

Kapitel 2

Den svenska industrins expansion i utlandet

Introduktion¹

Sverige är ett litet land, avsidet beläget i förhållande till de stora marknaderna i Europa och andra delar av världen. Det är följaktligen naturligt att den svenska industrin har förlagt åtskillig verksamhet i utlandet. Utlandsinvesteringarna har bland annat möjliggjort en internationell specialisering av produktionen, mer direktkontakt med kunder och förbättrad "after-sales"-service. Swedenborg (1979 och 1982) fann att detta varit till fördel inte enbart för företagen själva utan också för de svenska koncerndelarna, exporten och ekonomin som helhet.

Medan utlandsinvesteringarna ökade markant under senare hälften av 1980-talet, utvecklades emellertid industrin mycket svagt i Sverige och fick även en inriktning som rimmar illa med omvärldsbetingelserna för tillväxt och välstånd. Trots stora satsningar på forskning och utveckling (FoU) hävdade sig svensk industri dåligt inom produktion av differentierade verkstadsindustriprodukter. Utlandsinvesteringarnas inriktning och deras förhållande till verksamheten i hemlandet bidrar med viktig information kring mekanismerna bakom denna utveckling, vilken reser stora frågetecken för industrins framtida funktion som stöttepelare för ett högt välstånd i Sverige.

Med den tekniska utvecklingen inom till exempel informationsöverföring och kommunikation samt med den regionala integrationen av nationella ekonomier, som i den gemensamma marknaden (EG), underlättas en omstrukturering av näringslivet över nationsgränserna. Förutsättningarna för industriproduktionen måste utformas på ett sätt som gynnar det svenska samhället likaväl som företagen själva i en allt mer internationaliserad värld.

¹ Torbjörn Fredriksson och Roger Svensson, IUI, har bidragit med värdefull databearbetning.

I det följande studeras de svenska utlandsinvesteringarnas utveckling över tiden, och hur produktionen i de utländska dotterbolagen förhåller sig till industrin i Sverige. De underliggande drivkrafterna diskuteras liksom behovet av förändrade förutsättningar för att vår ekonomi skall kunna utvecklas gynnsamt i framtiden.

Industriproduktionen hemma och i utlandet

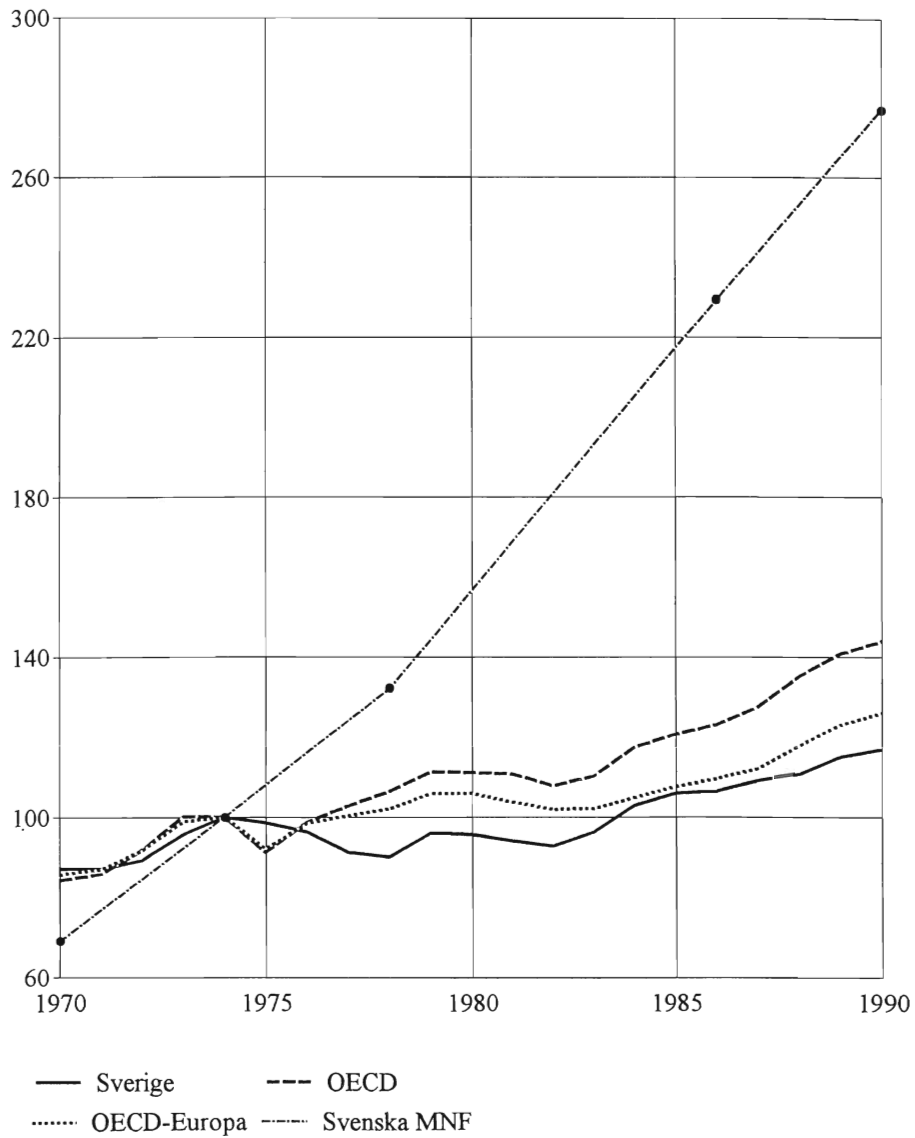
Det är väl känt att industrins andel av bruttonationalprodukten tenderar att krympa i det så kallade postindustriella samhället, som förknippas med en expansion av tjänstesektorn, informations-samhället och kommunikationerna. Industrisektorn har likväl förblivit av central betydelse för Sveriges ekonomi som helhet, särskilt vad gäller balansen i utrikesaffärerna. Medan dess andel av BNP reducerats från 27 procent 1970 till mindre än 20 procent 1991, svarar industrin alltså för ca 75 procent av den totala exporten av varor och tjänster, vilket representerar endast en marginell minskning jämfört med ett par decennier sedan (NUTEK 1993).

Parallellt med att industrin har minskat i storlek har vi sett hur Sverige fallit från en position i början av 1970-talet bland länderna med allra högst inkomst i världen per invånare, med hänsyn tagen till faktisk prisnivå, ned till tolfte plats i början av 1990-talet (OECD). Det finns anledning att fråga sig vilken roll industrins tillbakagång spelar i den här processen. Hur står sig exempelvis industrin i Sverige jämfört med andra utvecklade länder? Figur 2.1 presenterar internationella jämförelser av industriproduktionen mellan 1970 och 1990 i reala priser, med 1974 som basår.¹ Efter oljeshockerna och under de svenska devalveringarna i slutet av 1970-talet och början av 1980-talet utvecklades den svenska industrin betydligt sämre än industrin i OECD-länderna och i OECD-länderna i Europa. Efter en kortare återhämtning mellan 1982 och 1985 blev produktionens tillväxt åter klart lägre i Sverige.

I en internationaliserad värld är det av begränsat värde att betrakta ekonomiska aktiviteter enbart inom nationella gränser. En ökande del av den

¹ Det bör noteras att sifferunderlaget för de olika serierna skiljer sig något åt. OECDs index avser SNI 2–4, medan Sverige totalt sett täcker SNI 3–4, och de svenska multinationella företagen avser endast SNI 3. Då de inkluderade branscherna är dominerande för Sverige respektive de svenska multinationella företagen, påverkas emellertid jämförelserna endast marginellt.

Figur 2.1 Industriproduktion i Sverige, OECD, OECD-Europa, samt de svenska koncerndelarna i utlandet, fasta priser (1974=1)



Anm: Data för de multinationella företagen finns endast för 1970, 1974, 1978, 1986 och 1990.

Källa: TSDB, Statistiska centralbyrån (OECD MEI) samt IUIs enkätmaterial.

svenska industrin återfinns numera i utlandet, där Sverigebaserade multinationella företag etablerar dotterbolag antingen genom uppköp av redan existerande företag, eller genom att starta helt nya.¹ Dessa direktinvesteringar har genomgående fått stor betydelse för inriktningen av produktionen, tillväxten och välfärden i olika länder. Ungefär en fjärdedel av all varuhandel i världen, och merparten av teknologiöverföringen mellan länder, äger idag rum inom multinationella företag.²

Även om mindre företag under senare år har ökat sina investeringar utomlands, domineras utlandsinvesteringarna alltjämt av ett relativt litet antal mycket stora företag, som i sig är betydelsefulla inom exempelvis produktion, handel samt utveckling och spridning av ny teknologi. De multinationella företagens agerande får dessutom konsekvenser för lokala aktörer, som mindre och medelstora industri- och tjänsteföretag vilka ofta har begränsade möjligheter att själva samla och utvärdera information i utlandet. De multinationella företagen utövar följaktligen ett väsentligt inflytande på utvecklingen av nationella ekonomier i sin helhet.

Som visas i kapitel 3, har Sverige förhållandevis många stora företag. I en internationell jämförelse är Sverige också ett av de länder som har mest utlandsinvesteringar i förhållande till ekonomins storlek. Då de till Sverige ingående investeringarna samtidigt är blygsamma jämfört med andra utvecklade länder, karakteriseras den svenska situationen av en betydande obalans mellan utgående och ingående flöden (Andersson 1993a). Enligt figur 2.1 ökade produktionen i de utländska svenskägda företagen med nära 180 procent mellan 1974 och 1990, vilket är en underskattning då siffran baseras enbart på företag inkluderade i IUIs enkätundersökning, och full täckning

¹ De s.k. multinationella företagen kontrollerar genom direktinvesteringar produktionsfaktorer i mer än ett land. Med direktinvesteringar avses tillräckligt stora aktieposter för att etablera långvarig kontroll över ett företag i ett annat land. En vanlig gräns är 10 procent av aktiekapitalet. En andel på 50 procent används här som definition på svenska "direktinvesteringar" eller "utlandsinvesteringar".

² Om man räknar även transaktioner mellan olika multinationella företag, eller de transaktioner där multinationella företag agerar endast som köpare eller säljare, omfattas merparten av världshandeln. Förekomsten av multinationella företag, liksom handel inom branscher och enskilda företag, låter sig inte förklaras av traditionella ekonomiska modeller. I motsats till portföljinvesteringar har t.ex. direktinvesteringar inget klart samband med skillnader i avkastningen på kapital mellan länder. Den nu förhärskande synen relaterar multinationella företag till företagsspecifika tillgångar vilka med fördel "internaliseras" i organisationen även då de lokaliseras på främmande marknader (Dunning 1977, Caves 1982).

ännu inte erhållits för 1990.¹ Ökningen kan jämföras med 16 procent för industriproduktionen i Sverige, 26 procent i OECD-Europa och 44 procent i hela OECD. Tillväxten hos produktionen i utlandet var särskilt hög mellan 1986 och 1990, då industrin belägen i Sverige förlorade mark gentemot såväl OECD som OECD-Europa.

Den svenska industrins tillväxt ter sig betydligt mindre blygsam då hänsyn tas till dess expansion i utlandet. På grund av utlandsproduktionens storlek har de svenska företagens totala industriproduktion i själva verket ökat snabbare sedan 1974 än vad som gäller för företagen inom OECD-Europa och i nivå med OECD som helhet. Figur 2.2 visar att den totala svenska industriproduktionen, inklusive verksamhet i både Sverige och utlandet, växte med 44 procent i reala termer mellan 1974 och 1990.² Den totala svenska industrin hade också mellan 1986 och 1990 en tillväxt på samma nivå som OECD-Europa, medan OECD som helhet växte något snabbare.

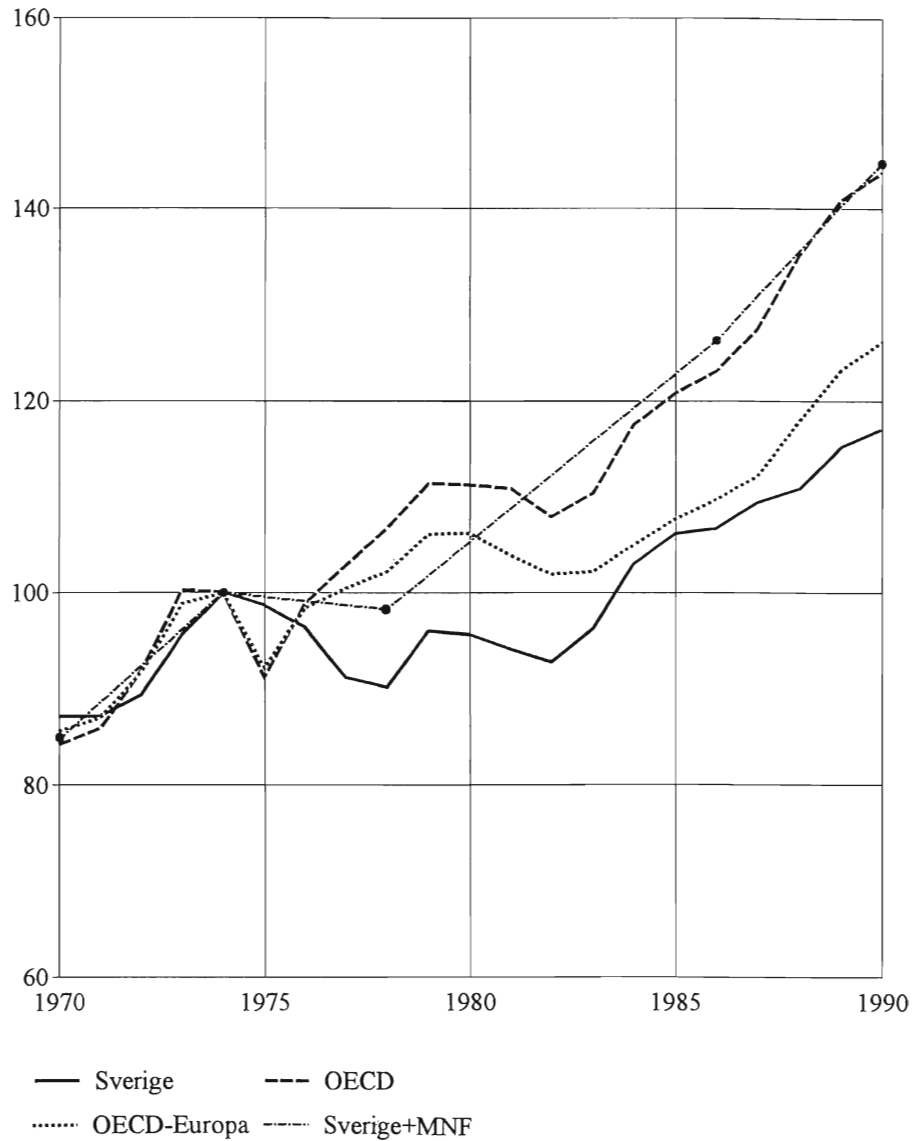
Trots den ökade betydelsen av utlandsverksamheten studeras den svenska industrin i regel utan någon som helst hänsyn till dess expansion i utlandet. Det är orimligt att hemmaföretagens problem och möjligheter skulle kunna förstås utan inblick i utlandsverksamheten. De svenska multinationella företagen svarar för mellan 50 och 60 procent av Sveriges totala export. Av deras export utgör i sin tur ca 50 procent inomföretagsexport, det vill säga export som går till producerande eller försäljande dotterbolag i utlandet.

En tillfredsställande analys av vilken roll utlandsinvesteringarna spelar, och hur de relaterar till moderbolagen och industrin i Sverige som helhet, kan inte stanna vid observationer rörande deras dimensioner. Det väsentliga är att klargöra sambandet mellan verksamheten i utlandet och den inhemska industrins utveckling. I själva verket åtföljs minskningen av industrin i Sverige, och ökningen i dess utlandsverksamhet, av en förändrad relation mellan koncerndelarna inom de svenska multinationella företagen. I det följande ges en översikt av hur direktinvesteringarnas karaktär och förhållande till hemmaverksamheten förändrats över tiden. Framställningen behandlar

¹ Vad gäller de svenska multinationella företagen baseras denna studie på IUIs enkät, vilken sedan 1965 gått ut ungefär vart fjärde år till samtliga svenska industriföretag med dotterbolag i utlandet. Svarefrekvensen har genomgående legat över 90 procent, utom för 1990 där den i nuläget är drygt 85 procent. Resultaten är därför ännu preliminära för detta år.

² För att undvika dubbelräkning av produktion i de svenska multinationella företagen hemma och i utlandet, har de utländska dotterbolagens import från de svenska koncerndelarna exkluderats vid beräkningen av produktionen i dotterbolagen.

Figur 2.2 Industriproduktion i: Sverige; Sverige och svenska multinationella företags utländska koncerndelar; OECD-länderna samt OECD-länderna i Europa. Fasta priser (1974=1)



Anm: Data för de multinationella företagen finns endast för 1970, 1974, 1978, 1986 och 1990.

Källa: TSDB, Statistiska centralbyrån (OECD MEI) samt IUIs enkätmaterial.

sålunda inte den svenska industrin i dess helhet, utan de drygt 100 koncerner som har verksamhet i utlandet. Därefter återkommer vi till de underliggande drivkrafterna, och utformningen av förutsättningarna för produktionen i Sverige.

Förändrad karaktär på utlandsverksamheten

Den relativa tillbakagången för industrin i Sverige, liksom ökningen i utlandsinvesteringarna, blev mest uttalad i slutet av 1980-talet. Särskild uppmärksamhet ägnas därför åt perioden 1986–1990. Även om framställningen inte direkt behandlar de akuta problem som den svenska ekonomin ställts inför under 1990-talet, ser vi här ett förlopp som pekar på underliggande kroniska strukturproblem i den svenska ekonomin. Insikt om betydelsen av dessa behövs för att förstå den situation i vilken vi idag befinner oss, och de problem som sannolikt väntar i framtiden. Följande utgör några av de centrala komponenterna i utlandsinvesteringarnas utveckling:

♦ Under de senaste decennierna har de svenska multinationella företagen utvecklats mot en mycket hög grad av internationalisering. De utländska koncerndelarna svarar till exempel numera för den helt dominerande delen av såväl försäljning som produktion (Andersson 1993a). Den ökade betydelsen av de utländska koncerndelarna framgår även i fördelningen av antalet anställda, vilken återges i tabell 2.1. Andelen av de multinationella företagens anställda som arbetar i Sverige minskade från 60 procent 1974 till 39 procent 1990, återigen med den snabbaste nedgången under åren 1986–1990. Den kraftigaste ökningen i utlandet under dessa år ägde vidare rum i de producerande dotterbolagen, vars andel av de anställda ökade från 35 till 43 procent. De producerande dotterbolagen i utlandet hade följaktligen fler anställda 1990 än vad moderbolagen för dessa företag hade i Sverige totalt. De försäljande dotterbolagens andel låg däremot oförändrat kvar på 10 procent av koncernernas samtliga anställda.

♦ Utlandsverksamhetens expansion har åtföljts av kraftiga geografiska förskjutningar, vilka framgår i flödena av direktinvesteringar. I mitten av 1980-talet utgjorde Nordamerika den huvudsakliga destinationen, då en stark efterfrågan tillsammans med en finansiell försvagning av de amerikanska företagen

Tabell 2.1 Procentuell fördelning av svenska multinationella företags anställda i Sverige och utlandet, 1974–1990, samtliga företag

	1974	1978	1986	1990
Totalt	100	100	100	100
Anställda i Sverige	60	58	51	39
Anställda utomlands	40	42	49	61
Typ av bolag i utlandet				
Producerande	30	31	35	43
Försäljande	7	7	10	10
Övriga	3	4	4	8

Källa: IUIs enkätmaterial.

attraherade investerare från hela världen. Efter 1986 har emellertid EG blivit den helt dominerande mottagaren. Under perioden 1984–1991 attraherade EG svenska direktinvesteringar motsvarande 172 miljarder kronor i nominella värden, vilket kan jämföras med direktinvesteringar för 39 miljarder kronor i USA. EGs ökade betydelse var påtaglig inom praktiskt taget samtliga branscher, även om tillverkningsindustrins andel av direktinvesteringarna sjönk från ca 70 procent i början av 1980-talet till 50 procent mot slutet av decenniet. I figur 2.3 redovisas de totala svenska direktinvesteringarna när fastigheter och återinvesterade vinstmedel exkluderats. Massa- och pappersindustrin dominerade tillverkningsindustrins investeringar i EG under 1989 och 1990.

Den geografiska fördelningen av de utlandsanställda (tabellerna 2.2 och 2.3) visar att den dominerande regionen hela tiden varit EG, som efter en nedgång under det tidiga 1980-talet återigen stärkte sin ställning mot slutet av decenniet. Nordamerikas andel steg mellan 1978 och 1990, i synnerhet vad gäller producerande dotterbolag. U-länderna svarar för en minskande andel av sysselsättningen i producerande dotterbolag, men däremot inte i försäljande. EFTAs andel har varit praktiskt taget konstant över tiden, med en minskning efter 1986 beroende på att tidigare ASEA fallit ur populationen av svenskägda företag i och med bildandet av ABB.

♦ Etableringsformen för utländska dotterbolag har skiftat från nyetablering till uppköp av redan existerande företag. Figur 2.4 visar att trenden är

Tabell 2.2 Procentuell fördelning på region av anställda i svenska multinationella företag i producerande dotterbolag i utlandet 1974–1990

Region	1974	1978	1986	1990
EG	60	59	51	55
EFTA	7	7	7	5
Nordamerika	8	10	21	23
Övriga i-länder	5	4	4	3
U-länder	20	20	17	14
Totalt	100	100	100	100
<i>Andel av anställda i koncernerna totalt</i>	30	31	35	43

Källa: IUIs enkätmaterial.

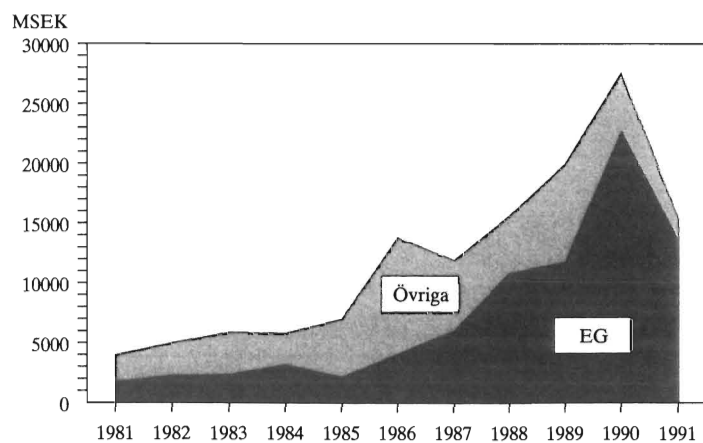
Tabell 2.3 Procentuell fördelning på region av anställda i svenska multinationella företag i försäljande dotterbolag i utlandet 1974–1990

Region	1974	1978	1986	1990
EG	57	51	47	54
EFTA	18	17	17	14
Nordamerika	7	8	12	9
Övriga i-länder	3	9	8	5
U-länder	15	14	15	19
Totalt	100	100	100	100
<i>Andel av anställda i koncernerna totalt</i>	7	7	10	10

Källa: IUIs enkätmaterial.

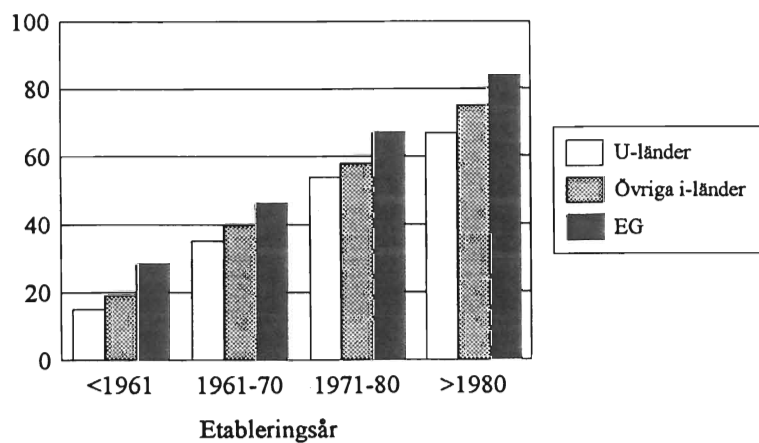
stabil över tiden och densamma i samtliga regioner, men att andelen förvärv är särskilt hög i EG. Ungefär 80 procent av samtliga förvärv under åren 1986 till 1990 ägde rum i EG. Bakom denna utveckling, vilken kan observeras även för investeringar från andra länder, ligger bland annat en ökad förmåga att framgångsrikt tillgodogöra sig redan existerande teknologier och organisationer, samt införliva dem i den egna verksamheten. Med andra egenskaper i bagaget, tenderar likväl uppköpta bolag att förbli mindre integrerade med moderbolagen än nyetablerade dotterbolag.

Figur 2.3 Totala svenska direktinvesteringar (netto) i 1980 års priser, fördelade på EG och övriga länder (fastigheter och återinvesterade vinstmedel är exkluderade)



Källa: Sveriges riksbank.

Figur 2.4 Andelen etableringar i form av uppköp av redan existerande företag, över tiden i skilda regioner, procent



Källa: IUIs enkätmaterial.

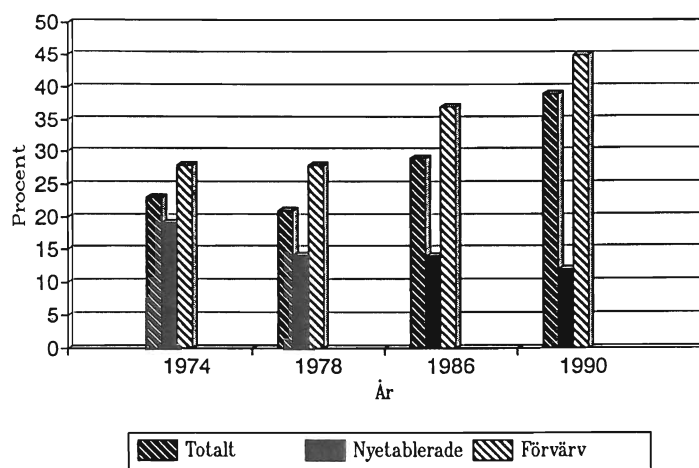
♦ Andelen dotterbolag som saknar import från Sverige har ökat kraftigt. Detta gäller i synnerhet för förvärvade bolag och för verksamheten i EG – där förvärven ökat mest. Figur 2.5 visar den påtagliga skillnaden mellan förvärvade och nyetablerade företag inom EG. Av alla förvärvade dotterbolag saknade 45 procent import från den svenska koncern delen år 1990. För de ”nyskapade” dotterbolagen är det istället en minskande andel som inte importerar överhuvudtaget från Sverige. Som diskuteras i Andersson m.fl. (1993), kan den här utvecklingen vara ett uttryck för fler horisontellt integrerade dotterbolag i EG, det vill säga enheter som framställer likartade produkter i olika länder. Alternativt står orsaken att finna i strategiskt betingade företagsuppköp eller enheter som är vertikalt integrerade med andra enheter i utlandet, dock ej med verksamheten i Sverige.

♦ De producerande dotterbolagen i EG är mer väsentliga som mottagare av export från de svenska moderbolagen än vad som är fallet i andra regioner. Dotterbolagen i EG har samtidigt blivit mer exportinriktade, vilket delvis är en naturlig följd av den pågående marknadsintegrationen, vilken underlättar försäljning över landgränserna inom EG. Dotterbolagen har också fått en klart ökad benägenhet att exportera tillbaka till moderbolagen i Sverige. Utvecklingen här skiljer sig betydligt från vad som kan observeras i andra regioner (Andersson 1993a).

♦ Inomföretagsexporten från Sverige till dotterbolagen i utlandet fick en markant förändrad sammansättning i slutet av 1980-talet, vilket framgår av figur 2.6. Medan exporten till dotterbolagen fram till 1986 hade bestått av färdigvaror och insatsvaror till ungefär lika delar, ökade insatsvarornas andel därefter från 48 procent till 68 procent 1990. Inomföretagsexporten skiftade mot en större andel insatsvaror i praktiskt taget alla regioner, men förskjutningen var särskilt kraftig i exporten till dotterbolagen i EG, med en ökning från ca 50 till 75 procent.

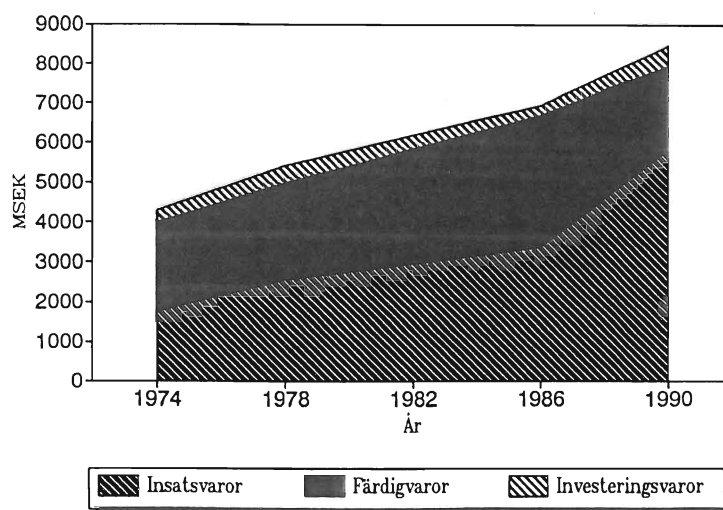
Ovanstående genomgång pekar på omfattningen av utlandsverksamheten, tyngdpunkten på verksamhet i EG snarare än andra regioner, samt betydelsen av om de multinationella företagen länkar sina aktiviteter i Sverige till den ofta långt större verksamheten i utlandet, och i så fall på vilket sätt. Som vi sett har nedgången för produktionen i Sverige överträffats av de svenska företagens expansion i utlandet. Detta behöver inte vara negativt, eftersom

Figur 2.5 Andelen dotterbolag i EG utan import från Sverige, totalt, för nystartade företag och för uppköpta företag, procent



Källa: IUIs enkätmaterial.

Figur 2.6 Exporten till de producerande dotterbolagen i utlandet fördelad på insatsvaror, färdigvaror och kapitalvaror, genomgående företag



Källa: IUIs enkätmaterial.

framflyttade positioner utanför landets gränser kan vara nödvändiga för industrins överlevnad i Sverige. En allt större del av verksamheten i utlandet är emellertid inte alls länkad till hemmaverksamheten vad gäller exporten, samtidigt som produktionen i hemlandet i allt högre grad inriktas på export av insatsvaror till mer långtförädlade enheter i utlandet.

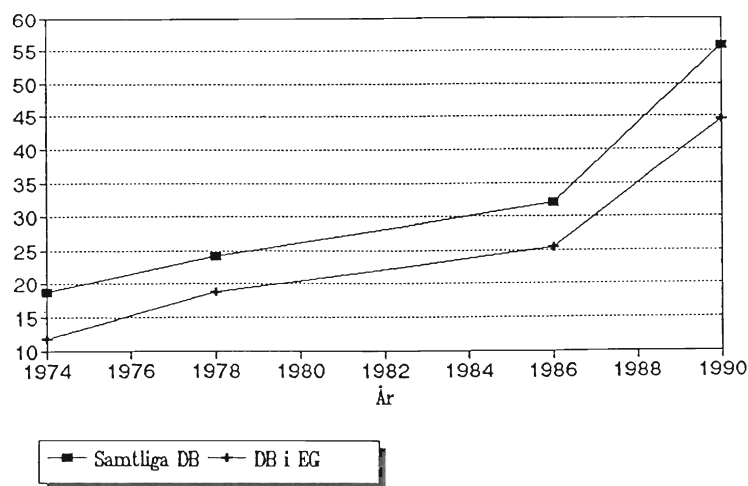
Utlandsexpansionens effekter

Frågan om hur utlandsinvesteringar påverkar verksamheten i hemlandet har länge varit kontroversiell. I tidigare studier har fokus mestadels legat på effekterna av produktion i utlandet på värdet av exporten från hemlandet. Det är väl känt att utlandsinvesteringar å ena sidan leder till att tidigare export ersätts med lokal produktion. Å andra sidan ökar möjligheterna att anpassa produkterna till utländska marknader och förbättra servicen, vilket kan ge större total försäljning och mer export av insatsvaror och kompletterande försäljning av färdigvaror hemifrån. Nettoeffekten beror av hur mycket export som ersätts och hur mycket som tillkommer. Baserat på studier av amerikanska respektive svenska företag, fann Bergsten m.fl. (1978) och Swedenborg (1982) positiva effekter av utlandsinvesteringar på exporten från hemlandet.

Bilden av huvudsakligen positiva effekter på hemmaverksamheten har dock blivit tvivelaktig i och med att utvecklingen skiljer sig så markant mellan industrin i Sverige och de utländska koncerndelarna. Därtill har de tidigare studierna haft begränsad tillgång på företagsdata. Bland annat har man förbisett hur exporten från utländska dotterbolag påverkar exporten från hemlandet. I en analys på företagsnivå finner Svensson (1993) att en kraftigt negativ effekt förelegat från slutet av 1970-talet. Som framgår av figur 2.7 ökade exporten dramatiskt mellan 1986 och 1990 från producerande dotterbolag i förhållande till exporten från de svenska moderbolagen, med dotterbolagen i EG ansvariga för merparten av den här förändringen.

Trots att ett negativt samband numera framträder på företagsnivå mellan ökad produktion i utlandet och export från de svenska moderbolagen, är det emellertid omöjligt att veta huruvida verksamheten i Sverige verkligen skulle ha klarat sig bättre utan denna ökning. Expansion i utlandet kan i själva verket ha varit nödvändig för att företagen skulle överleva överhuvudtaget. Det väsentliga är hur verksamheten i utlandet och hemma förhåller sig till varandra, och hur relationen påverkas av underliggande bestämningsfaktorer.

Figur 2.7 Dotterbolagens export genom moderbolagens export från Sverige, för samtliga dotterbolag samt för dotterbolagen i EG, 1974–1990, procent



Källa: IUIs enkätmaterial.

Industrins tillbakagång i Sverige varierar påtagligt mellan branscher. Tabell 2.4 visar visserligen på en mestadels svag personaltutveckling, med undantag för blygsamma ökningar i transportmedelsindustri och kemisk industri samt den mindre kategorin ”övrigt”. Förutom textilindustrin utvecklades trävaru-, metall-, maskin- och elektroindustrierna svagast. I fråga om exportens marknadsandelar framstår emellertid en klart differentierad bild. Medan den svenska industrin som helhet förlorade knappt 20 procent av sina världsmarknadsandelar i förhållande till andra OECD-länder mellan 1970 och 1990, återhämtade sig basindustrin mot slutet av 1980-talet. Figur 2.8 visar att den totala nedgången i marknadsandelar nästan enbart härrör från verkstadsindustrin, vilken förlorat över 27 procent. Verkstadsindustrins tillbakagång accentuerades också i slutet av 1980-talet.¹

Parallellt med denna utveckling på aggregerad nivå har industrin i Sverige uppvisat en svag produktivitetsutveckling. Enligt NUTEK (1993) minskade produktiviteten med 20 procent i verkstadsindustrin och 30 procent

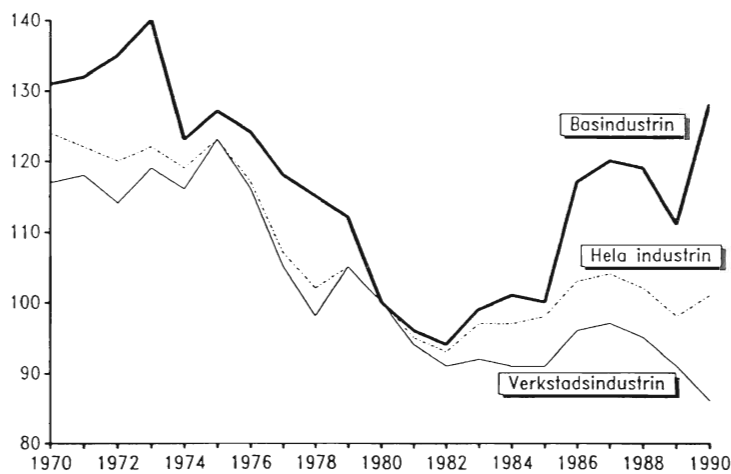
¹ Till basindustrin räknas: gruvor och mineralbrott, trävaruindustri, massa-, pappers- och pappersvaruindustri samt järn-, stål- och metallverk. Verkstadsindustrin utgörs av metallvaru-, maskin-, elektro- och transportmedelsindustrierna.

**Tabell 2.4 Svensk personalutveckling i tusentals anställda, för utvalda industri-
grenar 1970–1989**

	Livs.	Textil	Papp.	Träv.	Kemi	Metall	Maskin	Elektro	Transp.	Övrigt
1970	74,9	76,7	59,2	79,3	65,2	150,2	128,4	71,4	102,6	14,3
1973	71,0	63,0	59,1	79,0	67,6	149,7	125,2	72,6	112,8	14,3
1976	73,6	54,1	62,9	75,4	69,5	156,8	132,4	82,0	125,1	16,6
1979	72,3	41,2	60,9	72,1	67,1	139,7	122,2	79,5	116,9	15,4
1982	68,9	33,7	56,3	59,2	66,1	126,4	107,5	75,8	113,8	14,0
1985	67,9	30,2	54,8	56,0	67,7	119,3	105,8	72,0	113,5	17,2
1988	69,7	26,0	53,7	56,3	69,8	118,5	102,2	67,8	112,6	17,1
1989	69,8	23,1	53,9	56,4	67,1	117,0	102,0	60,4	115,2	20,7
89/70										
%	-6,8	-69,9	-9,0	-28,9	2,9	-22,1	-20,6	-15,4	12,3	44,8

Källa: Bearbetningar av SCBs Tidsseriedatabas.

**Figur 2.8 Sveriges världsmarknadsandelar för basindustri, verkstadsindustri
och hela industrin jämfört med 18 OECD-länder för åren 1970–1990
(1980=100)**



Källa: SINDCOM, NUTEK.

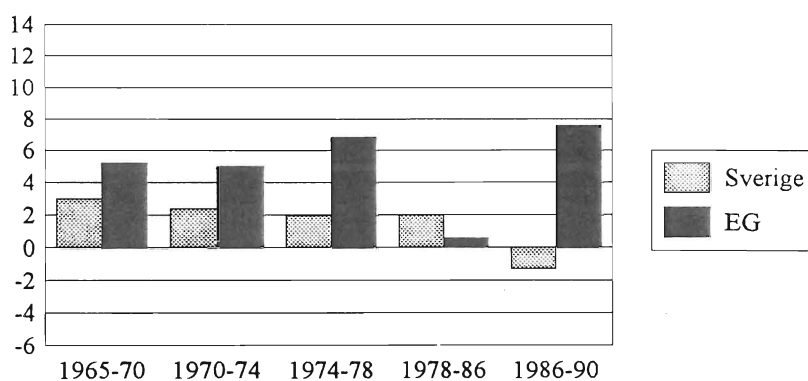
i den övriga industrin mellan 1985 och 1990, främst beroende på en kraftig kapitaltillsats utan motsvarande ökning i produktiviteten. Utvecklingen såg dock mycket annorlunda ut i de svenska och utländska koncerndelarna. Tillväxten i förädlingsvärdet per anställd var negativ i Sverige för genomgående företag¹ i IUIs enkätmaterial under åren 1986–1990, medan dotterbolagen i EG redovisade en förbättring med 5,5 procent om året. Då produktiviteten i Sverige traditionellt legat på en hög nivå har det tidigare ansetts naturligt att tillväxten varit lägre här än i de utländska dotterbolagen. Detta gäller emellertid inte längre, eftersom verkstadsindustrin numera har lika hög produktivitet i EG som i Sverige. Inom basindustrin har produktionen i Sverige alltjämt ca 10 procent högre förädlingsvärde per anställd än i EG.

På företagsnivå framtonar istället ett samband mellan produktivitet-utvecklingen och hur verksamheten organiseras i Sverige och i utlandet. I Andersson (1993a) påvisas en negativ effekt av en ökad andel insatsvaror i exporten till de producerande dotterbolagen i EG på hemmaverksamhetens produktivitetstillväxt. Exportens inriktning mot insatsvaror till producerande dotterbolag i utlandet syns följaktligen vara förknippad med såväl en krympning av den svenska industrin som helhet, som med ett lägre förädlingsvärde per anställd.

Denna bild förstärks ytterligare av observationer rörande förädlingsvärdets utveckling på branschnivå. Figur 2.9 visar att verkstadsindustrin erfor en negativ produktivitetstillväxt i Sverige mellan 1986 och 1990, samtidigt som dotterbolagen i EG uppvisade en årlig tillväxt på nära 8 procent. I basindustrin var bilden snarast den motsatta, med en positiv produktivitetstillväxt i Sverige, och därtill på högre nivå än i EG. Också insatsvaruexportens utveckling visar ett intressant mönster på branschnivå. Som framgår av tabell 2.5 har andelen insatsvaror varit relativt oförändrad över tiden inom råvarunära branscher som bas- och metallindustrierna, både i den totala exporten från Sverige och i exporten till de producerande dotterbolagen. För 1990 uppvisar basindustrin rent av en liten andel insatsvaror i den totala exporten, jämfört med andra branscher. Samma förhållande präglar också metallindustrin, i vilken insatsvarorna väger relativt lätt i den totala exporten. Det är istället verkstadsindustrins övriga branscher, med svag utveckling i Sverige vad gäller både produktivitet och marknadsandelar, som uppvisar en kraftig ökning i andelen insatsvaruexport.

¹ Genomgående företag är företag för vilka uppgifter föreligger från varje enkätstillfälle.

Figur 2.9 Genomsnittlig årlig tillväxt i förädlingsvärdet per anställd inom verkstadsindustrin, procent



Källa: IUIs enkätmaterial.

Tabell 2.5 Andel insatsvaror i exporten från Sverige, totalt och till producerande dotterbolag, samtliga företag, 1974-1990, procent per bransch

Bransch	Andel av	1974	1978	1986	1990
Bas-industri	Export till db	42,9	32,0	54,7	40,5
	Total export	4,7	4,5	4,3	2,7
Kemisk industri	Export till db	21,1	46,3	55,1	78,2
	Total export	3,8	7,3	5,2	16,6
Metall-industri	Export till db	34,6	51,2	28,4	22,7
	Total export	3,6	6,9	9,1	10,9
Maskin-industri	Export till db	35,5	23,3	19,6	27,8
	Total export	7,2	5,1	3,9	4,6
Elektro-industri	Export till db	34,7	34,2	35,8	62,0
	Total export	8,7	5,2	7,2	19,8
Transport-industri	Export till db	71,7	74,9	65,7	94,6
	Total export	9,9	17,6	12,2	25,4
Övrig industri	Export till db	26,1	32,8	64,4	33,8
	Total export	1,1	1,8	6,6	3,7
Hela industrin	Export till db	44,2	45,4	47,4	63,9
	Total export	6,2	7,5	7,9	13,7

Källa: IUIs enkätmaterial.

FoU och den avancerade produktionen

Idag utgör mänskliga kunskaper, forskning och utveckling (FoU) samt förmågan att utnyttja ny kunskap inom produktionen de centrala fundamenten för industriell tillväxt och höjd produktivitet. De svenska multinationella företagen tillhör de mest FoU-intensiva i världen, och merparten av FoU har genom åren varit lokaliserad till Sverige. En viss förskjutning ägde visserligen rum mellan 1986 och 1990, då andelen FoU i utlandet ökade från 14 till 17 procent, men den övervägande delen har likväl stannat i Sverige.

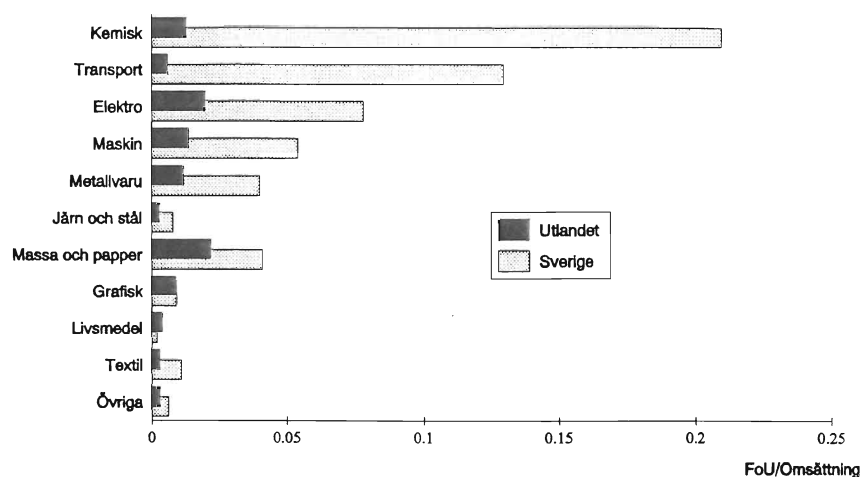
Företagens lokalisering av FoU i Sverige låter sig förklaras av en rad faktorer. Statsmakternas uppmuntran att kvarhålla FoU, bland annat genom förmånliga avskrivningsregler, har troligen varit av mindre betydelse. De låga lönekostnaderna för högutbildad arbetskraft är sannolikt mer väsentliga, liksom tradition och erfarenhet. Vidare medför skal- och samordningsfördelar odelbarheter, vilka gör det fördelaktigt att koncentrera FoU till ett begränsat antal platser. Fortsatt koncentration i Sverige kan då vara att föredra framför flyttning av hela verksamheten. Det är emellertid väl känt att tillgången på FoU måste skiljas från förmågan att tillämpa den. En trade-off har till exempel visats föreligga mellan utveckling av redan existerande kunskap och framtagning av ny (Levitt & March 1988, March 1991). Överbryggningen mellan ny kunskap och kommersiella produkter är förknippad med omfattande incitamentsproblem då en sammankoppling erfordras av olika kompetensområden.

Genom att utlandsinvesteringar medger en expansion av företags totala verksamhet lägger de grunden för ökade FoU-satsningar. Därtill har analyser av amerikanska branschdata funnit att utlandsinvesteringar har ökat den teknologiska kompetensen, utan att detta skulle ha lett till större läckage av kunskap till utländska konkurrenter (Mansfield & Romeo 1980, Mansfield m.fl. 1983). Den svenska industrin har emellertid inte orienterats i riktning mot branscher med hög FoU-intensitet. Högteknologins marknadsandelar har tvärtom försvagats (Ohlsson 1989). Nya empiriska studier av hur FoU sprids inom de svenska multinationella företagen har funnit att ny kunskap i Sverige framför allt lett till höjd produktivitet i de utländska koncerndelarna. Några motsvarande effekter på produktionen hemma har inte erhållits av verksamheten i utlandet, utan dotterbolagens egen FoU-verksamhet har istället visats ha en signifikant positiv effekt på deras förmåga att tillgodogöra sig den kunskap som genererats av FoU i moderbolaget. (Fors 1993a, 1993b).

Figur 2.10 visar FoU-intensiteten i den svenska industrin mätt i förhållande till omsättningen, uppdelad på svenska och utländska koncern- delar. Som synes är kemi-, transportmedels- och elektroindustrierna särskilt FoU-intensiva.¹ En jämförelse med tabell 2.5 visar att den svenska exporten från de FoU-intensiva branscherna, det vill säga transportmedel, elektronik och kemi, hade den klart största övergången mot insatsvaror mellan 1986 och 1990. Samtliga dessa branscher hade en procentuell ökning mellan cirka 50 och 100 procent i andelen insatsvaror i exporten till de producerande dotterbolagen, och mellan cirka 100 och 200 procent ökning i andelen insatsvaror i den totala exporten. Också inom maskinindustrin blev insatsvaruexporten mer framträdande, men ökningen ägde här rum på lägre nivå.

Branscher med en hög FoU-intensitet uppvisar sålunda en särskilt kraftig övergång mot ökad insatsvaruexport, samtidigt som de karakteriseras av en svag produktivitetstillväxt i Sverige och en stark utveckling i EG. Dessa förhållanden pekar på att industrins strukturproblem i Sverige sammanhänger med sämre förhållanden för högteknologisk produktion i vårt land jämfört med EG. Den avancerade produktionen förlades till utlandet, i synnerhet mot slutet av 1980-talet.

Figur 2.10 FoU-intensiteter i Sverige och i utlandet för svenska företag inom olika branscher 1990



Källa: IUIs enkätmaterial.

¹ Det kan noteras att av all FoU utomlands hade elektroindustrin den största andelen 1990, och att dotterbolagen i EG svarade för ca 60 procent (Andersson 1992a).

Orsaker till utvecklingen

Den utveckling som redovisats ovan speglar förändrade betingelser för produktionen såväl i Sverige som i utlandet. Förutom grundläggande landvinningar inom till exempel informationsbehandling, transporter, kommunikation m.m., vilka ökat företagets förmåga att kontrollera produktion på skilda marknader, har integrationsprocessen i Europa skapat möjligheter och risker vilka framtvingat en snabb omstrukturering av företagen. Det har både blivit lättare att anpassa sig till kundernas krav och öka servicen, samt att specialisera produktionen i enlighet med särskilda fördelar i olika länder. Samtidigt har den ökade betydelsen av forskning och ny kunskap, med tillhörande kostnader, lett till ett större behov att bevaka och lära från konkurrenter. Möjligheter att öka den teknologiska förmågan genom samordning av kunskaper och erfarenheter i olika organisationer har bidragit till en expansion av företagsuppköp, allianser, joint-ventures etc. (Andersson m.fl. 1992, Dunning 1993a). Det har också blivit viktigt för svenska företag att flytta fram positionerna för att inte diskrimineras vid offentlig upphandling i förhållande till konkurrenter från EG-länder. Allt eftersom integrationsprocessen i Europa fortgår kommer Sveriges relationer till EG av allt att döma att bli en central bestämningsfaktor för vilka investeringsflöden som i framtiden kan förväntas över gränserna.

Också företag från de andra EFTA-länderna expanderade sin verksamhet i EG i slutet av 1980-talet. Uppgången har dock inte i något fall varit lika stor som för svenskt vidkommande, och obalansen mellan utgående och ingående investeringar har inte varit i närheten av det svenska fallet (Leskelä & Parviainen 1990). Detta faktum, liksom de mönster som observerats på branschnivå, understryker betydelsen av förändrade betingelser för produktion i Sverige.

Olika faktorer har här spelat in och samverkat. Nya möjligheter att finansiera utlandsinvesteringar från Sverige, kreditmarknadernas avreglering och utlandslånenormen skapade tillsammans med den offentliga sektorns fortsatta expansion en hög alternativkostnad för kapital i Sverige och underlättade investeringar i produktion utomlands. Kopplingarna mellan svag produktivitet utveckling inom verkstadsindustrin och övergång till insatsvaruexport i högteknologiska branscher pekar emellertid framför allt på en oförmåga att nyttiggöra ny kunskap för produktion i Sverige, vilket i sin tur fäster uppmärksamheten på mekanismerna för att stimulera kompetensutveckling i produktionen.

Tillgången på utbildad arbetskraft var begränsad i Sverige under 1980-talet, delvis beroende på inriktningen hos den högre utbildningen och konkurrensen från den offentliga sektorn. Andelen högskoleutbildade tekniker, i procent av den totala arbetskraften, har exempelvis bedömts vara mindre i Sverige än i de viktigaste konkurrentländerna (Ohlsson och Vinell 1987). Utbudet av mänskliga kunskaper är dock av underordnad betydelse i förhållande till arbetsmarknadens funktionssätt, vilket skapat svaga incitamentsstrukturer och hämmat kompetensutvecklingen inom produktionen. Dessa frågor diskuteras vidare i kapitel 5. Det kan emellertid noteras här att centrala löneavtal i första hand eftersträvat en utjämning av löneskillnader, medan långtgående reglering av löner, anställningsförhållanden, ledighet etc., hämmat mekanismerna för att stimulera produktiviteten. Medan löneavtalen varit orelaterade till produktivitetens utvecklingen har arbetsmarknadens överhettning gett löneglidning som överskridit produktivitetens ökningarna och bidragit till inflation.

Avsaknaden av karriärvägar och effektiva belöningsystem för kompetensuppbyggnad har blivit särskilt påtaglig på fabriksgolvet, samtidigt som en konstlad uppdelning mellan arbetare och tjänstemän blockerat samarbete och utväxling av kunskaper mellan olika kompetensområden. Internationellt sett låga löner för forskare och ingenjörer har visserligen gett kostnadsfördelar inom FoU-verksamhet och en stark produktutveckling, men den relativt låga statusen och motivationsnivån för kvalificerade yrkesarbetare har bidragit till satsningar på avancerad industriproduktion i utlandet.

Vi kan observera hur den svenska industriproduktionen förblivit koncentrerad kring ett relativt litet antal produktområden huvudsakligen baserade på innovationer som ligger långt tillbaka i tiden. Trots den generellt sett höga FoU-intensiteten i svensk industri har ett begränsat antal nya produkter kommit fram, medan däremot de redan etablerade har vidareutvecklats. Detta speglar också beroendet av storföretag i den svenska ekonomin. Som diskuteras vidare i kapitel 4, har företagsbeskattningen, lönepolitiken, trygghetslagarna på arbetsmarknaden etc., genomgående gynnat stora, redan existerande företag, medan utvecklingen av nya framgångsrika företag blivit begränsad. Stora företag åtnjuter visserligen fördelar genom skalekonomier, vilka bland annat underlättar satsningar på världsmarknaden. Små och nystartade företag är emellertid i regel mer flexibla, och är viktiga för att produktion skall kunna ställas om och nya produkter utvecklas. Frågan gäller därmed inte huruvida vi skall satsa på stora *eller* små företag. Vi behöver

fungerande incitamentsstrukturer på arbetsmarknaden och en effektiv kapitalmarknad som medger både att de stora svenska företagen kan vidareutveckla avancerad produktion i Sverige, och att små nya företag formas i ett fruktbart samspel med de större redan etablerade företagen. Detta är inte minst väsentligt för en framgångsrik utveckling av den privata tjänstesektorn. Tjänster blir allt mer betydelsefulla för identifieringen av nya produktområden, och för förmågan att nå ut till nya marknader.

Framtiden

Det kan noteras att tillväxten i världsekonomin minskat sedan oljekriserna under 1970-talet, och att liberaliseringen av världshandelssystemet stannat upp på grund av nya former av protektionism och hittills verkningslösa försök att hantera dessa i multilaterala förhandlingar. Förändringarna i olika branscher, liksom tjänstehandels expansion, har skapat en alltmer framträdande ställning för differentierade produkter med högt förädlingsvärde vars produktion bygger på mänskliga kunskaper och effektiv hantering av modern teknologi. Produkter och investeringar vilka har en intensiv användning av billig arbetskraft och råvaror möter däremot förhållandevis svag efterfrågan och hård priskonkurrens (Andersson 1992b).

Industrins utveckling i Sverige rimmar således illa med trenderna i världsekonomin som helhet. Detta behöver inte innebära något problem, givet att vårt lands produktion är mest konkurrenskraftig inom råvarubaserad och/eller lågförädlade verksamhet. Av allt att döma förutsätter detta dock fortsatt pressade kostnader och sjunkande reallöner. Konkurrensen från framför allt nya industriländer kommer knappast att minska, och i den mån Östeuropa får fart på sina ekonomier ökar konkurrensen ytterligare. Dystra utsikter för det internationella handelssystemets regelverk, med Uruguay-rundans kräftgång, bäddar sannolikt för fler svårigheter för relativt odifferentierade produkter. Mot denna bakgrund är det berättigat att tala om en strukturstress i svensk industri vad gäller såväl storlek som inriktning. Denna kris har blivit särskilt påtaglig genom förändringarna i slutet av 1980-talet.

I nuläget riktas stor uppmärksamhet på Sveriges akuta svårigheter. Skattereformen har effektivt ökat det tidigare extremt låga hushållssparandet. Samtidigt har en svag inhemsk efterfrågan, räntechocker samt finans- och fastighetskriser lett till lågt kapacitetsutnyttjande, utslagning av industri,

stigande arbetslöshet och ett växande statligt budgetunderskott. Kostnadsläget har dock sänkts kraftigt, främst genom lägre arbetsgivaravgifter och en *de facto*-devalvering sedan kronans anknytning till ECUn övergivits. Stort hopp sätts i detta läge till exportindustrin, och att flödena av utlandsinvesteringar skall vända. Figur 2.3 visar att en nedgång ägde rum i utflödet under 1991, vilket följdes av att utflödet praktiskt taget upphörde under 1992. Under 1991 och 1992 noterades samtidigt en kraftig ökning i inflödet av direktinvesteringar till Sverige.

De akuta svårigheterna är emellertid i hög grad framdrivna av de underliggande strukturproblem som funnits i ekonomin sedan lång tid, och vilka i stor utsträckning kvarstår. Behovet av åtgärder gentemot de kortsiktiga problemen får inte överskugga betydelsen av att ta itu med de långsiktiga. En fortsatt hög alternativkostnad för kapital i vårt land och fokus på pressade lönekostnader snarare än en lönesättning som uppgraderar det kvalificerade yrkesarbetet, uppmuntrar till kompetensutveckling och stimulerar samverkan mellan tjänste- och varuproduktion, kommer sannolikt att leda den svenska industrin vidare på redan inslagna spår.

I nuvarande situation har få svenska företag ett trängande behov av att investera i EG, då deras positioner redan är framflyttade och den rådande konjunkturen kräver en konsolidering av den finansiella ställningen. Risken är emellertid att den avancerade produktion som på sikt har förutsättningar att expandera, fortsätter att utvecklas i utlandet, medan produktionen i Sverige inriktas på verksamhet med lågkostnadsprofil och begränsat kunskapsinnehåll. En sådan utveckling lägger inte grunden för ett ökat välstånd i framtiden.

Det bör betonas att de svenska företagens investeringar i EG inte i sig skall uppfattas som ett huvudproblem för svenskt vidkommande. Snarare borgar företagens strukturer för att EG-marknadens tillgänglighet för export från Sverige bör vara mycket god under rätt betingelser. Utformningen av Sveriges förhållande till EG, inom EES eller i form av ett eventuellt medlemskap, kommer att vara väsentlig för hur företagen disponerar sin verksamhet över landgränserna i framtiden. Om företagen skall välja att uppgradera verksamheten i Sverige är dock ytterst beroende av förutsättningarna för produktionen inom vårt land. Utmaningen står i att utnyttja de kostnadsfördelar vi vunnit, utan en fortsatt kantring mot lågförädlade standardiserad verksamhet i Sverige. För att detta skall vara möjligt krävs förändringar i arbetsmarknadens och kapitalmarknadens funktioner. Mycket

skulle vara vunnet med högre acceptans för belöningssystem som stimulerar produktivetsförbättringar och mekanismer som gör det trovärdigt att löneökningar kopplas till produktivetsförbättringar. Därtill erfordras en ansvarsfull hantering av problemen i det finansiella systemet, så att alternativkostnaden för produktiva investeringar kan komma ner på en varaktigt lägre nivå.

För att de senaste decenniernas utveckling för industrin i Sverige skall kunna vändas, vårt land åter bli en attraktiv lokalisering för avancerad produktion och ett fruktbart samspel kunna frodas mellan stora och små företag liksom mellan tjänste- och industriverksamhet, krävs att kompetensutveckling och utnyttjandet av ny kunskap sätts i centrum för produktionsprocessen.