

INTERNATIONALISERING, DIREKTINVESTERINGAR OCH VIKTEN AV INFORMATION

Thomas Andersson
Industriens Utredningsinstitut (IUI)

Augusti 1992

Sammanfattning

Den fortgående internationaliseringen minskar utrymmet för ekonomisk politik i enskilda länder. Den främsta bäraren av utvecklingen är direktinvesteringarna, vilka i huvudsak gynnar välfärden. Sveriges situation karakteriseras dock av en betydande obalans med långt större utflöden än inflöden. Vår framtida utveckling blir beroende dels av villkoren för utbyte med andra länder och dels av faktormarknadernas utformning inom landet. Om inte grunden för den svenska välfärden ska urholkas krävs aktiva åtgärder vad gäller investeringsklimatet, kunskapsuppbyggnad och tillgång på information.

Introduktion

Förutsättningarna för den nationella välfärden har förändrats under de senaste decennierna. Internationaliseringen skapar ett starkt samband mellan utvecklingen i olika länder. Enskilda regeringar får allt mindre utrymme för traditionell finans- och penningpolitik. Samspelet mellan nationalstaterna och de gränslösa företagen ställer nya krav på ekonomiska modeller och på underlaget för ekonomiska beslut.

Denna studie ger en kort överblick av internationaliseringen och dess konsekvenser för framförallt svensk del. Bl a utnyttjas IUI:s databas över samtliga svenska industriföretag med dotterbolag i utlandet, vilken möjliggör observationer av utvecklingen över tiden inne i företagen över landgränserna. Avgörande för utvecklingen framöver blir villkoren för utbytet med andra länder, liksom utformningen av faktormarknaderna inom Sverige. En huvudsaklig slutsats är att aktiva åtgärder krävs för att stärka våra förutsättningar för kunskapsintensiv verksamhet.

Direktinvesteringar

Den främsta bäraren av internationaliseringen är det s k multinationella företaget, vilket äger och kontrollerar produktionsfaktorer i mer än ett land. Multinationella företag utövar kontroll över utländska dotterbolag genom direktinvesteringar, med vilket avses tillräckligt stora aktieposter för att etablera ett påtagligt och långvarigt inflytande. Direktinvesteringarna har ökat kraftigt sedan 1960-talet, och har i flera avseenden stöpt om världsekonomin. Merparten av teknologiflödena mellan länder, liksom en stor del av varuflödena, äger idag rum inom de multinationella företagen.

Landvinningar inom t ex informationsbehandling och kommunikation har ökat företagets förmåga att etablera sig på skilda marknader. Därigenom kan de lättare anpassa sig till speciella krav, förbättra informationsunderlaget och öka servicen till kunderna. Samtidigt kan produktionen specialiseras i enlighet med förhållandena i olika länder. För många större företag har internationalisering blivit nödvändigt för överlevnad. Mindre och medelstora företag kan i många fall dock inte klara de kostnader som krävs för expansion i utlandet.

De flesta multinationella företag har sin bas i industrialiserade länder.¹ På mottagarsidan har u-länderna sedan 1970-talet kommit i skymundan, även om deras andel ökat något de senaste åren. Med det relativt utvecklade Ostasien som undantag är direktinvesteringar mestadels en affär mellan industrialiserade länder, varigenom stora företag övertar kontrollen av samarbetspartners eller konkurrenter. Upprättandet av nya företag utomlands har blivit mer sällsynt. De största investeringarna har ägt rum i industisektorn, samt i finansiella och andra tjänster. Produktion baserad på kunskap och högteknologi har genomgående fått en alltmer framträdande roll (Andersson, 1992a).

Sverige tillhör de länder som har allra störst utlandsinvesteringar i förhållande till ekonomins storlek. Tabell 1 visar in- och utflödena för olika OECD-länder mellan 1981 och 1990. Tredje kolumnen visar att Sverige här erfarit en obalans som överträffas endast av Japan. Obalansen accentuerades i slutet av 1980-talet då de svenska företagen investerade våldsamt i EG. EGs vikt som mottagare av svenska direktinvesteringar framgår av Figur 1, vilken också visar på en nedgång i utflödet under 1991.² En uppgång har även noterats under 1991 och 1992 i flödet av direktinvesteringar till Sverige, men det är ännu för tidigt att tala om ett trendbrott.

Internationaliseringen har fått många betydande effekter. Låt oss till att börja med beakta några övergripande förändringar, för att därefter se närmare på specifika områden, inklusive konsekvenserna för Sverige.

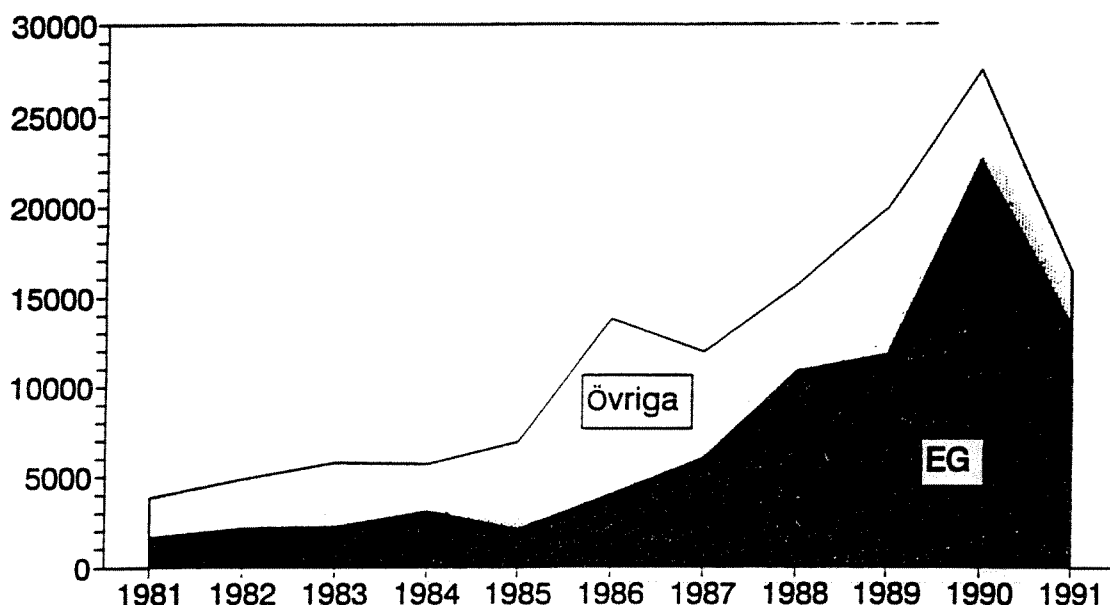
Tabell 1: OECD-ländernas direktinvesteringar 1981-1990

Land	Genomsnitt utgående direktinvesteringar (miljarder USD)	Genomsnitt ingående direktinvesteringar (miljarder USD)	Ingående direktinv. i relation till utgående,
Sverige	45	8	0.18
Finland	12	3	0.25
Norge	9	5	0.56
Österrike	4	3	0.75
Schweiz	32	12	0.38
Storbritannien	188	122	0.65
Västtyskland	86	18	0.21
Frankrike	86	43	0.50
Italien	28	25	0.89
Nederländerna	52	28	0.54
Belgien + Lux.	21	28	1.33
Spanien	8	46	5.75
USA	174	366	2.10
Kanada	37	11	0.30
Japan	186	3	0.02
Australien	23	39	1.70

Källa: OECD/DAF. Skattningar baserade på officiell betalningsbalansstatistik konverterad till US-dollar.

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.

Övergripande förändringar

Ekonomerna hade till en början svårt att förstå framväxten av direktinvesteringar och expansionen av handel inom branscher och enskilda företag. I motsats till portfölj-investeringar låter sig direktinvesteringar inte förklaras av skillnader mellan länder i avkastningen på kapital. Den nu förhärskande synen förklarar multinationella företag med existensen av företagsspecifika tillgångar vilka med fördel kontrolleras och lokaliseras på skilda marknader (Dunning 1977; Caves 1982).

Framväxten av multinationella företag, med väldiga administrativa resurser och en oberoende ställning gentemot nationalstater, har bidragit också till mer övergripande förändringar i de ekonomiska modellerna. Följande nya insikter kan nämnas;

- 1) individer och företag agerar konsekvent över tiden och på basis av förväntningar vilka kan betraktas som "rationella",
- 2) organisationers interna utformning samverkar med externa marknader,
- 3) transaktionskostnader begränsar marknadens och organisationers funktionssätt,

- 4) statsmakter och offentliga institutioner hör också till marknadens aktörer, samt
- 5) det är väsentligt med koordination av politiken i olika stater.

Attityderna gentemot det ekonomiska utbytet mellan världens länder har också påverkats. De fattiga ländernas syn på multinationella företag var t ex länge kritisk, och deras agerande kännetecknades under 1960 och 1970-talen av omfattande exproprieringar av framförallt råvarunära verksamhet. Numera utgör avsaknaden av investeringar det stora problemet för många u-länder. USA och vissa europeiska länder har däremot blivit tveksamma till inflödet av japanska investeringar, och nya policy-instrument har utvecklats för att söka bromsa deras framgång. Samtidigt har förhandlingarna kring det multilaterala regelverket kört fast i den s.k. Uruguay-rundan, medan en fortsatt liberalisering av handeln äger rum på regional nivå. Inom Västeuropa eftersträvas full rörlighet för varor, tjänster, kapital och arbetskraft. Slutmålet har formulerats som en politisk och monetär union.

Utvecklingen i Europa är långt ifrån bekymmersfri, vilket framgått med skärpa bl a genom turbulensen på kapitalmarknaderna. Kostnaderna för Tysklands återförening, tillsammans med en djupt rotad skräck för inflation, drev i början av 1990-talet upp realräntorna och ledde till övervärderade växelkurser i hela Europa. På många håll ökade den redan höga arbetslösheten och de offentliga underskotten, liksom underskotten i handelsbalansen. Förhoppningarna att en monetär union snabbt skulle förbättra situationen är dess värre starkt överdrivna. Det finns stora potentiella vinster att hämta, men inför innan de nödvändiga förutsättningarna uppfyllts i form av pris- och löneflexibilitet samt rörlighet på faktormarknaderna, skulle en monetär union tvärtom verka destabiliserande. Därmed kommer vi även för åtskilliga år framöver att tvingas handskas med internationaliseringen på nationell och mellanstatlig nivå.

Svårigheterna att skapa stabila och pålitliga regler för utbytet mellan världens länder visar på inneboende spänningar i utvecklingen. Då konkurrensförhållandena förändras har enskilda grupper och länder svårt att ge upp de positioner som uppnåtts. Samtidigt varierar förmågan att försvara sina intressen beroende på asymmetrier i information och förhandlingstyrka. Konsumenterna är t ex i regel dåligt organiserade och har svårt att försvara sina intressen. Det är emellertid omöjligt att i längden negligera förändrade konkurrensförhållanden och utestänga förändringar i omvärlden. Införandet av skyddade verkstäder straffar sig snabbare än tidigare, vilket illustreras inte minst av planekonomiernas kollaps.

Hur bör vi utforma våra relationer med andra länder, och vad kan göras här hemma? Innan vi närmare beaktar sådana frågor är det viktigt att ha en uppfattning om hur de multinationella företagen påverkar välfärden.

De multinationella företagen och välfärden

De multinationella företagens roll för välfärden har länge diskuterats. Kapitalflöden betraktades traditionellt som positiva då skillnader mellan länder i marginell produktivitet förväntades utjämnas. Multinationella företag ansågs också fördjupa den

internationella arbetsfördelningen. Enligt Vernons (1966) produktcykelteori anpassas produktionen över tiden till faktorkostnaderna i skilda länder. Den s.k. beroendeskolan ansåg dock att världländer degraderas till underdånig periferi. Samtidigt anförde studier i hemländerna till en början att utlandsverksamheten berövar dem kapital och arbetstillfällen.

Efter hand har bilden nyanserats. Effekterna av direktinvesteringar beror av företagets samspel med lokala aktörer. I första hand transfereras kunskap och speciella förmågor inom t ex organisation, styrning, distribution, teknologi, etc. Världländer bör göra vinster eftersom företag inte kan lägga beslag på alla fördelar som uppstår till följd av deras investeringar. Positiva stimulanser har påvisats bl a genom hårdare konkurrens och "spillovers" av teknologi. Å andra sidan förekommer också negativa effekter, och världlandets agerande är här av stor betydelse. Mindre konkurrens på grund av att utländska företag etablerar monopol förekommer t ex främst då direktinvesteringar motiveras av handelshinder. För hemländerna är internationalisering i regel en fördel genom att företagets konkurrenskraft ökar, och hemlandet kan behålla de verksamheter för vilka det har bäst förutsättningar. Å andra sidan kan värdefulla tillgångar och förmågor förloras till utlandet. De obalanser mellan utflöden och inflöden som hittills karakteriserat den svenska utvecklingen väcker oro för det senare.

Några generella svar på frågan om hur de multinationella företagen påverkar välfärden finns sålunda inte. Låt oss se närmare på effekterna inom några enskilda områden: handel, teknologiöverföring och miljö.

Handel

Frågan om huruvida investeringar och handel är komplement eller substitut låter sig inte utan vidare besvaras. De svenska utlandsinvesteringarna har t ex bidragit till att vår export vuxit långsammare än de svenska företagens försäljning utomlands. Detta behöver dock inte innebära att exporten utvecklats långsammare än den annars skulle ha gjort.

Utlandsinvesteringar inriktade på utländska marknader leder till att tidigare export ersätts med lokal produktion. Å andra sidan ökar möjligheterna att serva utländska kunder, den totala försäljningen ökar och möjliggör större export av insatsvaror. Det slutliga utfallet beror av hur mycket export som ersätts och hur mycket som tillkommer. Vid en jämförelse mellan japanska dotterbolag i USA och amerikanska i Japan hävdar Encarnation (1992) att de förra genererar mer export från hemlandet på grund av den hårdare kontroll som utövas av japanska moderbolag. För de svenska företagen visar Svensson (1993) att tidigare positiva effekter av utlandsinvesteringarna på den svenska exporten med tiden förbytts i negativa, särskilt då exporten från dotterbolag i utlandet relateras till exporten från hemlandet. Dotterbolagens benägenhet att importera från Sverige har utvecklats svagt sedan 1974, medan deras benägenhet att exportera tillbaka till Sverige istället ökat kraftigt (Andersson, 1992b).

Denna utveckling signalerar problem inte minst för mindre och medelstora företag i Sverige. Dessa är ofta beroende av att kunna leverera till de multinationella företagen - vilka också fungerar som deras brygga till utländska marknader.

Braunerhjelm (1991) har funnit en begränsad förmåga hos svenska småföretag att svara upp mot de krav på omställning som internationaliseringen medför, och att de i allt högre grad förlorar sin ställning som leverantörer. Framförallt Japan ger exempel på att små företag kan lyckas internationellt, men relationerna mellan japanska företag är särskilt täta och specialiserade. Jämfört med Sverige visar Fredriksson (1992) också på mer offentlig infrastruktur i Japan som understödjer internationaliseringen av små företag.

Teknologiöverföring

En breddning av den internationella basen gör det möjligt att bära större investeringar i forskning och utveckling (FoU). De svenska företagens internationalisering har bidragit till att Sveriges ekonomi är en av de mest högteknologiska i världen, trots vår inriktning på råvarunära branscher. För 1987 uppgick t ex Sveriges totala utgifter inom FoU till nära 3 procent av BNP, vilket placerade oss på tredje plats efter Schweiz och Japan (OECD, 1989). Ohlsson (1982) m fl har hävdad att ny kunskap lett till ny produktion främst i utlandet. Undersökningar av spill-over effekterna inom företagen visar också att FoU i hemlandet skapat produktivitetsförbättringar i utlandsverksamheten, medan FoU i de utländska dotterbolagen inte synes höja produktiviteten i Sverige (Fors, 1993).

Multinationella företag tenderar att behålla FoU-verksamhet i den hemmiljö som de är mest förtrogna med. Sverige har också relativt låga kostnader för välutbildad arbetskraft, och god infrastruktur.³ Som framgår av Figur 2, har en marginell ökning ägt rum över tiden i andelen FoU som lokaliseras i utlandet. Efter en nedgång av andelen FoU i utlandet 1986 till 13 procent, skedde en ökning till 17 procent 1990.

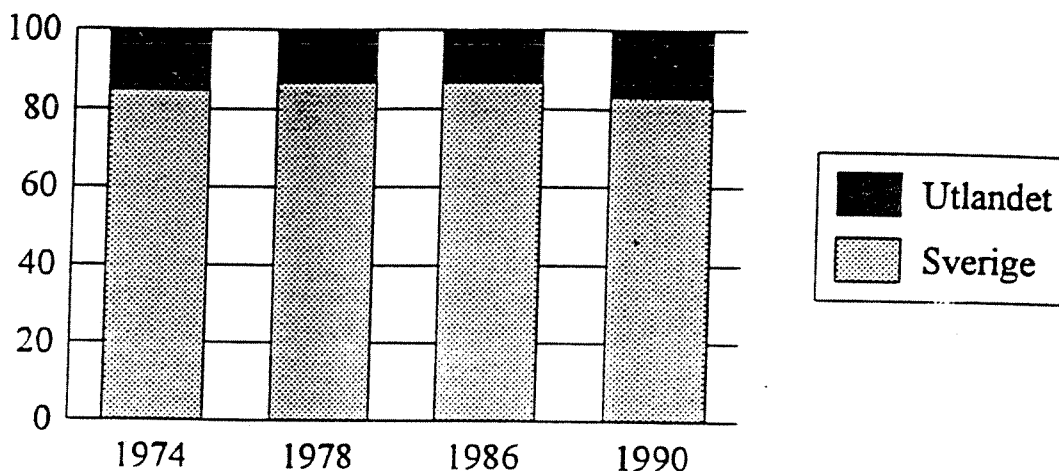
FoU-verksamhet är i hög grad beroende av den allmänna utbildningsnivån och av en fungerande infrastruktur. Förenklat kan man tala om skilda jämviktslägen, där multinationella företag anpassar sitt kunskaps- och informationsinnehåll på olika marknader till de förhållanden som är rådande där. Agerandet hos nationella företag är också betydelsefullt.⁴ Närhet till andra företag med stora FoU-satsningar ger synergifördelar. Strategiska överväganden blir därtill framträdande i uppköp av andra företag, vilket kan motiveras av önskemål om att ta över teknologier för bruk på annat håll, snarare än för vidareutveckling den uppköpta verksamheten.

Miljö

Walter (1972) förutspådde att en omflyttning av förorenande verksamhet skulle äga rum från rika länder med relativt strikta miljökrav till fattigare länder med andra prioriteter. Detta är en fördel om verksamheter därigenom flyttas dit nedsmutningen gör minst skada, vilket nyligen föranledde ett omstritt inofficiellt världsbanks-PM att propagera för lokalisering av miljöfarlig produktion i u-länderna. Inom EG finns besläktade tankegångar i form av beslutanderätt om avfallshantering

på lokal nivå. I praktiken är de som drabbas av miljöskador ofta omedvetna om dem, eller oförmögna att göra sig hörda i den politiska processen, vilket innebär att

Figur 2: Andelen FoU lokaliserad i Sverige och i utlandet för svenska multinationella företag



Källa: IUI:s enkätmaterial.

statsmaktens agerande kan vara en dålig värdemätare på var utsläpp bör lokaliseras. Vissa utsläpp, som t ex CFCs och CO₂, ger dessutom samma effekter oavsett var de äger rum.

Någon större omflyttning av förorenande industrier har dock inte observerats. Konsekvensen av företags hot om utflyttning, eller utsikterna av utslagning, på grund av lägre miljökrav på annat håll, är snarare att reningskraven blir lägre över lag än vad de annars skulle vara. Därigenom kan internationalisering sägas bidra till miljöförstöringen. Orsaken står dock att finna i "andra" länders beredvillighet att "offra" miljön, samt bristande vilja eller förmåga att reglera gränsöverskridande utsläpp. Problemen kan endast lösas genom bättre förutsättningar för mellanstatliga överenskommelser. Det ska också noteras att multinationella företag har en stor potential för utveckling och spridning av miljövänlig teknologi. Då konsumenterna i allt högre grad uppskattar "rena" produkter och produktionstekniker, är tillgången på tillförlitlig information om företagens beteende väsentlig för deras intresse av att förverkliga denna potential.

Framtiden och slutsatser för politiken

Ovanstående genomgång visar på komplexa samband mellan internationaliseringen och välfärden. Effekterna på exempelvis handel, teknologi och miljö beror på spelet mellan företagen och enskilda länder. Genomgående framtonar kompetensutveckling och informationshantering som nyckelfaktorer för förmågan att kunna behålla eller attrahera de verksamheter som idag är expansiva i världsekonomin.

Detta gäller inte minst för svenskt vidkommande. Vår belägenhet i Europas utkant ses ofta som negativ för våra möjligheter att kvarhålla eller locka till oss attraktiv verksamhet. Geografiska avstånd har dock främst betydelse vad gäller behovet av närhet till, och utbyte med, annan kunskapsintensiv verksamhet, medan avståndets betydelse kan minska i andra avseenden genom utvecklingen av kommunikationerna.

Sverige har vidare fördelar i form av en förmånlig bolagsbeskattning, en i vissa avseenden attraktiv miljö och, alltjämt, stabila sociala förhållanden och en kvalificerad arbetskraft. Därtill har många multinationella företag disponerat "färdigt" sina positioner på de centrala västerländska marknaderna, och ökar nu sina ansträngningar på annat håll (UNCTC, 1992). Sverige kan i det skedet betraktas som centralt beläget i Nordeuropa och en viktig länk till reformerade ekonomier i Östeuropa.

Vi kan emellertid inte slå oss till ro med utsikter om möjligheter. Den svenska industrin präglas alltjämt av ett beroende av stora och i hög grad internationaliserade företag. För att dessa ska förmås expandera i hemlandet, liksom utländska företag förmås att förlägga produktion hit, ställs långtgående krav på lättillgänglig information och god infrastruktur, så att fördelarna jämfört med satsningar i andra mer centralt belägna länder överväger. Om förutsättningarna för produktion inte är de rätta i vårt land, kan svenska företag istället köpas upp som ett sätt att komma åt teknologin för annan verksamhet.

Utformningen av spelreglerna för utbytet med andra länder, både inom vårt närområde och globalt sett, blir också väsentliga för Sveriges möjligheter. En lokalisering här måste vara förenlig med handel på lika villkor med Västeuropas övriga marknader. De svenska företagen har också anpassat sig väl till en öppen världsekonomi och skulle lida stor skada av ett försvagat multilateralt handelssystem. Konsekvenserna skulle bli än allvarligare för Sverige som land. Men insatser behövs hemmavid under alla omständigheter. Låt mig kort ange några viktiga och inbördes relaterade områden där aktiva åtgärder synes vara motiverade:

- Sveriges kapitalmarknad har, liksom hos de andra nordiska länderna, länge präglats av självtillräcklighet i en alltför skyddad sektor. Resultatet har blivit en beroendeställning för små kunder gentemot stora banker och finansbolag. Då kreditmarknaderna liberaliserats har incitamenten till effektiv anpassning varit alltför svaga (Oxelheim, 1993). Bankkrisen och de offentliga överskotten på hemmaplan har, tillsammans med den ovan skisserade europeiska utvecklingen, skapat ett förlamande ränteläge. Långsiktiga projekt med hög risk har därmed drabbats, vilket har bidragit till en tonvikt på utveckling av redan existerande produkter snarare än nya, och tillsammans med ofördelaktiga skatteregler för mindre företag och inflexibla regler för nyanställning skadat nyföretagandet. Det väsentliga är att åstadkomma en allmän sanering av det finansiella systemet. Därtill kan effektiva fonder för riskkapital göra värdefulla bidrag, men uppenbara svårigheter föreligger när det gäller att med selektiva instrument avhjälpa problem trovärdighetsproblem och/eller skevheter i förhandlingstyrkan på marknaderna.

- Undervisningssystemet behöver effektiviseras. Större satsningar krävs inom såväl undervisning som forskning. Mer uppmärksamhet bör ägnas åt vilken kunskap som är relevant för samhället, utan att forskningen för den skull får bli "alltför" efterfrågestyrd.
- Kompetensutvecklingen behöver förstärkas, men allra väsentligast är informationsöverföringen och samordning av kunskaper. Kraven i detta avseende ökar med internationaliseringen och den tekniska utvecklingen. De små företagen, vilka är betydelsefulla för det allmänna investeringsklimatet, saknar möjligheter att ensamma tillgodogöra sig stordriftsfördelar, vilket skapar behov av bättre fungerande infrastruktur på det här området. Bredare kontaktytor mellan universitet, företag och andra forskningsinstitutioner är väsentliga för att forskning och utveckling ska kunna resultera i nya produkter. Sådana kontaktytor är grunden för den tekniska utvecklingen i länder som Japan och Tyskland, men är mindre utvecklade i Sverige trots att ekonomins litenhet borde underlätta. Organisationer som NUTEK, Exportrådet m fl bör kunna spela en roll för att stödja kompetensutveckling. Detta kräver att deras egen verksamhet präglas av kvalitet och omsorg om samhällets behov.

Avslutningsvis behövs mer studier av hur Sverige bör utnyttja sina speciella förutsättningar för att kunna behålla och utveckla attraktiv verksamhet i vårt land, också i en värld där en stor del av företagandet har internationaliserats.

Noter

1. För uppgifter om internationaliseringens omfattning, se UNCTC (1988) och UN (1992).
2. Det bör noteras att massa och papper ensamt svarar för den stora ökningen av den svenska tillverkningsindustrins investeringar i EG i slutet av 1980-talet.
3. Statliga incitament för att kvarhålla FoU har troligen varit av mindre betydelse.
4. Wang och Blomström (1992) menar t ex att värdländer vinner mest på direktinvesteringar genom att uppmuntra inhemska konkurrenter, leverantörer, etc.

Referenser

- Andersson, T., 1991, *Multinational Investment in Developing Countries, a study of nationalization and taxation*, Routledge, London och New York.
- Andersson, T., 1992a, *Sveriges Utrikeshandel*, i *Sveriges Industri*, Industriförbundets, Förlag, Stockholm, s. 71-85.
- Andersson, T., 1992b, *De Multinationella Företagen, Sverige och EG*, Working Paper 343, 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. och Wijkman, P.M., red., *The International Allocation of Economic Activity: Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm*, s. 395-418, Macmillan, London.
- Encarnation, D., 1992, *Rivals Beyond Trade: America versus Japan in Global Competition*, Cornell University Press, Cornell.
- Fors, G., 1993, *International Technology Transfer within Manufacturing Firms and its Impact on Domestic and Foreign Productivity Growth*, mimeo, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.
- Fredriksson, T., 1992, *Policies Towards Small and Medium Enterprises in Japan and Sweden*, EFI Research Report, Stockholm School of Economics, Stockholm.
- Ohlsson, L., 1976, *Svensk verstdsindustris internationella specialisering*, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.
- Oxelheim, L., 1993, *Small National Financial Markets in transition - the Case of the Nordic Economies*, utkommande, Routledge, London och New York.
- Svensson, R., 1993, *Evidence of Declining Exports Due to Overseas Production*, Working Paper 369, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.
- United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC), 1988, *Transnational Corporations in World Development, Trends and Prospects*, New York.
- United Nations (UN), 1992, *World Investment Report, Transnational Corporations as Engines of Growth*, New York.

Vernon, R., 1966, International Investment and International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 190-207.

Walter, I., 1972, Environmental Control and Patterns of International Trade and Investment: An Emerging Policy Issue, *Banca Nazionale Del Lavoro Quarterly Review*, 100, s. 82-106.

Wang, J-Y. and Blomström, M., 1992, Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model, *European Economic Review*, 36, s. 137-155.