som är dotterbolag till företag i andra näringsgrenar (rederi och handel), har behandlats som moderbolag och fristående från den del av koncernen vars verksamhet faller utanför industrin. Detta har ansetts som ett bättre alternativ än att helt utesluta dem. Vidare har vissa dotterbolag till holding- och investmentbolag betraktats som så pass fristående från övriga dotterbolag inom gruppen att de och deras utländska dotterbolag kunnat behandlas som en fristående koncern.

Dotterbolag (koncernbolag) definieras i enlighet med § 21 i aktiebolagslagen som företag som direkt eller indirekt ägs till mer än 50 % och därför måste omfattas av koncernens redovisning. Minoritetsägda företag är företag i vilka det svenska företaget direkt eller indirekt äger minst 10 % men högst 50 % av aktiekapitalet. Dessa företag omfattas inte av koncernredovisningen, och det investerande företaget saknar vanligtvis detaljerad information om dessa företag.

Som producerande dotterbolag har räknats alla dotterbolag som över huvud taget bedriver någon form av varuproduktion (utvinning, tillverkning, sammansättning) i utlandet, även om detta inte är dess huvudsakliga verksamhet. Försäljande dotterbolag har definierats som företag som endast ägnar sig åt försäljning, eventuellt kombinerad med installations- och serviceverksamhet, men utan varuproduktion. Övriga dotterbolag utgörs av dotterbolag verksamma inom andra näringsgrenar än industri och handel.

Indelningen i producerande och försäljande dotterbolag har gjorts så att all produktionsverksamhet i utlandet skall omfattas. Det är viktigt att påpeka att denna indelning innebär att vad som i denna undersökning redovisas som produktionsföretag i utlandet utgörs av företag som i mycket varierande grad ägnar sig åt produktion.

Vi har endast inhämtat uppgifter om utländska produktionsföretag i vilka verksamheten varit i gång under hela det år uppgifterna avser. Det betyder att nystartade företag respektive år inte ingår. Avgränsningen motiveras av syftet med analysen, nämligen att relatera den utländska verksamheten till den svenska.

De avgränsningar som gjorts innebär att utlandsinvesteringar företagna av små företag (mindre än 50 anställda i Sverige), icke-industriföretag samt industriföretag som saknar producerande dotterbolag (för år 1978) faller utanför undersökningen. Därmed faller ett ganska stort antal utlandsinvestorer utanför, men täckningsgraden på utlandssidan påverkas relativt litet. Totalundersökningar, som Lunds (ibid) och SCB:s (ibid), tyder på att omkring 90 % av svenska företags utländska dotterbolag och minoritetsintressen inom alla näringsgrenar täcks av IUI-undersökningarna. Därtill kommer ett visst svarsbortfall på 2-5 % olika år.

Datamaterialet utgörs av relativt detaljerad information om den svenska koncern delen och om varje enskilt producerande koncernföretag i utlandet, information rörande försäljning, produktion och produktionsinriktning, handelsströmmar, tillgångar, sysselsättning, lönekostnader, forskningskostnader etc. Det omfattar mer begränsad information om andra utlandsintressen. Exakt vad som omfattas av 1978 års enkät framgår av de i slutet av denna bilaga återgivna enkätformulären med tillhörande anvisningar. Tidigare enkätformulär finns återgivna i Swedenborg (1973) respektive Swedenborg (1979).

Uppgifterna har erhållits från företagen under löfte om konfidentialitet. Det betyder att de inte redovisas på ett sådant sätt att enskilda företag kan identifieras och att det inte förekommer företagsnamn i texten. Trots att en del av det presenterade materialet är publicerat för vissa företag, bl a i årsredovisningar, så har denna princip tillämpats konsekvent för att undvika obalans i framställningen.

A:2. Datinsamlingen och svarsfrekvens

Information om de utlandsinvesteringar företag har insamlats via en enkät som skickats till det svenska moderbolaget. Populationen av sådana företag som uppfyller undersökningens urvalskriterier har inte varit känd utan den har vi vid varje tillfälle varit tvungna att själva fastställa.

Svenska företag som önskar investera i utlandet måste ansöka om tillstånd för detta hos riksbanken. Från riksbankens valutaavdelning har vi erhållit en förteckning över samtliga företag som sedan 1955 blivit beviljade sådant tillstånd. Denna förteckning omfattar omkring 1 500 företag, men med hjälp av extern information om företagen¹ samt direkta telefonsamtal kunde ett stort antal elimineras för att de inte uppfyllde de kriterier som gällde för undersökningsurvalet. Flertalet utgick på grund av att de inte var industriföretag med mer än 50 anställda eller inte kunde identifieras och lokaliseras. Ett stort antal utgick på grund av att de var utlandsägda eller ingick i samma koncern eller, år 1978, för att de enbart hade andra utlandsintressen än producerande dotterföretag i utlandet.

Den population vi har kunnat fastställa för år 1978 utgörs av 126 koncerner. För 117 av dessa har vi tämligen fullständiga uppgifter, vilket utgör en svarsprocent på 93 % i antal räknat. För ett medelstort företag som inte besvarade enkäten har vissa uppgifter tagits fram med hjälp av årsredovisningen och tidigare enkätundersökningar. Detta företag ingår därför i flertalet tabeller i denna studie. Det resterande bortfallet utgörs huvudsakligen av mindre företag. Om antalet svar vägs med storleken på företagens utlandsinvesteringar blir svarsprocenten således mycket högre. De 118 företagen svarade 1978 för 99 % av antalet anställda i producerande dotterbolag i utlandet. Svarsprocenten i föregående enkätundersökningar har varit lika hög.

¹ Svensk Industrikalender, SAF:s Matrikel, Svenska Aktiebolag.

Den höga svarsfrekvensen betyder att uppgiftsmaterialet borde tillåta en så gott som fullständig kartläggning av den typ av utlandsverksamhet som omfattas av undersökningen. En ytterligare reservation är emellertid nödvändig.

Förutom svarsbortfallet är det möjligt att täckningen inte är fullständig på grund av att riksbankens förteckning av någon anledning inte omfattar alla företag som investerat i utlandet eller på grund av att vi felaktigt eliminerat företag från denna förteckning vid utarbetandet av utsändningslistan. Det finns sannolikt ett sådant bortfall, men även detta borde röra mindre utlandsinvestorer.

Ofullständiga svar har varit relativt vanligare än inga svar alls. Den information som erhållits från flertalet företag är tillräcklig för att täckningsgraden i de deskriptiva tabellerna i t ex Appendix D skall vara praktiskt taget fullständiga. Däremot har avsaknaden av vissa uppgifter inneburit att många observationer har uteslutits från regressionsanalysen i kapitel 7.

Trots att flertalet företag i allmänhet besvarat enkäten inom tre månader efter utsändningen, så har arbetet med insamling, kontroll, komplettering och korrigerings av enkätmaterial tagit omkring ett år i anspråk för varje enkätundersökning. Uppföljande kontakter med företagen har huvudsakligen varit per telefon med företagets finans- och redovisningsavdelningar.

Ett stort arbete har lagts ned av de deltagande företagen för att lämna de uppgifter vi har begärt. Arbetet har varit direkt proportionellt till i första hand antalet producerande dotterföretag företagen har i utlandet men i viss mån även till antalet juridiska enheter inom den svenska koncerndelen. Det senare beror på att den konsolidering över den svenska koncerndelen som efterfrågas i enkäten inte normalt görs av företagen själva i deras egen redovisning. Spridda uppgifter som vi fått tyder på att de större före-

tagen har lagt ned uppemot 4 manveckor på besvarandet av enkäten (något mer 1971 och 1975 och något mindre 1979). För de mindre företagen har tidsåtgången varierat mellan en timme och två dagar. Ofta har det rört sig om en ansenlig kostnad för det enskilda företaget. Otvivelaktigt har detta arbete gett avkastning i form av en genomsnittligt hög kvalitet på svaren, även om brister alltid kommer att kvarstå i ett sådant material.

A:3 Frågornas svårighetsgrad och uppgifternas kvalitet

Enkätformulären har i möjligaste mån utformats så att de efterfrågar uppgifter som finns tillgängliga i företagens egen redovisning eller med en rimlig arbetsinsats kan tas fram av företagen. Vissa uppgifter har emellertid varit klart svårare att ta fram än andra och då har uppgiftskvaliteten vanligen också blivit sämre. Här skall nämnas några av de speciella svårigheter som har funnits i IUI: enkäter och som har påverkat uppgifternas kvalitet.

1) Konsolidering av uppgifter om den svenska koncerndelen. En uppdelning av koncernerna på en svensk och en utländsk koncern-del är en central del av syftet med enkätundersökningen. Det är också en uppdelning som koncernerna sällan eller aldrig har anledning att göra i sin egen redovisning, där man vanligtvis endast redovisar det svenska moderbolaget för sig och konsoliderade uppgifter om hela koncernen. Underlaget för en konsolidering över den svenska och utländska koncerndelen finns naturligtvis i form av uppgifter om varje enskild juridisk enhet i Sverige och utlandet, men det kan vara ett betydande arbete att genomföra en konsolidering över dessa. I praktiken kan det vara liktydigt med att göra upp en helt ny koncernredovisning.

De uppgifter som är svåra att konsolidera är de som inte är direkt summerbara över de olika juridiska enheterna på grund av att interna flöden måste avräknas. Antal anställda och fasta anlägg-

ningstillgångar är således lätt framräknade medan extern omsättning, export och totala tillgångar kan vara ganska svåra att konsolidera, i synnerhet om det finns många juridiska enheter såväl i Sverige som i utlandet. Bland de uppgifter på blankett A som särskilt berörs av detta är då uppgifterna A:10-A:13 och A:15. Fråga A:12 - extern omsättning och export per land - kan förefalla troskyldig men utgör utan tvivel en av de svåraste i enkäten. Flertalet företag tar inte själva fram dessa uppgifter i sin egen redovisning.

2) Uppgifter om producerande dotterbolag i utlandet som inte ingår i dotterföretagets balans- och resultaträkning. Hit hör främst uppgifter om dotterbolagens export och import samt fördelningen av produktionen på produktgrupper. Uppgifter om dotterbolagens totala import från de svenska koncernföretagen ingår visserligen i underlaget för beräkning av koncernens konsoliderande omsättning, men de kan vara svåra att få fram. Uppdelningen på färdigvaror etc, liksom de andra uppgifterna, tas däremot över huvud taget inte fram. Här har de uppgiftslämnande personerna inom företagen tvingats förlita sig på sin kunskap om företagen. Uppgifter om FoU-kostnader hör också under denna rubrik, men dessa är i de allra flesta fall obetydliga varför en enkel uppskattning har kunnat räcka.

3) Uppgifter om producerande dotterbolag i utlandet som ingår i företagens rapportering men där redovisningsprinciper varierar mellan länder eller där olika redovisningsprinciper tillämpas av det rapporterade företaget. Exempel på svårigheter här är uppgiften om medelantal årsanställda (i stället för t ex totalt antal anställda per ett visst datum) och löner inklusive sociala kostnader (de sistnämnda bokförs på olika sätt i olika länder). Olika sätt att omräkna dotterbolagens tillgångar till svenska kronor (historiska eller aktuella växelkurser) påverkar värdet av såväl tillgångarna som avskrivningarna och därigenom också nettovinsten. Här har sannolikt varierande principer använts av de rapporterade företagen.

4) Uppgifter om minoritetsägda företag i utlandet. Här har företagen - förvånande nog - ofta mycket begränsad, ibland obefintlig, information. Svartsbortfallet har varit betydande på denna fråga.

Avslutningsvis kan nämnas att 1978 års enkät har varit enklare att besvara än tidigare enkäter. Anledningen är dels att frågorna har begränsats ganska mycket jämfört med i föregående enkäter, dels att företagen i ökande utsträckning har börjat ta fram de uppgifter vi efterfrågar för sin egen redovisning.



Industriens Utredningsinstitut

THE INDUSTRIAL INSTITUTE FOR ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH

Stockholm 1979-04-09

Till Verkställande direktören

Svenska industriföretags produktionsverksamhet i utlandet

Industriens Utredningsinstitut (IUI) genomförde åren 1971 och 1975 omfattande enkätundersökningar av svenska industriföretags utländska dotterbolag. Resultaten från dessa undersökningar har presenterats i flera publikationer. Intresset för industrins utlandsverksamhet fortsätter emellertid att vara stort. 1977 tillsatte regeringen en offentlig utredning i syfte att undersöka de internationella investeringarnas näringspolitiska effekter. Utredningen har vänt sig till IUI och bett att institutet skall medverka i en ny kartläggning av industrins utlandsverksamhet och en analys av utlandsproduktionens effekter på bl a exporten från och sysselsättningen i Sverige. Institutets styrelse har bedömt det som angeläget att IUI medverkar i utredningen och har därför ställt sig bakom denna undersökning, som omfattar samtliga svenska industriföretag med någon form av varuproduktion i utlandet 1978. Besvarandet av enkäten är naturligtvis, liksom tidigare, frivilligt, men det är vår förhoppning att företagen kommer att medverka i samma utsträckning som vid de föregående undersökningarna. Saklig information om företagens utlandsverksamhet är inte bara värdefull för den ekonomisk-politiska debatten utan har även visat sig vara av intresse för näringslivet.

Undersökningen genomförs självständigt av institutet och kommer att utmynna i en IUI-publikation, som även kommer att ingå som bilaga till den statliga utredningen. Det insamlade uppgiftsmaterialet förvaras på institutet, där det behandlas konfidentiellt. Uppgifterna kommer inte att lämnas ut eller publiceras på sådant sätt att enskilda företag kan identifieras.

För att kunna delta i institutets seminarier rörande projektet kommer utredningens sekreterare, ekon dr Jan-Erik Vahlne, att under begränsad tid få ta del av materialet. Jan-Erik Vahlne är därvid bunden av samma förpliktelse om konfidentialitet som den personal inom institutet som arbetar med undersökningen.

Inom institutet kommer M.A. Birgitta Swedenborg och pol.mag. Eva-Christina Horwitz att ansvara för projektet.

Frågor beträffande denna undersökning och ifyllandet av blanketterna besvaras av de på blanketterna namngivna handläggarna inom institutet.

Vi skulle vara tacksamma för att få de ifyllda blanketterna tillbaka före den 15 maj 1979.

Med utmärkt högaktning och med tack för vänlig medverkan

Gunnar Eliasson

7804 10 000

Gatuadress
Grevgatan 34

Postadress
114 53 Stockholm

Telefon
08-63 50 20

Bankgiro
446-9995

Postgiro
19 15 92-5



INDUSTRIENS UTREDNINGSINSTITUT
GREVGATAN 34, 5 TR, 114 53 STOCKHOLM
TEL. 08/63 50 20
REF. EVA-CHRISTINA HORWITZ OCH FREDRIK BERGHOLM
BLANKETTERNA INSÄNDS FÖRE DEN 15 MAJ 1979

UPPLYSNINGAR OCH ANVISNINGAR ANGÅENDE ENKÄTEN OM SVENSKA INDUSTRIFÖRETAGS PRODUKTIONSVERKSAMHET I UTLANDET

I. Vilka företag skall besvara enkäten?

Institutets undersökning omfattar samtliga **svenska industriföretag** som hade **producerande koncernföretag** i utlandet 1978 (se definitionerna nedan). Dessa företag ombeds lämna uppgifter om såväl den svenska koncerndelen som om utländska koncernföretag och minoritetsägda företag. Intresset koncentreras till de varuproducerande koncernföretagen i utlandet. Rent försäljande och övriga rörelsedrivande dotterföretag, liksom minoritetsägda företag, omfattas i mer begränsad utsträckning.

Enkäten sänds i huvudsak till svenska industriföretag som erhållit tillstånd från riksbanken att företa direkta investeringar i utlandet. Företag som erhåller enkäten trots att de ej omfattas av undersökningens urvalskriterier ombeds i sitt svar ange om tillståndet avsåg utländska intressen av annat slag än sådana som berörs av undersökningen, om ett tidigare utlandsintresse avvecklats före 1978 eller om investeringstillståndet ännu ej utnyttjats detta år.

II. Definitioner

Som **svenskt industriföretag** betraktas företag som är registrerat i Sverige och som inte är dotterföretag till ett utländskt företag samt är verksamt huvudsakligen inom industrin.

Till producerande företag räknas här alla företag som utför någon form av varuproduktion, såsom utvinning, tillverkning eller sammansättning av varor. Även företag som huvudsakligen bedriver annan verksamhet, t ex försäljning, men därutöver utför någon produktion räknas i denna undersökning som producerande företag.

Till försäljningsföretag räknas här företag som endast ägnar sig åt försäljning, eventuellt kombinerad med installations- och serviceverksamhet. Försäljningen skall i inte obetydlig utsträckning utgöras av koncernens produkter. I de fall då sammansättning eller montering av varor är en så enkel process att den även kan utföras av kunden och av företaget inte betraktas som industriell tillverkning kan detta produktionsled innefattas i försäljningsföretagets verksamhet.

Övriga rörelsedrivande företag är företag som är verksamma inom andra näringsgrenar än industri och handel.

Koncernföretag eller **dotterföretag** och **dotterdotterföretag** utgörs av företag i vilka aktiekapitalet ägs till mer än 50 % av ett eller flera koncernföretag. Sådana företag omfattas enligt § 221 i aktiebolagslagen av koncernredovisningen.

Svenska koncernföretag eller den **svenska koncerndelen** utgörs av moderföretaget och övriga i Sverige belägna koncernföretag.

Utländska koncernföretag eller den **utländska koncerndelen** utgörs av koncernföretag belägna i utlandet.

Utländska minoritetsintressen definieras som företag i utlandet i vilka minst 10 % och högst 50 % av aktiekapitalet ägs av ett eller flera koncernföretag.

2

III. Undersökningens syfte

Denna enkät utgör en uppföljning av de enkätundersökningar angående svenska industriföretags direkta investeringar i utlandet som institutet företog 1971 och 1975. Syftet med föreliggande enkät, liksom med de tidigare, är att kartlägga omfattningen och inriktningen av svenska industriföretags utlandsverksamhet samt därmed sammanhängande betalningsflöden mellan Sverige och utlandet. I huvudsak är 1979 års enkät upplagd på samma sätt som 1971 och 1975 års, vilket möjliggör detaljerade jämförelser mellan enkätåren 1965, 1970, 1974 och 1978.

IV. Enkätens utformning

Det företag som ombeds besvara enkäten är moderföretaget i koncernen. Detta innebär att koncernens moderföretag ombeds lämna uppgifter även för indirekt ägda koncernföretag i utlandet. Om det väsentligen skulle underlätta besvarandet av enkäten kan emellertid annat svenskt koncernföretag än moderföretaget besvara enkäten beträffande sina utländska dotterföretag. I dessa fall bör separata frågeformulär ifyllas i tillämpliga delar såväl av koncernens moderföretag som av ifrågakommande dotterföretag, eftersom det är av vikt att vi erhåller uppgifter rörande hela koncernen.

Enkäten består av två formulär. **Blankett A** insänds i ett exemplar och avser uppgifter om företaget/koncernen i Sverige samt vissa uppgifter om dess intressen i utlandet. **Blankett B** ifylls i ett exemplar för vart och ett av de producerande utländska koncernföretagen. Blankett B bifogas även i engelsk översättning.

Bifogade kopior av blanketterna kan behållas av företagen. Ytterligare exemplar av blanketterna kan erhållas från institutet.

V. Valutaomräkning

Alla belopp bör uttryckas i svenska kronor efter omräkning enligt de valutakurser som använts vid upprättandet av koncernboksåret 1978.

VI. Räkenskapsår

Uppgifterna bör avse kalenderåret 1978. I regel torde räkenskapsåret sammanfalla med kalenderåret, varför uppgifter direkt kan hämtas ur företagens redovisningshandlingar. Företag med brutet räkenskapsår kan dock i stället lämna uppgifter för det räkenskapsår som närmast sammanfaller med kalenderåret. Vid räkenskapsår 1 juli—30 juni anges uppgifter för räkenskapsåret 1977/78 osv. Om räkenskapsåret ej omfattar 12 månader skall detta anges.

VII. Exakthet i uppgiftslämnandet

En hel del av de begärda uppgifterna finns förhoppningsvis relativt lätt tillgängliga för de flesta företag. När så inte är fallet efterfrågas emellertid inte redovisningsmässig exakthet i svaren utan rimliga uppskattningar. Det är viktigt att sådana uppskattningar i möjligaste mån görs jämförbara mellan olika dotterföretag och länder. Om speciellt stor osäkerhet vidlåder en viss uppgift var god ange detta under punkten "Kompletterande uppgifter" i respektive avdelning.

VIII. Särskilda anvisningar till frågorna

Hänvisning till nedanstående nummer görs i anslutning till den fråga på blanketterna som förklaringen avser.

1. I blanketterna skall anges företagets/koncernens **huvudsakliga bransch** enligt nedanstående kodförteckning, som svarar mot 2- och 3-ställig SNI i svensk industristatistik. Om företagets/koncernens verksamhet fördelar sig på mer än en bransch anges således den bransch inom vilken den övervägande delen av verksamheten faller.

Bransch	Branschkod	Bransch	Branschkod
Gruvindustri	01	Jord- och stenvaruindustri	10
Livsmedelsindustri	02	Järn-, stål- och metallverk	11
Dryckesvaru- och tobaksindustri	03	Metallvaruindustri	12
Textil- och beklädnadsindustri	04	Maskinindustri	13
Läder- och lädervaruindustri	05	Elektroindustri	14
Trävaruindustri	06	Transportmedelsindustri	15
Massa- och pappersindustri	07	Varvsindustri	16
Grafisk och pappersvaruindustri	08	Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	17
Kemisk, plast- och gummivaruindustri	09	Annan tillverkningsindustri	18

2. För de utländska dotterföretag och minoritetsägda företag som inte är i huvudsak producerande skall **verksamhetstypen** anges enligt nedanstående kodförteckning:

1. Handel	5. Forsknings- och utvecklingsverksamhet
2. Jord- och skogsbruk	6. Koncernledning
3. Byggnadsindustri	7. Transport
4. Kraftverk	8. Övriga tjänster

3. Moderföretagets (i koncernen) **direkta** och **indirekta** andel av det utländska företagets aktiekapital beräknas på följande sätt: Antag att 80 % av aktie- eller andelskapitalet i ett utländskt koncernföretag ägs av ett annat utländskt företag

som i sin tur till 60 % ägs av det svenska moderföretaget. Moderföretagets direkta och indirekta ägande i dotterdotterföretaget blir då $60\% \times 80\% = 48\%$. De svenska koncernföretagens direkta ägande i dotterdotterföretaget blir noll. Att dotterdotterföretaget klassificeras som koncernföretag bestäms av att det till mer än 50 % — här 60 % — ägs av ett annat koncernföretag.

4. Med bokfört värde på **eget kapital** avses totalt aktiekapital samt övrigt beskattat eget kapital, såsom fonder, reserver och balanserade vinster.

5. **Antal anställda** avser medelantalet anställda under året. Medelantalet beräknas lämpligen som "genomsnittligt antal årsarbetare".

6. **Antalet anställda i minoritetsägda företag** i utlandet kan vara en svårtillgänglig uppgift. Även en grov uppskattning på denna punkt vore emellertid värdefull.

7. **Exporten** bör om möjligt värderas fob, dvs till det pris som erhålls när varorna lämnar landet. Om någon annan värderingsprincip använts för beräkning av de begärda exportsiffrorna, var god ange hur denna förhåller sig till fob-priser-na.

8. Ett exempel kan förtydliga anvisningen för företag med utländska producerande dotterföretag i färre än 6 länder. Antag att ett företag har 3 producerande dotterföretag i utlandet 1978. Ett av dessa ligger i Västtyskland, ett i Storbritannien och ett i Colombia. De två förstnämnda länderna är upptagna separat i länderförteckningen i fråga 12 och företaget ombeds ange koncernens omsättning i och export till dessa länder. Colombia är däremot inte upptaget separat och någon uppgift behöver därför inte lämnas, vare sig för detta land eller för Latinamerika, i vilket det ingår.

9. De flesta företag gör en uppdelning av sin tillverkning och försäljning på divisioner, sektorer, huvudsakliga **produktgrupper** eller produkter. Aggregationsnivån bestäms av företagets egen indelning i huvudsakliga produkter. Grunden för denna indelning kan vara produkternas användningsområden, dvs försäljningsinriktad eller, vilket är vanligare, produktionsmetoder, dvs produktionstekniskt bestämd. Här vore det önskvärt att denna indelning kunde ske på grundval av produktionsmetoder eller av i produktionen använda material, dvs motsvara de klassificeringsprinciper som används i svensk industri- och handelsstatistik (SNI resp. SITC). Vidare är det önskvärt att så långt möjligt samma indelningsgrunder används vid en produktuppdelning av de svenska koncernföretagens produktion och export som vid en produktuppdelning av de utländska dotterföretagens produktion, även om den sistnämnda görs mer finfördelad. Rimliga uppskattningar kan mycket väl godtas, om uppgifterna är svåra att beräkna på grundval av tillgänglig information inom företaget.

10. Definitionen av **arbetare** och **tjänstemän** skiljer sig ofta mellan olika länder. Om någon enhetlig definition inte tillämpas inom hela koncernen, kan därför de lämnade uppgifterna baseras på den indelning som kan göras för respektive företag.

11. Om uppgift om **löneblkostnader** i de utländska dotterbolagen saknas ombeds företaget göra ett procentuellt påslag på lönesumman.

12. Uppgifterna A:21(a) och A:22(a) svarar åtminstone delvis mot vissa uppgifter som lämnas i deklARATIONEN för att erhålla särskilt avdrag för forsknings- och utvecklingsarbete ("Utredning angående särskilt forskningsavdrag"). A:21(a) svarar således delvis mot raden "Intäkt vid avyttring av forsknings- och utvecklingsarbete" och A:22(a) mot raden "Kostnader för förvärv av forsknings- och utvecklingsarbete" på deklARATIONSBLANKETTEN. Skillnaden består endast av eventuella intäkter respektive kostnader för "know-how" och administrativa tjänster som inte är relaterade till FoU-resultat.

13. Statistiska centralbyråns (SCB) definition av **forskning och utvecklingsarbete** inom industrin omfattar grundforskning, tillämpad forskning och utvecklingsarbete inom naturvetenskap, teknologi, medicin, lantbruksvetenskap m m, men ej inom samhällsvetenskaplig humanistisk forskning (innefattande marknadsforskning, företagsekonomisk forskning etc). Vidare sägs att i allt arbete som hänförs till FoU skall finnas ett nyhetselement. Ett normalt konstruktionsarbete som helt följer utstakade banor och etablerade rutiner skall ej räknas till FoU. Kostnader för FoU omfattar driftskostnader och periodiserade kapitalkostnader för av företaget med egen personal bedrivet FoU-arbete samt utbetalda medel för FoU som på företagets uppdrag utförts av annan. Licensbetalningar bör däremot ej inkluderas som utgift för FoU. Uppgifter om FoU-kostnader bör finnas tillgängliga inom flertalet företag av två skäl. Dels uppger flertalet företag med FoU-kostnader överstigande 100 tkr dessa till SCB vartannat år, dels specificeras dessa kostnader numera även i företagets deklARATION. Det särskilda avdrag för FoU som görs i deklARATIONEN (se VIII.12 ovan) baseras på uppgifter som delvis svarar mot vad som efterfrågas under A:23(b), nämligen posterna "Löner m m..." (inkl. 5/3 av detta belopp) plus "Utgivna bidrag..." (exkl. därav FoU i utlandet), dvs de två första raderna på deklARATIONSBLANKETTEN. Därtill måste läggas avskrivningar på kapitalutrustning för FoU för att komma upp i totala FoU-kostnader enligt A:23(b).

14. Skillnaden mellan total omsättning och värdet av varor tillverkade eller sammansatta vid dotterföretaget utgörs av varor som endast återförsäljs utan vidare förädling vid företaget. Återförsäljningen kan utgöras av varor som tillverkats vid andra koncernföretag eller av varor som inköpts från utomstående företag.

15. **Dotterbolagens import** värderas fob, dvs till de priser som erhålls när varorna lämnar Sverige. I de fall då de svenska koncernföretagens totala export till landet ifråga går via detta dotterföretag blir uppgifterna under 5) lika med de uppgifter som lämnats för ifrågavarande land under fråga 12) på blankett A.



SVENSKA INDUSTRIFÖRETAGS PRODUKTIONSVERKSAMHET I UTLANDET

INDUSTRIENS UTREDNINGSINSTITUT
GREVGATAN 34, 5 TR, 114 53 STOCKHOLM

TELEFON 08/63 50 20

REF. EVA-CHRISTINA HORWITZ OCH FREDRIK BERGHOLM

BLANKETTEN INSÄNDS FÖRE DEN 15 MAJ 1979 TILL INDUSTRIENS UTREDNINGSINSTITUT

Blankett A: Uppgifter om företaget/koncernen i Sverige och dess intressen i utlandet.

Blanketten besvaras endast av företag/koncerner med producerande koncernföretag i utlandet. Före ifyllandet av frågeformulären vad god se **Upplysningar och anvisningar om enkäten** och kontrollera noggrant att företaget berörs av undersökningen.

Uppgifterna lämnas för företagets räkenskapsår. När de efterfrågade uppgifterna inte finns relativt lätt tillgängliga inom företaget efterfrågas inte redovisningsmässig exakthet utan rimliga uppskattningar.

AVD. 1

	IU:s kod (ifylls av IU)
1. Företagets/moderföretagets namn och adress: _____	
2. Kontaktperson: _____ Tel. _____ / _____ ankn. _____	
3. Företagets/de svenska koncernföretagens huvudsakliga branschtillhörighet. Ange i svarskolumnen branschens siffra enligt branschkode i anvisningarna, VIII:1.	

AVD. 2

A:5

<p>9. Hela koncernens externa fakturerade omsättning. Koncernomsättning anges netto, dvs efter avdrag för omsättningsskatter, rabatter och returer. All försäljning inom koncernen skall vara eliminerad.</p>	<p>1 000 kr, 1978</p>
<p>10. Företagets/de svenska koncernföretagens externa omsättning. Exklusive försäljning inom koncernens svenska delar men inklusive försäljning till utländska koncernföretag.</p>	
<p>11. (a) Total fakturerad export från företaget/de svenska koncernföretagen. Se anvisningarna, VIII:7. varav (b) försäljning till utländska koncernföretag. Inklusive försäljning till både försäljningsföretag och producerande företag.</p>	

<p>12. Hela koncernens externa omsättning och export från Sverige enligt uppgifterna 9 och 11 (a) ovan, fördelad på länder/länderområden. Omsättningssiffrorna skall avse koncernens totala externa försäljning i respektive land inklusive import till och exklusive export från landet. All försäljning mellan koncernföretag i landet skall elimineras. Exporten från Sverige avser hela exporten, dvs såväl försäljning till koncernföretag som övrig export till landet ifråga. Företag med producerande koncernföretag i 6 eller flera länder (utom Sverige) ombeds ange omsättning i och export till samtliga nedan uppräknade länder/länderområden. Övriga företag ombeds lämna dessa uppgifter endast för de av de nedan uppräknade länderna i vilka de har producerande koncernföretag. Se anvisningarna, VIII: 7 och 8.</p>			
Länder/ländergrupper	IUI:s kod (ifylls av IUI)	1 000 kr, 1978	
		Omsättning	Export från Sverige
Belgien			
Frankrike			
Italien			
Holland			
Västtyskland			
Danmark			
Norge			
Finland			
Schweiz			
Storbritannien			
Österrike			
Portugal			
Övriga Västeuropa			
varav			
Spanien			
Östeuropa			
USA			
Kanada			
Syd- och Mellanamerika			
varav			
Argentina			
Brasilien			
Mexico			

A:6

12. (forts.) Länder/ländergrupper	IUI:s kod (Ifylls av IUI)	1 000 kr, 1978	
		Omsättning	Export från Sverige
Afrika			
Sydafrika			
Asien			
Indien			
Japan			
Australien			
Nya Zeeland			
Summa			

13. De svenska koncernföretagens externa omsättning och export 1978 enligt uppgifterna 10 och 11 (a) ovan fördelade på produktgrupper 1978.
Exklusive försäljning inom koncernens svenska delar men inklusive försäljning till utländska dotterföretag.
Se anvisningarna, VIII:9.

Produkter/produktgrupper	IUI:s kod (Ifylls av IUI)	Andel av omsättningen (%)	Andel av exporten %

14. Kompletterande uppgifter:

AVD. 3

A:7

	1 000 kr, 1978	
	Koncernen totalt	däruv Sverige
15. Totala tillgångar (total balansomslutning). Härmed avses bokfört värde av tillgångarna.		
16. Värdet av fasta anläggningstillgångar. Med fasta anläggningstillgångar avses fastigheter, maskiner och inventarier.		
(a) Bokfört värde.		
(b) Efter kalkylmässiga avskrivningar. Baserat på återanskaffningskostnad och verklig livslängd. Anges endast om det tas fram i företagets redovisning.		
(c) Brandförsäkringsvärde		
17. Rörelseöverskott. Härmed avses omsättning minus tillverkningskostnader före avskrivningar.		
18. (a) Summa lönekostnader. Härmed avses utbetalade löner och lönebikostnader. Se anvisningarna, VIII:10 och 11.		
varav (b) för arbetare (kollektivanställda)		

	Antal anställda 1978	
	Koncernen totalt	däruv Sverige
19. (a) Antal anställda. Se anvisningarna, VIII:5 och 10.		
varav (b) arbetare (kollektivanställda)		

20. Kompletterande uppgifter:

<p>21. (a) De svenska koncernföretagens totala intäkter från licenser, patent, royalties, "know-how" och "management fees". Inklusive kostnadstäckande bidrag för FoU-arbete och central administration. Exklusive betalningar mellan svenska koncernföretag. Se anvisningarna, VIII:12.</p> <p>varav</p> <p>(b) intäkter från utländska koncernföretag</p> <p>(c) intäkter från utländska minoritetsägda företag</p> <p>(d) intäkter från övriga utländska företag</p>	<p>1 000 kr, 1978</p>
<p>22. (a) Hela koncernens kostnader för licenser, patent, royalties och "know-how" Exklusive betalningar mellan samtliga koncernföretag. Se anvisningarna, VIII:12.</p> <p>varav</p> <p>(b) betalningar till andra länder än Sverige</p>	
<p>23. (a) Hela koncernens kostnader för forsknings- och utvecklingsarbete (FoU). Exklusive betalningar mellan koncernföretag. Med kostnader för FoU avses såväl löpande utgifter som avskrivningar på kapitalutrustning för FoU enligt Statistiska centralbyråns definition. Både FoU som utförts vid det egna företaget och det som utförts av annan på uppdrag av företaget skall inkluderas. Se anvisningarna, VIII:13.</p> <p>varav</p> <p>(b) för FoU bedrivet i Sverige</p>	
<p>24. (a) Andel av kostnaderna enligt 23 (b) som avser FoU-arbete bedrivet inom de svenska koncernföretagen (aktivt FoU-arbete enligt SCBs definition).</p> <p>(b) Antal årsverken i aktivt FoU-arbete i Sverige Om antalet inte kan exakt beräknas, var god gör en uppskattning.</p>	<p>%</p> <p>Antal 1978</p>
<p>25. Inriktning av FoU enligt 23 ovan. Ange (ungefärlig) andel av FoU som utgörs av</p> <p>(a) Förbättring av existerande produkter/processer</p> <p>(b) Utveckling av nya produkter/processer</p> <p>(c) Långsiktig forskningsverksamhet</p>	<p>%</p> <p>%</p> <p>%</p>
<p>26. Ungefär hur lång tid har lagts ned inom företaget för besvarande av</p> <p>blankett A? _____</p> <p>blanketterna B? _____</p>	



BLANKETT B
KONFIDENTIELLT

SVENSKA INDUSTRIFÖRETAGS PRODUKTIONSVERKSAMHET I UTLANDET

INDUSTRIENS UTREDNINGSINSTITUT

GREVGATAN 34, 5 TR, 114 53 STOCKHOLM

TELEFON: 08/63 50 20

REF. EVA-CHRISTINA HORWITZ OCH FREDRIK BERGHOLM

BLANKETTEN INSÄNDS FÖRE DEN 15 MAJ 1979 TILL INDUSTRIENS UTREDNINGSINSTITUT

Blankett B: Uppgifter om det producerande koncernföretaget i utlandet

Före ifyllandet av frågeformulären var god se **upplysningar och anvisningar angående enkäten**. En utförligare förklaring av enskilda frågor ges i anvisningen vars nummer anges i anslutning till frågan.

1. Företagets namn: _____	IU:s kod (fylls av IU)
Land: _____	
Moderföretaget i koncernen: _____	
2. (a) Sedan när ingår företaget i koncernen som ett producerande koncernföretag _____ år	
(b) Ingick företaget för ovannämnda år i koncernen som försäljningsföretag?	ja <input type="checkbox"/> nej <input type="checkbox"/>
(c) Bedrev företaget före ovannämnda år produktion i annans ägo?	ja <input type="checkbox"/> nej <input type="checkbox"/>

	1 000 kr, 1978
<p>3. (a) Total fakturerad omsättning. Omsättning skall anges netto, dvs. efter avdrag för omsättningsskatter, rabatter och retur.</p> <p>varav</p> <p>(b) varor tillverkade eller sammansatta vid företaget. Se anvisningarna, VIII:14. En rimlig uppskattning kan mycket väl godtas.</p>	
<p>4. (a) Total export av 3(a) Export skall inkludera försäljning till koncernföretag. Se anvisningarna, VIII: 7.</p> <p>varav</p> <p>(b) till Sverige</p>	
<p>5. (a) Import av varor från de svenska koncernföretagen. Se anvisningarna, VIII:15. Rimliga uppskattningar av posterna nedan kan mycket väl godtas.</p> <p>varav</p> <p>(b) varor för återförsäljning utan bearbetning vid företaget</p> <p>(c) varor för bearbetning vid företaget</p> <p>(d) investeringsvaror för användning vid företaget. Med investeringsvaror avses maskiner och inventarier.</p>	

6. Sammansättning av företagens produktion enligt 3 (b) ovan.

Ange de huvudsakliga produkter/produktgrupper som produceras av företaget samt deras respektive andel av produktionen.
Se anvisningarna, VIII:9.

Produkter/produktgrupper	IUI:s kod (fylls av IUI)	Andel av total produktion (%)

	1 000 kr, 1978
7. Totala tillgångar (total balansomslutning) Här avses bokfört värde av företagets tillgångar. Se även anvisningarna, V.	
8. Värdet av företagets fasta anläggningstillgångar. Med fasta anläggningstillgångar avses fastigheter, maskiner och inventarier.	
(a) Bokfört värde	
(b) Brandförsäkringsvärde (eller motsvarande).	
9. Totalt eget kapital. Härmed avses totalt aktiekapital samt övrigt beskattat eget kapital som fonder, reserver och balanserade vinster.	
10. Andel av aktiekapitalet som ägs	%
a) direkt och indirekt av moderföretaget i koncernen	
(b) direkt av de svenska koncernföretagen Se anvisningarna, VIII:3.	%
11. Långfristiga skulder till de svenska koncernföretagen. Härmed avses skulder vars ursprungliga löptid är mer än 1 år.	
12. Rörelseöverskott. Härmed avses omsättning minus tillverkningskostnader före avskrivningar.	
13. (a) Redovisad nettovinst	
varav	
(b) total beslutad utdelning	
(c) utdelning remitterad till de svenska koncernföretagen (exkl. withholding tax) Här avses remittering av 1978 års utdelning oavsett när själva remitteringen ägt rum.	
14. (a) Summa lönekostnader för anställda. Härmed avses utbetalade löner och lönebikostnader. Se anvisningarna, VIII:10 och 11.	
varav	
(b) för arbetare	

	Antal anställda, 1978
15. (a) Antal anställda. Se anvisningarna, VIII: 5 och 11.	
varav	
(b) arbetare	

<p>16. (a) Kostnader för forskning och utvecklingsarbete (FoU) Exklusive betalningar mellan koncernföretag. Med kostnader för FoU avses såväl löpande utgifter som avskrivningar på kapitalutrustning för FoU enligt Statistiska centralbyråns definition. Både FoU som utförts vid det egna företaget och det som utförts av annan på uppdrag av företaget skall inkluderas. Se anvisningarna, VIII: 13.</p> <p>varav (ungefärlig) andel som utgörs av</p> <p>(b) Förbättring av existerande produkter/processer</p> <p>(c) Utveckling av nya produkter/processer</p> <p>(d) Långsiktig forskningsverksamhet</p>	<p>1 000 kr, 1978</p> <p></p> <p></p> <p>%</p> <p>%</p> <p>%</p>
<p>17. (a) Andel av kostnaderna enligt 16(a) som avser FoU-arbete bedrivet inom dotterbolaget (aktivt FoU-arbete)</p> <p>(b) Antal årsverken i aktivt FoU-arbete Om antalet inte kan exakt beräknas, var god gör en uppskattning.</p>	<p>%</p> <p>Antal, 1978</p> <p></p>

18. Kompletterande uppgifter.

APPENDIX B

Försäljningen i Brasilien, Västtyskland, Holland och Storbritannien
uppdelad på produktion i utlandet, export från Sverige och export
från tredje land

av Fredrik Bergholm

B:1 Bakgrund och syfte

Det ena syftet med denna bilaga är att beskriva hur stor del av svensk försäljning i vissa länder som består av försäljning från svenska dotterbolag i tredje land, s k "tredjelandsförsäljning". Undersökningen har inte tidigare gjorts och omfattar länderna Västtyskland, Holland, Brasilien och Storbritannien åren 1974 och 1978.

I kapitel 5 och 7 har sambandet mellan svenska företags utlandsproduktion och export analyserats som om företagens försäljning i ett visst land eller en viss region endast bestod av produktion i landet och/eller export från Sverige, utan att ta hänsyn till att det finns ytterligare en komponent i denna försäljning, nämligen från dotterbolag i tredje land. Eftersom denna försäljning potentiellt konkurrerar med svensk export borde man i en mer förfinad analys ha tagit hänsyn till detta. För ett företag som förser t ex den västtyska marknaden från såväl anläggningar i Västtyskland som Holland borde det vara den totala försäljningen i Västtyskland som sätts i relation till den svenska exporten. Det har inte varit möjligt att ta hänsyn till tredjelandsförsäljningen i kapitel 5 och 7 beroende på att vi saknar tillförlitliga uppgifter om sådan försäljning för samtliga företag. För ett urval företag och ett urval länder är det dock fullt möjligt att skaffa sig en bild av storleksordningen av tredjelandsförsäljningen. Denna bilaga kan därmed utgöra ett komplement till analysen i kapitel 5 och 7.

Det andra syftet med denna bilaga är att, med hjälp av uppgifter om tredjelandsförsäljningen 1974 och 1978, undersöka om specialiseringsmönstret ändrats. Omfattningen av tredjelandsförsäljningen

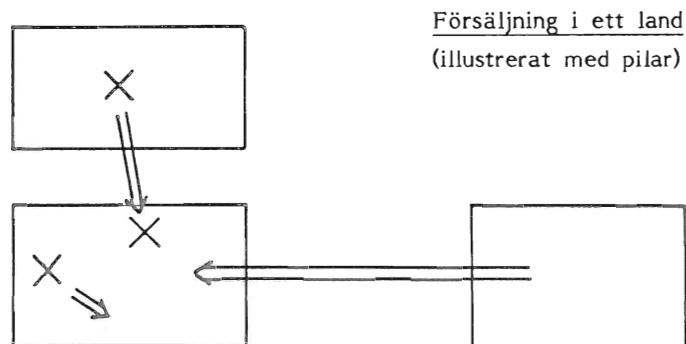
kan ge indirekt information om specialisering mellan de svenska koncernernas utländska produktionsbolag. En omfattande försäljning mellan länder där en koncern bedriver produktion betyder sannolikt att koncernföretag i dessa länder tillverkar olika produkter, eller tar hand om olika led i produktions-processen. En ökande tredjelandsförsäljning över tiden kan vara ett tecken på en ökad specialiseringsgrad bland svenska företag i utlandet.

B:2 Definitioner och urval

Svensk försäljning i ett land kan delas upp i tre delar (se fig 1):

- (1) Varor som producerats i svenska producerande dotterbolag i landet, s k "lokal produktion".
- (2) Export från Sverige.
- (3) Övrig försäljning i landet, där försäljning från svenska dotterbolag i tredje land, s k "tredjelandsförsäljning", ingår.

Figur 1.



x betyder svenskt producerande dotterbolag.

Från IUI:s enkäter för 1974 och 1978 har vi uppgifter om respektive koncerns totalförsäljning i vart och ett av ovannämnda länder. Dessutom finns uppgift om varje koncerns produktion i och export till respektive land. Skillnaden mellan totalförsäljningen och de båda sistnämnda posterna består av övrig försäljning, där bl a tredjelandsförsäljning ingår. Vi kan kalla den övriga försäljningen för restposten, eftersom den beräknas residualt. Restposten i tabellerna nedan är summan av de enskilda koncernernas restposter. Restposten för varje koncern i ett visst land beräknas alltså som:

- TOTALFÖRSÄLJNING i landet
- (PRODUKTION I LANDET för lokal försäljning)
 - (EXPORT till landet från den svenska koncerndelen)

Begreppet "lokal produktion", punkt (1) ovan, är en förkortning för "produktion i landet för lokal försäljning". Med detta avses den delen av de producerande dotterbolagens försäljning som stannar inom gränserna, dvs som säljs till externa kunder i produktionslandet. En del av försäljningsvärdet består av varor från den svenska koncerndelen (insatsvaror från den svenska delen som skickas till producerande dotterbolag för bearbetning, eller varor för återförsäljning), och dessa inköp dras bort i vårt mått "lokal produktion för lokal försäljning". Däremot registrerar vi dessa inköp som export från Sverige (till producerande dotterbolag).

Den strikta definitionen av "Lokal produktion för lokal försäljning" blir alltså:

$$\sum_i \left((\text{försäljning})_i - (\text{export från landet})_i - (\text{inköp från svenska delen})_i \cdot W_i \right),$$

där summeringen (index 'i') görs över producerande dotterbolag i landet för de svenska moderföretag som studeras.

W_i är en vikt som approximerar andelen svenska inköp som säljs lokalt, dvs vi vill undvika att dra bort "inköp från den svenska delen" dubbelt, då ju dotterbolagens export från landet har ett visst importinnehåll.

Vi har valt att studera Västtyskland, Holland, Brasilien och Storbritannien. Dessa länder tillhör de viktigaste produktions-länderna för svenska företag. Västtyskland och Holland är två viktiga länder inom EG där man, på grund av det stora antalet producerande dotterbolag och deras geografiska närhet (inom samma handelsområde), borde förvänta sig en hel del handelsströmmar mellan länderna. Storbritannien studeras därför att det historiskt sett legat utanför EG (Storbritannien gick in i EG 1973), och handelsströmmar som tredjelandsförsäljning skulle kunna ha mindre betydelse i detta land. I Brasilien förväntas lokalt producerad försäljning vara dominerande. Tredjelandsförsäljningens storlek borde alltså bli rätt olika i det urval av länder som gjorts.

Företagsurvalet består av 13 av de 15 största utlandsinvesteringar företag, rangordnade efter antalet anställda i producerande dotterbolag i utlandet.

De utvalda företagen är: Elektrolux, SKF, L M Ericsson, Sandvik, Volvo, Svenska Tändsticks AB, Atlas Copco, Alfa Laval, AGA, Asea, Svenska Fläkt, Saab Scania och Astra.

Dessa företag väger ojämförligt tyngst i totalsiffrorna, och för dessa företag finns någorlunda fullständiga uppgifter.

B:3 Försäljningens och restpostens sammansättning och utveckling i de fyra länderna 1974 och 1978

I tabellerna 1 a) till d) nedan visas hur försäljningen i de fyra länderna fördelar sig på produktion i landet för försäljning där, export från Sverige och "restposten", dvs övrig försäljning.

Tabell B:1 Försäljningens sammansättning i Västtyskland, Holland, Storbritannien och Brasilien 1974 och 1978.
Tabellen omfattar de största företagen.

	Miljoner kr i löpande priser		Procentuell fördelning	
	1974	1978	1974	1978
<u>Tabell B:1a</u> <u>VÄSTTYSKLAND^a</u>				
Lokal produktion för lokal försäljning	2909	4243	65	55
Export från den svenska koncern delen	695	1512	16	20
varav:				
export till producerande dotterbolag	(289)	(627)	(7)	(8)
export till försäljande dotterbolag och kunder	(406)	(885)	(9)	(12)
Restpost	832	1929	19	25
Total försäljning	4436	7684	100	100
<u>Tabell B:1b</u> <u>HOLLAND</u>				
Lokal produktion för lokal försäljning	593	1577	35	48
Export från den svenska koncern delen	395	870	24	26
varav:				
export till producerande dotterbolag	(126)	(272)	(8)	(8)
export till försäljande dotterbolag och kunder	(269)	(598)	(16)	(18)
Restpost	702	872	41	26
Total försäljning	1690	3319	100	100

^a Saab Scania, som enbart har försäljande dotterbolag i Västtyskland och Storbritannien, ingår ej i tabellen eftersom siffror för 1974 för dessa länder saknas för detta företag. Antalet summerade företag blir alltså 12. Exkluderingen av Saab Scania påverkar den procentuella fördelningen 1978 med $\pm 2\%$ i Västtyskland och $\pm 3\%$ i Storbritannien för posterna lokal produktion och restpost.

	Miljoner kr i löpande priser		Procentuell fördelning	
	1974	1978	1974	1978
Tabell B:1c	STORBRITANNIEN^a			
Lokal produktion ^c för lokal försäljning	768	1813	30	34
Export från den svenska koncern delen	1490	2691	57	50
varav:				
export till producerande dotterbolag	(339)	(1085)	(13)	(20)
export till försäljande dotterbolag och kunder	(1151)	(1606)	(44)	(30)
Restpost	351	821	13	15
Total försäljning	2609	5325	100	100
Tabell B:1d	BRASILIEN^b			
Lokal produktion för lokal försäljning	921	2473	61	82
Export från den svenska koncern delen	415	290	27	9
varav:				
export till producerande dotterbolag	(248)	(190)	(16)	(6)
export till försäljande dotterbolag och kunder	(167)	(100)	(11)	(3)
Restpost	170	259	11	8
Total försäljning ^d	1506	3021	100	100

^a Saab Scania, som enbart har försäljande dotterbolag i Västtyskland och Storbritannien, ingår ej i tabellen eftersom siffror för 1974 för dessa länder saknas för detta företag. Antalet summerade företag blir alltså 12. Exkluderingen av Saab Scania påverkar den procentuella fördelningen 1978 med $\pm 2\%$ i Västtyskland och $\pm 3\%$ i Storbritannien för posterna lokal produktion och restpost.

^b I denna tabell har 1974 en exportleverans på 280 miljoner kr exkluderats. Denna exportleverans var en export av engångsnatur från ett svenskt företag inom elektronikindustrin. (Stora anläggningar exporterades just 1974.) För att de allmänna förändringarna i de procentuella fördelningarna mellan 1974 och 1978 skall framträda tydligare, har denna export av engångsnatur exkluderats.

^c Lokal produktion för lokal försäljning 1974 har skattats för ett företag med hjälp av exportandelar från 1970. Detta kan medföra fel på ca 20 till 30 miljoner kr.

^d Total försäljning i landet 1974 har för 2 företag beräknats residualt med hjälp av antaganden om restpostens storlek för dessa företag. Detta kan medföra fel på ca 20 till 30 miljoner kr.

Beträffande siffrornas kvalitet bör nämnas att förändringar mellan åren på ett par procent ligger inom felmarginalen, varför man bör undvika att ge så pass små förändringar någon tolkning.

Vidare bör framhållas att utvecklingen över tiden i tabellerna för Holland och Västtyskland kraftigt påverkas av ett eller ett par företag med starkt avvikande utveckling i förhållande till övriga företag i gruppen. Dessa slår igenom kraftigt i de siffror som presenteras nedan och skulle även på grund av sin storlek synas tydligt i tabeller för hela svenska industrin. Självfallet blir förändringarna mellan åren något mer markerade i nedanstående siffror, eftersom en delpopulation behandlas.

Man bör hålla i minnet att, trots att populationen är liten (13 företag), så utgör företagens sammanlagda totalförsäljning i respektive land en ganska stor del av svensk industris (kapitel 5) totalförsäljning i respektive land, framför allt därför att företagen svarar för en betydande del av den lokala produktionen. Förhållandet mellan lokal produktion för de utvalda företagen och för svensk industri totalt är av storleksordningen ca 70 % (Brasilien), ca 60 % (Storbritannien), ca 80 % (Holland) och ca 65 % (Västtyskland). Motsvarande förhållande för exporten från Sverige blir grovt sett ca 55 % (Brasilien), ca 25 % (Storbritannien), ca 20 % (Holland) samt ca 15 % (Västtyskland). Siffrorna gäller 1978. Dessutom visar det sig att tredjelandsförsäljningen ofta är koncentrerad till några få företag i vår delpopulation.

Vi börjar med att kommentera utvecklingen och storleksordningen av lokal produktion ("lokal produktion för lokal försäljning").

Tabellerna visar ganska stora skillnader mellan länder för den lokala produktionens andel av den totala försäljningen. Denna andel är högst i Brasilien, följd av Västtyskland, Holland och Storbritannien i nämnd ordning.

Av tabellerna framgår att de 13 (12) företagen ökat andelen lokal produktion i Holland och Brasilien, och i någon mån i Storbritannien, men minskat andelen i Västtyskland. Att andelen lokal produktion ökar över tiden är ett resultat som man förväntar sig med tanke på de siffror som presenterades i kapitel 5. Där redovisades ju en allmän vridning mot (i % räknat) ökad utlandsproduktion (jfr tabell 5:1 samt 5:6).

En orsak till minskningen i Västtyskland är just tredjelandsförsäljningen. Ett företag med stora produktionsanläggningar i Holland och Belgien ökade sin försäljning på den västtyska marknaden genom att kraftigt öka sin tredjelandsförsäljning från dessa länder. Observera att exporten från Sverige procentuellt sett varit ungefär oförändrad mellan åren. Tredjelandsförsäljningen till Västtyskland kommenteras ytterligare nedan.

Den lokala produktionen i Västtyskland minskar mellan åren med ca 5 % även om man exkluderar det ovannämnda företaget ur siffrorna. Vad som är orsakerna bakom denna minskning vet vi inte.

När det gäller restposten ser man tydligt att dess nivå är avsevärt högre i Västtyskland (25 % 1978) och Holland (26 % 1978) än i Brasilien (8 % 1978) respektive Storbritannien (15 % 1978).

En närmare studie av restpostens sammansättning visar att detta är ett uttryck för skillnader i tredjelandsförsäljningen till dessa länder. Tredjelandsförsäljningen visar sig nämligen utgöra en stor del av restposten i de undersökta länderna. Tredjelandsförsäljningen i Västtyskland och Holland uppgår till mer än hälften och i Brasilien till huvuddelen av restposten. I Storbritannien är det svårt att avgöra restpostens sammansättning. I tabellerna 2 a) och 2 b) redovisas resultatet av studien av restpostens sammansättning i Västtyskland och Holland.

Tabell B:2 Restpostens sammansättning i Holland och Västtyskland 1974 och 1978^a

	1974, %	1978, %
<u>Tabell B:2a^b HOLLAND:</u>		
Registrerad tredjelandsförsäljning	ca 57 ^a	ca 63 ^a
Installationsverksamhet i försäljande dotterbolag samt verksamhet i övriga rörelsedrivande dotterbolag	ca 14	ca 12
Ofördelad restpost (=blandning av tredjelandsförsäljning och ytterligare försäljningsvärde i försäljande dotterbolag)	29	25
	100 (700 Mkr)	100 (870 Mkr)
<u>Tabell B:2b^c VÄSTTYSKLAND:</u>		
Registrerad tredjelandsförsäljning	ca 42 ^a	ca 57 ^a
Ofördelad restpost	58	43
	100	100

Anm: Siffrorna är ungefärliga. Osäkerheten bedöms vara av storleksordningen $\pm 5\%$.

Noterna a, b och c på nästa sida.

Noter till tabell B:2a och B:2b.

^a Om ett svenskt företag endast har producerande dotterbolag i ett land utgörs restposten definitionsmässigt av tredjelandsförsäljning till kunder i landet. Om företaget har försäljande och/eller övriga rörelsedrivande dotterbolag i landet tillkommer fler komponenter i restposten. I sådana fall har intervjuer gjorts med företagen för att få en ungefärlig uppfattning om storleken av tredjelandsförsäljningen. (Intervjuer har dock inte gjorts med alla företag.)

Tredjelandsförsäljning definieras som försäljning från svenska dotterbolag i tredje land till externa kunder eller försäljande dotterbolag i landet. Vad som förutom tredjelandsförsäljning, ingår i restposten är ytterligare försäljningsvärde i försäljande dotterbolag. Exporten till försäljande dotterbolag från Sverige (som sedan säljs vidare till kunder i landet) finns redan registrerad som svensk export i tabellerna. Det som säljs från de försäljande dotterbolagen kan av flera skäl upgå till högre belopp än de som köps in från den svenska koncern delen. Här ingår bl a skillnaden mellan exportpris och återförsäljningspris, installations- och serviceverksamhet samt återförsäljning för utomstående företag. Därtill kan det finnas övriga rörelsedrivande företag (som t ex sysslar med städverksamhet, transporter etc), som ger bidrag till försäljningen i ett land.

^b I Holland kan man för 5 företag i stort sett betrakta hela restposten som tredjelandsförsäljning. För de övriga företagen är fördelningen oviss. I tabell B:2 redovisas restposternas ungefärliga sammansättning. Registrerad tredjelandsförsäljning är approximativt 60 % båda åren. Oregistrerad tredjelandsexport ingår i den ofördelade restposten.

^c För 2 företag i Västtyskland är det ganska klart att huvuddelen av restposten består av tredjelandsförsäljning. Som framgår av tabell 2b) svarar dessa företag för en avsevärd del av restposten (ca 60 % 1978).

För de övriga företagen rör det sig om en blandning av tredjelandsförsäljning och ytterligare försäljning i försäljande dotterbolag, där säkerligen en hel del av den ofördelade restposten har att göra med uppköp från utomstående, eftersom åtskilliga försäljande dotterbolag ägnar sig åt att installera anläggningar. Där emot är det inte sannolikt att den ofördelade restposten i särskilt hög grad består av försäljningsmarginaler etc., eftersom de företag som har stora restposter samtidigt har rätt liten export från Sverige i förhållande till sin restpost.

Restpostens höga nivå i Holland sammanhänger med att produktionsenheter i omkringliggande länder (t ex Belgien) säljer en hel del på den holländska marknaden. Tredjelandsförsäljningen kommer, för två av de fem företagen med stor registrerad tredjelandsexport till Holland, från stora produktionsanläggningar i Belgien som exporterar till många länder och bl a till Holland. I ett annat fall har en koncern det sista produktionsledet beläget i Västtyskland och föregående produktionsled i Holland. Det västtyska produktionsbolaget exporterar sedan till en massa olika länder, och bl a tillbaka till Holland. Specialiseringen gör alltså att vi får handelsströmmar i båda riktningarna, nämligen export från producerande dotterbolag i Holland till producerande dotterbolag i Västtyskland och tredjelandsförsäljning till kunder i Holland från västtyska produktionsbolag.

Restpostens höga nivå i Västtyskland beror på några få företag som har stora produktionsanläggningar i Belgien och Holland och som förser den västtyska marknaden med varor. Mellan 1974 och 1978 skedde större inköp av producerande dotterbolag i Holland, som säljer på bl a västtyska marknaden.

Restposten i Brasilien är, i stort sett, hänförlig till ett enda maskinindustrieföretag med stora produktionsanläggningar i Belgien och som exporterar till kunder i många länder, däribland Brasilien.

Det är enbart i Västtyskland och Holland som man kan notera tydliga ändringar av restpostens andel av totalförsäljningen. Man kan fråga sig vad dessa ändringar beror på.

I Västtyskland beror ökningen som sagt på ett enda företag med stor och växande tredjelandsförsäljning till landet, och om detta företag skulle exkluderas ur siffrorna skulle restposten bara öka med ca 2 % mellan åren och lokal produktion enbart ändras med ca -5 %. Den ökade tredjelandsförsäljningen till Västtyskland sammanhänger delvis med de ovannämnda inköpen av producerande dotterbolag i Holland som gjordes av samma företag.

Minskningen av restposten i Holland är en spegelbild till den kraftiga ökningen av andelen lokal produktion. Utvecklingen i Holland präglas av det förutnämnda företags expansion mellan åren. Köp av stora produktionsanläggningar i landet påverkade kraftigt andelen lokal produktion (och restpostens andel). Om man exkluderar detta företag ur siffrorna minskar lokal produktionen med 3 % och restposten minskar med ca 6 %. På grund av statistisk osäkerhet i restpostens nivå för just Holland går det inte att ge denna minskning någon säker tolkning.

Slutligen kan påpekas att siffror för exporten, uppdelad på export till kunder och export till producerande dotterbolag, finns i tabellerna 1 a till 1 d. För Brasilien kan man notera att såväl exporten till kunder som exporten till producerande dotterbolag minskat, procentuellt sett, mellan 1974 och 1978 samtidigt som den lokala produktionens andel ökat markant (61 % till 82 %). (Dessa båda exportkomponenter svarar mot begreppen komplementär och icke-komplementär export i kapitel 5.)

B:4 Slutsatser

Utvecklingen av försäljningens sammansättning med avseende på lokal produktion, export från Sverige och restpost har studerats för en grupp stora utlandsinriktade industriföretag. Data för 1974 och 1978 har utnyttjats.

Mer än hälften av restposten i Brasilien, Västtyskland och Holland har visat sig bestå av tredjelandsförsäljning. Restpostens storlek varierar i de studerade länderna för denna grupp företag mellan 10 och 25 % av totalförsäljningen 1978. Det är följaktligen en ganska ansevärd del av svenska företags totalförsäljning i vissa länder som försummas om inte tredjelandsförsäljningen inkluderas i totalsiffrorna. Missvisningen är störst i länder som Holland och Västtyskland.

Att tredjelandsförsäljningens nivå är hög till länder som Västtyskland och Holland sammanhänger med två saker. Dels finns det stora produktionsanläggningar i omkringliggande länder som förser marknaderna med varor. Dels förekommer det specialisering mellan produktionsbolag i olika länder för vissa koncerner. Denna specialisering består i att olika produkter tillverkas i olika länder eller i att olika led i produktionsprocessen lokaliseras i olika länder.

Endast i ett land kan vi notera en markant ökning av restposten (och därmed tredjelandsförsäljningen), nämligen i Västtyskland. I Västtyskland har restpostens andel av totalförsäljningen ökat med ca 6 %. En granskning av restposten visar klart att dess ökning beror på ökad tredjelandsförsäljning. Den minskade andelen lokal produktion i Västtyskland är - delvis - en spegelbild av den snabba tillväxten av tredjelandsförsäljningen till landet. I Holland har restpostens andel minskat kraftigt på grund av stora inköp av producerande dotterbolag (ökad andel lokal produktion). Både förändringen av restposten i Västtyskland och i Holland hänger huvudsakligen samman med ett enda företags agerande.

Hypotesen att utvecklingen går mot ökad specialisering mellan svenska produktionsbolag i utlandet, som bl a borde yttra sig i en ökad tredjelandsförsäljning, finner alltså inte något stöd i de framtagna siffrorna, då ju restposten inte visar någon allmän tendens att öka bland de studerade företagen i de utvalda länderna. Restposten har bara ökat i ett land, och ökningen i detta land var huvudsakligen hänförlig till ett enda företag. Man bör emellertid hålla i minnet att det är en ganska kort tidsrymd som studerats.

APPENDIX C

Bilaga till kapitel 7

I denna bilaga presenteras främst ett antal regressionskattningar som på olika sätt kompletterar dem som redovisats i kapitel 7. Avsnitt C:1 innehåller regressionskattningar på tvärsnittsdata för 1974. Dessa är direkt jämförbara med motsvarande skattningar på 1978 års data, som redovisas i texten, men skiljer sig i vissa smärre hänseenden från dem som redovisats i Swedenborg (1979). (Jfr fotnot på s 180.) Avsnitt C:2 redovisar den analys som utförts för att testa stabiliteten i de skattade tvärsnittssambanden för 1974 och 1978. Här redovisas även kombinerade tvärsnittsskattningar för alla år (1965, 1970, 1974 och 1978) med en dummyvariabel för tidpunktskaraktistika. Avsnitt C:3 innehåller regressionskvationer, som har skattats på de beroende variablerna uttryckta i absoluta värden i stället för i kvottal, dvs på SX, SQ, SXS etc i stället för SX/SH, SQ/SH, SXS/SH etc. Skattningar på absoluta värden har endast gjorts för de regressionskvationer som återfinns i tabell 7:9. Orsaken till att även denna alternativa specifikation har prövats är att koefficienterna för variablerna i absoluta värden har en klarare innebörd, framför allt med hänsyn till att den modell som beskrivits i kapitel 6 är formulerad i absoluta värden. Följaktligen är det av intresse att kunna jämföra de resultat som erhålls i de olika specifikationerna. I avsnitt C:4 görs, av samma skäl, en teoretisk härledning av det teoretiska sambandet mellan elasticiteter skattade på kvottal och absoluta värden.

C:1 Regressionsskattningar på tvärsnittsdata för 1974

Tabell C:1 Utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens bestämningfaktorer. Tvärsnitt över koncerner 1974

MODEL:	MODEL01	SSE	90.691241	F RATIO	7.74
		DFF	88	PROB>F	0.0001
DEP VAR:	LSXSQSH	MSE	1.030582	R-SQUARE	0.3455
VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	PROB>IT1
INTERCEPT	1	-3.307454	2.602409	-1.2709	0.2071
LRD2	1	0.175567	0.065357	2.7475	0.0073
LLS1	1	0.991011	0.571321	1.7346	0.0863
LKL1	1	-0.189682	0.147994	-1.2817	0.2033
LNR	1	0.819360	0.516914	1.5851	0.1165
LSC	1	0.005842548	0.112885	0.0872	0.9307
LYR3	1	0.766622	0.254352	3.0140	0.0034
MODEL:	MODEL01	SSE	123.177332	F RATIO	3.96
		DFF	89	PROB>F	0.0015
DEP VAR:	LSXSH	MSE	1.384015	R-SQUARE	0.2105
VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	PROB>IT1
INTERCEPT	1	-3.138762	2.976289	-1.0546	0.2945
LRD2	1	0.152825	0.074592	2.0488	0.0434
LLS1	1	0.517091	0.653284	0.7915	0.4307
LKL1	1	-0.157892	0.171348	-0.9215	0.3593
LNR	1	0.943267	0.597894	1.5776	0.1182
LSC	1	0.155090	0.130813	1.1856	0.2389
LYR3	1	0.275371	0.294692	0.9344	0.3526
MODEL:	MODEL01	SSE	157.916176	F RATIO	11.68
		DFF	86	PROB>F	0.0001
DEP VAR:	LSQSH	MSE	1.836258	R-SQUARE	0.4490
VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	PROB>IT1
INTERCEPT	1	-4.062045	3.508699	-1.1577	0.2502
LRD2	1	0.307649	0.088310	3.4837	0.0008
LLS1	1	1.428998	0.766775	1.8636	0.0658
LKL1	1	-0.528176	0.200761	-2.6309	0.0101
LNR	1	0.729721	0.691202	1.0557	0.2940
LSC	1	-0.144356	0.150973	-0.9562	0.3417
LYR3	1	1.574185	0.339784	4.6329	0.0001
MODEL:	MODEL01	SSE	86.209699	F RATIO	12.66
		DFF	89	PROB>F	0.0001
DEP VAR:	LQAGH	MSE	0.968648	R-SQUARE	0.4604
VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	PROB>IT1
INTERCEPT	1	-4.051299	2.491633	-1.6260	0.1075
LRD2	1	0.070299	0.063284	1.1109	0.2696
LLS1	1	1.235109	0.545827	2.2628	0.0261
LKL1	1	-0.424024	0.141718	-2.9920	0.0036
LNR	1	0.104082	0.500665	0.2079	0.8358
LSC	1	-0.252821	0.109404	-2.3109	0.0231
LYR3	1	1.535926	0.246480	6.2477	0.0001

Definitioner av variabler, se tabell 7:1.

Tabell C:2 Utlandsproduktionens effekt på exporten. Tvärsnitt
över koncerner 1978

MODEL:	MODEL02	SSE	93.065552	F RATIO	3.2
		DFE	86	APPROX PR>F	0.006
DEP VAR:	LSXSH	MSE	1.082158	R-SQUARE	0.183

SECOND STAGE STATISTICS

VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	APPROX PROB>IT
INTERCEPT	1	-2.393209	2.749698	-0.8704	0.386
LRD2	1	0.047937	0.092435	0.5186	0.605
LLS1	1	0.225331	0.630377	0.3575	0.721
LKL1	1	-0.016886	0.186168	-0.0907	0.927
LNR	1	0.741107	0.526913	1.4065	0.163
LSC	1	0.154389	0.110366	1.3989	0.165
B001.LSQSH	1	0.169730	0.165701	1.0243	0.308

MODEL:	MODEL02	SSE	106.345714	F RATIO	2.4
		DFE	85	APPROX PR>F	0.029
DEP VAR:	LSXSSH	MSE	1.251126	R-SQUARE	0.148

SECOND STAGE STATISTICS

VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	APPROX PROB>IT
INTERCEPT	1	-3.181391	2.993425	-1.0628	0.290
LRD2	1	0.101734	0.100736	1.0099	0.315
LLS1	1	0.569724	0.711502	0.8007	0.425
LKL1	1	-0.190217	0.212359	-0.8957	0.372
LNR	1	0.834900	0.571421	1.4611	0.147
LSC	1	0.152310	0.118912	1.2809	0.203
B001.LSQSH	1	0.025617	0.182183	0.1406	0.888

MODEL:	MODEL02	SSE	212.917980	F RATIO	2.9
		DFE	78	APPROX PR>F	0.011
DEP VAR:	LSXC5H	MSE	2.729718	R-SQUARE	0.186

SECOND STAGE STATISTICS

VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	APPROX PROB>IT
INTERCEPT	1	-0.691084	5.060803	-0.1366	0.891
LRD2	1	-0.027486	0.149598	-0.1837	0.854
LLS1	1	-0.00658758	1.181098	-0.0056	0.995
LKL1	1	-0.134482	0.310035	-0.4338	0.665
LNR	1	1.582953	0.866011	1.8279	0.071
LSC	1	-0.125389	0.183636	-0.7046	0.483
B001.LSQSH	1	0.678124	0.273474	2.4797	0.015

Definitioner av variabler, se tabell 7:1.

B001.LSQSH = (SQ/SH)

Tabell C:3 Bestämningsfaktorer till utlandsförsäljning och utlandsproduktion i olika länder. Tvärsnitt över kon-
cerner och länder 1974

MODEL: MODEL01		SSE	574.737949	F RATIO	9.1
DEP VAR: LSXSQSHJ		DFE	292	PROB>F	0.000
		MSE	1.283349	R-SQUARE	0.220
VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	PROB> T
INTERCEPT	1	-6.531539	2.566952	-2.5445	0.011
LRD2	1	-0.00247525	0.055680	-0.0445	0.964
LLS1	1	1.253309	0.539561	2.3228	0.020
LKL1	1	-0.011450	0.131609	-0.0870	0.930
LNR	1	1.034138	0.314104	3.2923	0.001
LSC	1	-0.231392	0.075572	-3.0619	0.002
LBNP	1	0.303282	0.060340	5.0262	0.000
LBNPC	1	-0.039474	0.133120	-0.2965	0.767
LWJWH1	1	0.311202	0.176893	1.7593	0.079
LYR3	1	0.688854	0.160933	4.2804	0.000

MODEL: MODEL01		SSE	573.431494	F RATIO	6.9
DEP VAR: LSXSHJ		DFE	290	PROB>F	0.000
		MSE	1.977350	R-SQUARE	0.170
VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	PROB> T
INTERCEPT	1	-14.920146	3.232811	-4.6152	0.000
LRD2	1	-0.067629	0.069372	-0.9679	0.330
LLS1	1	1.356566	0.680935	1.9922	0.047
LKL1	1	-0.193411	0.164634	-1.1748	0.240
LNR	1	1.609389	0.389965	4.1270	0.000
LSC	1	0.062165	0.094264	0.6595	0.510
LBNP	1	0.219170	0.075172	2.9156	0.003
LBNPC	1	0.546722	0.165266	3.3077	0.000
LWJWH1	1	-0.043646	0.220300	-0.1977	0.840
LYR3	1	0.266882	0.199617	1.3370	0.180

MODEL: MODEL01		SSE	734.614151	F RATIO	11.1
DEP VAR: LSQSHJ		DFE	311	PROB>F	0.000
		MSE	2.362103	R-SQUARE	0.250
VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	PROB> T
INTERCEPT	1	-4.419730	3.348471	-1.3199	0.180
LRD2	1	-0.031103	0.076099	-0.4087	0.680
LLS1	1	1.019447	0.719238	2.2516	0.020
LKL1	1	-0.180443	0.176057	-1.0249	0.300
LNR	1	1.037482	0.421076	2.4639	0.010
LSC	1	-0.357422	0.101554	-3.5195	0.000
LBNP	1	0.386585	0.077872	4.9618	0.000
LBNPC	1	-0.473435	0.164651	-2.8754	0.004
LWJWH1	1	0.644248	0.229321	2.8094	0.005
LYR3	1	1.277066	0.211150	6.0431	0.000

Tabell C:3 (forts)

MODEL: MODEL01		SSE	499.087281	F RATIO	15.03
DEP VAR: LQJQBJ		DFE	318	PROB>F	0.0001
		MSE	1.569457	R-SQUARE	0.2984
VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	PROB> T
INTERCEPT	1	-2.978802	2.657277	-1.1209	0.2632
LRD2	1	-0.192572	0.059016	-3.2630	0.0012
LLS1	1	0.767446	0.571097	1.3438	0.1800
LKLI	1	-0.293302	0.135561	-2.1636	0.0312
ENR	1	0.644900	0.341773	1.8869	0.0601
LSC	1	-0.473583	0.031773	-5.7914	0.0001
LBNP	1	0.214101	0.063263	3.3843	0.0008
LBNPC	1	-0.058347	0.133558	-0.4367	0.6626
LWJWH1	1	0.349243	0.184741	1.8905	0.0596
LYR3	1	1.191720	0.171545	6.9470	0.0001

Definitioner av variabler, se tabellerna 7:1 och 7:2.

Tabell C:4 Utlandsproduktionens effekt på exporten till olika länder. Tvärsnitt över koncerner och länder 1974

MODEL:	MODEL02	SSE	391.551047	F RATIO	7.4
		DFE	255	APPROX PR>F	0.00
DEP VAR:	LSXSHJ	MSE	1.535494	R-SQUARE	0.15

SECOND STAGE STATISTICS

VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	APPROX PROB>
INTERCEPT	1	-10.910405	3.050337	-3.5768	0.00
LRD2	1	-0.020192	0.064425	-0.3134	0.75
LLS1	1	0.279521	0.702198	0.3981	0.69
LKL1	1	-0.221897	0.163700	-1.3555	0.17
LNR	1	1.538615	0.379951	3.5231	0.00
LSC	1	0.184545	0.099603	1.8528	0.06
LBNP	1	0.109830	0.101531	1.0817	0.28
LBNPC	1	0.646120	0.182405	3.5422	0.00
LWJWH1	1	-0.215029	0.232194	-0.9261	0.35
B001.LSQSHJ	1	0.241711	0.180399	1.3399	0.18

MODEL:	MODEL02	SSE	602.792945	F RATIO	6.0
		DFE	194	APPROX PR>F	0.0
DEP VAR:	LSXSSHJ	MSL	3.107180	R-SQUARE	0.2

SECOND STAGE STATISTICS

VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	APPROX PROB>
INTERCEPT	1	2.052496	5.431686	0.3779	0.7
LRD2	1	0.348371	0.142167	2.4504	0.0
LLS1	1	-1.813898	1.306512	-1.3834	0.1
LKL1	1	-0.321152	0.290759	-1.1045	0.2
LNR	1	3.278105	0.626386	5.2334	0.0
LSC	1	-0.255489	0.163680	-1.5609	0.1
LBNP	1	0.559310	0.165561	3.3824	0.0
LBNPC	1	0.329232	0.324695	1.0140	0.3
LWJWH1	1	-0.171462	0.479723	-0.3574	0.7
B001.LSQSHJ	1	-0.289298	0.261535	-1.1062	0.2

MODEL:	MODEL02	SSE	675.063416	F RATIO	4.4
		DFE	255	APPROX PR>F	0.0
DEP VAR:	LSXC SHJ	MSE	2.647308	R-SQUARE	0.1

SECOND STAGE STATISTICS

VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	APPROX PROB>
INTERCEPT	1	-0.961481	4.005216	-1.7381	0.0
LRD2	1	-0.052807	0.084592	-0.6243	0.5
LLS1	1	0.062242	0.922014	0.0675	0.9
LKL1	1	-0.340795	0.214944	-1.5855	0.1
LNR	1	1.142290	0.498891	2.2897	0.0
LSC	1	0.126651	0.130783	0.9684	0.3
LBNP	1	-0.177755	0.133314	-1.3334	0.1
LBNPC	1	0.592127	0.239505	2.4723	0.0
LWJWH1	1	0.053369	0.304861	0.1750	0.8
B001.LSQSHJ	1	0.743759	0.236871	3.1399	0.0

Definitioner av variabler, se tabellerna 7:1 och 7:2.

B001.LSQSHJ = (SQ/SH)_j

C:2 Stabiliteten i tvärsnittssambanden

För att utvärdera graden av stabilitet i de skattade tvärsnittssambanden tittar vi på om ekvationernas förklaringsvärde är signifikant annorlunda vid två skattningstillfällen. Vi testar med andra ord hypotesen att koefficienterna i tvärsnittsskattningar baserade på data för 1974 respektive för 1978 är lika. Vi utnyttjar då testvariabeln¹

$$F_{\text{OBS}} = \frac{e_0'e_0 - e_1'e_1}{me_1'e_1/n-p}$$

där $e_0'e_0$ = residualsummorna i en OLS-skattning på 1974 och 1978 års material tillsammans, $e_1'e_1$ = residualsummorna i en OLS-skattning på 1974 års material, m = antalet observationer 1978, n = antalet observationer 1974 och p = antalet parametrar.

Hypotesen att koefficienterna är lika vid de två skattningstillfällena förkastas om det beräknade F-värdet är signifikant skilt från F enligt en F -fördelning ($F_{\text{OBS}} > F_{1-\alpha}(m, n-p)$) på 100α % signifikansnivå.

Stabilitetstestet görs endast för tvärsnittssambanden för 1974 och 1978. Resultaten, som visas i tabell C:5, kan tolkas så att inflytandet av bestämningsfaktorerna till utlandsförsäljning och utlandsproduktion totalt (som presenterats i tabell 7:1) inte skiljer sig mellan 1974 och 1978. Testvariabeln är här klart lägre än det värde som innebär signifikans på 5 % nivå, dvs utesluter risken för att felaktigt förkasta den alternativa hypotesen att sambanden är skilda. Bestämningsfaktorerna till utlandsförsäljning och utlandsproduktion i enskilda länder uppvisar däremot en splittrad bild. Endast regressionen för utlandsproduktionens bestämningsfaktorer (SQ/SH och QA/QH) tycks vara stabil. Instabiliteten i export-

¹ Se Chow (1960).

Tabell C:5 Stabilitetstest på de skattade tvär-
snittssambanden för 1974 respektive
1978

Regression	F _{OBS}	Resultat
<u>Tabell 7:1</u>		<u>Sambandet är instabilt</u> om $F_{OBS} > F_{1-.05} (m, n-p)$ <u>=1.40)</u>
$\frac{SX+SQ}{SH}$	1.09	stabilt
$\frac{SX}{SH}$	1.03	stabilt
$\frac{SQ}{SH}$	0.69	stabilt
<u>Tabell 7:2</u>		<u>Sambandet är instabilt</u> om $F_{OBS} > F_{1-.05} (m, n-p)$ <u>=1.20)</u>
$\frac{SX+SQ}{SH}$	1.19	(instabilt) ^a
$\frac{SX}{SH}$	1.31	instabilt
$\frac{SQ}{SH}$	0.83	stabilt
$\frac{QA}{QH}$	1.00	stabilt
<u>Tabell 7:4</u>		<u>Samma som för tabell 7:2</u>
$\frac{SX}{SH}$	1.43	instabilt
$\frac{SXS}{SH}$	1.62	instabilt
$\frac{SXC}{SH}$	1.72	instabilt

^a Med hänsyn till att stabilitetstestet inte är helt effektivt (jfr texten) krävs egentligen en mer "betryggande" marginal än $F < 1.20$ för stabilitet.

ekvationen kan bero på att de medtagna förklaringsvariablernas inflytande har ändrats. Den kan också bero på en ändrad inverkan av faktorer som vi inte har kunnat ta hänsyn till.

En möjlig orsak till instabiliteten i exportekvationerna är att det finns en systematisk tidstrend i de skattade sambanden, antingen så att hela sambandet förskjuts uppåt över tiden och/eller så att inflytandet av vissa variabler förändras systematiskt över tiden.

Vi har testat för sådana tidseffekter i samtliga regressioner genom att i varje regression kombinera data för samtliga år och tillåta en tidseffekt mellan åren på såväl interceptet som lutningskoefficienterna.¹ Resultaten framgår av regressionerna i tabellerna C:6 och C:7. I dessa regressioner utgör den första konstanta termen interceptet för 1965, den andra (DT1) interceptet för 1970, den tredje (DT2) interceptet för 1974 etc, och den första koefficienten (LRD2) effekten av den exogena variabeln 1965, den andra (DLRD21) effekten av samma variabel 1970 etc. Resultaten kan sammanfattas så att tidpunktkarakteristika har ett signifikant inflytande på intercept och lutningskoefficienter endast i ett fåtal fall. Det betyder att det med några undantag inte finns signifikanta avvikelser i de exogena variabelernas effekt på den beroende variabeln olika år. Däremot kan man skönja vissa systematiska förändringar över tiden, även om varje enskild koefficient inte alltid är signifikant på den nivå vi normalt kräver. Interceptet i varje regression skiftar uppåt mellan 1965, 1970 och 1974 och skiftar ned igen 1978. Det betyder att den beroende variabeln (exporten, utlandsproduktionen) ökade mellan de första åren "bara som ett resultat av tiden", dvs utan att denna ökning kan förklaras av de exogena variabelerna i regressionen. 1978 minskar

¹ Följande modell testades:

$$y_{it} = (\alpha_0 + T) + (\beta_0 + \beta_1 T) x_{it}$$

där T är en dummyvariabel för år som visar om intercept och lutningskoefficienter är olika beroende på år.

exporten och utlandsproduktionen utan att denna minskning kan förklaras av de exogena variablerna. Här ser vi således tydligt hur avvikande just 1978 är. Vi avläser effekterna av den internationella lågkonjunkturen och den svenska kostnadskrisen.

I SX/SH regressionen ser vi även andra tecken på att 1978 skiljer sig från de föregående åren. Företagskaraktäristika, såsom FoU-intensitet (RD), arbetskraftens kvalitet (LS), kapitalintensitet (KL), råvaruintensitet (NR) har samtliga en mer markant annorlunda effekt på exportens relativa storlek det året än andra år. Hurvida detta beror på konjunkturen, strukturkriser eller andra faktorer kan vi inte säga på grundval av regressionsresultaten. Det är emellertid en orsak till instabiliteten i tvärsnittsskattningarna för 1974 och 1978.

Tabell C:6 Bestämningsfaktorer till utlandsförsäljning och utlandsproduktion i olika länder. Tvärsnitt över kon-
cerner och länder för fyra år (1965, 1970, 1974
och 1978) med dummyvariabel för tiden¹

MODEL: MDEL01		SSE	15705409	F RATIO	12017
DEP VAR: LSXSQSHJ		DFE	1109	PRCB>F	000001
		MSE	10421469	R-SQUARE	002539
VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	PROB> T
INTERCEPT	1	-00868449	20348482	-209246	000035
LRD2	1	00106503	00059944	107767	000759
LLS1	1	00201671	00344144	105835	001136
LKL1	1	-00162921	00136290	-101954	002322
LNF	1	10505609	00323285	406572	000001
LBNP	1	00291575	00059271	409193	000001
LWJWH1	1	00437110	00143777	300402	000024
LYR3	1	00512909	00198492	205840	000099
DT1	1	40288351	30609318	101883	002350
DT2	1	00003808	20633905	202794	000228
DT3	1	-10695855	30279987	-005170	006052
DLRD21	1	00028247	00101601	002780	007810
DLRD22	1	-0000413737	00082154	-000504	009598
DLRD23	1	-00117994	00380705	-104620	001440
DLLS11	1	-00908357	00989602	-009179	003589
DLLS12	1	-10485835	00618899	-204088	000165
DLLS13	1	00376516	00772902	004871	006263
DLKL11	1	-00255877	00240731	-100629	002881
DLKL12	1	-00059703	00188739	-003163	007518
DLKL13	1	-00019515	00186880	-001044	009165
DLNR1	1	-00924177	00595467	-105520	001209
DLNR2	1	-00733397	00463319	-105829	001137
DLNR3	1	-00801045	00420942	-109030	000573
DLBNP1	1	00093678	00093731	009994	003178
DLBNP2	1	00034453	00086375	003989	006901
DLBNP3	1	00017043	00085251	001999	008416
DLWJWH11	1	-00295032	00209395	-104090	001591
DLWJWH12	1	-00323968	00206018	-105680	001172
DLWJWH13	1	-00150187	00193870	-007747	004387
DLYR31	1	00071439	00236491	003021	007626
DLYR32	1	00004789149	00248694	000193	009246
DLYR33	1	00149819	00256080	005850	005586

Tabell C:6 (forts 1)

MODEL: MODEL01		SSE	2512,825	F RATIO	11,0
DEP VAR: LSXSHJ		DFE	1090	PROB>F	0,00
		MSE	2,305344	R-SQUARE	0,24
VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	PROB>T
INTERCEPT	1	-3,705375	2,778671	-1,3335	0,18
LRD2	1	0,341169	0,068995	4,9448	0,00
LLS1	1	0,494673	0,656062	0,7540	0,45
LKL1	1	-0,283502	0,173761	-1,6316	0,10
LNR	1	2,760100	0,407117	6,7796	0,00
LBNP	1	0,154458	0,075247	2,0527	0,04
LWJWH1	1	0,823338	0,182645	4,5079	0,00
LYR3	1	-0,052375	0,253289	-0,2068	0,83
DT1	1	1,324691	4,569008	0,2899	0,77
DT2	1	3,631162	3,177858	1,1426	0,25
DT3	1	-5,489051	4,059285	-1,3522	0,17
DLRD21	1	-0,197462	0,130237	-1,5162	0,12
DLRD22	1	-0,180076	0,102161	-1,7627	0,07
DLRD23	1	-0,384477	0,097964	-3,9247	0,00
DLLS11	1	-0,508710	1,275486	-0,3988	0,69
DLLS12	1	-0,883568	0,757628	-1,1662	0,24
DLLS13	1	0,776373	0,966058	0,8036	0,42
DLKL11	1	-0,399033	0,317445	-1,2570	0,20
DLKL12	1	-0,461740	0,250398	-1,8440	0,06
DLKL13	1	0,101201	0,239243	0,4230	0,67
DLNR1	1	-0,658397	0,761233	-0,8649	0,38
DLNR2	1	-0,225536	0,593993	-0,3797	0,70
DLNR3	1	-1,082321	0,532558	-2,0323	0,04
DLBNP1	1	0,090777	0,122040	0,7438	0,45
DLBNP2	1	0,027685	0,110944	0,2495	0,80
DLBNP3	1	0,083746	0,108588	0,7712	0,44
DLWJWH11	1	-0,290818	0,279671	-1,0399	0,29
DLWJWH12	1	-0,285909	0,264932	-1,0792	0,28
DLWJWH13	1	-0,375584	0,247357	-1,5184	0,12
DLYR31	1	-0,069978	0,305124	-0,2293	0,81
DLYR32	1	-0,037656	0,320545	-0,1175	0,90
DLYR33	1	0,252214	0,326459	0,7726	0,43

Tabell C:6 (forts 2)

MODEL: MDELO1		SSE	2478,852	F RATIO	11,70
DEP VAR: LSQSHJ		DFE	1109	PROB>F	0,0001
		MSE	2,120489	R-SQUARE	0,2377
VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	PROB>T1
INTERCEPT	1	-0,589088	2,975582	-2,02144	0,0270
LRD2	1	0,018714	0,071661	0,2611	0,7940
LLS1	1	0,336376	0,681238	0,4938	0,6216
LKL1	1	-0,143730	0,162352	-0,8853	0,3762
LNR	1	0,793591	0,378113	2,0988	0,0360
LBNP	1	0,402329	0,069304	5,8053	0,0001
LWJWH1	1	0,398479	0,152631	2,6107	0,0092
LYR3	1	0,865220	0,229113	3,7764	0,0002
DT1	1	4,713055	4,354625	1,0823	0,2793
DT2	1	4,685687	3,304598	1,4179	0,1565
DT3	1	-4,033778	4,026307	-1,0019	0,3166
DLRD21	1	0,130499	0,118982	1,1472	0,2515
DLRD22	1	0,039216	0,099847	0,3928	0,6946
DLRD23	1	-0,050447	0,097320	-0,5184	0,6043
DLLS11	1	-0,753314	1,185867	-0,6395	0,5226
DLLS12	1	-0,906146	0,768455	-1,1757	0,2089
DLLS13	1	1,153779	0,945113	1,2208	0,2224
DLKL11	1	-0,370012	0,282932	-1,3078	0,1912
DLKL12	1	-0,148008	0,232630	-0,6365	0,5246
DLKL13	1	-0,296870	0,223683	-1,3272	0,1847
DLNR1	1	-1,150635	0,701397	-1,6490	0,0994
DLNR2	1	-0,431546	0,551913	-0,7819	0,4344
DLNR3	1	-0,154688	0,496690	-0,3114	0,7555
DLBNP1	1	0,016496	0,111806	0,1475	0,8828
DLBNP2	1	-0,037945	0,102968	-0,3685	0,7126
DLBNP3	1	-0,028293	0,098730	-0,2866	0,7745
DLWJWH11	1	-0,389737	0,240221	-1,6224	0,1050
DLWJWH12	1	-0,300583	0,237465	-1,2658	0,2058
DLWJWH13	1	-0,196057	0,211546	-0,9268	0,3542
DLYR31	1	-0,022407	0,278202	-0,0805	0,9358
DLYR32	1	0,032625	0,293604	0,1111	0,9115
DLYR33	1	0,428028	0,297333	1,4396	0,1503

¹ Regressionsmodell: $y_{ijt} = (a_0 + a_t D_t) + (b_0 + b_t D_t) x_{ijt} \dots$

Intercept	=	intercept	1965
DT 1	=	"	1970
DT 2	=	"	1974
DT 3	=	"	1978
LRD 2	=	1965	
DLRD 21	=	1970 etc	

Definitioner av variabler, se tabell 7:2.

Tabell C:7 Utlandsproduktionens effekt på exporten till olika länder. Tvärsnitt över koncerner och länder för fyra år (1965, 1970, 1974 och 1978) med dummyvariabel för tiden¹

MODEL:	MODEL02	SSE	26080093	F RATIO	10093
		DFE	1063	APPROX PR>F	000001
DEP VAR:	LSXSHJ	MSE	20454085	R-SQUARE	002417

SECOND STAGE STATISTICS

VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	APPROX PR> T
INTERCEPT	1	-20754517	30683003	-007478	004548
LRD2	1	00444806	00083903	503022	000001
LLS1	1	00277874	00081459	003411	007331
LKL1	1	-00307651	00188009	-106312	001032
LNR	1	20842888	00479161	509330	000001
LBNP	1	00195723	00134533	104548	001463
LWJWH1	1	00980422	00210717	406528	000001
B0010LSGSHJ	1	-00096160	00292784	-003284	007426
DT1	1	00395662	50502992	000719	009427
DT2	1	20569875	40039749	006361	005248
DT3	1	-40329691	40927632	-008787	003798
DLRD21	1	-00291822	00152234	-109169	000555
DLRD22	1	-00241704	00118462	-200404	000416
DLRD23	1	-00484693	00113323	-402771	000001
DLLS11	1	-00468229	10418799	-003300	007415
DLLS12	1	-00689254	00914635	-007536	004513
DLLS13	1	00681278	10122554	000069	005440
DLKL11	1	-00413450	00371905	-101117	002665
DLKL12	1	-00521910	00288883	-108066	000711
DLKL13	1	00188298	00260319	007070	004797
DLNR1	1	-00657393	00839367	-007832	004337
DLNR2	1	-00170193	00647501	-002628	007927
DLNR3	1	-10224389	00601384	-200360	000420
DLBNP1	1	00100052	00185177	005403	005891
DLBNP2	1	00031770	00172047	001847	008535
DLBNP3	1	-00034389	00172035	-001999	008416
DLWJWH11	1	-00483362	00309208	-105632	001183
DLWJWH12	1	-00373537	00296242	-102609	002076
DLWJWH13	1	-00569972	00281639	-200238	000432
DPLSCHJ1	1	-00020798	00329910	-000630	009497
DPLSCHJ2	1	-00026085	00346865	-000752	009401
DPLSCHJ3	1	00264440	00324928	008137	004160

Tabell C:7 (forts 1)

MODEL:	MODEL02	SSE	2858,89	F RATIO	8,03
DEP VAR:	LSXSSHJ	DFE	810	APPROX PR>F	0,0001
		MSE	3,529494	R-SQUARE	0,2351

SECOND STAGE STATISTICS

VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	APPROX PRCB>IT
INTERCEPT	1	-6,297163	5,183195	-1,2149	0,2248
LRD2	1	0,372831	0,155317	2,4005	0,0166
LLS1	1	1,158809	1,188414	0,9751	0,3298
LKL1	1	-0,351673	0,268763	-1,3085	0,1911
LNR	1	3,258963	0,653738	4,9851	0,0001
LBNP	1	0,118855	0,164314	0,7233	0,4657
LWJWH1	1	0,763973	0,308926	2,4730	0,0136
BC01,LSGSHJ	1	0,158812	0,377574	0,4206	0,6742
DT1	1	-2,366511	7,516425	-0,3148	0,7530
DT2	1	2,810494	5,583211	0,5034	0,6148
DT3	1	5,626812	7,172782	0,7845	0,4330
DLRD21	1	-0,355791	0,218326	-1,6296	0,1036
DLRD22	1	-0,073512	0,182652	-0,4025	0,6874
DLRD23	1	-0,192708	0,180290	-1,0689	0,2854
DLLS11	1	-0,406535	2,096705	-0,1939	0,8463
DLLS12	1	-1,564444	1,314498	-1,1901	0,2343
DLLS13	1	-2,233657	1,671561	-1,3363	0,1818
DLKL11	1	0,854717	0,584683	1,4618	0,1442
DLKL12	1	0,104830	0,428786	0,2445	0,8069
DLKL13	1	0,119164	0,395617	0,3012	0,7633
DLNR1	1	-0,121390	1,113591	-0,1090	0,9133
DLNR2	1	-0,921150	0,903252	-1,0198	0,3081
DLNR3	1	-0,865089	0,798041	-1,0840	0,2787
DLBNP1	1	0,058009	0,230623	0,2515	0,8015
DLBNP2	1	0,192727	0,224219	0,8595	0,3903
DLBNP3	1	0,372164	0,228510	1,6286	0,1038
DLWJWH11	1	-1,212194	0,467288	-2,5941	0,0097
DLWJWH12	1	-0,294177	0,427897	-0,6875	0,4920
DLWJWH13	1	-0,437395	0,431588	-1,0135	0,3111
DPLSQHJ1	1	0,166525	0,447968	0,3717	0,7102
DPLSQHJ2	1	-0,540413	0,503939	-1,0724	0,2839
DPLSQHJ3	1	-0,287831	0,476439	-0,6041	0,5459

Tabell C:7 (forts 2)

MODEL :	MDEL02	SSE	5791,166	F RATIO	4,85
		DFE	1051	APPRCX PR>F	0,0001
DEP VAR :	LSXCSHJ	MSE	5,510149	R-SQUARE	0,1251

SECOND STAGE STATISTICS

VARIABLE	DF	PARAMETER ESTIMATE	STANDARD ERROR	T RATIO	APPRCX PROB>IT
INTERCEPT	1	-9,102196	6,792578	-1,3400	0,1805
LKD2	1	0,318124	0,122914	2,5882	0,0058
LLS1	1	1,140080	1,340544	0,8505	0,3953
LKL1	1	-0,382480	0,315292	-1,2131	0,2254
LNR	1	3,302143	0,807628	4,0887	0,0001
LBNP	1	0,278219	0,238386	1,1671	0,2434
LWJWH1	1	1,211932	0,353103	3,4322	0,0006
B001,LSQSHJ	1	-0,436018	0,527449	-0,8153	0,4151
DT1	1	11,780426	8,753849	1,3457	0,1787
DT2	1	10,443958	7,478400	1,3965	0,1628
DT3	1	7,103940	8,333640	0,8524	0,3942
DLRD21	1	-0,200996	0,223060	-0,9011	0,3677
DLKD22	1	-0,049297	0,180268	-0,2735	0,7845
DLRD23	1	-0,338176	0,168573	-2,0302	0,0426
DLLS11	1	-2,654124	2,147278	-1,2360	0,2167
DLLS12	1	-2,011380	1,557802	-1,2912	0,1969
DLLS13	1	-0,893664	1,770360	-0,5048	0,6138
DLKL11	1	-0,559355	0,557238	-1,0038	0,3157
DLKL12	1	-0,688190	0,448625	-1,5340	0,1253
DLKL13	1	-0,091758	0,419813	-0,2186	0,8270
DLNR1	1	-1,956268	1,350026	-1,4491	0,1476
DLNR2	1	-0,039410	1,032743	-0,6191	0,5360
DLNR3	1	-1,627196	0,985578	-1,6852	0,0922
DLBNP1	1	-0,141492	0,314064	-0,4505	0,6524
DLBNP2	1	0,037855	0,276178	0,1371	0,8910
DLBNP3	1	-0,301386	0,263788	-1,1425	0,2535
DLWJWH11	1	-0,551802	0,470583	-1,1726	0,2412
DLWJWH12	1	-0,681314	0,480120	-1,4015	0,1613
DLWJWH13	1	-0,649035	0,441886	-1,4688	0,1422
DPLSQSHJ1	1	0,460023	0,557344	0,8254	0,4093
DPLSQSHJ2	1	0,318058	0,582586	0,5459	0,5852
DPLSQSHJ3	1	0,969194	0,546824	1,7724	0,0766

1 Regressionsmodell som i tabell 5.

Definitioner av variabler, se tabell 7:2.

$$B001.LSQSHJ = (SQ/\hat{SH})_j \quad 1965$$

$$PLSQSHJ 1 = (SQ/\hat{SH})_j \quad 1970$$

etc.

C:3 Regressionskattningar på kombinerade tvärsnitts- och tidsseriedata med de beroende variablerna uttryckta i absoluta värden

Tabell C:8 (forts 4)

1 Regressionsmodell:

$$y_{ijt} = (a_0 + a_i Z_i + a_j L_j + b_0 x_{ijt} + \dots)$$

$i = 1 \dots 45$ (företag)

$j = 1 \dots 21$ (land)

$t = 1 \dots 4$ (1965, 1970, 1974, 1978)

Z_i = dummyvariabel för företag

L_j = dummyvariabel för land

Definitioner av övriga variabler, se tabell 7:1 och 7:2.

Anm: De beroende variablerna - (SX+SQ), SX, SX - är här definierade i absoluta värden och inte som kvotter eller "benägenheter" som i kapitel 7. FoU (LRDA) är också i absolut värde. Övriga variabler är oförändrade jämfört med i kapitel 7.

Tabell C:9 (forts 3)

¹ Se not och anmärkning till tabell C:8.

C:4. Teoretisk härledning av sambandet mellan elasticiteter skattade på kvotter ("benägenhetselasticiteter") och på variablerna i absoluta värden

Elasticiteten uttryckt som den procentuella förändringen i benägenheten att exportera med avseende på en procentuell förändring i benägenheten att producera i utlandet är svårtolkad. Egentligen skulle vi vilja veta vad den procentuella förändringen i exporten är när utlandsproduktionen förändras med 1 %. Vi ställer därför frågan: Hur förhåller sig

$$\frac{\partial(SX/SH)}{\partial(SQ/SH)} \cdot \frac{(SQ/SH)}{(SX/SH)} \text{ till } \frac{\partial SX}{\partial SQ} \cdot \frac{SQ}{SX}?$$

Vi antar att det sökta sambandet är konstantelastiskt och skriver det som

$$SX = A(SQ)^{a_1} \quad (1)$$

Vi har skattat följande ekvation

$$\frac{SX}{SH} = B\left(\frac{SQ}{SH}\right)^{b_1} \quad (2)$$

och vill veta hur den skattade elasticiteten b_1 förhåller sig till den sökta elasticiteten a_1 . Vi kan se att det bl a beror på hur SH varierar med SQ, dvs på c_1 i ekvation (3).

$$SH = C(SQ)^{c_1} \quad (3)$$

För att besvara frågan multiplicerar vi båda leden i (2) med SH

$$SX = SH^{1-b_1} B \cdot SQ^{b_1} \quad (4)$$

Därefter deriverar vi SX med avseende på SQ, vilket ger

$$\frac{\partial SX}{\partial SQ} = b_1 SQ^{b_1-1} SH^{1-b_1} B + B \cdot SQ^{b_1} \quad (5)$$

Multiplikering med SQ/SX ger vidare

$$a_1 = \frac{\partial SX}{\partial SQ} \cdot \frac{SQ}{SX} = b_1 + SH^{-1} SQ(1-b_1) \frac{\partial SH}{\partial SQ} \quad (6)$$

Vi ser nu att andra termen i (6) är elasticiteten c_1 i (3) ovan.

$$a_1 = b_1 + (1-b_1)c_1$$

Det betyder att den sökta elasticiteten a_1 är lika med den skattade "benägenhetselasticiteten" b_1 plus ett minus den elasticiteten och hemmaförsäljningselasticiteten c_1 .

Villkoren för att $a_1 = b_1$ är antingen att $b_1 = 1$ eller att $c_1 = 0$.

Hur stor blir felvisningen om dessa villkor inte är uppfyllda?

b_1 underskattar a_1 om $b_1 < 1$ och $c_1 > 0$ eller om $b_1 > 1$ och $c_1 < 0$ (dvs om b_1 och c_1 har olika tecken).

b_1 överskattar a_1 om $b_1 > 1$ och $c_1 > 0$ eller om $b_1 < 1$ och $c_1 < 0$ (dvs om de har samma tecken).

Alla skattningar på b_1 innebär $b_1 < 1$. Skattningar på c_1 (se Swedenborg, 1979, kap 6) tyder på att $c_1 > 0$. Det betyder att b_1 underskattar a_1 . Den procentuella förändringen i exporten när utlandsproduktionen tillåts öka med 1 % är i själva verket något större än den som redovisas i kapitel 7.

APPENDIX D

Tabell D:1 Anställda och tillgångar i producerande dotterbolag i utlandet per bransch
1960, 1965, 1970, 1974 och 1978

Bransch	Antal branscher	Antal anställda					Totala tillgångar, Mkr.				
		1960	1965	1970	1974	1978	1960	1965	1970	1974	1978
Livsmedel samt dryckesvaror och tobak	8	205	568	1 967	1 562	2 174	12	28	137	198	354
Textil- och bekläd- nad, industri samt läder och läderv.	24	240	1 084	3 367	5 844	4 583	5	21	79	158	206
Massa och papper	21	0	1 568	3 875	5 797	8 707	0	291	1 036	1 698	2 982
Pappersvaror och grafisk industri	50	111	1 508	3 820	6 438	12 314	11	88	416	1 093	2 531
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	79	21 908	24 056	24 832	24 179	17 031	534	873	1 287	2 096	3 168
Metallvaruindustri	122	7 133	11 666	19 106	25 769	28 414	418	935	2 185	3 579	6 575
Maskinindustri	123	49 843	72 113	78 887	73 080	77 515	1 925	3 988	6 655	8 797	17 543
Elektroindustri	78	20 150	26 202	32 406	52 339	48 537	694	1 270	2 411	5 925	7 022
Transportindustri	19	1 117	2 910	4 366	11 267	18 057	55	220	545	1 806	5 028
Annan tillverkning	43	4 804	6 132	10 023	13 348	9 817	180	319	856	1 845	1 847
Alla branscher	567	105 511	147 807	182 649	219 623	227 149	3 834	8 033	15 607	27 195	47 256

Tabell D:2 Producerande dotterföretags försäljning och utrikeshandel per bransch 1965, 1970 och 1974 och 1978

Bransch	Försäljning				Export				Export till Sverige				Import från svenska moderföretag ^a			
	1965	1970	1974	1978	1965	1970	1974	1978	1965	1970	1974	1978	1965	1970	1974	1978
Livsmedel samt dryckesvaror och tobak	25	170	218	629	8	12	42	217	8	8	4	22	0	15	9	22
Textil och beklädnad, industri samt läder o.lä- dervaror	32	104	300	442	13	82	227	288	9	64	161	172	3	17	21	56
Massa och papper	172	531	1 595	2 848	72	197	585	640	0	15	0	6	5	45	187	190
Pappersvaror och grafisk industri	125	526	1 521	3 178	13	62	175	635	0	9	33	139	12	59	202	294
Kemisk indu- stri samt gummi- och plastind.	1 007	1 397	2 407	4 166	63	131	319	425	7	27	58	135	37	91	218	520
Metallvaru- industri	1 082	2 654	4 624	8 094	84	282	734	864	7	38	213	105	417	989	1 381	2 297

Tabell D:2, forts

Bransch	Försäljning				Export				Export till Sverige				Import från svenska moderföretag ^a			
	1965	1970	1974	1978	1965	1970	1974	1978	1965	1970	1974	1978	1965	1970	1974	1978
Maskin- industri	4 096	6 726	10 016	18 568	563	1 322	2 913	5 426	59	123	298	613	330	591	929	1 647
Elektro- industri	1 391	2 131	5 448	8 129	53	132	467	565	23	47	126	220	192	368	1 168	1 226
Transport- industri	296	934	3 058	8 409	56	369	1 286	4 155	0	26	38	458	123	340	1 186	3 071
Annan till- verkning	301	866	1 973	2 525	88	189	505	485	5	41	79	79	9	21	49	64
Alla branscher ^c	8 527	16 038	31 161	56 989	1 013	2 776	7 252	13 702	118	397	1 010	1 949	1 179 ^a	2 677 ^a	5 349	9 387

^a Summorna överskrider summorna av delposterna på grund av att de inkluderar uppskattade värder (50 resp. 140 milj kr) för en koncern. Dessa värden har inte kunnat fördelas på branscher.

^b Import från svenska koncernföretag är approximativt lika med total import från Sverige, eftersom de utländska dotterbolagens import från andra svenska företag är försumbar.

^c Avrundning betyder att summan för alla branscher ej är lika med totalen.

Tabell D:3 Anställda och tillgångar i producerande dotterbolag i utlandet i olika länder och länderområden 1960, 1965, 1970, 1974 och 1978

Region och land	Antal före- tag ^a 1978	Antal anställda					Totala tillgångar, milj kr				
		1960	1965	1970	1974	1978	1960	1965	1970	1974	1978
<u>I-länder</u>	<u>467</u>	<u>87 608</u>	<u>120 711</u>	<u>145 606</u>	<u>174 256</u>	<u>182 112</u>	<u>3 340</u>	<u>6 966</u>	<u>13 322</u>	<u>22 932</u>	<u>39 634</u>
EEC ^b		48 645	69 309	83 016			1 593	3 823	7 465		
Belgien	20	2 579	4 674	6 020	8 242	9 549	146	322	832	1 766	2 612
Frankrike	45	13 666	16 116	21 237	29 371	23 392	437	819	1 617	3 447	4 819
Italien	19	3 768	16 256	15 526	17 345	15 619	152	977	1 426	2 366	2 958
Nederländerna	33	2 096	3 553	7 629	8 380	12 852	93	267	810	1 287	3 786
Västtyskland	63	26 536	28 710	32 604	33 891	29 162	765	1 438	2 780	4 770	7 874
EFTA ^b		22 597	30 204	39 771			748	1 405	3 210		
Danmark ^b	35	2 459	2 817	7 060	7 736	7 469	71	138	639	1 068	1 724
Norge	17	1 810	3 909	5 338	3 775	3 366	74	220	499	474	811
Finland	39	2 760	4 462	5 870	8 016	7 822	98	218	343	788	1 192
Schweiz	13	368	359	316	582	1 971	11	16	44	72	434
Storbritannien ^b	48	12 074	14 679	13 927	15 583	21 761	397	650	990	1 395	3 541
Österrike	14	1 947	2 555	3 301	2 873	2 659	75	132	266	275	494
Portugal	13	1 179	1 423	3 959	4 905	3 876	22	31	429	481	496
Övriga Europa ^b		722	1 094	2 475			15	50	207		
Spanien	15	659	971	2 326	5 959	6 539	13	41	193	649	887
Island, ^b Irland ^b Grekland, Turkiet ^b	10	63	123	149	1 198	1 573	2	9	14	58	139

Tabell D:3, forts 1

Region och land	Antal före- tag ^a 1978	Antal anställda					Totala tillgångar, milj kr				
		1960	1965	1970	1974	1978	1960	1965	1970	1974	1978
Nordamerika	58	12 368	14 638	12 328	17 024	24 940	813	1 320	1 803	2 847	6 047
USA	42	9 651	12 483	9 807	13 345	20 859	662	917	1 097	1 817	4 820
Kanada	16	2 717	2 155	2 521	3 679	4 081	151	403	706	1 030	1 228
Övriga i-länder	25	3 276	5 466	8 015	9 376	7 781	172	368	636	1 189	1 820
Australien, Nya Zeeland	15	1 563	2 976	5 372	6 939	4 761	100	221	394	947	1 113
Sydafrika	6	1 713	2 490	2 643	2 437	2 560	72	147	242	242	424
Japan	4					460					283
<u>U-länder</u>	<u>100</u>	<u>17 903</u>	<u>27 096</u>	<u>37 043</u>	<u>45 367</u>	<u>45 037</u>	<u>494</u>	<u>1 069</u>	<u>2 285</u>	<u>4 263</u>	<u>7 106</u>
Afrika	2	174	574	569	612	156	72	147	242	242	20
Tunisien	}	174	574	569	612	137	3	87	72	123	20
Marocko											
Zambia											
Asien	16	10 051	13 565	13 982	15 221	5 907	169	297	302	536	583
Indien	}	7 985	11 419	12 219	11 915	3 298	123	260	257	293	254
Pakistan, Ceylon, Thailand, Filippinerna											
Malaysia, Singapor											
Hongkong											
Libanon											
12	2 066	2 146	1 763	3 306	2 609	46	37	45	243	329	

Tabell D:3, forts 2

Region och land	Antal företag ^a 1978	Antal anställda					Totala tillgångar, milj kr				
		1960	1965	1970	1974	1978	1960	1965	1970	1974	1978
Latinamerika	78	7 678	12 957	22 492	29 534	38 974	323	686	1 911	3 604	6 503
Argentina	12	1 241	1 377	2 674	2 559	3 674	43	80	281	288	606
Brasilien	30	4 764	8 065	12 981	19 892	24 019	201	414	1 082	2 395	4 378
Columbia	6	319	531	1 048	930	3 277	10	23	76	104	212
Mexiko	11	939	1 899	3 268	4 569	4 500	46	107	277	519	520
Chile, Peru, Uruguay, Paraguay, Vene- zuela, Ecuador, Domin. Republ., Bolivia, Costa Rica, Jamaica	19	415	1 085	2 521	1 795	3 504	23	62	194	298	787
Ej landfördelat	4					675					516
<u>Alla länder</u>	<u>567</u>	<u>105 511</u>	<u>147 807</u>	<u>182 649</u>	<u>219 623</u>	<u>227 824</u>	<u>3 834</u>	<u>8 033</u>	<u>15 607</u>	<u>27 195</u>	<u>47 257</u>

^a Motsvarar inte antal juridiska enheter, eftersom företag ofta konsoliderar över flera dotterbolag i samma land.

^b EEC och EFTA definieras här såsom de var sammansatta 1960-70. Mellan 1970 och 1974 inträffade följande förändringar: Storbritannien, Danmark och Irland blev medlemmar av ett utvidgat EEC 1973. Island blev medlem av EFTA 1970.

Tabell D:4 Producerande dotterföretags försäljning och utrikes-
handel per region 1965 och 1970

Milj kr

Region	Försäljning		Export		Export till Sverige		Import från svenska moderbolag	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970	1965	1970
<u>I-länder</u>	7 505	14 153	974	2 691	117	387	1 055	2 32
EEC	3 920	8 134	646	1 798	40	126	476	1 15
EFTA	1 645	3 370	207	676	71	235	239	67
<u>därav</u>								
Norden	725	1 702	83	295	30	138	114	35
Övriga Europa	38	155	2	13	2	9	12	4
Nordamerika	1 520	1 850	117	196	4	14	203	32
<u>därav</u>								
USA	1 214	1 368	31	59	2	6	128	18
Övriga indu- striländer	382	644	2	8	0	3	125	12
<u>U-länder</u>	1 022	1 885	39	85	1	10	74	21
Afrika	42	48	36	41	1	7	0	
Asien	394	430	0	9	0	1	14	2
Latinamerika	586	1 407	3	35	0	2	60	19
<u>Alla länder^c</u>	<u>8 527</u>	<u>16 038</u>	<u>1 013</u>	<u>2 770</u>	<u>118</u>	<u>397</u>	<u>1 179^a</u>	<u>2 67</u>

^a Summorna överskrider summorna av delposterna på grund av att inkluderar uppskattade värden (50 resp. 140 milj kr) för en koncern. Dessa värden har inte kunnat fördelas på regioner.

^b Import från svenska koncernföretag är approximativt lika med tot import från Sverige, eftersom de utländska dotterbolagens impo från andra svenska företag är försumbar.

^c Avrundning betyder att summan för alla regioner ej är lika n totalen.

Tabell D:5 Producerande dotterföretags försäljning och utrikes-
handel per region 1974 och 1978
Milj kr

Region	Försäljning		Export		Export till Sverige		Import från svenska moderbolag ^b	
	1974	1978	1974	1978	1974	1978	1974	1978
<u>I-länder</u>								
EFC ^a								
Belgien	2 397	4 579	1 822	3 527	71	294	448	1 212
Frankrike	3 686	5 608	599	973	56	96	415	826
Italien	1 970	2 988	214	594	22	95	279	412
Nederländerna	1 787	4 920	800	2 461	67	273	332	974
Västtyskland	5 897	9 283	1 436	2 212	130	228	593	1 028
EFTA ^a								
Danmark ^a	1 389	2 174	452	608	185	171	197	225
Norge	830	1 313	211	247	124	156	198	276
Finland	1 132	1 497	247	470	134	299	341	389
Schweiz	81	549	14	74	4	8	2	9
Storbritannien ^a	1 837	4 868	275	679	40	101	459	1 340
Österrike	379	651	82	192	7	16	36	73
Portugal	370	372	289	268	97	55	2	8
<u>Ej landfördelat</u>								
		755		65				
<u>Övriga Europa</u>								
Spanien	617	924	29	32	20	21	137	108
Irland ^a , Island ^a , Grekland								
Turkiet	59	159	17	91	9	67	6	14
<u>Nordamerika</u>								
USA	3 462	7 505	405	751	16	23	516	1 127
Kanada	2 481	6 028	95	303	11	22	245	730
	981	1 477	310	448	5	1	271	397
<u>Övriga industri-länder</u>								
Australien, Nya Zeeland, Japan, Sydafrika	1 361	2 234	140	65	12	7	449	516
	1 099	1 678	138	55	12	7	384	431
	262	556	2	10	0	0	65	85
<u>U-länder</u>								
Afrika	150	30	134	0	0		1	5
Asien	629	592	2	41	0	9	118	140
varav Indien	370	302	2	2	0		17	23
Latinamerika	3 131	5 988	87	352	14	33	820	704

Tabell D:5, forts

Region	Försäljning		Export		Export till Sverige		Import från svenska moderbolag	
	1974	1978	1974	1978	1974	1978	1974	1978
<u>varav</u>								
Argentina	246	535	8	63	3	11	12	10
Brasilien	2 021	3 868	70	267	10	20	570	20
Columbia	92	249	2	5	0	0	3	
Mexiko	505	678	6	6	1	0	142	10
<u>Alla länder</u> ^b	31 163	56 989	7 252	13 702	1 010	1 949	5 349	9 300

^a Import från svenska koncernföretag är approximativt lika med to import från Sverige, eftersom de utländska dotterbolagens import f andra svenska företag är försumbar.

^b Avrundning betyder att summan för alla länder ej är lika med to len.

Tabell D:6 Försäljande dotterbolag^c i olika länder

Region	Antal företag				Antal anställda			
	1965	1970	1974	1978	1965	1970	1974	1978
<u>I-länder</u>	<u>398</u>	<u>576</u>	<u>784</u>	<u>950</u>	<u>18 778</u>	<u>29 865</u>	<u>41 967</u>	<u>45 560</u>
EEC ^b	126	193			7 612	12 563		
Belgien	18	31	33	40	752	1 018	1 096	2 031
Frankrike	28	47	82	85	1 478	2 755	3 485	3 866
Italien	14	21	28	31	3 248	4 584	6 460	5 658
Nederländerna	20	29	39	51	523	1 004	1 813	1 238
Västtyskland	46	65	106	121	1 611	3 202	6 625	5 953
EFTA ^b	187	272			7 742	12 087		
Danmark	32	49	72	93	1 560	2 384	3 662	3 524
Norge	34	53	67	96	1 312	2 356	3 257	3 957
Finland	23	31	42	59	1 312	1 831	2 497	2 614
Schweiz	24	44	49	53	675	1 271	1 857	1 616
Storbritannien ^b	55	68	91	117	2 240	3 000	3 204	2 992
Österrike	11	20	31	37	305	572	1 091	1 067
Portugal	8	7	8	6	338	673	728	536
Övriga Europa	23	28	27	36	997	1 235	1 358	1 479
därav								
Spanien	11	12	15	19	523	717	885	840
Östeuropa	3	3	2	2	75	69	71	79
Nordamerika	45	59	78	83	1 131	2 155	3 342	4 349
USA	32	44	60	58	892	1 765	2 483	2 988
Kanada	13	15	18	25	239	390	859	1 361
Övriga i-länder	17	24	31	42	1 296	1 825	1 492	4 680
Australien, Nya								
Zeeland	12	17	18	22	597	951	809	2 282
Sydafrika	2	3	7	3	592	564	366	472
Japan	3	4	6	17	107	310	317	1 926
<u>U-länder</u>	<u>66</u>	<u>98</u>	<u>108</u>	<u>103</u>	<u>3 662</u>	<u>6 264</u>	<u>7 698</u>	<u>8 132</u>
Afrika exkl.								
Sydafrika	7	13	12	11	122	229	266	544
Asien exkl.								
Japan	13	26	30	30	877	1 351	1 201	2 233
därav								
Indien	4	5	3	0	501	421	323	0
Latinamerika	46	59	66	62	2 663	4 684	6 231	5 355

Tabell D:6, forts

Region	Antal företag				Antal anställda			
	1965	1970	1974	1978	1965	1970	1974	1978
<u>därav</u>								
Argentina	5	8	8	6	253	443	343	292
Brasilien	5	6	13	8	56	455	859	745
Chile	4	5	10	5	187	256	345	155
Columbia	6	7	4	2	711	990	988	68
Mexiko	7	8	9	7	448	1 193	1 408	1 757
Peru	8	11	8	12	398	384	428	675
<u>Alla länder</u>	<u>464</u>	<u>674</u>	<u>892</u>	<u>1 053</u>	<u>22 440</u>	<u>36 129</u>	<u>49 665</u>	<u>53 685</u>

^a Motsvarar inte nödvändigtvis antalet juridiska enheter, eftersom företagen ofta konsoliderar över flera koncernföretag i samma land.

^b EEC och EFTA definierade såsom de var sammansatta fram till 1970. not b till tab.D:3.

^c Detta är en delpopulation, omfattande försäljande dotterbolag till moderbolag i Sverige som dessutom har producerande dotterbolag utomlands. Delpopulationen utgjorde ca 92 % av totala antalet anställda försäljande dotterbolag utomlands åren 1965, 1970 och 1974.

Tabell D:7 De 20 största multinationella industriföretagen 1978^a

Namn	Antal anställda		Etable- ringsår för ut- landspro- duktion	Huvudsaklig produk- tion
	Totalt	Utländs- ka koncern företag		
Elektrolux	75 630	47 690	1921	Hushållsapparater, kontorsmaskiner
SKF	54 470	44 290	1910	Kullager, stål
LM Ericsson	66 390	33 890	1911	Telefonstationer, växlar, utrusning
Sandvik	28 330	15 150	1922	Stål, manufaktur
STAB	23 250	13 680	1912	Byggmaterial, för- packning, tänd- stickor
Atlas Copco	17 660	12 040	1943	Tryckborrar, ut- rustning
Alfa Laval	17 760	10 890	1897	Separatorer, meje- ri- och jord- bruksutrustning
Volvo	57 290	10 030	1960	Bilar, maskiner
AGA	15 370	9 410	1913	Gas- och gasenergi (uppvärmning, kyl- ning, svetsning)
ASEA	40 600	9 100	1916	Elektrisk utrust- ning, motorer, turbiner
Esselte	13 950	7 400	1965	Kontorsutrustning, tryckeri, förlag
Svenska Fläkt	11 510	7 060	1934	Luftkonditionering
Saab-Scania	39 250	6 600	1958	Bilar
SCA	15 650	5 150	1960	Papper och pappers- varor

Tabell D:7, forts

Namn	Antal anställda		Etable- ringsår för ut- landspro- duktion	Huvudsaklig produk- tion
	Totalt	Utländs- ka koncern företag		
ASTRA	7 060	3 720	1942	Läkemedel
ESAB	5 640	3 460	1933	Elektrisk svets- ning, maskiner
PLM	8 580	3 190	1969	Förpackning (metall glas, papper)
Euroc	10 940	3 050	1960	Cement, maskiner
Monark	4 190	3 030	1948	Cyklar
Gränges	15 640	2 520	1957	Stål, stålkonst- ruktioner, koppar- och aluminium- produkter

^a Baserad på storleken av utländska dotterföretags sysselsättning.

Källor: Företagens årsredovisningar 1978. Information om utländska före-
tags ålder från IUI:s enkätmaterial.

LITTERATUR

- Alchian, Armen A och Harold Demsetz, "Production, Information Costs, and Economic Organization", The American Economic Review, December 1972.
- Carlsson, Bo, Fredrik Bergholm och Thomas Lindberg, Industristöds- politiken och dess inverkan på samhällsekonomin, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm, 1981.
- Casson, Mark, Alternatives to the Multinational Enterprise, The MacMillan Press, London, 1979.
- Caves, Richard E, "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", Economica, February 1971.
- , "Causes of Direct Investment: Foreign Firms' Shares in Canadian and U K Manufacturing Industries", Review of Economics and Statistics, August 1974.
- , Recension av Swedenborg (1979) i Scandinavian Journal of Economics No 3, 1981.
- Chow, G C, "Tests for Equality between Sets of Coefficients in Two Linear Regressions", Econometrica, 1960.
- Coase, R H, "The Nature of the Firm", Economica, November 1937.
- Cohen, Benjamin J, Jorge Katz och William T Beck, Innovation and Foreign Investment Behavior of the U S Pharmaceutical Industry, NBER Working Paper 101, August 1975.
- Dunning, John H, "The Determinants of International Production", Oxford Economic Papers, November 1973.
- Frank, Robert H och Richard T Freeman, "Multinational Corporations and Domestic Employment", unpublished paper, Cornell University.
- , Distributional Consequences of Direct Foreign Investment. Academic Press, New York, 1978.
- Horst, Thomas, "A Theoretical and Empirical Analysis of American Exports and Direct Investment", Unpublished Ph D thesis, University of Rochester, 1969.

- , "The Industrial Composition of U S Exports and Subsidiary Sales to the Canadian Market", American Economic Review, March 1972.
- , "Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study", The Review of Economics and Statistics, August 1972 (b).
- , "American Exports and Foreign Direct Investment," Discussion Paper Number 362, Harvard Institute of Economic Research, May 1974; också i Bergsten, Fred C, Thomas Horst och Theodore H Moran, American Multinationals and American Interests. Brookings Institution, Washington, D C, 1978.
- , "The Theory of the Firm," i John H Dunning, red, Economic Analysis and the Multinational Enterprise, Allen & Unwin, London, 1974.
- Håkanson, Lars, Multinationella företag: FoU-verksamhet, tekniköverföring och företagstillväxt, SIND 1980:4.
- Hörnell, Erik, Jan-Erik Vahlne och Finn Wiedersheim-Paul, Export och utlandsetableringar, Uppsala, 1973.
- Industri. Del 1, SCB, Stockholm (olika år).
- "Internationella företag - kartläggning per 31 december 1974", SCB, Stockholm.
- Lipsey, Robert E och Merle Yahr Weiss, "The Relation of U S Manufacturing Abroad to U S Exports: A Framework For Analysis", 1969 Proceedings of the Business and Economic Statistics Section, American Statistical Association".
- , Exports and Foreign Investment in the Pharmaceutical Industry, NBER Working Paper 87, January 1976.
- Lund, Harald, Svenska företags investeringar i utlandet. Sveriges Industriförbund, Stockholm, 1967.
- Lundgren, Nils, Internationella koncerner i industriländer - samhällsekonomiska aspekter. Betänkande av koncentrationsutredningen, SOU 1975: 50, Stockholm, 1975.
- , "Internationella koncerner och löntagarfonder" i Löntagarna och kapitaltillväxten, SOU 1979:9.

- Meyerson, Per-Martin, Företagens utländska direktinvesteringar - motiv och sysselsättningseffekter. Sveriges Industriförbund, Stockholm, 1976.
- Promemorier från SCB 1978:7. "Export av tjänster".
- SAF:s Matrikel, Svenska Arbetsgivareföreningen, Stockholm.
- Samuelsson, Hans-Fredrik, Utländska direkta investeringar i Sverige. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm, 1977.
- SOU 1980:51, Valutareglering och ekonomisk politik. Expertrapporter från valutakommittén.
- SOU 1981:33, Effekter av investeringar utomlands. En studie av sex industrier. Delbetänkande av direktinvesteringskommittén.
- SOU 1981:43, De internationella investeringarnas effekter. Några fallstudier. Expertrapport från direktinvesteringskommittén.
- Stobaugh, Robert, et al, "U S Multinational Enterprises and the U S Economy: A Research Study of the Major Industries that Account for 90 Per Cent of U S Foreign Direct Investment in Manufacturing", Harvard Graduate School of Business Administration, Boston, January 1972.
- Swedenborg, Birgitta, Den svenska industrins investeringar i utlandet. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm, 1973.
- , "Svenska, amerikanska och engelska utlandsinvesteringar: några jämförelser", i Nils Lundgren, red, De internationella koncernerna och samhällsekonomin. Rabén och Sjögren, Stockholm, 1975.
- , Den svenska industrins investeringar i utlandet 1970-1974: En preliminär rapport. Industriens Utredningsinstitut, Forskningsrapport nr 5, 1976.
- , "Industrins utlandsproduktion och export" i Vägar till ökad välfärd. Expertbilaga. Ds Ju 1979:2.
- , The Multinational Operations of Swedish Firms. An Analysis of Determinants and Effects, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm, 1979.
- , "Valutaregleringen och direkta investeringar" i Valutareglering och ekonomisk politik, SOU 1980:51.

-----, med Lipsey, R E, Foreign Takeovers of Swedish Firms, National Bureau of Economic Research, Working Paper No 641, 1981.

Svensk Industrikalender, Sveriges Industriförbund, Stockholm.

Svenska Aktiebolag, Norstedt & Söner, Stockholm.

U S Tariff Commission, Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U S Trade and Labor, Report to the Committee on Finance of the United States and its Subcommittee on International Trade, TL Publication 537, Washington DC, 1973.

Utrikeshandel. Del II, SCB, Stockholm (olika år).

Werin, Lars, Ekonomi och rättssystem, Stockholm, 1979.

Utgivna publikationer

Fullständig förteckning över utgivna skrifter kan erhållas på begäran.

Publikationer på engelska

1982

Studies in Labor Market Behavior: Sweden and the United States. Proceedings of a Symposium at IUI, Stockholm, July 10–11, 1979. IUI Conference Reports 1981:2. 442 pp.

On the Complete Systems Approach to Demand Analysis. N. Anders Klevmarken. 91 pp.

1981

Business Taxation. Finance and Firm Behavior. Proceedings of a Symposium at IUI, August 28–29, 1978. IUI Conference Reports 1981:1. 435 pp.

Publikationer på svenska

1982

Svensk industri i utlandet. En analys av drivkrafter och effekter. Birgitta Swedenborg. 299 s.

Framtida energikriser. Tord Eng. Forskningsrapport nr 14. 94 s.

Trycksaksmarknaden under 80-talet. Bertil Lindström. Forskningsrapport nr 13. 288 s.

1981

Industrin inför 80-talet. Bo Carlsson, Johan Örtengren, Petra Lantz, Tomas Pousette, Lars Jagrén, Fredrik Bergholm. 495 s.

Industristödspolitiken och dess inverkan på samhällsekonomin. Bo Carlsson, Fredrik Bergholm, Thomas Lindberg. 153 s.

Svensk industri i utlandet

En analys av drivkrafter och effekter.

Sysselsättningen i den svenska industrins utländska produktionsbolag har vuxit från 12 till 26 procent av industrissysselsättningen i Sverige mellan 1960 och 1978. Det innebär att svensk industri är en av världens mest "multinationella", i förhållande till sin storlek, mer multinationell än exempelvis den amerikanska.

Denna bok innehåller en utförlig beskrivning av den svenska industrins starkt växande internationella verksamhet och grundar sig på ett unikt datamaterial. Den innehåller också en empirisk analys av drivkrafterna bakom utlandsetableringarna och effekterna av dessa på den svenska ekonomin. Analysen utmynnar i ett kvantitativt svar på den kontroversiella frågan hur en reglering av företagens utlandsproduktion påverkar exporten från Sverige på kort sikt och företagens internationella konkurrenskraft på lång sikt.