



Industriens Utredningsinstitut

THE INDUSTRIAL INSTITUTE FOR ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH

En lista över Working Papers finns sist i denna studie

Nr 343, 1992

**DE MULTINATIONELLA FÖRETAGEN,
SVERIGE OCH EG**

av

Thomas Andersson

September 1992

Postadress
Box 5501
114 85 Stockholm

Gatuadress
Industrihuset
Storgatan 19

Telefon
08-783 80 00
Telefax
08-661 79 69

Bankgiro
446-9995


Postgiro
19 15 92-5

DE MULTINATIONELLA FÖRETAGEN, SVERIGE OCH EG

Thomas Andersson

Industriens Utredningsinstitut (IUI)
Box 5501, 114 85 Stockholm

September 1992



Abstrakt

Denna studie ger en översikt av hur de svenska direktinvesteringarna utvecklats under det senaste decenniet, och diskuterar effekterna på framförallt utrikeshandeln. Särskild uppmärksamhet ägnas åt betydelsen av de stora investeringarna i EG mot slutet av 1980-talet. Genom IUI:s enkäter till de svenska multinationella industriföretagen har vi möjlighet att för första gången studera hur dessa investeringar påverkat transaktionerna inom företagen.

Andelen FoU i utlandet steg från 13 procent 1986 till 16 procent 1990, med merparten lokaliserat i EG. Samtidigt utvecklades produktiviteten mycket starkt i EG under dessa år. Verksamheten var likväl mest FoU-intensiv i EFTA och "övriga länder". Vad gäller utrikeshandeln har dotterbolagen i EG fått en mer väsentlig roll under de senaste åren. Dotterbolagen svarade här för en kraftigt ökad andel av den svenska exporten till deras respektive marknader, och uppvisade en större benägenhet att handla med Sverige på både export- och importsidan. Detta kan jämföras med EFTA, där dotterbolagen minskade sin benägenhet att handla med Sverige. Den ökade handeln med dotterbolagen i EG ägde rum trots förvärven av nya företag snarare än på grund av dem. Förklaringen måste sökas i hur de multinationella företagen organiserar verksamheten som helhet.

Introduktion¹

För näringslivet i ett litet land som Sverige är expansion i utlandet ofta en förutsättning för lönsamhet och överlevnad. Under 1989 och 1990 nådde dock utlandsinvesteringarna en omfattning utan tidigare motstycke, i synnerhet genom en mycket kraftig ökning av flödet till EG. Då Sverige samtidigt endast mottagit små direktinvesteringar från utlandet har farhågor väckts för att produktionen lämnar Sverige, och att vi därmed förlorar basen för vår export till utlandet.

Frågan hur direktinvesteringar påverkar välfärden i allmänhet, och utrikeshandeln i synnerhet, är av flera skäl svår att besvara. Samtidigt som produktion i utlandet kan ersätta tidigare export, kan den möjliggöra en expansion av verksamheten som helhet, och ökad export av exempelvis insatsvaror. Utlandsinvesteringarnas effekter blir också svårfångade på grund av bristen på tillförlitliga data om transaktioner inom företagen. Med hjälp av IUI:s enkäter ställda till samtliga svenska (mer än 50 procents svensk ägarandel) industriföretag med dotterbolag i utlandet ungefär vart fjärde år sedan 1965 har vi dock möjlighet att studera inomföretagshandeln över tiden. Genom att en uppdatering nu ägt rum till 1990 har vi för första gången möjlighet att analysera effekterna av de stora svenska investeringarna i EG. Det bör emellertid betonas att underlaget för 1990 ännu är preliminärt, och att de resultat som redovisas i denna studie kan komma att ändras på väsentliga punkter.²

Inledningsvis diskuteras kortfattat direktinvesteringarna, deras förhållande till nationella ekonomier och hur långt internationaliseringen har gått för de svenska multinationella företagen. Vidare ges en överblick av hur valet av etableringsform samt lokalisering av forskning och utveckling (FoU) har förändrats. Till skillnad från tidigare studier av de svenska direktinvesteringarnas effekter på utrikeshandeln, studeras därefter dotterbolagens betydelse för både exporten och importen. Som framgår skiljer sig investeringarna i EG från de som ägt rum på annat håll i viktiga avseenden.

¹ Denna studie har möjliggjorts tack vare de hårt ansträngda ekonomidirektörer och andra vid de svenska företagen som tagit sig tid att besvara IUI:s enkätmaterial. Nicklas Arvidsson, Gunnar Fors, Torbjörn Fredriksson och Roger Svensson har samlat in svaren och bearbetat materialet.

² Svarsfrekvensen beräknas stiga från nuvarande 80 procent till över 90 procent.

Internationaliseringen

Genom direktinvesteringar äger och kontrollerar multinationella företag produktionsfaktorer i utlandet, vilket medför ett långvarigt inflytande i utländska företag. Direktinvesteringar kan ta formen av vertikal eller horisontell integration med företag i utlandet. Tillvägagångssättet består antingen i upprättande av nya företag, eller övertagande av redan existerande sådana.

Sedan 1960-talet har direktinvesteringarna ökat kraftigt i omfattning, och i många avseenden stöpt om världsekonomin. Landvinningar vad gäller t ex informationsbehandling och kommunikation har ökat företagets förmåga att operera på vitt skilda marknader och framgångsrikt anpassa sig till lokala aktörer. Genom närhet till kunder och konkurrenter kan de förbättra sitt informationsunderlag, lättare anpassa sig till speciella krav och öka servicen. Samtidigt kan produktionen specialiseras i enlighet med särskilda fördelar i olika länder.

Länge likställdes direktinvesteringar med portföljinvesteringar, vilka förklaras av skillnader i förväntad avkastning mellan länder (Aliber, 1970). I motsats till utlåning medför direktinvesteringar, som nämnts, att det investerande företaget får kontrollen över verksamheten, och därmed också bär riskerna. För att detta ska löna sig fordras företagsspecifika tillgångar och förmågor, vilka med fördel internaliseras inom företagets egen organisation samt lokaliseras på främmande marknader (Dunning, 1977; Caves, 1982). Detta förhållande, att direktinvesteringarna innefattar mer än enbart ett kapitalflöde, komplicerar en analys av deras effekter på välfärden.

Direktinvesteringarnas verkliga betydelse ligger i att företagsspecifika förmågor vad gäller t ex teknologi, management, organisation eller distribution omlokaliseras mellan länder. Detta förändrar det internationella mönstret av produktionsfaktorer och förmågan att hantera dem på ett effektivt sätt. Följden har blivit att en allt större del av de internationella varu- och teknologiflödena äger rum *inom* de multinationella företagen. Effekterna på nationalstaternas handels- och bytesbalans bestäms av ett komplicerat nätverk av handel i olika riktningar.

De svenska företagen har sedan länge tillhört de mest internationaliserade i världen. Som framgår av andra kolumnen i tabell 1 tillhörde Sverige, efter Storbritannien, länderna med förhållandevis mest utlandsinvesteringar i slutet av 1980

Tabell 1: OECD-ländernas direktinvesteringar 1985-1988

Land	Genomsnitt utgående direktinvesteringar (miljarder USD)	Genomsnitt utgående direktinv. i förh. till BNP 1986 (procent)	Ingående direktinv. i relation till utgående, (procent)
Finland	1,2	1,9	0,19
Norge	1,0	1,4	0,28
Sverige	3,8	3,3	0,18
Österrike	0,3	0,2	1,22
Schweiz	3,3	2,4	0,33
Storbritannien	24,7	5,3	0,46
Västtyskland	9,7	1,1	0,15
Frankrike	8,9	1,2	0,58
Italien	3,5	0,5	0,89
Nederländerna	4,7	2,7	0,52
Belgien och Lux.	2,6	2,3	1,10
Spanien	0,8	0,3	5,56
USA	29,3	0,7	1,49
Kanada	5,0	1,5	0,36
Japan	22,7	1,1	0,02
Australien	4,6	2,5	0,85

Källa: OECD.

talet. Därtill rådde en obalans mellan in- och utflöden som överträffades endast av Japan.³ Obalansen har accentuerats då de svenska företagen genomfört mycket stora investeringar i EG sedan 1986. Andelen av de svenska utlandsinvesteringarna som gått till EG kan utläsas av figur 1, vilken också visar en nedgång i det totala utflödet 1991. En uppgång har samtidigt noterats för inflödet av direktinvesteringar till Sverige, vilket under 1992 jämnat ut den nämnda obalansen. Oavsett om detta utgör ett bestående trendbrott eller inte, kvarstår det faktum att Sverige under en längre tid erfarit betydligt större utflöden än inflöden av direktinvesteringar, i synnerhet under 1989 och 1990. Det finns anledning att fråga sig hur detta påverkat den svenska ekonomin.

Hur långt och snabbt har internationaliseringen av de svenska företagen gått? Figur 2 visar var s k genomgående företag i enkätaterialet säljer sina produkter⁴.

³ Den japanska ekonomin är speciell i viktiga avseenden, bl a vad gäller organisationstrukturer och informationsbehandling, vilket medför särskilda svårigheter för utländska företag (Imai, 1992).

⁴ De genomgående företagen är de för vilka uppgifter finns tillgängliga från varje enkät-tillfälle. Dessa svarar för en mindre andel av antalet företag, men merparten av de ekonomiska transaktionerna.

Den svenska marknadens andel har krympt kontinuerligt, från 36 procent 1965 till 25 procent 1970 och 13 procent 1990. Motsvarande förändring i tillverkningens lokalisering framgår av figur 3. Hemmaproduktionens andel har minskat efter hand, från 56 procent 1965 till 41 procent 1986. Den snabbaste nedgången har dock ägt rum under de senaste åren. År 1990 uppgick de svenska koncernföretagens andel av produktionen endast till 34 procent.

Förändrade flöden

Som diskuteras bl a i Swedenborg et al. (1988), har det geografiska mönstret för de svenska direktinvesteringarna skiftat åtskilliga gånger under årens lopp. De mest markanta förskjutningarna har ändå ägt rum under 1980-talet. Med fastighetsinvesteringarna lämnade åt sidan, framgår av figur 4 att Nordamerika dominerade 1985 och 1986, och att EFTA:s andel ökade något under åren 1987 till 1989. Under de senaste åren har dock EG blivit den viktigaste destinationen, med en andel på över 80 procent. Detta gäller inte bara för svenska direktinvesteringar utan även för de globala flödena, och kan i hög grad förklaras av de möjligheter likaväl som hot vilka följer med skapandet av den gemensamma marknaden i EG vid utgången av 1992.

EG:s roll som mottagare av svenska direktinvesteringar är emellertid inte lika dominerande i alla avseenden. För det första inkluderas inte återinvesterade vinstmedel i den statistik som rapporteras av Riksbanken på bransch- och regionsnivå. Mycket talar för att dessa varit mer betydande på annat håll, särskilt i Nordamerika. För det andra minskade tillverkningsindustrins andel av de svenska direktinvesteringarna i EG (exklusive fastigheter) från ca 70 procent i början av 1980-talet till ca 50 procent mot slutet av decenniet. För det tredje dominerade massa och papper tillverkningsindustrins investeringar i EG 1989 och 1990, vilket framgår av figur 5. Det utpräglade beroendet av svensk råvara i denna industri gör det intressant att även beakta hur verkstadsindustrin i övrigt utvecklats.

Om massa och papper undantas kvarstår en real ökning av den "övriga tillverkningsindustrins" investeringar i EG på ca 500 procent mellan 1991 och 1981, uttryckt i 1980 års priser (se figur 6). Detta motsvarades i viss mån av minskade

investeringar på annat håll. Den reala ökningen av den "övriga" tillverkningsindustrins totala utlandsinvesteringar uppgick till ca 200 procent mellan 1981 och 1990, medan en real nedgång på 30 procent ägde rum sett mellan 1986 och 1990. Det största utflödet inträffade i det här fallet under 1986, då Nordamerika var den viktigaste destinationen. Det är därför väsentligt att beakta hur investeringarna i EG förhåller sig till dem på annat håll.

En annan betydande förändring har inträffat i formen för etablering av direktinvesteringar. Figur 7 illustrerar övergången från nyetablering till förvärv av redan existerande företag. Då nyetablering historiskt varit ett förhållandevis starkt alternativ i fattiga länder, kunde man förvänta sig att övergången från nyetablering till uppköp speglade investeringarnas omorientering från mindre utvecklade till mer utvecklade ekonomier. Andelen förvärv har dock ökat över tiden även inom varje region. Denna utveckling, vilken gäller för multinationella företag överhuvud, låter sig inte förklaras av den traditionella synen att nyetablering skulle vara mer riskabelt än uppköp, men istället ge lägre förväntad avkastning (Caves, 1982). Snarare har en allt större organisatorisk förmåga gjort det möjligt för företagen att åtnjuta synergieffekter mellan egen och uppköpt verksamhet.⁵

Som framgår av tabell 2 har andelen uppköp av redan existerande företag varit särskilt hög i Västeuropa. Under perioden 1986-1990 har över 80 procent av alla uppköp ägt rum i EG-länderna. Detta är väl i linje med behovet att snabbt positionera sig inför bildandet av den inre marknaden. Det finns anledning att fråga sig hur detta har påverkat företagens organisation och beteende.

Forskning och utveckling

Investeringar i FoU är väsentliga därför att de indikerar ansträngningarna att förnya och effektivisera verksamheten. Basen för den svenska industrin har traditionellt utgjorts av landets naturresurser. Trots en förskjutning av våra komparativa fördelar över råvarubaserad kapitalintensiv processindustri mot humankapital och FoU, har

⁵ Andersson et al. (1992) finner att större organisationsförmåga ökar sannolikheten för övertagande av redan existerande företag, medan mer specifika teknologiska förmågor ökar sannolikheten för nyetablering.

Tabell 2: År 1990 producerande dotterbolag fördelade på etableringsform

Region*	Förvärv	F.d. försälj.	Nyetabl.	Total
EG6	92 69%	16 12%	25 19%	133 100%
EG3	43 67%	9 14%	5 19%	64 100%
EFTA+Portugal	42 75%	9 16%	5 9%	56 100%
Övriga Västeuropa	10 75%	1 16%	1 9%	12 100%
Nordamerika	32 57%	11 20%	13 23%	56 100%
Övriga i-länder	7 35%	8 40%	5 25%	20 100%
Afrika och Asien	2 125%	7 44%	7 44%	16 100%
Latinamerika	8 29%	8 29%	12 42%	28 100%

* EG6 = Belgien, Nederländerna, Luxemburg, Frankrike, Italien och Västtyskland.
 EG3 = Danmark, England och Irland.
 EFTA = Norge, Finland, Österrike, Schweiz och island.
 Övriga i-länder: Sydafrika, Australien, Nya Zeeland och Japan.

Källa: IUI:s enkätmaterial.

någon motsvarande förändring inte skett i utgångspunkten för exporten. För FoU-intensiva produkter, framförallt vad gäller elektroniska produkter, har Sverige under senare år erfarit en försämrad handelsbalans (Ohlsson, 1989). Då FoU är särskilt framträdande i högteknologisk industri, har det förvånat att den svenska industrin sedan 1970-talet tillhört de mest FoU-intensiva i världen (OECD, 1989).

Det motsägelsefulla i den svenska industrins höga FoU-intensitet och produktionens faktiska inriktning har förklarats med de multinationella företagens specialisering över landgränserna. FoU har koncentrerats till Sverige, medan utfallet

ofta gett upphov till ny produktion utomlands. Sådan koncentration av FoU i hemlandet har präglat också multinationella företag hemmahörande i andra länder. De begränsade data som finns tillgängliga antyder nu att denna bild håller på att förändras (UN, 1992). Figur 8 visar att de svenska företagen ökade sin andel FoU i Sverige mellan 1974 och 1986, men att ett trendbrott ägt rum de senaste åren. Andelen FoU i utlandet ökade för de genomgående företagen från 13,5 procent 1986 till 16,5 procent 1990. Som framgår av tabell 3 svarade EG för 62,1 procent av FoU i utlandet år 1990, medan Nordamerika stod för den näst största delen, eller 18,3 procent. I förhållande till produktionens storlek var dock verksamheten i övriga i-länder mest FoU-intensiv, med EFTA på andra och EG på tredje plats.⁶

Tidigare studier har påtalat förekomsten av "spillover-effekter" av FoU i Sverige på produktiviteten i utländska dotterbolag. Figur 9 visar produktivitetstillväxten mätt som förädlingsvärde per anställd i de svenska företagens hemma- verksamhet och utlandsverksamhet, med EG redovisat separat. I likhet med tidigare undersökningar framgår att produktivitetstillväxten i allmänhet varit klart högre i utlandet än i Sverige, även om perioden 1978 till 1986 utgör ett undantag. Bortsett från EG har produktivitetstillväxten genomgående legat under tre procent sedan 1978. Under åren 1986 till 1990 redovisas dock en produktivitetsökning på närmare 8 procent i EG.

Tabell 3: FoU i utlandet, utlandsproduktionen samt FoU i förhållande till utlands- produktionen, år 1990 per region (fel i summeringen på grund av avrundning)

Land	FoU i utlandet (procent)	Produktion i utlandet (procent)	FoU-andel/produktions- andel (procent)
EG	62,1	57,3	1,08
EFTA	7,1	4,3	1,65
Nordamerika	18,3	27,0	0,68
Övriga i-länder	7,3	3,5	2,09
U-länder	5,3	7,9	0,67
Totalt	100,0	100,0	1,00

Källa: IUI:s enkätmaterial.

⁶ En siffra överstigande 1 i den tredje kolumnen i tabell 3 visar att en region svarade för en större andel av de svenska företagens FoU i utlandet än av deras utlandsproduktion.

Analysen på industrinivå visar att den höga produktivetsökningen i EG gäller för flera branscher, men fortsatt forskning krävs på bransch- och företagsnivå för att klarlägga sambandet med FoU-investeringarna. Vi kan dock konstatera att de kraftigt ökade investeringarna i EG förutom en ökad andel FoU i utlandet också åtföljts av en mycket stark produktivetsutveckling i EG. En tänkbar förklaring vore att FoU köptes upp i utlandet på grund av övertagandet av redan existerande företag. Vi har dock inte funnit några tecken på att de förvärvade företagen skulle vara mer FoU-intensiva än de nyetablerade. Förklaringen till den ökade andelen FoU i utlandet står snarare att finna i organisationen av företagets verksamhet som helhet.

Dotterbolagen och handeln

Direktinvesteringar kan ge olika effekter på utrikeshandeln. Å ena sidan ersätts tidigare export med lokal produktion i utlandet. Å andra sidan ökar möjligheterna att tillgodose utländska kunders behov. Utfallet beror på hur mycket export som ersätts och hur mycket som skapas. Det är följaktligen viktigt att studera utlandsinvesteringarnas betydelse för såväl exporten till dotterbolagen som för den övriga exporten.

Tabell 4 visar exporten till producerande dotterbolag som andel av den totala exporten till skilda marknader mellan 1974 och 1990. Betydande skillnader föreligger mellan olika regioner. Dotterbolagen i Afrika, Asien och EFTA var mottagare för endast en liten andel av exporten till respektive marknad. För EG6, övriga i-länder och Latinamerika utgjorde exporten till de producerande dotterbolagen istället en förhållandevis stor andel av den totala exporten. Vad gäller utvecklingen över tiden har framförallt en betydande ökning ägt rum i exporten till dotterbolagen i EG, framförallt mellan 1986 och 1990. Under dessa år ökade dotterbolagens andel också på alla andra marknader, med EFTA som undantag.

Ovanstående utveckling avspeglas i de producerande dotterbolagens benägenhet att importera från Sverige, vilken återfinns i den översta raden i tabell 5. Mellan 1970 och 1986 minskade dotterbolagens import från Sverige mätt som andel av deras omsättning. År 1990 vändes utvecklingen åter i en större importbenägenhet.

Tabell 4: Exporten till producerande dotterbolag som andel av de svenska koncernernas totala export till regioner, samtliga företag, 1974-1990*)

År	EG6	EG3	Syd-EG	EFTA	Nordam.	Övr.i.	Afr.+As.	Latinam.
1974	34,8	15,1	26,8	16,9	17,1	46,4	6,1	49,9
1978	26,5	17,1	12,2	11,3	23,9	17,0	2,2	23,7
1986	30,5	12,7	19,8	9,2	14,7	30,7	1,2	35,6
1990	46,0	23,2	27,0	5,1	17,2	31,4	6,3	40,7

*) EG6 = De ursprungliga EG-länderna. EG3 = Danmark, Storbritannien och Irland.
Syd-EG = Spanien, Portugal och Grekland. Övr.i. = Japan, Australien och Nya Zeeland.

Källa: IUI:s enkätmaterial.

Tabell 5: Genomgående dotterbolags import och export i procent av omsättningen

	<u>1970</u>	<u>1974</u>	<u>1978</u>	<u>1986</u>	<u>1990</u>
Import från svenska koncernföretag:	14	21	19	15	19
Total export:	16	22	28	27	32
Export till Sverige:	2	2	4	5	8
Andelen export till Sverige (i %)	10	10	14	20	25
Export till Sverige i förhållande till import från svenska koncernföretag (%):	11	10	20	34	42

Källa: IUI:s enkätmaterial.

Direktinvesteringarna påverkar i ökad utsträckning den svenska utrikeshandeln också genom dotterbolagens export till Sverige. Den andra raden i tabell 5 visar att dotterbolagens export i förhållande till omsättningen blivit allt större över tiden. Benägenheten att exportera till Sverige har samtidigt ökat ännu snabbare sedan 1974. Mellan 1986 och 1990 steg denna från 20 till 25 procent av den totala exporten. I förhållande till importen från den svenska koncerndelen har ökningen av exporten till Sverige varit än mer betydande. År 1990 uppgick de producerande dotterbolagens

export till Sverige till 42 procent av deras inköp från Sverige, vilket kan jämföras med 10 procent 1974.

En geografisk uppdelning av dotterbolagens export och import redovisas i figur 10 till 13 för genomgående företag. I de flesta fallen har exportens andel av omsättningen ökat över tiden, särskilt i EG där den nådde nära 45 procent 1990. Undantaget är u-länderna, där exportbenägenheten tvärtom minskade från 13 procent 1986 till endast 8 procent 1990. Vidare framgår att det endast är företagen i EG som svarat för en markant ökad exportbenägenhet till Sverige, vilken 1990 nådde 12 procent av dotterföretagens omsättning. I EFTA skedde en klar nedgång i benägenheten att exportera till Sverige. Dotterbolagens import från Sverige i förhållande till omsättningen har samtidigt utvecklats i samma riktning, d v s den ökade i EG och minskade i EFTA. I Nordamerika minskade importbenägenheten från Sverige kraftigt redan före 1986.

Vi kan konstatera att de producerande dotterbolagen i EG skiljer sig från dem i andra regioner genom deras kraftigt ökade betydelse för den svenska handeln med EG mot slutet av 1980-talet. Detta stämmer väl överens med Braunerhjelm (1991) observationer att de svenska underleverantörerna export i allt högre utsträckning går till EG, medan andelarna för Norden och övriga världen minskar. Dotterbolagen i EG svarade 1990 för närmare hälften av den svenska exporten till deras respektive marknader, och uppvisade samtidigt en kraftigt ökad benägenhet att handla med Sverige vad gäller såväl import som export.

Betydelsen av förändrade etableringsformer

Vad innebär den ökade förekomsten av förvärv för de svenska dotterbolagens agerande? Eftersom förvärvade företag kan antas vara relativt orelaterade till den svenska verksamheten före övertagandet skulle man förvänta sig en relativt liten handel med Sverige. Å andra sidan ser detta ut att rimma illa med den ökade export- och importbenägenhet i förhållande till hemlandet som observerats just i EG - där de flesta förvärven ägt rum.

Tabell 6: Importen från Sverige i företag förvärvade under de fyra åren före mättillfället, per region. I procent av omsättningen*)

Mättillfället	EG6	Övriga EG	EFTA	Nordam.	Övr. i-länder
1970	7,9	6,7	33,6	0,0	0,0
1974	6,0	20,5	6,6	0,0	3,0
1978	5,3	29,8	3,5	3,7	0,0
1986	3,7	2,0	6,1	1,8	15,9
1990	4,9	3,3	5,2	6,8	4,9

*) EG6 = de ursprungliga EG-länderna. Övriga EG = Danmark, Storbritannien, Irland, Spanien, Portugal och Grekland. Övr. i-länder = Japan, Australien och Nya Zeeland.

Källa: IUI:s enkätmaterial.

Tabell 7: Exporten till Sverige i företag förvärvade under de fyra åren före mättillfället, som andel av omsättningen och av den totala exporten. I procent

Etabl.form	1965	1970	1974	1978	1986	1990
Export till Sverige/omsättningen						
Nyetabl.	1	9	5	3	4	2
Förvärv	1	3	3	4	1	3
(Nyet./Förv.)	1.0	3.0	1.7	0.8	4.0	0.7
Export till Sverige/total export						
Nyetabl.	3	34	33	30	12	11
Förvärv	4	18	19	20	4	11
(Nyet./Förv.)	0.8	1.9	1.7	1.5	3.0	1.0

Källa: IUI:s enkätmaterial.

I tabell 6 anges importen från Sverige i procent av omsättningen i dotterbolag som förvärvats under de senaste fyra åren före mättillfället. De förvärv som genomförts i EG under 1980-talet har en lägre importandel än vad som varit fallet under tidigare perioder, även om importandelen är eller har varit ännu lägre i andra regioner. En jämförelse med figur 10 visar också att nyförvärven i EG har en klart lägre

importandel än dotterföretagen i EG över lag. Importen från Sverige har ökat *trots* förvärven, inte tack vare dem. För de företag vilka nyetablerats i EG under 1980-talet uppgick däremot den genomsnittliga importen från Sverige år 1990 till 17 procent av omsättningen. Dessa företag har följaktligen bidragit till den ökade benägenheten att importera från Sverige.

Tabell 7 jämför hur benägenheten att exportera till Sverige utvecklats över tiden för nyetablerade och förvärvade företag i EG. Exporten till Sverige relateras dels till dotterbolagens omsättning, och dels till utvecklingen av den totala exporten. De nyetablerade företagen har i regel haft en större benägenhet att exportera till Sverige, oavsett om denna sätts i relation till omsättningen eller till den totala exporten. Visserligen hade skillnaden upphört 1990, men samtidigt noterades också en lägre benägenhet att exportera till Sverige för båda kategorierna av företag.

Ingenting tyder på att nyförvärven skulle ha bidragit till den ökade benägenheten att handla med Sverige. Liksom är fallet med den ökade andelen FoU i utlandet måste förklaringen till att de svenska dotterföretagen i EG handlar mer med Sverige sökas i verksamheten som helhet.

Sammanfattning

Denna studie har visat på förändringar i de svenska direktinvesteringarnas utveckling över tiden, och diskuterat effekterna framförallt på utrikeshandeln. Sverige har sedan länge haft obalans mellan utgående och ingående investeringar. Om man undantar fastighetsuppköpen samt massa- och pappersindustrin, kulminerade den "övriga" tillverkningsindustrins utlandsinvesteringar i mitten av 1980-talet med Nordamerika som huvudsaklig destination. De ökade direktinvesteringarna i EG i slutet av 1980-talet framstår som särskilt väsentliga, inte minst för utrikeshandeln, genom att de skiljer sig från övriga investeringar i flera avseenden.

Under senare år har utländska dotterbolag etablerats huvudsakligen genom förvärv av redan existerande företag, särskilt i Västeuropa. Av alla förvärv mellan 1986 och 1990 ägde 80 procent rum i EG - i linje med behovet av att snabbt positionera sig inför genomförandet av den inre marknaden. Samtidigt har andelen

FoU utanför Sverige ökat från 13 procent 1986 till 16 procent 1990, vilket utgör den hittills största andelen i utlandet. Drygt 60 procent av FoU i utlandet var 1990 lokaliserat till EG, men FoU-intensiteten var högre i "övriga i-länder" och EFTA. En betydande produktivitetsökning har ägt rum i EG mellan 1986 och 1990, medan produktiviteten utvecklats svagt i Sverige och utlandet som helhet.

Dotterbolagen i EG har blivit alltmer väsentliga för den svenska utrikeshandeln under de senaste åren. De svarade för en kraftigt ökad andel av den svenska exporten till deras respektive marknader, och uppvisade en ökad benägenhet att handla med Sverige vad avser såväl export som import. Detta kan jämföras med EFTA, där dotterbolagen minskade sin handel med Sverige.

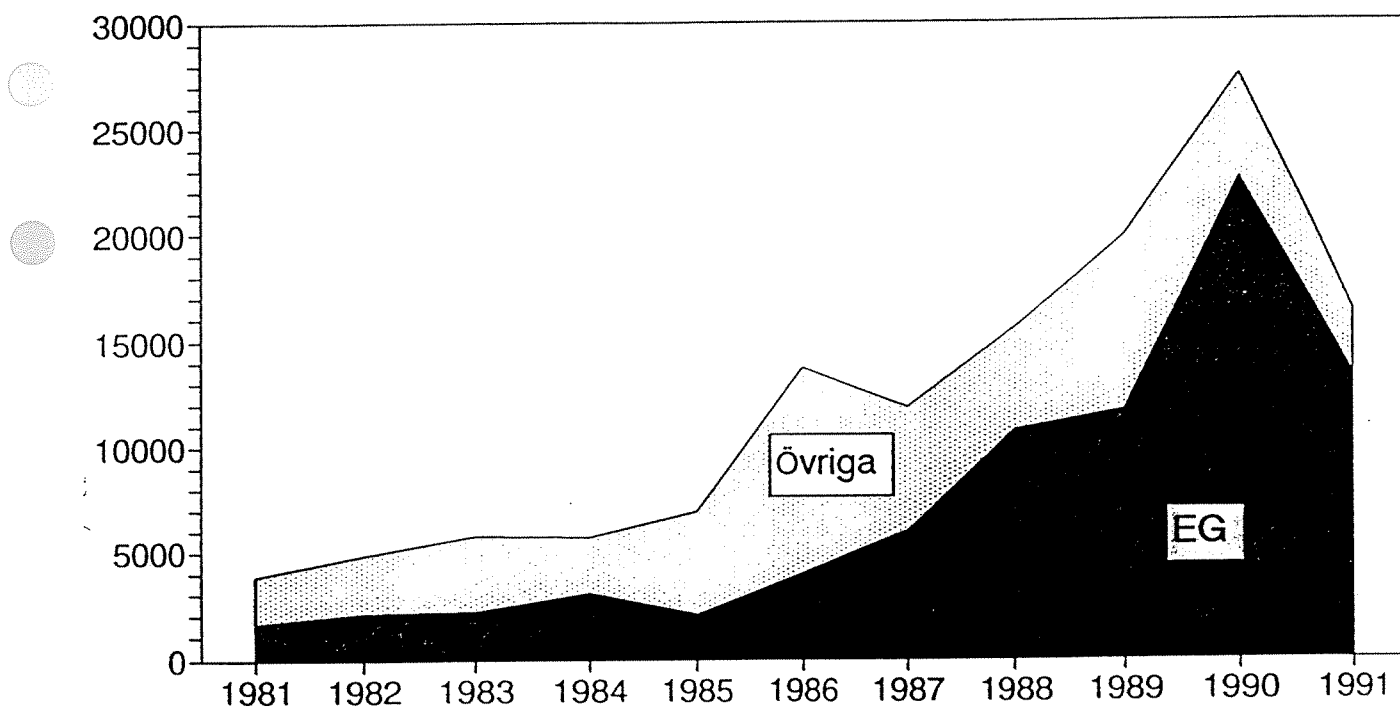
Den ökade benägenheten hos dotterbolagen i EG att handla med Sverige tycks stämma dåligt med den ökade andelen förvärv. Vi finner dock att den ökade handeln med Sverige ägt rum trots, snarare än på grund av, förvärven. Liksom är fallet med den ökade andelen FoU som förläggs i utlandet måste förklaringen sökas i hur de multinationella företagen organiserar verksamheten som helhet. I forstsatt forskning på bransch- och företagsnivå kommer vi att skärskåda orsaker och konsekvenser kring den här utvecklingen. Frågetecken återstår ännu vad gäller lokaliseringen av FoU, uppköpen av utländska företag och, inte minst, förhållandet mellan utlandsinvesteringarna och handeln.

Källor

- Aliber, R Z, 1970, A Theory of Direct Foreign Investment, i Kindleberger, C P, red., *The International Corporation: A Symposium*, MIT Press, Cambridge.
- Andersson, T, Arvidsson, N och Svensson, R, 1992, Reconsidering the Choice between Takeover and Greenfield Operations, working paper 342, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.
- Braunerhjelm, P, 1991, *Svenska underleverantörer och Småföretag i det Nya Europa, Struktur, Kompetens och Internationalisering*, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.
- Caves, R E, 1982, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Dunning, J H, 1977, Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach; i Ohlin, B, Hesselborn, P-O and Wijkman, P M, reds., *The International Allocation of Economic Activity: Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm*, 395-418, Macmillan, London.
- Imai, K , 1992, Globalization and Cross-border Networks of Japanese Firms, i *Japan: A European Perspective*, Andersson, T, red., utkommande, Macmillan, London.
- OECD, 1989, *Science and Technology Indicators*, Paris.
- Ohlsson, L, 1989, *Industrin inför EG:s 90-tal, En strategisk effektanalys*. Industriförbundets Förlag, Stockholm.
- Swedenborg, B, Johansson-Grahn, G och Kinnwall, M, 1988, *Den Svenska Industrins Utlandsinvesteringar 1960-1986*, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.
- United Nations (UN), 1992, *World Investment Report, Transnational Corporations as Engines of Growth*, New Work.

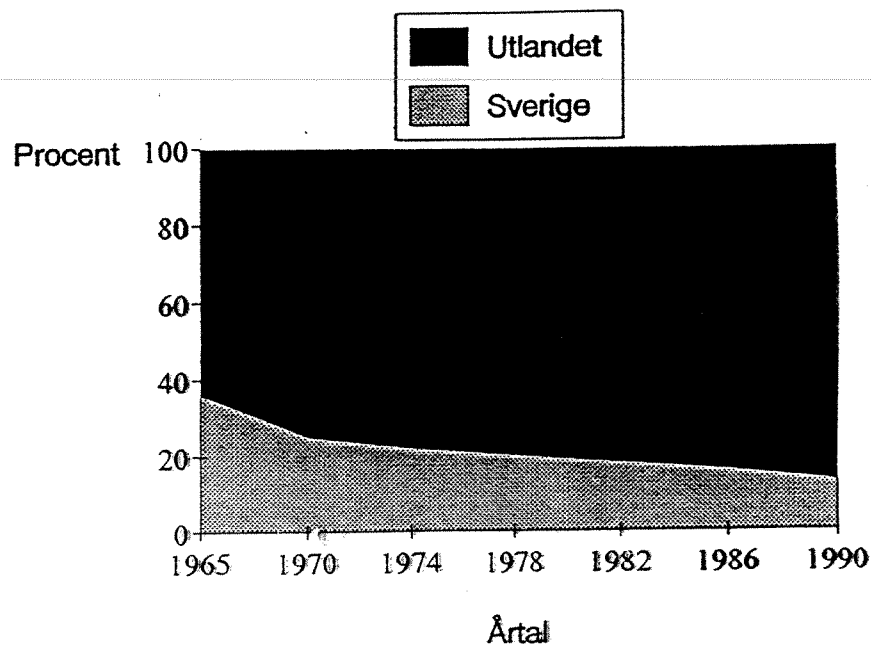
Figur 1: Totala svenska direktinvesteringar (netto) i 1980 års priser, fördelade på EG och andra länder (fastigheter och återinvesterade vinstmedel är exkluderade)

MSEK



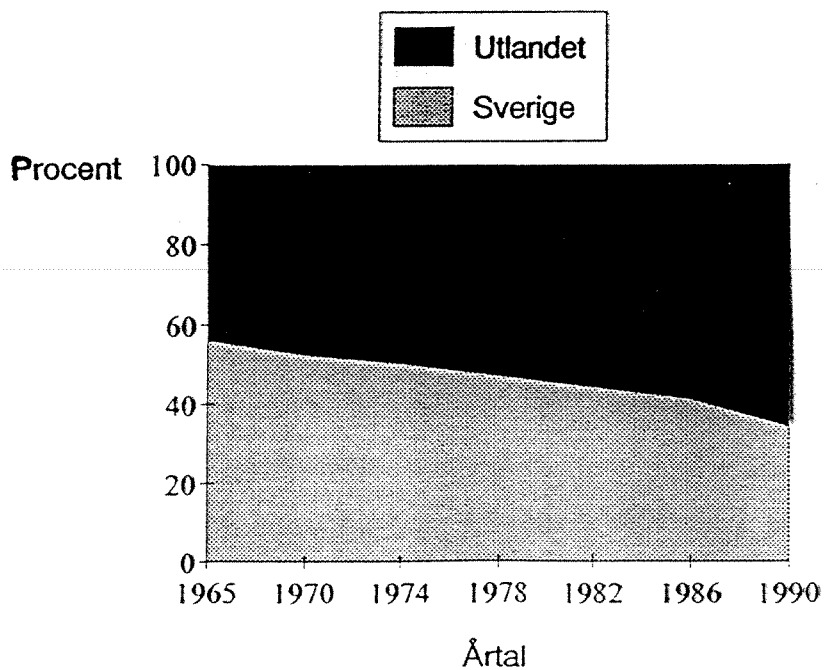
Källa: Riksbanken.

Figur 2: Procentuell fördelning av de svenska koncernernas försäljning hemma och utomlands över tiden



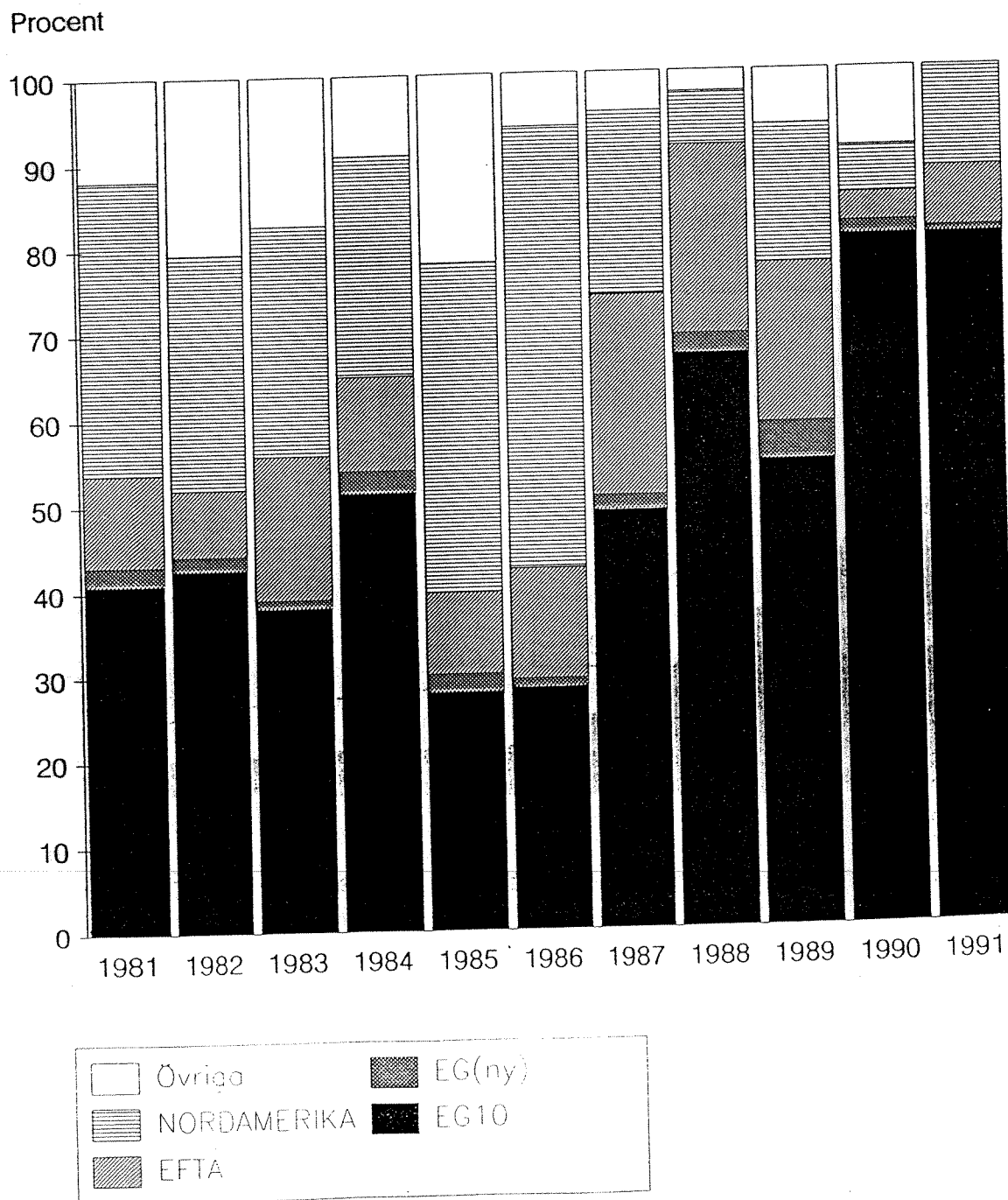
Källa: IUI:s enkätmaterial.

Figur 3: Procentuell fördelning av de svenska koncernernas produktion hemma och utomlands över tiden



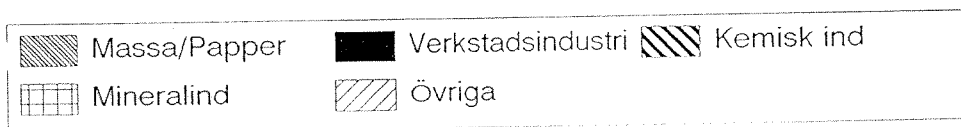
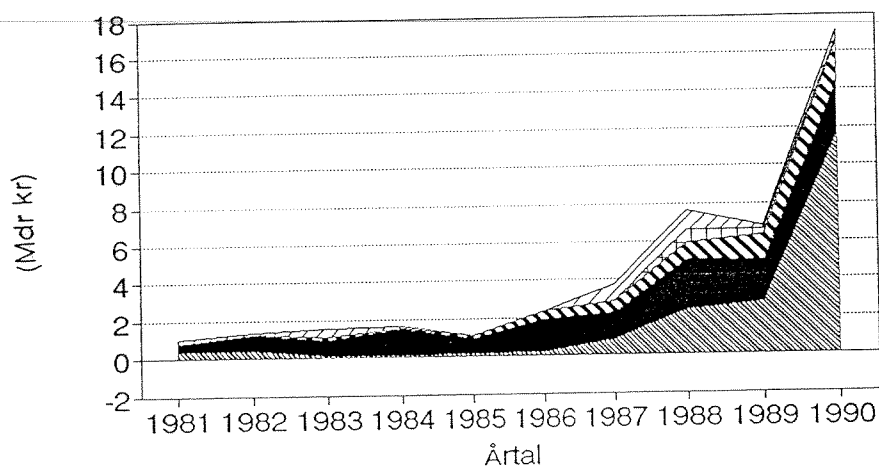
Källa: IUI:s enkätmaterial.

Figur 4: Utlandsinvesteringarnas fördelning på regioner under 1980-talet



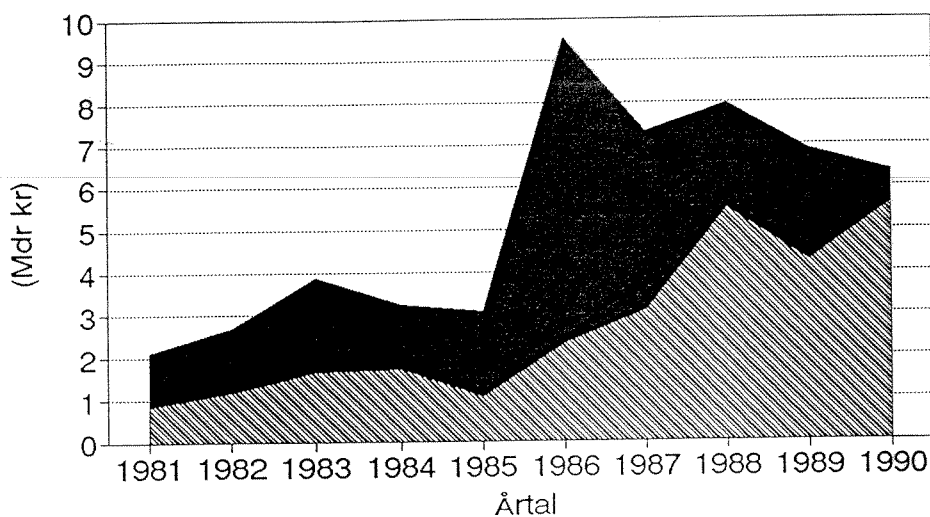
Källa: Riksbanken.

Figur 5. Tillverkningsindustrins direktinvesteringar i EG, 1980 års priser



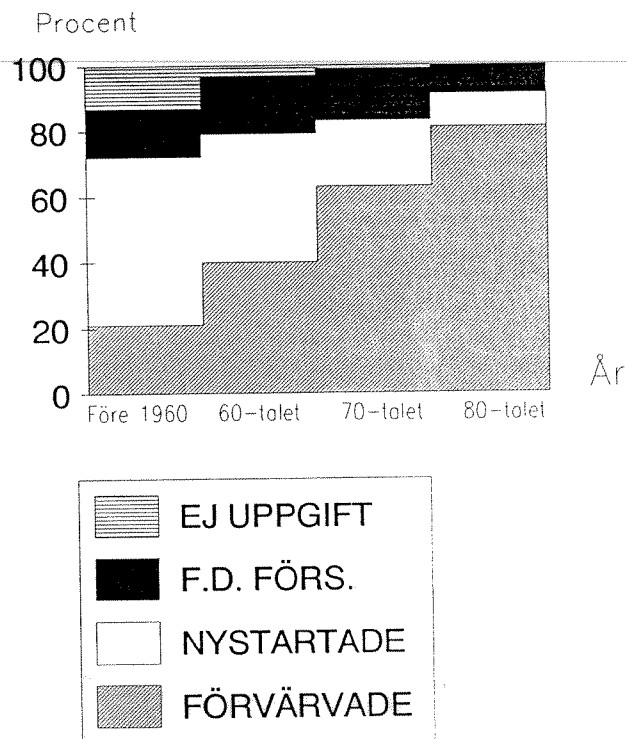
Källa: Riksbanken.

Figur 6: Tillverkningsindustrins direktinvesteringar exklusive papper och massa, fördelade på EG och övriga regioner, 1980 års priser



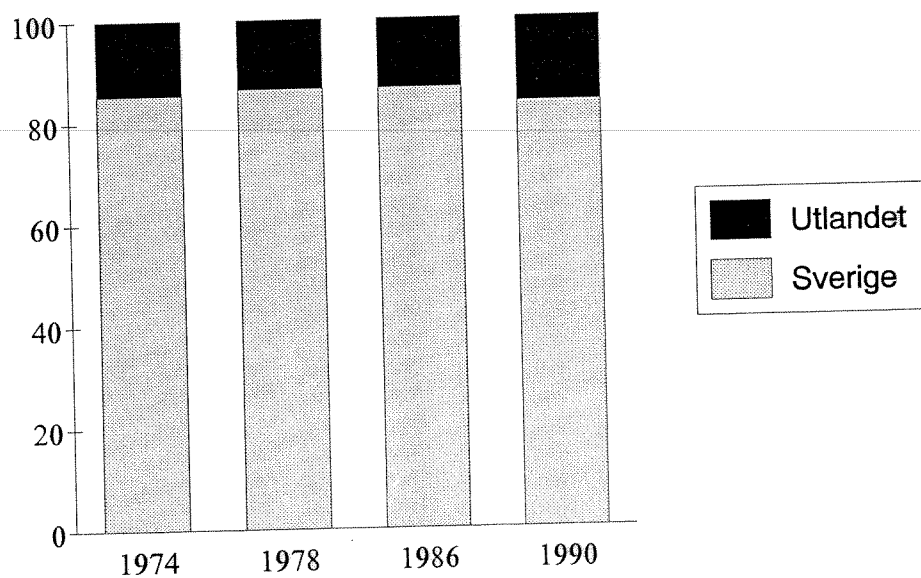
Källa: Riksbanken.

Figur 7: Etableringsformer över tiden



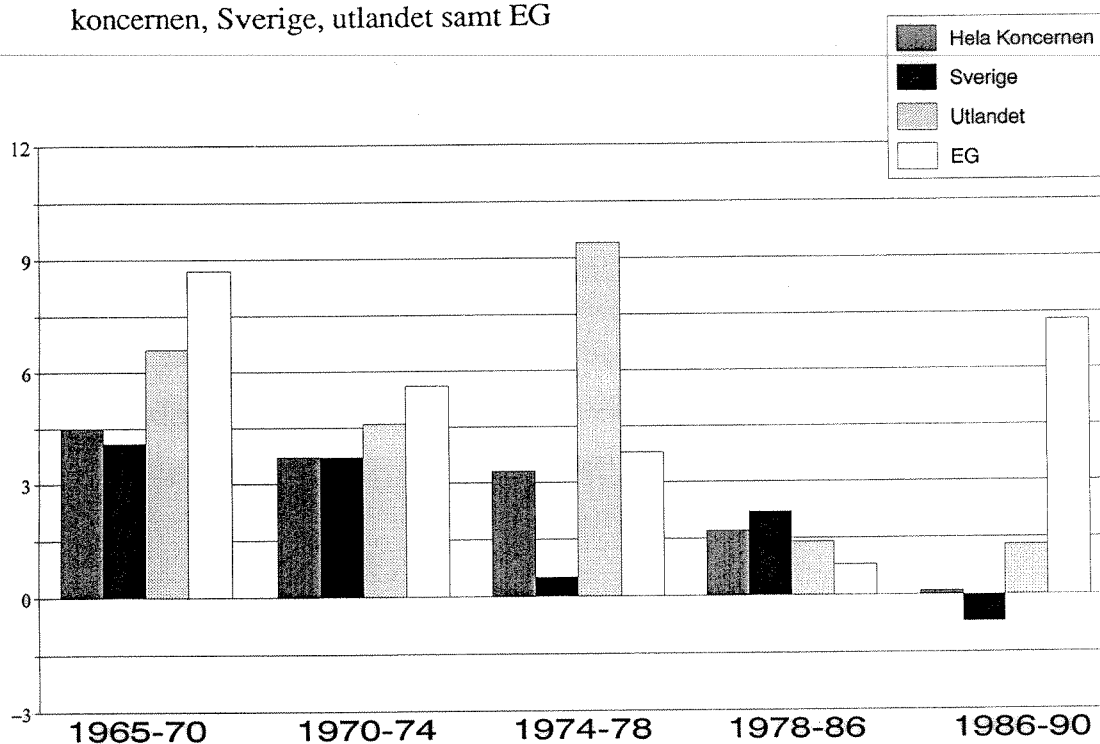
Källa: IUI:s enkätmaterial.

Figur 8: Fördelning av FoU mellan Sverige och utlandet, genomgående företag



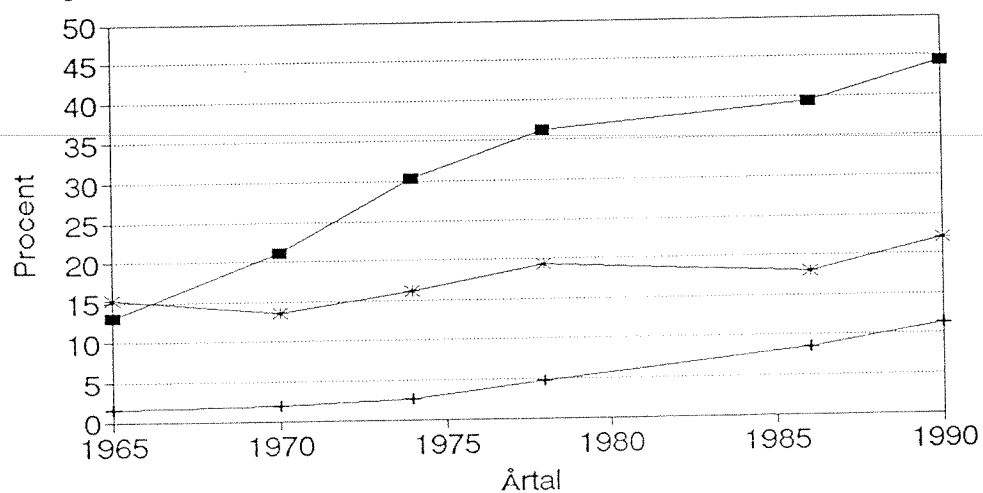
Källa: IUI:s enkätmaterial.

FIGUR 9: Årlig produktivitetstillväxt som förädlingsvärde per anställd, i hela koncernen, Sverige, utlandet samt EG



Källa: IUI:s enkätmaterial.

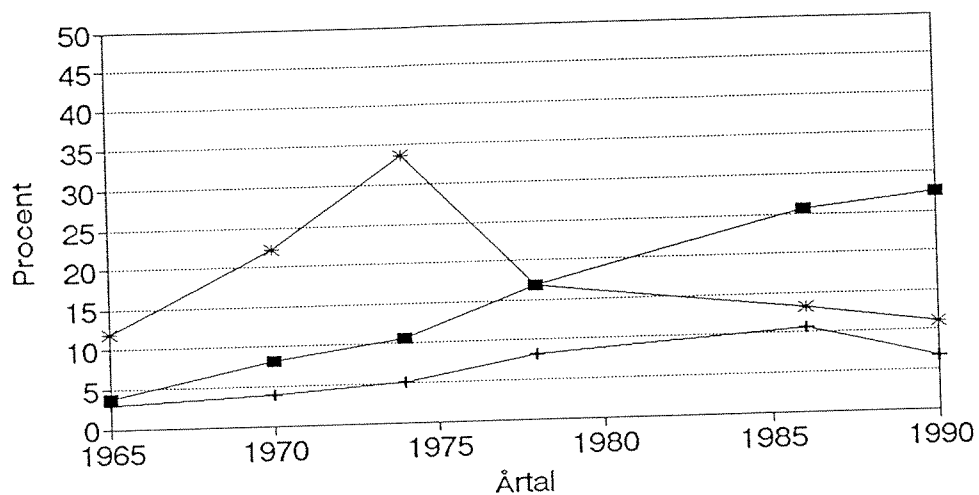
Figur 10: Handeln för de svenska dotterbolagen i EG (i procent av dotterbolagens omsättning)



■ Total export + Export till Sverige * Import från Sverig

Källa: IUI:s enkätmaterial.

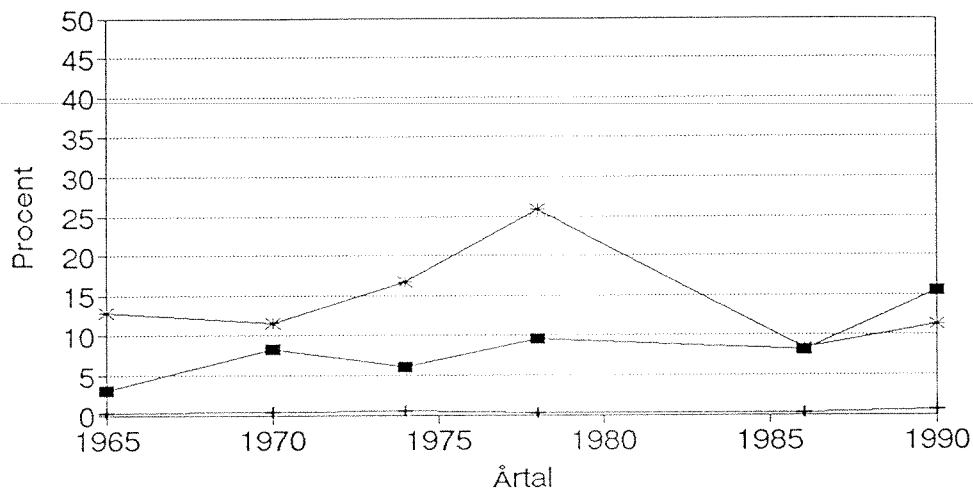
FIGUR 11: Handeln för de svenska dotterbolagen i EFTA (i procent av dotterbolagens omsättning)



■ Total export + Export till Sverige * Import från Sverige

Källa: IUI:s enkätmaterial.

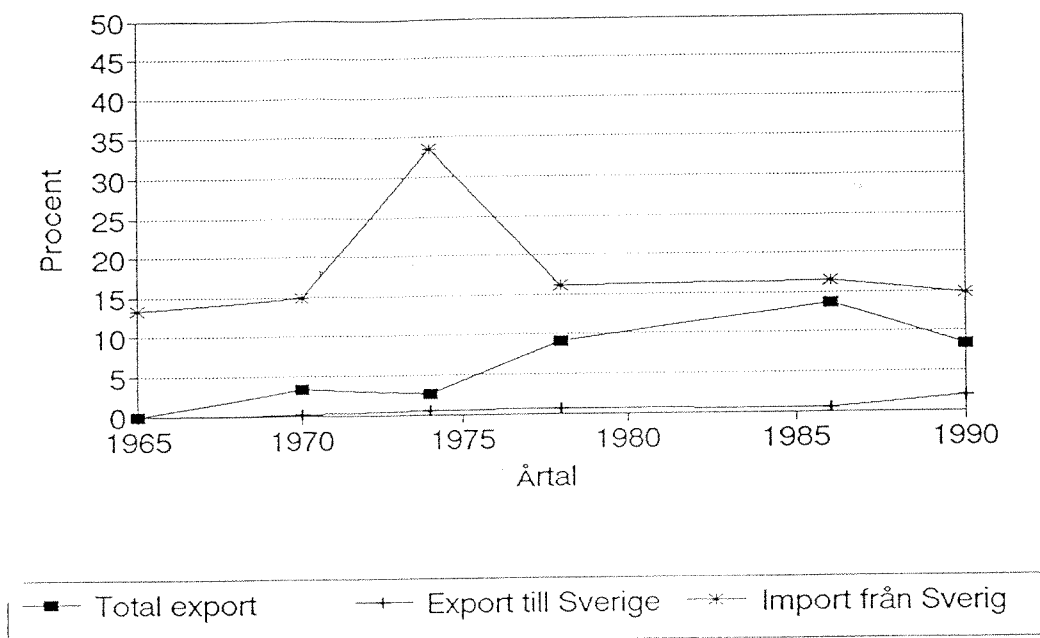
FIGUR 12: Handeln för de svenska dotterbolagen i Nordamerika (i procent av dotterbolagens omsättning)



■ Total export + Export till Sverige * Import från Sverige

Källa: IUI:s enkätmaterial.

FIGUR 13: Handeln för de svenska dotterbolagen i u-länderna (i procent av dotterbolagens omsättning)



Källa: IUI:s enkätmaterial.