

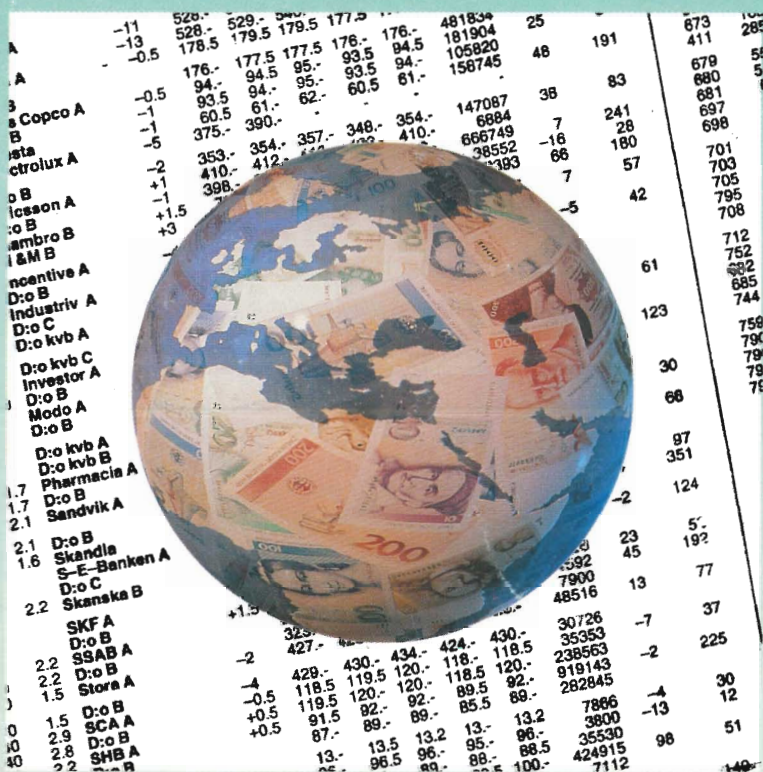
Övr 9.008

Utlandsinves- teringarnas betydelse för Sverige

Torbjörn Fredriksson

Rapport från
Struktursekretariatet
Näringsdepartementet

5 '94



Stockholms Universitet



30001 005211786

Aktuellt om
Näringspolitik och Ekonomi

Utlandsinve- stingarnas betydelse för Sverige

Torbjörn Fredriksson

Nr. 5/94
Rapport från
Näringsdepartementets Strukturekretariat

Ansvarig utgivare: Thomas Andersson

NORSTEDTS TRYCKERI AB
Stockholm 1994

ISBN 91-972450-4-6
ISSN 1400-0687

Innehållsförteckning

1	Inledning	7
2	Portfölj- och direktinvesteringar	10
3	Olika typer av direktinvesteringar	15
4	Direktinvesteringar in i och ut ur Sverige under tre decennier	23
5	Multinationella företag i svensk ekonomi	30
6	Varför har inflödet ökat?	37
7	Vilken roll spelar ett svenskt medlemskap i EU?	43
8	Nya krav på den ekonomiska politiken	50

Förord

Liksom många andra länder, har svensk ekonomi under det senaste årtiondet erfarit en alltmer långtgående internationalisering. Varor, tjänster och produktionsfaktorer blir allt mer rörliga. En central faktor i denna utveckling är de multinationella företagens gränsöverskridande verksamhet, inte minst i form av utländska direktinvesteringar.

I denna den femte rapporten i *Aktuellt om Näringspolitik och Ekonomi*, författad av Departementssekreterare Torbjörn Fredriksson vid Struktursekretariatet, diskuteras aspekter på direktinvesteringarna som är av intresse från svensk utgångspunkt. För innehåll och slutsatser svarar författaren själv.

Thomas Andersson
Departementsråd, Struktursekretariatet

1. Inledning

Sverige är en liten öppen ekonomi med stort beroende av omvärlden. En växande del av produktionen exporteras, och mycket av det som köps och konsumeras i Sverige har importerats utifrån. Internationaliseringen tar sig dock inte längre uttryck enbart i gränsöverskridande varuflöden. Under det senaste decenniet har omfattande avregleringar på valuta- och kapitalmarknaderna underlättat för företag och privatpersoner att investera och spara i utlandet. Det har också blivit enklare för utländska placerare att köpa värdepapper i Sverige. Framsteg inom informationsteknologin har gjort att miljardbelopp snabbt kan strömma in och ut över gränserna. Sedan EES-avtalet trädde i kraft den 1 januari 1994 har det dessutom blivit möjligt för medborgare inom EES att utan särskilt tillstånd studera och arbeta inom hela området.¹

Den fortgående internationaliseringen ökar beroendet mellan nationella ekonomier. Enskilda regeringars handlingsfrihet har minskat vad gäller ekonomisk politik i traditionell mening. En alltför expansiv penningpolitik kan göra att valuta strömmar ut ur landet, höjda skatter till en icke önskad omlokalisering av företagens aktiviteter, etc. Det europeiska integrationsarbetet och den rådande ekonomiska situationen i Sverige påverkar ytterligare de externa transaktionerna och kommer att få stor betydelse för den framtida utvecklingen i landet.

En viktig drivkraft bakom internationaliseringen är de gränsöverskridande investeringar som genomförs av företag med verksamhet i mer än ett land, s k multinationella företag. Det är dessa företags agerande som står i fokus i denna rapport. Under de senaste tio åren har dramatiska förändringar ägt rum i såväl investeringsflöden som i de multinationella företagens struktur.

¹ EES-avtalet omfattar samtliga EU- och EFTA-länder med undantag av Schweiz.

Den svenska ekonomin domineras i många avseenden av våra sedan länge etablerade storföretag, vars internationella engagemang fortsatt att växa medan beroendet av hemmamarknaden krympt. Behovet av expansion i det privata näringslivet, strukturomvandling och framväxten av nya arbetstillfällen, inte minst för att åtgärda den snabbt växande statsskulden, gör att en ökning av investeringarna framstår som mer angeläget än någonsin tidigare. De multinationella företagens agerande och utvecklingen av direktinvesteringarna kommer i detta sammanhang att spela en nyckelroll. Genom sin verksamhet påverkar de internationella koncernerna såväl inhemska som andra multinationella företag. När något av de stora verkstadsföretagen genomför nyinvesteringar, i Sverige eller i utlandet, återverkar detta t ex på underleverantörer, hotell, datakonsulter, universitet, kommuner och andra aktörer i näringslivet.

I denna rapport behandlas en rad frågor som aktualiserats genom direktinvesteringarnas utveckling under 1980- och 1990-talen. Bl a behandlas effekterna av de enorma företags- och fastighetsköpen i EU under slutet av förra decenniet för såväl företagen själva som för samhällsekonomin. Vidare diskuteras det ökade intresse utlandet visat för investeringar i svenska företag under krisåren 1993 och 1994. Kommer de utländska investeringarna att gynna svensk ekonomi eller innebär de att kontrollen över näringslivet försvinner ur landet och att industrins andel av ekonomin fortsätter att minska? Samma frågor är naturligtvis relevanta också vad gäller framtida utlandsinvesteringar av svenska företag. En aktuell aspekt i sammanhanget rör betydelsen av ett svenskt EU-medlemskap för investeringsutvecklingen.

Det bör betonas att det inte finns någon fullständig kunskap om drivkrafterna bakom direktinvesteringarna eller om deras effekter. Framför allt har bristande information om vad som sker inne i företagen begränsat möjligheterna till överbrygning mellan teori och empiri. Denna rapport har dock, förutom officiell svensk och internationell statistik, beaktat omfattande inomföretagsdata. En detaljerad genomgång har företagits av de största enskilda förvärven som under senare år ägt rum i Sverige. Rapporten gör på intet sätt anspråk på fullständighet. Syftet är att genom en kortfattad och allmänt tillgänglig översikt bidra till en ökad förståelse om vilken roll direktinveste-

teringarna spelat eller kan komma att spela för svensk ekonomi.²

Rapporten är upplagd som följer. Inledningsvis förklaras skillnaden mellan portföljinvesteringar och direktinvesteringar, varefter de senare står i fokus. Då effekterna av utlandsinvesteringar varierar, ges i avsnitt 3 exempel på olika former av direktinvesteringar. Bland annat diskuteras hur förvärv och nyetableringar skiljer sig åt. Avsnitt 4 presenterar den historiska utvecklingen av direktinvesteringarna in i och ut ur Sverige och lägger särskild tonvikt vid den ökning av inflödena som noterats under senare år. De multinationella företagens roll i svensk ekonomi vad gäller sysselsättning, handel och teknisk utveckling tas upp i det följande avsnittet, liksom de stora utlandsinvesteringarnas effekter på produktionsstrukturen. Avsnitt 6 analyserar vilka faktorer som kan förklara det ökade inflödet under 1993 och 1994. Avsnitt 7 diskuterar betydelsen av Sveriges förhållande till EU. Avslutningsvis behandlas frågan om vilka krav internationaliseringen ställer på den ekonomiska politiken.

² Som underlag för studien ligger statistik från bl a riksbanken, SCB, Industriens Utredningsinstitut (IUI), NUTEK, OECD och Förenta Nationerna.

2. Portfölj- och direktinvesteringar

Under senare år har kapitalflödena in i och ut ur Sverige uppmärksamrats allt mer. För att förstå hur förändringar i Sverige och världsekonomin i sin helhet påverkar dessa och *vice versa* är det viktigt att skilja mellan olika investeringsformer. Vanligtvis brukar en indelning göras i portfölj- och direktinvesteringar. De förstnämnda uppstår då en person eller ett företag köper aktier i ett annat land. Motivet är här att man förväntar sig god avkastning genom aktieutdelning och/eller genom att den köpta aktien stiger i värde. Direktinvesteringar skiljer sig från portföljinvesteringar genom att de syftar till ett långsiktigt inflytande och kontroll över hur bolag utanför hemlandet sköts.

Portföljinvesteringar

Portföljinvesteringar är kortsiktiga och lättrorliga till sin karaktär vilket innebär att investerade pengar snabbt kan omfördelas mellan länder då detta förväntas ge en högre avkastning. En portföljinvestering leder således till ett rent kapitalflöde. Innan valutaregleringen avskaffades 1989 var det inte tillåtet för svenskar att investera i utländska aktier enbart i placeringssyfte.

Tabell 1 visar att valutaregleringen var effektiv fram till 1987. Handeln med utländska aktier var så långt näst intill obefintlig. Redan 1988 försvagades dock kontrollen och svenskar nettoköpte utländska aktier för 3 miljarder kronor. År 1989 uppgick köpen till närmare 28 miljarder varefter de gradvis fallit. Av tabellen framgår också att utländska investerares intresse för svenska aktier varierat betydligt. En markant ökning kan observeras år 1991 då aktier köptes för 11 miljarder kronor från utlandet. Året därpå steg beloppet till 13 miljarder, och 1993 till mer än 31 miljarder kronor. Intresset har varit fortsatt stort under 1994.

Tabell 1: Portföljinvesteringar in i och ut ur Sverige 1983 - 1993, mdr kronor.

Handel med aktier:	År										
	-83	-84	-85	-86	-87	-88	-89	-90	-91	-92	-93
svenska	6,1	1,5	4,8	2,4	-4,1	-2,7	-1,9	1,1	11,2	13,3	31,1
utländska	-0,1	0,1	0,0	-0,2	0,1	-3,1	-27,9	-19,8	-14,1	-3,1	-0,8
nettoflöde	6,0	1,6	4,8	2,2	-4,0	-5,8	-29,8	-18,7	-3,0	10,3	30,2

Anm. Ett minus innebär utflöde av kapital från Sverige. Negativ handel med svenska aktier betyder att utländska investerare sålt fler än de köpt. Fel i summeringen beror på avrundning.

Källa: Sveriges Riksbank

Det betydande inflödet av portföljinvesteringar kan ses som en naturlig anpassning från en situation med omfattande regleringar till ett läge med mer liberal lagstiftning. Den tidigare lagstiftningen kan sägas ha lett till ett uppdämt behov bland utländska kapitalförvaltare att öka innehavet av svenska aktier. Det internationella kapital som finns tillgängligt för kortsiktiga placeringar, bl a i pensionsfonder och hos olika institutionella portföljförvaltare, söker ständigt världen över efter investeringsobjekt med tillfredsställande avkastning, liksom efter en lämplig riskspridning. Efter att den svenska lagstiftningen liberaliserats valde många placerare att, bl a i syfte att sprida sina risker, investera i aktier noterade på Stockholms fondbörs.

Statens privatiseringsprogram har också bidragit till att attrahera utländskt kapital. Utförsäljningen av aktier i SSAB, Celsius Industrier, AssiDomän och Pharmacia genererade ett inflöde motsvarande 4,5 miljarder kronor från utländska institutionella placerare.

Ytterligare en faktor som påverkat utvecklingen är att Sverige i slutet av 1992 lämnade den fasta växelkurspolitiken. Uppenbarligen bidrog den därpå följande deprecieringen av kronan till ett ökat intresse för svenska aktier. Dels förväntades den kraftiga försvagningen av kronan leda till vinstökningar i svenska exportföretag. Dels antogs en förbättrad handelsbalans på sikt bidra till en förstärkning av kronkursen och därmed en

Tabell 2: Utländskt ägande i svenska storföretag, procent av aktiekapitalet och av röstvärdet, juni-94.

Företag	Andel av aktiekapital	Röstandel	Företag	Andel av aktiekapital	Röstandel
AGA	25,1	23,2	Pharmacia	14,5	16,0
Asea	22,5	10,6	S-E Banken	19,8	20,3
Astra	36,0	31,9	Sandvik	14,1	5,2
Atlas Copco	33,3	31,2	SCA	11,2	3,8
Custos	9,9	12,0	SHB	16,4	17,7
Electrolux	35,1	1,6	Skandia	34,4	34,4
Ericsson	43,8	0,6	Skanska	16,3	9,9
Gambro	6,8	3,5	SKF	49,8	14,1
H & M	23,0	11,2	SSAB	28,2	21,5
Incentive	5,4	2,0	Stora	21,1	13,1
Industrivärden	2,9	3,3	Sydkraft*	22,5	21,8
Investor	12,5	4,7	Trelleborg	29,1	15,1
Marieberg	17,8	6,8	Trygg-Hansa	4,7	3,8
MoDo	11,3	3,0	Volvo	20,9	20,9

* Om Electricité de France genomför affären med berörda kommuner ökar utlandsägandet till 28,2 procent av kapitalet och 30,9 procent av rösterna
Källa: Dagens Nyheters Ägarservice

värdestegring av placeringar noterade i svenska kronor. Det kan samtidigt konstateras att svenska aktier blev betydligt billigare mätt i utländsk valuta då kronans värdeminskning inte fullt ut komparerades av höjda aktiekurser.

Utlandets stora aktieköp har bidragit till att förbättra tillgången på riskvilligt kapital i Sverige. De utländska ägarna utgörs i huvudsak av finansiella institutioner utan anspråk på att kontrollera eller styra de företag man satsar i. Utlandsägandet har stigit markant i många svenska företag. Tabell 2 visar t ex att andelen av aktiekapitalet i Astra, Atlas Copco, Ericsson, Skandia och SKF nu motsvarar mer än 30 procent av aktiekapitalet. Utlandets röstandelar är mestadels betydligt lägre än andelen av aktiekapitalet. Detta framstår tydligast för Ericsson, Electrolux och SKF. I AGA, Astra och Skandia är bilden en annan. Där svarar utlandet för över 30 procent av röststyrkan.

Direktinvesteringar

Jämfört med portföljinvesteringar är direktinvesteringar mindre lätttrörliga och påverkas inte i samma utsträckning av tillfälliga förändringar i omvärldsbetingelserna. Syftet är här att uppnå långsiktigt ägande och kontroll över utländska bolag. Enligt riksbankens definition kan en direktinvestering ske genom bildande av företag, köp av företag eller del av företag, eller genom långfristiga lån till bolag i vilket man äger minst 10 procent av aktiekapitalet. Merparten av direktinvesteringarna i världen resulterar dock i etablerandet av dotterbolag, med vilket menas att det utländska företagens ägarandel överstiger 50 procent.

Direktinvesteringar kan leda till olika former av internationellt samarbete. T ex kan de syfta till långsiktig samverkan mellan företag från två olika länder (såsom ursprungligen i fallet Volvo-Renault). De kan också medföra att ett tidigare självständigt företag tas över och blir dotterbolag till ett utländskt moderbolag (t ex Storas köp av tyska Feldmühle, eller holländska Akzos köp av Nobel Industrier), eller också att ett helt nytt företag etableras utanför hemlandet (t ex Volvos belgiska anläggning i Gent).

Till skillnad från portföljinvesteringar ger direktinvesteringar upphov till mer än enbart kapitalflöden. De internationella koncernerna svarar för en stor del av teknologikutvecklingen liksom nya idéer vad gäller marknadsföring och försäljning. Genom sina internationella investeringar bidrar de till att sprida kunskap om bl a teknologi, distributionskanaler och organisation. Flera studier har belagt att överföringen av kunskap inte uteslutande äger rum inom den egna koncernen, utan även kommer andra företag, organisationer och individer till del.³ Information sprids genom att det utländska företaget interagerar med lokala underleverantörer, beställare, universitet, forskningscentra, etc. Anställda som slutar kan vidare ta med sig erfarenheter som andra bolag sedan kan dra nytta av. Överföringen av kunskap kan därigenom få positiva kon-

³ De multinationella företagens inverkan på teknologispredning behandlas bl a i Blomström M, (1991), Host country benefits of foreign investment, i McFetridge, D (red), *Foreign investment, technology and economic growth*, University of Calgary Press, Calgary.

sekvenser för produktivitet och försäljning i lokala företag. Effekterna av direktinvesteringar skiljer sig följaktligen betydligt från dem som uppkommer genom portföljinvesteringar eller av inhemska investeringar.

Direktinvesteringar genomförs av världens mest framgångsrika företag. Endast mycket konkurrenskraftiga bolag har förutsättningar att expandera även utanför sina hemländer. I och med att direktinvesteringar ger upphov till en internationell omflyttning av såväl kapital, produktionskapacitet, arbetskraft som kunskap och idéer, kan de få stor betydelse för utvecklingen i både hem- och värdländer. Sverige var under 1980-talet ett av de länder som hade störst utgående direktinvesteringar i förhållande till ekonomins storlek. Inflödet av investeringar var emellertid mer blygsamt. Under början av 1990-talet har in- och utflödena varit mer balanserade och 1993 var de ingående direktinvesteringarna för första gången på mer än tjugo år större än de utgående.

De samhällsekonomiska effekterna av direktinvesteringar varierar. Man kan inte säga att det alltid är bra eller alltid dåligt med ökade flöden i endera riktningen. De sammantagna konsekvenserna beror vid sidan av storleken på investeringen också på det bakomliggande syftet. I nästa avsnitt diskuteras olika former av direktinvesteringar.

3. Olika typer av direktinvesteringar

Effekterna av en utlandsinvestering på hem- respektive värdland påverkas av hur och varför den genomförs. Vad gäller etableringsformen kan ett företag i princip välja mellan att antingen starta ett nytt bolag från grunden eller förvärva ett redan befintligt bolag. Direktinvesteringar kan också indelas med utgångspunkt från hur verksamheten i moderbolag och utländska dotterbolag förhåller sig till varandra efter en genomförd investering. Något schematiskt kan man tala om marknadsstyrda, produktionsstyrda och strategiska investeringar.⁴ Låt oss emellertid inleda med att diskutera de olika etableringsformerna.

Nyetablering eller förvärv?

Merparten av de direktinvesteringar som genomförts under de senaste åren i Sverige, liksom i övriga industriländer, har bestått i uppköp av redan existerande företag. Som exempel kan nämnas att över 80 procent av alla svenskägda dotterbolag som etablerades i EG under 1980-talet var förvärv.⁵ Innebörden av uppköp är i första skedet att redan organiserade produktionsfaktorer övergår i ny ägo. I vilken mån detta i sin tur leder till ökade reala investeringar i maskiner och byggnader beror dels på hur köpeskillingen används och dels på hur verksamheten i det uppköpta företaget utvecklas efter förvärvet. Nyetableringar ökar däremot produktionskapaciteten och har därigenom en omedelbar effekt på kapitalbildning och sysselsättning.⁶

⁴ Även andra benämningar förekommer i litteraturen såsom horisontella, marknadsutvidgande, vertikala och diversifieringsinvesteringar.

⁵ Andersson m fl, (1993), *Den långa vägen*, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.

⁶ Den totala sysselsättningseffekten beror givetvis på i vad mån den nya utlandsägda produktionen konkurrerar ut existerande inhemska företag.

Även om vi fortfarande har ofullständig kunskap om vad som styr företagens val av etableringsform, kan vissa faktorer identifieras som särskilt betydelsefulla. En viktig aspekt rör på vilken sikt en investering ska generera ett positivt resultat. Om ett företag utan dröjsmål vill ta sig in på en ny marknad är förvärvsalternativet ofta att föredra. Genom att överta ett redan verksamt företag kan man snabbare nå ut till nya potentiella kundgrupper. Uppköp av en tidigare konkurrent kan syfta till att uppnå större marknadsandelar eller att få tillgång till det förvärvade bolagets teknologi. Storas köp av Feldmühle och Electrolux förvärv av italienska Zanussi utgör exempel på detta.

För att förvärv ska vara ett potentiellt alternativ till nyetablering krävs att lämpliga objekt finns till salu. Det är inte alltid som det man efterfrågar finns att tillgå. Vid direktinvesteringar i u-länder har det t ex varit mer vanligt att starta en ny fabrik, även om andelen förvärv stigit över tiden. Svenska företags investeringar i Japan har också övervägande utgjorts av nyetableringar. Detta beror på speciella förhållanden i Japan som försvårar förvärv av inhemska företag.⁷

Vid valet mellan de två etableringsformerna måste en avvägning göras mellan risktagande och förväntad avkastning. Genom att förvärva ett företag får man tillgång till dess kunskap om lokala förhållanden och inarbetade relationer med leverantörer och kunder. Detta minskar osäkerheten vid etableringen. Emellertid tvingas man i konkurrens med andra potentiella köpare betala ett marknadsmässigt pris, som ofta överstiger kostnaden för att starta en ny anläggning.⁸ Nyetableringar har därför traditionellt förknippats med relativt högre förväntad avkastning, samtidigt som osäkerheten om hur produktionen kommer att falla ut i allmänhet innebär ett högre risktagande.

Valet av etableringsform påverkas också av vilken typ av tillgångar eller kunskap ett företag baserar sin konkurrenskraft på och vilken typ av verksamhet man bedriver. Mycket FoU-

⁷ Andersson T, (1993), Investment asymmetry between Europe and Japan, Rapport Nr 2, European Institute of Japanese Studies, Handelshögskolan i Stockholm.

⁸ Se Caves, R (1982), *Multinational enterprise and economic analysis*, Cambridge University Press.

intensiva företag tenderar exempelvis att vara mer benägna att använda nyetablering medan företag som besitter stor organisatorisk förmåga och lång erfarenhet från att koordinera aktiviteter i skilda länder ofta tenderar att välja förvärvsalternativet.⁹

Nyetablerade dotterbolag uppvisar vanligtvis starkare kopplingar till moderbolaget. Jämfört med förvärvade dotterbolag importerar de mer insatsvaror från hemlandet. Detta är en naturlig följd av att nyetablerade dotterbolag kan skraddarsys för att passa in i det investerande företags organisation. Vad gäller förvärvade dotterbolag, med egen företagskultur och redan etablerade nätverk av kund- och leverantörsrelationer, kan det vara svårt att anpassa verksamheten till den produktion som bedrivs i hemlandet. Detta gäller framför allt i ett kortare perspektiv. I vad mån skillnaderna kvarstår eller jämnas ut på längre sikt har inte kunnat beläggas empiriskt. Det är möjligt att nyetablerade dotterbolags importberoende minskar efter hand genom att lokala leverantörer engageras. Likaså är det troligt att benägenheten att importera ökar i förvärvade företag i och med att de gradvis inlemmas med övriga koncerndelar.

Marknadsstyrda investeringar

Många direktinvesteringar genomförs i syfte att expandera försäljningen på en väl avgränsad utlandsmarknad. Ofta är det mer lönsamt att bedriva lokal produktion än att exportera från hemlandet. Möjligheterna att genom export nå ut till ett annat land kan vara begränsade av flera skäl. En produkt kan t ex vara av sådan art att den inte kan transporteras till rimlig kostnad. Som exempel kan nämnas AGA vars gasprodukter är för dyra att transportera långa sträckor. För att kunna konkurrera lokalt måste man bedriva tillverkning relativt nära köparen. I detta fall saknas alternativ till lokal produktion. AGA kan däremot välja mellan att låta ett fristående företag tillverka gaserna på licens och att etablera ett eget dotterbolag.

⁹ Andersson T & Svensson R, (utkommande), Entry modes for direct investment determined by the composition of firm-specific skills, *Scandinavian Journal of Economics*.

En fördel med den senare lösningen är mindre risk för att företagets kunskap vad gäller produktions- och distributions-teknik läcker ut till andra företag i samma bransch, alternativt att licenstillverkaren utvecklas till att bli en ny konkurrent.¹⁰

Många tjänster kan inte heller exporteras utan kräver lokal närvaro. En utländsk bank som vill öka sin utlåning till företag eller privatpersoner i Sverige behöver t ex sannolikt etablera ett eller flera representationskontor i landet. Samma förhållande gäller för investeringar i restaurang-, hotell- och resebranschen, liksom i fastighets- och försäkringssektorn.

Export från hemlandet kan också begränsas av handelsbarriärer av olika slag. Långa geografiska avstånd är exempel på en naturlig sådan barriär. Ju längre bort från hemlandet, desto dyrare är det att exportera till marknaden. Andra hinder för internationellt varuutbyte är tullar, kvantitativa begränsningar, krav på lokal tillverkning eller hot om diskriminering vid export. En stor del av svenska företags direktinvesteringar i utlänterna motiveras utslutande av höga tullar på färdigvaror som gjort lokal produktion en förutsättning för försäljning på en viss marknad.

I många branscher har förändrade marknadsförhållanden ökat behovet av att bedriva produktion nära kunden. Till följd av hårdare konkurrens och bredare urval av varor har kraven vuxit på företagen att anpassa produkterna till lokala förhållanden och att erbjuda god service även efter att en vara sålts. Marknadsorienterade direktinvesteringar utgör följaktligen ofta ett viktigt komplement till export från hemlandet. Det utländska dotterbolagets försäljning kan leda till större total omsättning för företaget och ökad export från moderbolaget eller andra delar av koncernen i form av insatsvaror och kompletterande färdigvaror.

Marknadsstyrda investeringar tenderar likväl i viss utsträckning att ersätta tidigare export från moderbolaget. Detta gäller särskilt om villkoren för produktion i, eller export från, hemlandet gör lokal produktion relativt mer lönsam. Höjda skatter, svag produktivitetutveckling, löneökningar eller andra kostnadshöjande faktorer gör svensk export mindre

¹⁰ Exempel på ett multinationellt företag som istället valt att tillåta licenstillverkning är amerikanska Coca-Cola Company. Deras läskedrycker produceras t ex i Sverige av Pripps Bryggerier.

konkurrenskraftig i förhållande till tillverkning utomlands. Följden kan då bli att produktion som tidigare exporterats istället förläggs till utlandet. I en sådan situation ersätter direktinvesteringen export från hemlandet.

Även om motiven för att genomföra marknadsstyrda direktinvesteringar varierar, är den underliggande drivkraften att expandera försäljningen på en viss marknad. Utlandsproduktionen efterliknar den som bedrivs i moderbolaget och kan konkurrera med inhemska producenter tack vare utnyttjande av företagets specifika tillgångar i form av patent, varumärken eller andra produktions- och organisationstekniska kunskaper.

Produktionsstyrda investeringar

Till skillnad från marknadsorienterade investeringar syftar de produktionsstyrda inte primärt till ökad försäljning i det land som dotterbolaget etableras i. Istället lokaliseras skilda steg i produktionsprocessen till olika länder för att genom långtgående specialisering uppnå högre effektivitet. Detta blir särskilt viktigt då delar av produktionen kännetecknas av stordriftsfördelar och då kostnaderna för att transportera insatsvaror är blygsamma. Fördelarna med att internationalisera förädlingskedjan ökar då olika moment kräver varierande sammansättning av produktionsfaktorer. Skilda enheter inom en och samma koncern utvecklar i detta fall kompletterande funktioner vilka sammanbinds av inomföretagshandel med insatsvaror. Internationell specialisering inom tillverkningsindustrin har främst noterats i kapital- och teknologiintensiva branscher som t ex transport, elektronik, läkemedel och telekommunikation.¹¹

En förutsättning för att kunna dela upp produktionen på detta sätt är en väl fungerande handel mellan de länder man bedriver produktion i. Genom att delar som tillverkas i ett land utgör insatsvaror till en anläggning i ett annat land uppstår internationell handel *inom* företagen. Detta kräver stor förmåga att på

¹¹ Dunning J.H. (1992), Multinational investment in the EC: Some policy implications, i Cantwell, J. (red), *Multinational investment in modern Europe*, Edward Elgar, Aldershot & Brookfield.

koncernnivå samordna geografiskt spridda verksamheter. Fördelarna måste överväga de kostnader som är förknippade med koordination och transporter.

Produktionsstyrda investeringar leder således till att aktiviteter som är intensiva i sitt utnyttjande av arbetskraft lokaliseras till länder med relativt låga löner¹², medan forskning och utveckling bedrivs där tillgången på kunniga tekniker och forskare är god. Den europeiska tekoindustrin har exempelvis förlagt en stor del av tillverkningen i sydeuropeiska länder, Fjärran Östern samt på senare tid även i Baltikum, i syfte att dra nytta av lägre lönekostnader. Arbetet med design och formgivning har dock huvudsakligen vidareutvecklats i länder som t ex Frankrike och Italien. Inom kunskapsintensiva branscher har arbetskraftens kompetens samt kvalité på underleverantörer och infrastruktur blivit framträdande faktorer vid val av lokalisering. Genom att verksamhet lokaliseras där villkoren för produktion är bäst, förstärks redan etablerade handelsmönster vilka uppkommit som resultat av skillnader i komparativa fördelar mellan länder.

Svenska exempel på produktionsinriktade direktinvesteringar är bl a Volvos fabriker i Nederländerna och Belgien. Istället för att tillverka samtliga modellserier i alla länder har man specialiserat produktionen mellan anläggningarna. En stor del av de bilar som produceras på kontinenten använder komponenter och insatsvaror som är tillverkade i Sverige. På samma sätt utnyttjar de svenska enheterna delar som tagits fram på andra håll inom koncernen.

Inom branscher med snabb teknologisk utveckling har ett ökat behov av att snabbt ta till sig nya kunskaper, lära av konkurrenter samt finna lämpliga samarbetspartners och underleverantörer resulterat i allt starkare tendenser till uppkomsten av geografiskt koncentrerade kluster. I USA har exempelvis dynamiken i Palo Alto (eller Silicon Valley) attraherat företag inom avancerad mikroelektronik, medan Hollywood fungerar som en magnet för filmproduktion. Närvaron av andra konkurrenskraftiga företag kan bidra till att höja den allmänna kvalitén på produktionsfaktorerna, inte minst arbetskraftens

¹² Eller snarare låga arbetskostnader per tillverkad enhet.

kompetens.¹³ Från dessa geografiskt koncentrerade områden förses sedan världsmarknaden med avancerade produkter.

Även inom tjänstesektorn finns exempel på allt starkare tendenser till geografisk koncentration. Förmånliga skatteförhållanden har t ex gjort att en oproportionerligt stor andel huvudkontor har förlagts till Nederländerna, och koncentrationen av finansiella aktiviteter till Schweiz och England visar också på förekomsten av klustereffekter.

Strategiska investeringar

Den tredje kategorin kan benämnas strategiska direktinvesteringar, vars lokalisering inte primärt syftar till expansion på en viss marknad eller ökad internationell specialisering av produktionsprocessen. Istället är motivet att bibehålla eller förbättra företagets globala konkurrenskraft.¹⁴ En strategisk investering sker vanligtvis genom att ett företag i samma bransch köps upp. Detta kan ske i syfte att uppnå oligopolistiska fördelar, eller för att komma i åtnjutande av en konkurrents teknologi eller andra strategiska tillgångar. Viktiga bestämningsfaktorer är marknadssituationen i branschen samt agerandet hos de viktigaste konkurrenterna.

I branscher som domineras av ett fåtal företag på världsmarknaden har det blivit allt viktigare att vara närvarande i samtliga delar av den s k Triaden.¹⁵ Genom fusioner av och allianser mellan företag har nya konstellationer uppstått i syfte att öka marknadsandelarna globalt, eller inom någon av Triadens tre huvudregioner, och för att förbättra företagens konkurrenskraft i förhållande till andra företag i samma bransch. General Motors samarbete med SAAB Automobile, Aseas sammanslagning med Brown Boveri liksom STORAs köp av tyska Feldmühle uppvisar starka strategiska inslag. Andra

¹³ Se t ex Porter, M E, (1986), *Competition in global industries*, Harvard University Press, Cambridge; Dahmén, E, (1950), *Svensk industriell företagsverksamhet*, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.

¹⁴ Dunning, J H, (1992), op. cit.

¹⁵ Triaden består av Nordamerika, Västeuropa och Japan/Ostasien.

internationella exempel är japanska Fujitsus förvärv av brittiska ICL som i första hand genomfördes för att stärka Fujitsus marknadsposition i Europa, snarare än för att utnyttja produktionsförhållandena eller den nationella marknaden i Storbritannien.

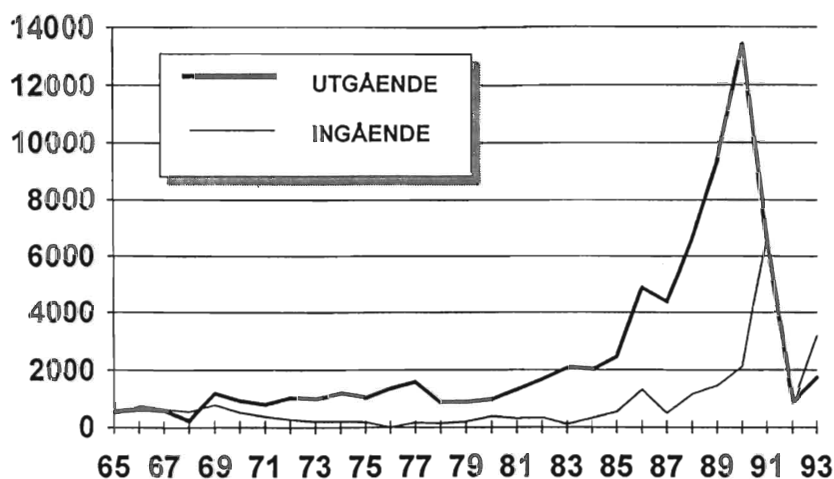
Konsekvenserna för verksamheten i värdlandet är särskilt svårbedömda vid strategiska direktinvesteringar, eftersom dessa inte styrs av skillnader i produktionsvillkor mellan länder utan snarare beror på den geografiska hemvisten för samarbetspartnern eller uppköpsobjektet. De samhällsekonomiska effekterna för värdlandet påverkas bl a av hur verksamheten utformas i det förvärvade företaget efter det att investeringen genomförts. Antingen kan alliansen eller fusionen medföra att produktionen utvecklas, eller också blir följden att kontrollen lämnar landet tillsammans med de mest åtråvärda tillgångarna för exploatering på annat håll. I vilken mån positiva effekter uppkommer för värdlandet, i form av kunskapsöverföring, m m, beror således på hur de förhållanden som erbjuds står sig i konkurrens med alternativa lokaliseringar.

De svenska multinationella koncernerna är med sina väl utvecklade internationella nätverk och omfattande tillgångar i utlandet mycket intressanta strategiska uppköpsobjekt. Att dessa förvärvas av utländska intressen behöver inte innebära att det investerande företaget uppfattar produktionsförutsättningarna i Sverige som gynnsamma. Ju mer internationaliserat ett företag är, desto mindre sannolikt är det att ett eventuellt uppköp av detsamma är motiverat av gynnsamma produktionsvillkor i moderbolagets hemland. Den förvärvade koncernens ställning i de länder och regioner man är verksam i spelar en framskjuten roll.

4. Direktinvesteringar in i och ut ur Sverige under tre decennier

Sverige är sedan länge ett av de länder som har störst utgående direktinvesteringar i förhållande till ekonomins storlek. Delvis beror detta på att den begränsade hemmamarknaden gjort att många svenska företag på ett tidigt stadium investerat i utlandet i syfte att öka försäljningen. Detta har bl a varit nödvändigt för att finansiera satsningar på forskning och utveckling, vilka krävts för att bibehålla konkurrenskraften. Som mottagare av investeringar har Sverige intagit en mindre framträdande position. Detta kan givetvis också delvis förklaras av den relativt blygsamma svenska marknaden, men sammanhänger dessutom med den svenska lagstiftningen, som länge försvårade utländska direktinvesteringar i landet, samt med företagsklimatet i Sverige.

Figur 1: Utgående och ingående direktinvesteringar i Sverige, 1965 - 1993, 1968 års priser, miljoner kronor.



Anm. Exklusive återinvesterade vinstmedel

Källa: Sveriges Riksbank

Låt oss inledningsvis studera den historiska utvecklingen av direktinvesteringarna. Figur 1 visar ingående och utgående flöden mellan 1965 och 1993. I början av perioden befann sig dessa på i stort sett samma nivå. Sedan slutet av 1960-talet och fram till början av 1990-talet har emellertid svenska direktinvesteringar i utlandet kraftigt överstigit de ingående flödena. Obalansen förstärktes under senare hälften av 1980-talet. Sedan 1991 har flödena varit mer i balans.

Sammansättning av utgående direktinvesteringar

Det är framför allt tillverkningsindustrin som investerat i utlandet. Under 1980-talet svarade tillverkande företag för mer än hälften av de utgående direktinvesteringarna. Mot slutet av decenniet och början av 1990-talet har tjänstesektorn spelat en mer framträdande roll. Detta beror huvudsakligen på att valuta-regleringen avskaffats, vilket öppnade nya möjligheter för svenska fastighetsbolag och försäkringsinstitut att investera på den europeiska fastighetsmarknaden.

Den geografiska sammansättningen har skiftat över tiden. Tabell 3 visar att EG-länderna, med undantag för perioden 1981-86, sedan början av 1970-talet utgjort den viktigaste mottagarregionen. I början och mitten av 1980-talet steg USAs andel till hela 37 procent. Efter att EG-kommissionen 1985 i den s k Vitboken presenterat planerna på fördjupad ekonomisk integration och med Enhetsakten 1987 förbättrat möjligheterna att genomdriva förändringar, ökade intresset markant för EG bland svenska investerare. Mot slutet av 1980-talet gick nära tre fjärdedelar av Sveriges då kraftigt ökade direktinvesteringar till länderna inom EG.

Av tabellen framgår att u-länderna attraherat en minskande andel av flödena. I början av 1970-talet investerade svenska företag mer i Latinamerika än i Nordamerika. Huvudsakligen bestod dessa investeringar av nyetableringar i Brasilien, Argentina och Mexico. Höga tullar förhindrade färdigvaru-export till dessa länder vilket gjorde att lokal tillverkning i regel framstod som en förutsättning för försäljning på nämnda marknader. Under de följande tio åren minskade u-ländernas andel gradvis och sedan slutet av 1980-talet har svenska direktinvesteringar nästan uteslutande avsett OECD-länder.

Tabell 3: Geografisk fördelning av svenska direktinvesteringar (netto) i utlandet¹, procent och MSEK

Region/land	1971-75	1976-80	1981-86	1987-90	1991-93
EG ²	51,6	42,7	36,8	73,0	64,7
varav					
Belgien/Lux	3,0	3,8	3,4	2,9	-0,4
Nederländerna	6,3	4,3	4,5	16,5	-5,2
Frankrike	6,3	6,5	6,0	1,6	37,4
Storbritannien	9,2	11,5	9,8	20,7	38,4
Västtyskland	13,7	8,6	4,0	11,7	-15,2
EFTA ²	12,3	17,1	11,9	12,0	16,6
USA	11,6	21,5	37,4	9,6	10,5
Övriga i- länder	8,0	3,5	2,9	0,4	-0,2
U-länder	16,5	15,2	11,0	1,6	3,5
Ej landfördelat ³	0,0	0,0	0,0	3,3	4,8
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totalt i MSEK	8 166	15 427	60 060	175 927	51 974

- Anm 1. Återinvesterade vinstmedel är exkluderade.
 2. Siffrorna för EFTA och EG motsvarar de länder som idag ingår i respektive organisation.
 3. Ändrade rutiner på riksbanken under ett antal år i slutet av 1980-talet och början av 1990-talet medförde att vissa transaktioner inte kunde länderfördelas.

Källa: Sveriges Riksbank

Som framgår av den nedersta raden i tabell 3 uppgick de utgående direktinvesteringarna mellan 1987 och 1990 till mer än 175 miljarder kronor. Tillverkningsindustrin svarade för knappt hälften, eller 85 miljarder kronor. Merparten avsåg företagsköp. Under perioden genomfördes bl a fusionen mellan Asea och Brown Boveri, Storas förvärv av tyska Feldmühle och SCAs köp av brittiska Reedpack. I början av 1990-talet fick utlandsinvesteringarna en betydligt mindre omfattning. EG-länderna har fortsatt att dominera, framför allt till följd av satsningar i Frankrike och Storbritannien.

Vad gäller investeringar i u-länder skiljer sig det svenska mönstret betydligt från det internationella. Av FN:s statistik framgår att u-ländernas andel av världens totala ingående direktinvesteringar mellan slutet av 1980-talet och 1993 har

stigit från 16 till 41 procent.¹⁶ Främst är det Kina och länderna inom ASEAN¹⁷ som tilldragit sig ökat intresse. Någon motsvarande utveckling märks inte i statistiken över de svenska direktinvesteringarna vilka 1993 fortfarande till mer än 95 procent gick till andra OECD-länder.

Förklaringar till nedgången i de svenska investeringsvolymerna kan sökas på flera håll. Dels drabbades Sverige av den internationella lågkonjunkturen, vilken för övrigt ledde till allmänt minskade direktinvesteringsflöden i världsekonomin. Den svenska ansökan om medlemskap i EG sommaren 1991 bidrog sannolikt också till att dämpa investeringsbenägenheten. Vidare medförde de stora utlandsinvesteringarna i slutet av 1980-talet en högre skuldsättningsgrad för många företag vilket bör ha ökat behovet av att konsolidera verksamheten. Slutligen har företagsklimatet i Sverige förbättrats i många avseenden. Exempelvis utgör tillgång på arbetskraft inte längre en trång sektor och kostnadsläget har kraftigt förbättrats bl a genom produktivitetshöjningar samt kronans försvagning.

Under första halvåret 1994 har de utgående flödena åter stigit, trots den lågt värderade kronan och det därmed förbättrade kostnadsläget. Innebörden av detta ska inte överdrivas. Dels har ökningen skett från en historiskt låg nivå. Med det starka inslaget av internationella storföretag i svensk ekonomi är det, som framgått ovan, naturligt för Sverige att ha förhållandevis stora direktinvesteringar i utlandet. Genom deprecieringen har också lönsamheten i många exportföretag stigit, och den finansiella situationen förbättrats. Detta kan ha påskyndat genomförandet av investeringar som skjutits upp under 1992 och 1993.

Sammansättning av ingående direktinvesteringar

Vad gäller de ingående investeringarna har den sektoriella sammansättningen varierat. Under 1980-talet svarade varuhandel, hotell- och restaurangverksamhet, bank och finans

¹⁶ UNCTAD (1994), *World investment report: Transnational corporations, employment and the workplace*, New York och Geneve.

¹⁷ ASEAN omfattar Brunei, Filippinerna, Indonesien, Malaysia, Singapore och Thailand.

samt fastighetsförvaltning för merparten, medan tillverkningsindustrin dominerat i början av 1990-talet. Under 1960- och 1970-talet var USA det enskilt största investeringslandet i Sverige. Tabell 4 visar att amerikanska direktinvesteringar perioden 1971-1975 utgjorde 40 procent av de totala ingående flödena. Sedan dess har andelen krympt dramatiskt och under 1980-talet uppgick den till endast 5 procent i genomsnitt. Istället har Europa helt kommit att dominera. I början av 1980-talet kom så mycket som 71 procent från EFTA-länderna.

Tabell 4: Geografisk fördelning av utländska direktinvesteringar (netto) i Sverige¹, procent

Region/land	1971-75 ³	1976-80 ³	1981-86	1987-90	1991-93 ⁵
EG ²	45,0	52,0	23,9	35,1	68,6
varav					
Frankrike	6,1	11,8	2,9	19,5	25,2
Storbritannien	15,3	15,6	6,6	7,2	10,3
Tyskland	10,6	10,1	4,2	10,7	11,4
EFTA ²	11,5	14,5	71,0	44,5	24,7
varav					
Finland	27,0	18,7	10,7
Norge	42,2	1,3	8,5
Schweiz	1,5	11,5	3,8
USA	40,1	24,6	1,3	7,2	2,2
Övriga i-länder	2,0	3,4	0,9	0,1	0,4
U-länder	1,3	5,6	3,8	5,9	0,5
Ej landfördelat ⁴	0,0	0,0	0,0	7,1	3,6
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totalt i MSEK	2 860	3 938	12 217	27 211	61 071

- Anm. 1. Återinvesterade vinstmedel är exkluderade.
 2. Siffrorna för EFTA och EG motsvarar de länder som idag ingår i respektive organisation.
 3. Uppgifterna för 1971-1980 är något osäkra då riksbanken inte redovisat statistik för enskilda länder om det totala beloppet understiger 25 MSEK.
 4. Ändrade rutiner på riksbanken under ett antal år i slutet av 1980-talet och början av 1990-talet medförde att vissa transaktioner inte kunde länderfördelas.
 5. Danmark svarade denna period för 12,1 procent.

Källa: Sveriges Riksbank

Huvudsakligen bestod dessa i ett antal norska och finländska förvärv. Efter 1987 steg EG-ländernas andel kraftigt. Som framgick av diagram 1 kunde en betydande uppgång noteras 1991. Främst berodde detta på Tetra Paks köp av Alfa-Laval och på genomförandet av den första fasen i Volvo-Renault-affären, vilken medförde ett betydande inflöde från Frankrike.

Det kan vara värt att notera att även länder utanför OECD har investerat i Sverige, om än i begränsad omfattning. Mellan 1987 och 1990 uppgick kapitalflödet från dessa länder sammantaget till mer än 1,5 miljarder kronor. På grund av för få observationer redovisar dock riksbanken i detta fall ingen statistik över hur stora beloppen är för respektive land. Emellertid kan man finna att bl a Hong Kong, Kina, Kuwait, Taiwan och Tunisien finns representerade. Gruppen övriga industriländer, där bl a Japan, Canada, Australien och Nya Zeeland ingår, har spelat en marginell roll. Nästan ingenting av de omfattande japanska och amerikanska företagsinvesteringarna i Europa under senare delen av 1980-talet förlades till Sverige.

För tolv månadersperioden juli-93 till juni-94 rapporterade riksbanken ett kraftigt överskott i direktinvesteringsbalansen. Utlandets investeringar i Sverige uppgick då till knappt 45 miljarder kronor samtidigt som de svenska investeringarna utomlands motsvarade ungefär 27 miljarder. Inte sedan slutet av 1960-talet har Sverige uppvisat ett positivt investeringssaldo. Närmare analys av siffrorna visar att ett fåtal affärer haft ett stort genomslag. Framför allt köptes under perioden Nobel Industrier av holländska Akzo. Denna enskilda affär uppgick till i storleksordningen 16,5 miljarder kronor och var därmed det största företagsförvärvet i Europa under 1993. Exempel på andra förvärv är Al Amoudis köp av OK Petroleum, som betingade ett pris på nära 6 miljarder, och CWB och Goldman Sachs köp av Tarkett för 3 miljarder kronor (se tabell 5).

Det ska betonas att riksbankens statistik över investeringsflödena inte behöver överensstämma med köpeskillningarna. I den mån som företagsköpen t ex finansierats med lån upptagna i värdlandet redovisas inget gränsöverskridande kapitalinflöde i betalningsbalansstatistiken. Om det uppköpta företaget före förvärvet till viss del ägdes av utländska ägare, kommer ersättningen för köpet delvis att generera kapitalflöden till andra länder än Sverige. Detta ändrar dock inte slutsatsen

att de förvärv som redovisas i tabell 5 svarade för en mycket ansevärd del av de totala ingående direktinvesteringarna under perioden.

Tabell 5: Utländska förvärv av svenska företag mellan juni-93 och maj-94 där köpeskillingen översteg 1 miljard

Förvärv	Köpeskillning (mdr kronor)
Akzos köp av Nobel Industrier	16,5
Al Amoudis köp av OK Petroleum	5,9
CWB och Goldman Sachs köp av Tarkett	3,4
GE Capitals köp av Finax	3,0
Pacific Telesis köp av Nordic Tel	1,2
Statoils köp av Svenska BP	1,0
Summa	31,0

Källa: Dagens Industri och Affärsvärlden, olika nummer

5. Multinationella företag i svensk ekonomi

De svenska multinationella företagen har under större delen av 1900-talet spelat en viktig roll i näringslivet. Genom stora förvärv och fusioner har även dotterbolag till utländska koncerner blivit betydelsefulla som arbetsgivare och exportörer under senare år. Uppskattningsvis svarar svenska och utländska multinationella företag idag för tre fjärdedelar av all export från Sverige. Vad gäller industriell forskning och produktutveckling domineras bilden än mer av dessa koncerner.

Sveriges multinationella företag

Sverige var i början av 1990-talet hemland för fler stora multinationella företag än någon annan nation i förhållande till ekonomins storlek.¹⁸ Sysselsättningen i svenska internationella koncerner uppgick 1990 totalt till över 1 250 000 personer varav drygt 660 000 var anställda i Sverige.¹⁹ Den övervägande delen återfinns inom industrin (SNI 2 + 3), där svenska multinationella företag svarade för 55 procent av sysselsättningen i Sverige.²⁰

Företag som baserar sin konkurrenskraft på en viss teknologi, patent eller individuella forskare, är i princip inte bundna till Sverige för sin verksamhet. Eftersom företags-specifika tillgångar kan utnyttjas på olika håll i världen finns möjlighet att flytta produktionskapaciteten över gränserna. För koncerner som är beorende av närhet till svenska råvaror som skog, järn och andra malmer är det dock svårare att flytta produktionen utomlands. Exempel på företag inom den första

¹⁸Jagrén L, (1992), Det svenska storföretagsberoendet, i Andersson m fl, (1993), *Den långa vägen*, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.

¹⁹ NUTEK (1994), *Svenskt näringsliv och näringspolitik*.

²⁰ NUTEKs internationella databas.

kategorin är Ericsson, Astra och ABB, och i den andra SSAB, MoDo och delar av Storas och Sandviks verksamhet.

Genom de stora direktinvesteringarna under 1980-talet fortsatte trenden mot ökad internationalisering från en redan hög nivå. Vid slutet av decenniet svarade den svenska marknaden för endast ungefär en femtedel av de multinationella industriföretagens totala omsättning, och mer än hälften av deras produktion var förlagd i utlandet.²¹ Utlandsexpansionen har påverkat både företagen och samhällsekonomin i sin helhet.

Effekter av 1980-talets utlandsinvesteringar

Traditionellt har direktinvesteringar i utlandet betraktats som bra för såväl företag som hemland. Studier av framför allt svenska och amerikanska multinationella företag, baserade på data från 1960- och 1970-talen, uppvisade inga eller komplementära samband mellan utlands- och hemmaverksamheten.²² Beroende på såväl investeringarnas storlek som deras karaktär visar analyser av investeringarna i slutet av 1980-talet på delvis annorlunda effekter.

Förväntningarna inför förverkligandet av den inre marknaden i EG ledde i mitten av 1980-talet till en form av kapploppning mellan företag från olika länder för att inte akterseglas av sina konkurrenter. Den utveckling som följde motsvarade emellertid inte de högt ställda förväntningarna. Bl a bidrog kostnaderna för den tyska återföreningen till avsevärt höjda räntenivåer i hela Västeuropa, och turbulens på valutamarknaderna. Kraftiga prisfall och nedskrivningar av tillgångsvärdena skedde på fastigheter och företag. De stigande räntorna och sedermera kronans fall gjorde att lån upptagna i utlandet blev betungande.

²¹Andersson T, Fredriksson T & Svensson R, (1994), Förändrade utlandsinvesteringar under 1980-talet, *Ekonomisk Debatt*, Nr 3.

²²Se t ex Swedenborg, B, (1982), *Svensk industri i utlandet - En analys av drivkrafter och effekter*, IUI, Stockholm; Kravis, I & Lipsey, R E, (1988), The effects of multinational firms' foreign operations on their domestic employment, NBER working paper 2760; Blomström m fl, (1988), US and Swedish direct investment and exports, i Baldwin, R, (red), *Trade policy issues and empirical analysis*, University of Chicago Press, Chicago.

Mot denna bakgrund står det klart att åtskilliga av de uppköp som genomfördes under slutet av 1980-talet i efterhand kom att framstå som misslyckade, åtminstone på kort sikt. Detta innebär dock inte att företagen agerade "fel" eller irrationellt, givet den kunskap och information som då fanns till hands. Sett i ett längre perspektiv kan många till synes tveksamma affärer ändå visa sig framgångsrika, särskilt när strategiska hänsyn tas i beaktande. Vad gäller fastighetsköpen kommer många dock snarast att framstå som dyrköpta erfarenheter.

Vad gäller effekter på den svenska samhällsekonomin blev de utlandsinvesteringar som fick oönskade resultat ur företagens egen synvinkel också en belastning nationellt. Skuldtyngda balansräkningar i många företag framtvängde konsolidering. Vidlyftig utlåning till utländska fastighetsköp bidrog till att fördjupa krisen i det finansiella systemet, med restriktiv kreditgivning till företagen och ytterligare belastning på det statliga budgetunderskottet som följd.

Därtill kommer att även investeringar som var företagsekonomiskt motiverade ofta inte gynnade verksamheten i de svenska koncerndelarna. Detta sammanhänger med den förändrade karaktären hos investeringarna, vilka i högre grad än tidigare ledde till att utlandsproduktion "ersatte" produktion i hemlandet. Mellan 1978 och 1990 ökade sysselsättningen i utländska dotterbolag från 300 000 till 480 000 anställda, eller med 60 procent. Samtidigt sjönk antalet anställda i de svenska koncerndelarna från 420 000 till 310 000 personer, vilket motsvarar en minskning med nära 30 procent. Den största förändringen ägde rum mellan 1986 och 1990.²³

Analyser av utlandsverksamhetens effekter på svensk export pekar på en negativ nettoeffekt av expansionen under 1980-talet. En stor andel av försäljningen från de svenska dotterbolagen i EG/EU exporteras till tredje land och konkurrerar därmed med export från svenska koncerndelar. Mönstret är mest uttalat inom verkstadsindustrin.²⁴

²³ Andersson T, Fredriksson T & Svensson, R, (1994), op. cit.

²⁴ Svensson, R (1993), *Production in foreign affiliates, effects on home country exports and modes of entry*, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm och Göteborgs Universitet.

Snarare än effekterna på exporten i sig är det väsentliga emellertid hur de multinationella företagens omlokalisering av teknologi och andra förmågor påverkar ekonomins produktionsstruktur. Nära hälften av de multinationella verkstadsföretagens export från Sverige till EG bestod t ex 1990 av leveranser till egna producerande dotterbolag. Samtidigt som en växande andel av de interna leveranserna utgjordes av insatsvaror steg under slutet av 1980-talet den genomsnittliga produktiviteten i de utländska producerande dotterbolagen i EG medan de svenska koncerndelarna uppvisade negativ produktivitetstillväxt. Även här är bilden särskilt tydlig inom kunskaps- och forskningsintensiv verksamhet.²⁵

Sammantaget indikerar iakttagelserna att företagens direktinvesteringar under 1980-talet skiljer sig från tidigare perioder. För samhällsekonomin i sin helhet innebar utlandsinvesteringarna mindre komplementaritet med verksamheten i hemlandet. Produktionen expanderade i utlandet samtidigt som den gick tillbaka i de svenska koncerndelarna. Orsakerna sammanhänger av allt att döma både med förutsättningarna för industriell verksamhet inom Sverige och med vår dåvarande ställning utanför EG.

Utlandsägda företag i Sverige

Den utlandsägda sektorn har vuxit snabbt under senare år och spelar idag en viktig roll i svenskt näringsliv. År 1992 fanns det i Sverige ca 2 700 utlandsägda företag med en sammanlagd sysselsättning av 223 700 anställda.²⁶ Detta motsvarar en fördubbling sedan 1980. Tillväxten har huvudsakligen skett genom företagsförvärv och fusioner. Bland större affärer inom tillverkningsindustrin märks samgåendet mellan ASEA och Brown Boveri, Tetra Paks köp av Alfa-Laval, norska Freias köp av Marabou och General Motors samarbete med SAAB Automobile. Den utländska sektorns andel av näringslivets

²⁵ Andersson, T, (1993), Utlandsinvesteringar och policyimplikationer, i SOU 1993:16, *Nya villkor för ekonomi och politik*, bilagedel 1, s 85-107.

²⁶ NUTEK (1994), op. cit.

Tabell 6: Utlandsägda företags ursprungsland och deras procentuella andel av alla utlandsägda företags sysselsättning i Sverige, 1985 och 1992

Hemland	1985	1992
Schweiz	9	19
Nederländerna	13	14
Finland	10	13
Danmark	11	13
USA	22	13
Norge	9	8
Tyskland	7	6
Storbritannien	13	6
Frankrike	2	4
Japan	1	2
Belgien/Luxemburg	1	1
Övriga	2	3
Totalt	100	100

Anm. Fel i summering beror på avrundning.

Källa: NUTEK (1994), *Svenskt näringsliv och näringspolitik*

brutto- och FoU-investeringar uppgår till ungefär 15 procent, och mer än en femtedel av Sveriges varuexport har sitt ursprung i dotterbolag till utländska multinationella koncerner.

Tabell 6 visar vilka hemländer som finns representerade. Bilden domineras av europeiska företag som svarar för runt 85 procent av alla anställda. Schweiz höga andel förklaras främst med att ABB klassificeras som schweiziskt. Vid mitten av 1980-talet svarade amerikanska företag för nära en fjärdedel av alla anställda i utlandsägda företag i Sverige. Därefter har andelen fallit gradvis till endast 13 procent 1992. Förändringarna återspeglar det tidigare observerade mönstret i direktinvesteringarna under 1980-talet.

Det branschvisa mönstret varierar kraftigt mellan hemländer. Tabell 7 visar hur sysselsättningen fördelar sig mellan tillverkningsindustri, partihandel och övriga näringar. Störst andelar i industrin uppvisar EFTA-länderna Österrike, Finland och Norge. De japanska företagen står i stark kontrast och återfinns främst inom partihandel. Endast 10 procent av samtliga anställda i japanska företag i Sverige, eller ca 400 personer, arbetade 1992 i tillverkningsindustrin. Detta visar att de få

Tabell 7: Antal anställda i utlandsägda företag i Sverige fördelade på bransch och ägarland i procent av antal anställda från respektive land 1992.

Hemnation	Antal anställda	Andel i industrin (%)	Andel i partihandel (%)	Andel i övriga näringar (%)	Totalt (%)
Schweiz	42 759	68	8	24	100
Nederländ.	30 867	68	18	14	100
Finland	29 804	77	7	16	100
Danmark	28 888	18	12	70	100
USA	28 026	48	33	18	100
Norge	16 969	75	17	8	100
Tyskland	13 570	47	42	11	100
Storbrit.	13 096	51	24	25	100
Frankrike	8 001	68	13	19	100
Japan	4 056	10	71	19	100
Österrike	2 661	94	4	2	100
Belgien/ Luxemburg	1 963	69	20	11	100
Italien	754	45	34	21	100
Övriga	2 284	16	18	66	100
Totalt	223 968	57	18	25	100

Källa: NUTEK (1994), Svenskt näringsliv och näringspolitik

japanska satsningar som kommit till stånd i huvudsak genomförts i syfte att expandera försäljningen på den svenska marknaden snarare än för att utnyttja Sverige som bas för exportinriktad verksamhet.

Ett företags exportintensitet visar i vilken utsträckning man producerar för den lokala marknaden eller utnyttjar lokaliseringen som plattform för ett större område. Exportintensiteten hos de utlandsägda företagen inom tillverkningsindustrin har ökat över tiden. År 1991 exporterades nära hälften av saluvärdet. En jämförelse mellan västeuropeiska och nordamerikanska företag i Sverige visar att de senare är mer inriktade på export. De amerikanska företagen exporterade 55 procent av sin omsättning medan motsvarande andel för EG och EFTA var 49 respektive 42 procent. Ungefär 70 procent av EFTA-företagens produktion avsattes i de nordiska länderna medan motsvarande för EG och Nordamerika var 60 respektive 50

procent.²⁷ Amerikanska direktinvesteringar har således i allmänhet varit relativt mer produktionsstyrda än de europeiska, vilka syftat till försäljning på de nordiska marknaderna. Avsaknaden av utomeuropeiska direktinvesteringar under det senaste decenniet kan tolkas som att Sverige av olika skäl inte utgjort en attraktiv lokalisering för exportinriktad verksamhet.

²⁷ Källa: SCB:s företagsregister samt exportstatistik.

6. Varför har inflödet ökat?

Var direktinvesteringar genomförs bestäms av faktorer som marknadsstorlek, konkurrensförhållanden, arbetskraftens produktivitet, skillnader i skatteförhållanden mellan länder, etc. För att etablera en långsiktig närvaro efterfrågar företag också stabilitet i politiska, ekonomiska och sociala avseenden. Som nämndes ovan har Sverige under 1993 och 1994 för första gången på mer än tjugo år haft en positiv balans vad gäller flöden av direktinvesteringar. Vilka förändringar har ägt rum under senare år som kan förklara utvecklingen, och hur ska det ökade inflödet till Sverige tolkas?

En möjlig orsak till den omvända riktningen på kapitalflödet återfinns i valutakursförändringarna. Sedan den fasta växelkurspolitiken övergavs hösten 1992 har den svenska kronan minskat kraftigt i värde. Även om man inte bör överdriva växelkursens inverkan på direktinvesteringsbeslut, vilka är långsiktiga till sin karaktär och därmed inte i första hand påverkas av tillfälliga förändringar i omvärldsbetingelserna, kan deprecieringen av kronan ha medfört att utländska förvärv tidigare lagts samtidigt som svenska investeringar i utlandet skjutits på framtiden.

En avgörande faktor är att lagstiftningen liberaliserats under de senaste åren och därmed radikalt förändrat förutsättningarna vid utlandsinvesteringar i Sverige. En ökning av de ingående investeringarna har inte alltid ansetts eftersträvansvärt. Tidigare omgärdades utländska företags möjligheter att etablera näringsverksamhet i Sverige av ett komplicerat och omfattande regelverk. Villkoren reglerades bl a i företagsförvärvslagen, aktiebolagslagen, genom utlänningsförbehåll i bolagsordningar till enskilda företag, och i lagen om näringstillstånd.

Ett problem var att handläggningen av olika tillståndsförfaranden kunde dra ut på tiden och därigenom påverka företagens relationer mellan kunder och leverantörer, finansiella

förhållanden, m m.²⁸ Kritik mot lagstiftningen framfördes av såväl svenska som utländska näringslivsorganisationer. Det är troligt att reglerna bidrog till att minska intresset bland utländska företag både för att etablera ny verksamhet i Sverige och för att förvärva svenska företag.

I slutet av 1980-talet började lagstiftningen ifrågasättas på allvar. Ett argument var att Sverige borde inta en mer liberal hållning och anpassa reglerna i enlighet med OECD:s rekommendationer. Den ökade internationaliseringen, inklusive de stora svenska förvärven av utländska företag gjorde det dessutom svårt att motivera den restriktiva svenska hållningen. Farhågor uttrycktes också för att reglerna hämmade konkurrensen och effektiviteten i ekonomin som helhet. Attityderna till utländska investeringar i Sverige svängde och blev övervägande positiva. Ett större inflöde förklarades vara önskvärt.

Sedan 1989 har reglerna för transaktioner med utlandet stegvis liberaliserats. I januari 1992 avskaffades företagsförvärvslagstiftningen, vilket ökade möjligheterna för utlänningar att genomföra större köp av svenska företag utan särskilt tillstånd från regeringen. Dessutom blev det möjligt för svenska aktiebolag att eliminera skillnaden mellan bundna och fria aktier. I juli samma år fick utländska medborgare samma rätt som svenska att idka näringsverksamhet i Sverige. Under 1993 togs ytterligare ett antal steg för att öka marknadens tillgänglighet. Sammantaget har regeländringarna underlättat för såväl direkt- som portföljinvesteringar, och möjliggjort den ökning av inflödena som ägt rum under senare år.

Bland andra faktorer som kan ha påverkat benägenheten att investera i Sverige under 1990-talet märks t ex ett förändrat arbetsmarknadsläge med större tillgång på arbetskraft, minskad sjukfrånvaro, ansökan om svenskt medlemskap i EU samt EES-avtalets ikraftträdande. Det förefaller också som om företagen i allmänhet uppfattar att näringsklimatet förbättrats. Enligt NUTEKs intervjuundersökning för 1993 ansåg 65 procent av de tillfrågade företagsledarna att företagsklimatet blivit bättre under de senaste tre, fyra åren, medan 21 procent var av motsatt åsikt. Detta innebär en starkt förändrad bild jämfört

²⁸ SOU (1989:37) *Utländska förvärv av svenska företag: en studie av utvecklingen*, Betänkande av företagsförvärvsutredningen, Allmänna Förlaget, Stockholm.

Tabell 8: Svar på frågan "Hur anser du att företagsklimatet på det hela taget förändrats under de senaste 3-4 åren? Har det blivit sämre, bättre eller har det inte förändrats?"

Svarsalternativ	1990	1991	1992	1993
Sämre	47	38	39	21
Bättre	20	34	48	65
Oförändrat	30	25	12	12
Vet ej	3	3	1	1
Totalt	100	100	100	100

Källa: NUTEK (1994), Företagsledarnas syn på näringsklimatet, R 1994:47

med 1990 då endast 20 procent ansåg att det blivit bättre i Sverige (se tabell 8). På frågan om förutsättningarna att bedriva lönsam verksamhet är annorlunda jämfört med i andra länder menade 47 procent att villkoren är mest förmånliga i Sverige, medan endast 15 procent anser att det är bättre i utlandet. Värt att notera är dock att hela 44 procent av de storföretag som hade mer än 50 procent av sina anställda i utlandet, och som därmed har stor erfarenhet av internationellt företagande, ansåg att förutsättningarna fortfarande var bättre utanför Sverige.

Vad innebär det ökade inflödet av direktinvesteringar som noterats under 1993-94? Betyder det att Sverige nu betraktas som en mycket konkurrenskraftig lokalisering för de multinationella företagens verksamhet? Som framgick av tabell 5 bestod merparten av de ingående direktinvesteringarna under 1993 och 1994 av utländska företagsförvärv. Låt oss studera karaktären på var och en av de större affärerna för att försöka bedöma vilka faktorer som varit avgörande vid investeringsbesluten.

Köpet av Tarkett är närmast att likna vid en portföljinvestering, trots att de förvärvande företagen tillsammans uppnådde majoritetsägande och därmed också långsiktig kontroll. CWB och Goldman Sachs är själva inga industriföretag och deras ägande av Tarkett blir av rent institutionell karaktär. I detta fall har vare sig marknads- eller produktionsförhållanden i Sverige varit avgörande. Den svaga svenska kronan kan dock ha bidragit till att öka intresset för investeringen.

Statoils köp av Svenska BP innebar att man fullföljde ett redan tidigare inlett övertagande av BP:s bensinstationer, vilka återfanns uteslutande inom Sverige. Finax, som förvärvades av GE Capital, verkade också huvudsakligen på den svenska marknaden. Båda dessa affärer syftade följaktligen främst till att flytta fram marknadspositionerna i Sverige. Investeringarna i såväl bensin- som konsumentkreditbranschen hänger troligen delvis samman med höga marginaler till följd av förhållandevis låg konkurrens i dessa sektorer. Därtill var den finansiella sektorn tidigare kraftigt reglerad. Utländska finansiella bolag (utöver banker) fick rätt att etablera svenska filialer först i slutet av 1991. Pacific Telesis förvärv av Nordic Tel är också att klassificera som en marknadsinriktad direktinvestering, även om Nordic Tel även hade vissa strategiska intressen i Danmark. Förvärvet skedde på en marknad som förväntas åtnjuta mycket hög tillväxt de närmaste åren. I inget av de tre fallen hade det varit möjligt att uppnå motsvarande ställning på den svenska marknaden genom att investera någon annanstans än i Sverige.

Köpet av OK Petroleum (OKP) omfattade flera delområden. Enligt bl a Affärsvärldens analys har förvärvet motiverats av OKP:s raffinaderiverksamhet samt förväntningar om framtida oljelagringsmöjligheter snarare än närhet till den svenska marknaden.²⁹ Närmare två tredjedelar av OKPs försäljning går på export, och kopplingar finns till produktionsförutsättningarna i Sverige i form av befintliga fasta anläggningar i ett strategiskt gynnsamt läge i norra Europa. Affären skulle därmed utgöra en produktionsstyrd direktinvestering.

Akzos förvärv av Nobel Industrier innehåller klara strategiska inslag. Ett uppenbart motiv för investeringen var att uppnå en större regional och global marknadsandel. Den nya koncernen är omsättningsmässigt Europas sjunde största kemiföretag, och världens största färgtillverkare. Nobel hade ett omfattande internationellt produktionsnätverk vilket talar för att Akzos intresse för Nobel inte i första hand förknippas med produktionsförhållanden i Sverige.³⁰ Däremot kan Akzo Nobel i ett kortare perspektiv dra nytta av den svaga kronkursen genom att öka den svenska produktionen. Akzo var före köpet

²⁹ Affärsvärlden 12/94.

³⁰ Nobel har ungefär 60 procent av sin produktion utanför Sverige.

4 - 5 gånger större än Nobel vilket talar för att kontrollen över den nybildade företagsgruppen hamnar i Nederländerna. Avgörande för effekterna på svensk ekonomi blir hur de utländska ägarna förändrar företagsstrukturen och vilka delar av verksamheten som kommer att bedrivas och utvecklas i Sverige.

Sammanfattningsvis kan man inte av ovanstående dra slutsatsen att det ökade inflödet inte enbart ska tolkas som en reaktion på att produktionsvillkoren i Sverige förbättrats gentemot andra länder. Inflödet perioden 1993-94 utgör sannolikt delvis en engångsanpassning till liberaliseringen under 1992 och 1993 av lagstiftningen gällande utlänningars möjligheter att förvärva bolag och bedriva näringsverksamhet i Sverige. I den mån som kronans försvagning inte fullt ut kompenseras av högre priser på företagen är det vidare troligt att planerade förvärv tidigare lagts, inte minst om den utländska investeraren utgått från att den svenska valutan skulle komma att stärkas på sikt.

Mycket tyder dock på att vissa förändringar i företagsklimatet spelat en väsentlig roll för utvecklingen. Flertalet av de ovan diskuterade förvärven har främst syftat till expansion i Sverige. Delvis förklaras dessa med att tidigare stängda sektorer öppnats för utländsk konkurrens. Ett mer förmånligt kostnadsläge har dessutom underlättat en återhämtning i ekonomin som helhet och reviderat upp förväntningarna på den svenska marknadens tillväxt, vilket också stimulerat investeringar.

Förtroendet för utvecklingen av svensk ekonomi blir av central betydelse för hur Sverige kommer att påverkas av redan genomförda och framtida ingående direktinvesteringar. Avgörande för positiva effekter i form av kunskapsöverföring, ökad konkurrens och effektivitet är huruvida de multinationella företagen väljer att långsiktigt utveckla och uppgradera sin verksamhet i Sverige. Framför allt gäller detta strategiska och produktionsorienterade förvärv inom branscher som inte är starkt knutna till svenska naturresurser.

Den internationellt sett höga räntenivån i Sverige motverkar för närvarande investeringar som syftar till ökad produktionskapacitet. Till stor del är räntenivån en följd av osäkerhet kring hanteringen av statens budgetunderskott och den snabbt växande statskulden. Farhågor om stigande inflation, ökad beskattning av företagande och oklarhet bl a om

hur arbetsrätten kommer att utformas bidrar till osäkerheten. Beslut om investeringar i ny kapacitet tenderar därmed att skjutas på framtiden.

7. Vilken roll spelar ett svenskt medlemskap i EU?

Hur påverkas direktinvesteringarna av Sveriges förhållande till den Europeiska Unionen? Har det någon betydelse för företagen om vi blir fullvärdiga medlemmar eller nöjer oss med EES-avtalet? Svaren på dessa frågor varierar mellan investeringstyper. I det här avsnittet diskuteras kortfattat de viktigaste skillnaderna mellan medlemskap i EU och EES-avtalet för den framtida investeringsutvecklingen. I samband med detta presenteras statistik över investeringsmönstret i Europa.

Genom EES-avtalet är Sverige sedan den 1 januari 1994 en del av den inre marknaden och omfattas följaktligen av den fria rörligheten inom EU för varor, tjänster, kapital och arbetskraft. Därigenom har svenska företag fått bättre möjligheter att konkurrera på likartade villkor med företag i övriga Västeuropa. Av stor betydelse är harmoniseringen av tekniska standarder och regler. En produkt som godkänts i ett EES-land ska kunna säljas fritt i hela EES-området. En annan viktig förändring rör offentlig upphandling. Samtidigt som svenska företag t ex kan lämna anbud i Tyskland får tyska företag rätt att konkurrera i Sverige om offentliga projekt.³¹

Som medlem i EU skulle Sverige omfattas av unionens gemensamma handelspolitik. Detta skulle med dagens tullsatser innebära en viss ökning av den genomsnittliga tullnivån (från 4,6 till 5,6 procent). Med det rådande handelsmönstret är det ca 17 procent av importen som drabbas.³² Redan idag impor-

³¹ För en genomgång av förändringar i näringslivets förutsättningar till följd av EES-avtalet och ett svenskt EU-medlemskap hänvisas till Thorngren N (1994), Villkor för näringslivet i EES och EU, *Aktuellt om Näringspolitik och Ekonomi*, rapport 2/1994, Näringsdepartementet.

³² Kommerskollegium (1992), Varugrupper med stora tullskillnader mellan Sverige och EG samt stor tredjelandsimport, intern PM, 1992-11-12, Andra utrikeshandelsbyrån.

teras ca 73 procent från EG/EFTA medan 10 procent består av tullfri import från u-länder. Storleken på tullnivåförändringen varierar kraftigt mellan branscher. För vissa kemikalier, elektriska maskiner och apparater samt transportmedel innebär ett medlemskap i EU betydande förändringar, åtminstone på kort sikt.

Eftersom EU:s politik inte är statisk utan revideras kontinuerligt, är det svårt att bedöma hur handelsmönstret kommer att utvecklas i ett längre perspektiv. I viss mån mildras negativa handelsomfördelade effekter till följd av höjda tullar genom de sänkningar som förhandlats fram i det senaste GATT-avtalet. Som EU-medlem får vi också möjlighet att, tillsammans med andra frihandelsvänliga länder, arbeta för en sänkning av EU:s tullnivåer. Den något högre tullnivån kompenseras vidare av förenklade rutiner vid handel med EU.

I motsats till vad som ibland hävdas kan EES-avtalet inte sägas ge svenska företag samma förutsättningar som ett EU-medlemskap. Den fria rörligheten av varor är under EES-avtalet en sanning med modifikation eftersom gränskontroller och gränsformaliteter kvarstår.³³

- * Mervärdesskatt och punktskatter liksom jordbruksavgifter påförs som tidigare i samband med förtullning av varor, även om de kommer från ett EU- eller EFTA-land.
- * Tullverkets åliggande att samla in uppgifter för utrikeshandelsstatistiken kvarstår.
- * Ursprungsbevis måste lämnas för att förmånsbehandling ska erhållas.
- * Införselregleringar i handeln mellan EU- och EFTAländerna är i stort sett oförändrade.

Detta beror på att EES-avtalet inte omfattar en tullunion. I och med att Sverige även fortsättningsvis kan bedriva en självständig handelspolitik gentemot tredje land måste kontrollerna vid handel med EU kvarstå. Därigenom tar det förhållandevis längre tid för svenska varor att passera gränser till länder inom EU. Att gränskontrollerna kvarstår innebär en konkurrensnackdel för företag baserade i Sverige och som importerar och

³³ Information från Generaltullstyrelsen, 7 dec 1993.

exporterar mellan EU- och EFTA-länderna. Särskilt för mindre, exportinriktade företag, vars kostnader för tullhanteringen ofta motsvarar en relativt stor andel av produktionskostnaden, skulle ett totalt avskaffande av gränsformalitetsreglerna ge betydande vinster.

I en situation då Sverige och ett EU-land erbjuder likvärdiga förhållanden i övrigt kan skillnader i marknadernas tillgänglighet få stor betydelse på marginalen för var exportföretag väljer att investera. Genom att Sverige redan i utgångsläget befinner sig i Europas utkanter är det för investeringarna väsentligt att ytterligare nackdelar, t ex i form av kostnader förknippade med varutransporter, reduceras till ett minimum.

Vid bedömningar av EES-avtalets respektive ett EU-medlemskaps betydelse för direktinvesteringar, vilka är långsiktiga till sin karaktär, måste hänsyn tas till att EU kontinuerligt förändras. Regler och standarder är inte en gång för alla givna utan uppdateras och anpassas ständigt till nya förhållanden. Detta gäller speciellt på områden i snabb teknologisk utveckling. Om Sverige nöjer sig med EES-avtalet frånhänder vi oss möjligheten att aktivt påverka vad som ska gälla i framtiden i Europa. Likväl blir vi bundna av de beslut som fattas inom EU och inlemmas i EES-avtalet. Därigenom ökar risken att hänsyn inte tas till faktorer av speciell betydelse för svenska förhållanden. Enligt Thorngren är behovet av inflytande över EU:s beslutsprocess för svenskt vidkommande särskilt framträdande för utformningen av tekniska regler samt på handels, miljö-, transport- och energiområdet.³⁴ Sverige-baserade företag kommer att sakna företrädare när EU röstar om beslut på dessa områden samtidigt som t ex tyska, franska och brittiska intressen är representerade. Av sådana skäl innebär en lokalisering i Sverige för vissa verksamheter relativt större risk för oförmånliga utfall under EES-avtalet jämfört med om landet är en del av EU.

En annan viktig faktor rör EES-avtalets långsiktiga stabilitet. Bl a är det ovisst i vilken takt avtalet kommer att uppdateras när nya beslut fattas inom EU. Eftersom det krävs enighet bland EFTA-länderna för att EU-beslut ska införlivas i EES-avtalet är det inte helt säkert att nya regler kommer att omfatta

³⁴ Thorngren, N, (1994), op.cit.

övriga länder i EES-området. Det räcker med att ett EFTA-land har en avvikande uppfattning för att en förändring ska blockeras. I de fall man inte kan enas ska den ifrågavarande delen av EES-avtalet kunna anses satt ur kraft. Därigenom löper EES-avtalet risk att urholkas med tiden. Formellt finns även möjligheten att med ett års varsel säga upp avtalet.

Betydelsen av dessa skillnader mellan EU-medlemskap och EES-avtalet varierar mellan olika typer av direktinvesteringar. För marknadsorienterade investeringar som i första hand syftar till att öka försäljningen på den svenska marknaden har medlemskap i EU begränsad betydelse. För sådana investeringar finns inga naturliga alternativ till en lokalisering i vårt land. Det går t ex inte att i större skala sälja bensin eller banktjänster till svenska konsumenter, om lokal närvaro på marknaden saknas. På liknande vis kommer många svenska företag att behöva genomföra direktinvesteringar nära utländska marknader oavsett hur vår relation till EU ser ut.

Vad gäller möjligheterna för Sverige att attrahera utländska produktionsorienterade investeringar kan de kvarvarande gränsformalitetsproblemen samt den osäkerhet som förknippas med EES-avtalet framför allt förväntas påverka utomeuropeiska företags bedömningar om Sverige som investeringsland. Amerikanska och japanska investeringar i Europa är i allmänhet mer exportorienterade, har större inomföretagshandel mellan olika produktionsenheter och verkar inom mer FoU-intensiva branscher än europeiska företag. Som visades i avsnitt 5 är t ex amerikanska dotterbolag i Sverige mer inriktade på export till kontinenten än de europeiska.

Vi noterade tidigare att amerikanska direktinvesteringar svarade för merparten av de totala inflödena i Sverige under 1960- och början av 1970-talet men att de därefter intog en mer tillbakaskjutet position. Investeringsmönstret i Europa tyder på att medlemskap i EG/EU blivit närmast ett nödvändigt villkor för att ett europeiskt land ska kunna attrahera amerikanska eller japanska direktinvesteringar i tillverkningsindustri.

Tabell 9 anger den geografiska fördelningen av sysselsättningen i japanskt ägda tillverkningsföretag i Europa. Som framgår återfanns 1989 nära 99 procent i EG-länderna. Samma länder svarade för endast ungefär 85 procent av Västeuropas samlade BNP. Japanska tillverkningsföretags representation var

Tabell 9: Sysselsättning i japanskt ägda tillverkningsföretag i Europa, 1989

Land	Antal anställda
Storbritannien	32 612
Spanien	23 850
Frankrike	18 923
Tyskland	16 444
Belgien	6 250
Italien	5 400
Portugal	4 920
Irland	2 910
Nederländerna	2 800
Grekland	1 128
Österrike	750
Luxemburg	415
Sverige	366
Schweiz	320
Norge	70
Danmark	70
Finland	20
Totalt	117 268
Andel i EG-länder (%)	98,7

Källa: Thomsen & Nicolaidis (1991), The evolution of Japanese direct investment in Europe, Harvester Wheatsheaf

större i länder som Luxemburg och Grekland än i Sverige och Schweiz.

En liknande bild framträder när man studerar utvecklingen av amerikanska investeringar i Europa sedan början av 1970-talet. Av tabell 10 framgår att investeringsflödet från USA till Europa allt mer inriktats på EG-länderna. EG:s andel har ökat från 48 procent 1972 till nära 85 procent 1990, om samtliga branscher inkluderas. Förändringen är än mer påtaglig för investeringar i tillverkningsindustrin. I början av 1970-talet svarade de ursprungliga sex EG-länderna samt Irland, Danmark och Storbritannien för knappt 55 procent av den amerikanska stocken av direktinvesteringar i europeisk tillverkningsindustri.

Tabell 10: Geografisk fördelning av stocken av amerikanska direktinvesteringar i Västeuropa, 1972-1990, procent.

År	Samtliga branscher		Tillverkningsindustri	
	Europeiska Gemenskapen	Övriga Västeuropa	Europeiska Gemenskapen	Övriga Västeuropa
1972	48,2	51,8	54,5	45,5
1977	78,6	21,4	89,9	10,1
1982	77,1	22,9	90,1	9,9
1985	77,1	22,9	92,2	7,8
1990	84,8	15,2	96,8	3,2

Anm: EG = Belgien, Västtyskland, Frankrike, Italien, Luxemburg, Nederländerna, Danmark, Irland, Storbritannien; 1982 och 1985 som ovan plus Grekland; 1990 som ovan plus Spanien och Portugal.

Källa: FN (1993), *From the Common Market to EC92*, NY; US Department of Commerce, Survey of Current Business (olika utgåvor).

Efter att de tre senare länderna blivit medlemmar steg EG:s andel till nära 90 procent 1977. Därefter har den gradvis vuxit ytterligare och andelen uppgick 1990 till hela 96,8 procent. Sverige och övriga västeuropeiska nationer stod som värdar för endast drygt 3 procent, trots att deras andel av Västeuropas samlade bruttonationalprodukt motsvarade nära 14 procent.

Enligt rapporter från den svenska ambassaden i Tokyo finns det ett stort intresse bland japanska företag att öka sina investeringar i Sverige, även vad gäller tillverkningsindustri. Emellertid avvaktar man utgången i den svenska folkomröstningen den 13 november. EES-avtalet framstår inte som ett tillräckligt stabilt alternativ i japanska ögon.³⁵ Betydelsen av svenskt medlemskap har betonats även av företag baserade i andra länder, som t ex Tyskland.³⁶

Sammanfattningsvis kan man konstatera att det för vissa former av direktinvesteringar finns viktiga skillnader mellan

³⁵ Intervju i Dagens Industri 3 juni 1994 med C H Hamrin vid Sveriges Ambassad i Tokyo.

³⁶ Se t ex intervju i Dagens Industri (31/8 1994) med H P Stihl, det tyska industri- och handelskamarförbundets ordförande.

EES-avtalet och ett EU-medlemskap. Detta gäller för såväl svenska som utländska företag. Det ökade inflöde som noterats under 1993 och 1994 förklaras huvudsakligen av ett fåtal mycket stora företagsköp. Konsekvenserna för svensk samhälls-ekonomi av de genomförda förvärven beror på hur verksamheten i de svenska koncerndelarna kommer att utvecklas på längre sikt. Om Sverige väljer att avstå från EU-medlemskap blir förutsättningarna relativt sett sämre för produktion inriktad på export till EU.

För att svenska produktionsanläggningar ska kunna konkurrera med dem inom EU om investeringar i maskiner och ny teknik måste nackdelarna förknippade med en ställning utanför EU uppvägas på annat sätt. Detta gäller framför allt investeringar i företag som baserar sin konkurrenskraft på geografiskt flyttbara kunskaper snarare än tillgång till svenska naturresurser. Utrymmet för nationella åtgärder begränsas samtidigt av att Sverige under EES-avtalet omfattas av bl a EU:s konkurrensregler. Brist på inflytande över utformningen av EU:s regler på olika områden riskerar också medföra att företagen föredrar att lokalisera FoU-avdelningar och huvudkontor till EU för att på så sätt få bättre möjligheter att påverka besluten.

8. Nya krav på den ekonomiska politiken

Internationaliseringen av näringslivet och det utpräglade beroendet av multinationella företag innebär dramatiskt förändrade förutsättningar för den ekonomiska politiken. Detta gäller i synnerhet för länder med förhållandevis små nationella marknader. Att statens roll ändrat karaktär innebär dock inte att den minskat i betydelse, snarare tvärtom. Med den ökade rörligheten över gränserna påverkar politiken i högre grad än tidigare företagets beslut om var verksamhet ska bedrivas. Som framgått av tidigare kapitel intar Sverige en särställning i detta avseende genom det starka inslaget av långt internationaliserade storföretag.

En lösning på de akuta problemen i svensk ekonomi med hög arbetslöshet, stort budgetunderskott och snabbt stigande statsskuld förutsätter bl a en betydande ökning av näringslivets investeringar och att forskning och utveckling i ökad utsträckning resulterar i nya kommersiellt gångbara produkter. Direktinvesteringarna spelar i detta sammanhang en nyckelroll genom att de inte bara påverkar investeringsnivån inom landet, utan också leder till att såväl kunskaper, resurser som produktionskapacitet omfördelas mellan länder.

De svenska multinationella koncernerna är idag avsevärt mindre beroende av hemmamarknaden än bara för tio år sedan. Likväl svarar de fortfarande för en mycket stor del av svensk export, FoU och industrisysselsättning. De svenska storföretagen har varit verksamma under lång tid, många kom till före första världskriget. Tillväxten av nya svenska multinationella storföretag har sedan dess i stort sett begränsats till IKEA, Gambro och Tetra Pak. Bristen på nya växande företag gör ekonomin än mer beroende av att de existerande koncernerna förlägger en tillräcklig del av sina nyinvesteringar i hemlandet.

Det råder idag en betydande enighet om att merparten av tillväxten av arbetstillfällen framöver måste ske i befintliga små och medelstora företag samt genom bildandet av nya företag.

De svenska multinationella koncernerna verkar huvudsakligen inom mogna branscher och drivs till följd av dera internationella konkurrensen mot ständigt höjd kostnadseffektivitet och rationalisering. Detta gör det föga troligt att en kraftig expansion av sysselsättningen kan åstadkommas i dessa företag. Underskottet i de offentliga finanserna begränsar samtidigt utrymmet för den gemensamma sektorn att växa eller vidmakthålla sin storlek.

De internationellt verksamma koncernernas investeringsbeslut får konsekvenser för Sverige inte enbart genom direkta sysselsättnings- och handelseffekter utan framför allt genom deras länkar till lokala företag. Många mindre och medelstora företag saknar den kompetens och de finansiella medel som krävs för att bära kostnader förknippade med internationalisering. För dessa företag kan närhet till och samarbete med multinationella företag ofta vara nödvändigt för att få tillgång till teknologi, öka försäljningen och nå ut till nya marknader.

När de stora koncernerna expanderar tenderar detta att dra med sig investeringar från övriga aktörer i ekonomin. De mindre företagens investeringar har visat sig vara starkt positivt korrelerade med investeringsmönstret hos de multinationella företagen.³⁷ Därmed får den framtida utvecklingen av direktinvesteringarna stor betydelse för aktivitetsnivån och utvecklingen i svensk ekonomi som helhet.

Kronans försvagning har gjort att den exportinriktade sektorn sedan början av 1993 erfarit en stark efterfrågetillväxt, medan den fortsatt låga inhemska efterfrågan medfört betydande problem för de hemmamarknadsinriktade företagen. Efter 1980-talets ekonomiska utveckling i Sverige har emellertid den konkurrensutsatta delen av ekonomin blivit alltför liten. Villkoren för industriell verksamhet mot slutet av 1980-talet gjorde att många exportorienterade multinationella företag kraftigt ökade sin utlandsproduktion men krympte verksamheten i Sverige.

Genom förändringar i skattesystemet, ett mer fördelaktigt kostnadsläge och större tillgång på arbetskraft är villkoren för industriell verksamhet idag avsevärt bättre i Sverige än för ett

³⁷ Braunerhjelm P, (1993), Nyetableringarnas och småföretagens roll i Sveriges ekonomiska kris, i Andersson m fl. (1993), *Den långa vägen*, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.

halvt decennium sedan. Det höga ränteläget, delvis framkallat av osäkerheten kring hanteringen av statens finanser och relationen till EU, motverkar emellertid en uppgång av de inhemska investeringarna. Därmed riskerar den stora efterfrågan på svenska exportprodukter leda till att många företag når kapacitetstaket. Detta kan resultera i snabbare prisstegringar och fortsatt höga räntor, och att nyinvesteringar skjuts på framtiden.

Det räcker således inte med en svag valuta för att svenska eller utländska multinationella företag ska investera långsiktigt i Sverige. Saknas förtroende för den framtida utvecklingen i ekonomin kommer kapacitetsutbyggnaden likväl att äga rum utanför landets gränser. Med en undervärderad valuta ökar också sannolikheten att svenska företag köps upp av utländska intressenter utan avsikt att expandera verksamheten i Sverige.

Det ska betonas att eventuella negativa effekter på samhällsekonomin av utgående direktinvesteringar inte kan åtgärdas genom regleringar. Dessa har föga utsikter att bli effektiva, och är heller inte önskvärda då företagen skulle förhindras att effektivisera och utveckla sin verksamhet. Sverige som nation måste istället erbjuda sådana förhållanden som motiverar svenska och utländska multinationella företag att självmant satsa långsiktigt i landet.

En viktig uppgift för den ekonomiska politiken blir att skapa en konkurrenskraftig infrastruktur i vid mening. Detta omfattar såväl kvalitet på kommunikationer, utbildningsväsende, energi som social och politisk stabilitet. Det är betydelsefullt för investeringsutvecklingen att den långa räntan bringas mer i nivå med vad som gäller i våra viktigaste konkurrentländer. För detta krävs att de makroekonomiska obalanserna åtgärdas och att stabila spelregler upprätthålls.

Genom att direktinvesteringarnas betydelse uppmärksammas har konkurrensen hårdnat om att attrahera dem, och vikten ökat av att informera om förhållanden i respektive länder. I stort sett samtliga europeiska nationer bedriver idag någon form av investeringsbefrämjande åtgärder. De ansvariga organisationerna är vanligtvis statliga eller halvstatliga, vilket motiveras med att de förväntade samhällsekonomiska vinsterna av ökade ingående direktinvesteringar överstiger de privata. I Sverige ansvarar sedan några år tillbaka det statliga *Invest in Sweden*-kontoret för de investeringsbefrämjande aktiviteterna.

I jämförelse med många andra europeiska länder är de svenska insatserna förhållandevis begränsade.³⁸

Den rådande situationen i ekonomin gör det särskilt angeläget att direktinvesteringarna utvecklas gynnsamt för svenskt vidarekommande framöver. Det avgörande är emellertid i vilken utsträckning inhemska såväl som utländska företag väljer att expandera sin verksamhet i Sverige. Flera faktorer talar för att Sverige idag utgör en mycket konkurrenskraftig lokalisering inom många områden. För att en utbyggnad av produktionskapaciteten ska äga rum krävs dock att företagen har förtroende också för ekonomins långsiktiga utveckling.

³⁸ Strandell, A-C, (1991), *Kan japanska investeringar öka i Sverige?*, SIND 1991:7.

Rapporter i serien Aktuellt om Näringspolitik och Ekonomi:

- 1/94 Nya krav och möjligheter i näringspolitiken
Thomas Andersson
- 2/94 Villkor för näringslivet i EES och EU
Nadia Thorngren
- 3/94 Vad betyder utvecklingen i Ostasien?
Thomas Andersson och Hans Karlander
- 4/94 Företags- och branschspecifikt stöd till industrin-
bokslut över en epok
Sven Ingemar Eriksson
- 5/94 Utlandsinvesteringarnas betydelse för Sverige
Torbjörn Fredriksson

Tidskriften *Aktuellt om Näringspolitik och Ekonomi* produceras av Struktursekretariatet vid Näringsdepartementet. Struktursekretariatet arbetar med strategiska frågor om utformningen av svensk näringspolitik i ett internationellt perspektiv. Tidskriften avser att belysa och stimulera till fördjupad diskussion om aktuella frågor av betydelse för ekonomins långsiktiga utveckling.

Aktuellt om Näringspolitik och Ekonomi
kan beställas genom Näringsdepartementet,
103 33 Stockholm,
tel. 08-763 10 00,
fax. 08-411 36 16.