

IFN Policy Paper nr 34, 2010

Håller dörren på att stängas för utländska företagsförvärv?

Fredrik Sjöholm

HÅLLER DÖRREN PÅ ATT STÄNGAS FÖR UTLÄNDSKA FÖRETAGSFÖRVÄRV?*

Fredrik Sjöholm

Institutet för Näringslivsforskning

Författarpresentation: Fredrik Sjöholm är professor i nationalekonomi och chef för forskningsprogrammet Globaliseringen och företagen vid IFN. Hans forskning berör främst aspekter av globalisering och inkluderar ett brett spektrum av frågeställningar kring ekonomiska effekter av internationell handel och investeringar.

* Jag är tacksam för värdefull hjälp av Selva Baziki och Aron Berg och för synpunkter och kommentarer från Magnus Henrekson, Lars Oxelheim och Lars Persson. Detta är en del av IFN:s forskningsprogram *Globaliseringen och Företagen*.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SAMMANFATTNING.....	1
INLEDNING.....	3
BAKGRUND.....	4
VARFÖR MINSKAR DIREKTINVESTERINGARNA?.....	7
Utbudssidan.....	7
Efterfrågesidan.....	9
POLICYKLIMATET FÖR DIREKTINVESTERINGAR.....	12
Storbritannien.....	12
Frankrike.....	14
USA.....	15
Kina.....	17
Sammanfattning.....	19
DISKUSSION OCH POLICYFÖRSLAG.....	21
Ledarskap för öppenhet.....	22
Internationella avtal.....	23
Regler för statliga investeringsfonder.....	24
SLUTSATSER.....	24

SAMMANFATTNING

Mängden utländska *direktinvesteringar* har sjunkit markant de senaste två åren, främst beroende på den globala ekonomiska krisen. När efterfrågan minskar, minskar även företags investeringar. Det är dessutom betydligt svårare att finansiera utländska företagsförvärv efter att den finansiella oron har gjort banker och andra institut mer obenägna att ställa ut stora krediter.

Vi ser även vissa tecken på en begynnande protektionism runt om i världen. Detta är påtagligt framförallt när det gäller utländska företagsförvärv medan s.k. greenfield investeringar är mindre kontroversiellt. När det gäller regelverk kring företagsuppköp ser vi en förskjutning bort från en politik som syftade till att attrahera utländska företag. En växande andel regelförändringar syftar istället till att reglera utländska multinationella företags verksamhet.

Betydelsen av denna förskjutning ska inte överdrivas och har ännu så länge haft liten inverkan på den faktiska mängden direktinvesteringar. De flesta länder välkomnar fortfarande utländska företag och de nya regelverken har hittills endast i ett fåtal fall använts till att stoppa utländska företagsförvärv.

Dock ska man inte utesluta att vi kommer att få se tilltagande hinder för utländska direktinvesteringar framöver. Många länder har de senaste åren byggt upp nya institutionella ramverk för att granska och godkänna utländska uppköp av inhemska företag. Samtidigt sker det ett ideologiskt skifte i världen med en större betoning på statliga interventioner och mindre betoning på fria marknader och fria kapitalflöden. Slutligen är nationella regler för företagsuppköp ofta mycket diffusa och det finns farhågor för att de kan komma att användas för att stoppa företagsförvärv i en större omfattning framöver.

För att motverka en ökad protektionism och ökade regleringar av utländska direktinvesteringar krävs det en samlad ansats av världens ledare och av internationella organisationer. Av världens ledare krävs att utfästelser om fortsatt öppenhet för utländska direktinvesteringar också efterföljs i praktisk handling. För att underlätta denna hållning krävs vidare en större transparens hos statliga investeringsfonder, den allra mest

kontroversiella aktören vid utländska företagsförvärv. Slutligen är det önskvärt att arbetet med internationella avtal om utländska direktinvesteringar påskyndas och fördjupas.

INLEDNING

Utländska direktinvesteringar stod för en stor del av de senaste decenniernas ökade globalisering. Tillväxten i utländska direktinvesteringar var högre än tillväxten i internationell handel och multinationella företag står i dag för ungefär 10 procent av världens produktion och 30 procent av handeln (UNCTAD 2007).

Ökningen i utländska direktinvesteringar berodde till viss del på teknologiska framsteg och fallande transportkostnader, men kanske framförallt på att länders ändrade och mer positiva attityd till multinationella företag.

I samband med den finansiella krisen har mängden utländska direktinvesteringar minskat betydligt. Det finns även tecken på en begynnande protektionism i världen vilket inkluderar en reserverad attityd till utländska investeringar i allmänhet och en direkt negativ attityd till vissa typer av utländska företagsuppköp.

En eventuellt förändrad syn på utländska direktinvesteringar är en fråga av stor ekonomisk betydelse för Sverige och för världsekonomin i stort, då ökningen av multinationella företags globala verksamhet har ökat världens ekonomiska tillväxt, minskat fattigdomen, och gett högre löner.¹

För det första leder internationella investeringar och internationell handel till en ökad produktion genom ökad specialisering. Länder specialiserar sig på produktion av varor där man är relativt effektiva (har en komparativ fördel) och importerar varor som andra länder är relativt bättre på att producera. Denna specialisering ökar total produktion och konsumtion. En ökad specialisering skapar även stordriftsfördelar med ytterligare välståndsvinster som följd.

Ökad globalisering innebär också ökad konkurrens, vilket ger ökad ekonomisk tillväxt då det tvingar företag till ständig utveckling och förbättring för att trygga sin existens. Företag som inte klarar denna konkurrens tvingas ut från marknaden och därmed frigörs resurser för mer konkurrenskraftiga och växande företag. Resultatet blir stigande produktivitet och ett större välstånd.

¹ Se t.ex. följande studier: Blomström och Sjöholm (1999), Lipsey (2004), Lipsey och Sjöholm (2004), Sala-i-Martin (2006), Heyman, Sjöholm, Gustavsson-Tingvall (2007), Hakkala, Heyman och Sjöholm (2008), Herzing, Norbäck och Persson (2008).

Slutligen innebär globalisering ökade möjligheter till teknologispridning. De multinationella företagen står för den största delen av världens forskning och utveckling och därigenom även för den största delen av nya produkter och processer. Etablering av utländska företag ger värdlandet tillgång till ny teknik, vilket gynnar den ekonomiska tillväxten.

Sverige är ett land där utländska direktinvesteringar spelar ovanligt stor roll. Framförallt har Sverige ett jämförelsevis stort antal inhemska multinationella företag vilka under lång tid varit verksamma med dotterbolag på utländska marknader. För svenska företag med en förhållandevis liten hemmamarknad är ökade svårigheter för utländska företagsförvärv bekymmersamt då det begränsar möjligheten att växa på utländska, större, marknader.

Denna uppsats undersöker utvecklingen av utländska direktinvesteringar under senare år. Vi fokuserar på hur länders politik gentemot utländska direktinvesteringar förändras och försöker förklara de viktigaste bestämningsfaktorerna till denna utveckling. Slutligen diskuterar vi möjliga sätt att motverka en utveckling mot ett mer restriktivt klimat för utländska direktinvesteringar och utländska företagsuppköp.

BAKGRUND

Ökningen av utländska direktinvesteringar beror, vilket nämnts tidigare, i huvudsak på två faktorer: dels en förändrad attityd till utländska företag, dels teknologiska förändringar som förenklar verksamhet i främmande länder inom samma företag.

När det gäller attityden till direktinvesteringar så har länder och regeringar historiskt ofta fokuserat på hur man kan uppmuntra uppkomsten och utvecklandet av inhemska företag genom att skydda dem från utländsk konkurrens med hjälp av tullar och regleringar. I Sverige var denna strategi inte lika uttalad som i många andra länder då den var svårare att genomföra på en så liten marknad som den svenska. Inte desto mindre fanns det även i Sverige hinder för exempelvis utländska företags verksamhet långt in på 1980-talet (Oxelheim, 1996).

Synsättet att ekonomisk utveckling bäst åstadkoms med skydd från utländsk konkurrens har med tiden fått ge vika för en allt bredare konsensus kring vikten av integration med omvärlden. Företag som skyddas från utländsk konkurrens tenderar att

stagnera, och skyddade ekonomier tenderar att utvecklas svagare än ekonomier som öppnar sig mot omvärlden. Insikten om detta har lett till att länder runt om i världen sedan 1950-talet har genomfört betydande liberaliseringar av sina handels- och kapitalregleringar.

Vidare har internationella handelsliberaliseringar under GATT och WTO samt regionala frihandelsområden som EU och NAFTA påverkat den ekonomiska integrationen positivt. Dessa regionala frihandelsavtal inkluderar regler om skydd för internationella investeringar och för fri etableringsrätt för utländska företag. En annan viktig effekt är att avtalen har sänkt tullar och en mängd andra handelshinder. Detta har i sin tur ökat handeln och även möjliggjort för multinationella företag att dela upp produktionskedjan mellan länder, s.k. vertikal integration. Delarna till en enskild konsumentprodukt produceras allt oftare i flera olika länder. Fenomenet kallas *offshoring* och tycks ha ökat under senare år (Grossman och Rossi-Hansberg 2008).

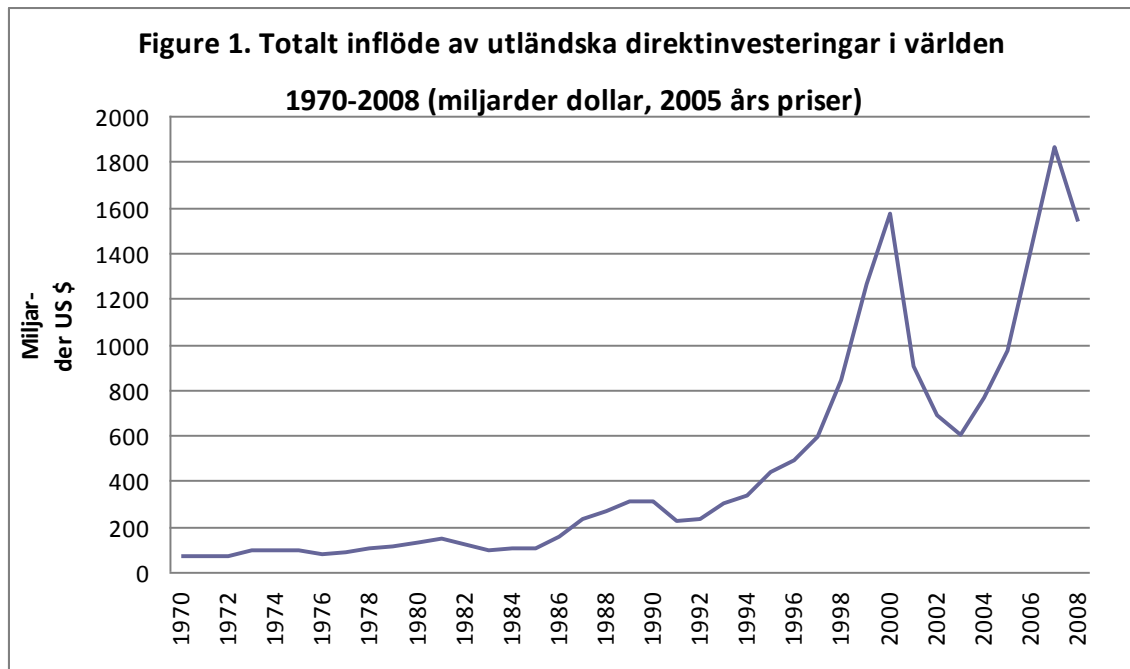
Att dela upp produktionskedjan mellan länder kräver i sin tur tekniska förändringar. För det första ställer det krav på att information kan spridas snabbt och effektivt mellan länder så att produktionen kan kontrolleras och samordnas. Sådan informationsspridning har underlättats betydligt genom framstegen i informations- och kommunikationsteknologi. Det förklarar förmodligen en stor del av de ökade direktinvesteringarna (Ekholm 2008, s. 7–8). Vidare krävs det att kostnaden för transport av insatsvaror och färdiga produkter är låg. Även här har den tekniska utvecklingen varit gynnsam och priset på transporter har minskat betydligt under de senaste decennierna (World Bank 2009).

Förändringar i synen på multinationella företag har tillsammans med fallande transportkostnader och teknologiska framsteg kraftigt ökat mängden utländska direktinvesteringar, vilket framgår av Figur 1. Ökningen var ganska blygsam under 1970-talet (ca 70 procent) och takten tilltog endast något under 1980-talet (ca 140 procent). Sedan början av 1990-talet har emellertid ökningen varit mycket stor, ungefär 600 procent i fasta priser mellan 1991 och 2000.² IT krisen ledde till att direktinvesteringar minskade med över 60 procent mellan 2000 och 2003 varefter de åter började öka. Det

² Siffrorna har deflaterats med amerikanskt konsumentprisindex men användandet av löpande priser ger en likartad bild.

tog dock ända till 2007, året innan den globala krisen, innan mängden direktinvesteringar var större än under det tidigare toppåret 2000.

Efter en kontinuerlig ökning under perioden 2003–07 minskade mängden direktinvesteringar med 14 procent under 2008. Utvecklingen är speciellt påtagligt i industrialiserade länder med en minskning på 29 procent 2008 och en fortsatt nedgång under 2009 (UNCTAD 2009).



Källa: UNCTAD (2009). Data har deflaterats med amerikanskt konsumentprisindex från OECD. Data på direktinvesteringar är tillgänglig via

<http://stats.unctad.org/FDI/TableView/tableView.aspx?ReportId=3084>

En ökande mängd direktinvesteringar går i dag till utvecklingsländer men fortfarande dominerar OECD som mottagare. Tabell 1 visar de 10 största mottagarna av utländska direktinvesteringar 2008, vilka tillsammans står för nästan 60 procent av världens inflöde. USA är, som vanligt, den största mottagaren med ungefär 19 procent av direktinvesteringarna, följt av Frankrike, Kina och Storbritannien som står för ungefär sex procent vardera. Det kan noteras att även Hong Kong är en stor mottagare av direktinvesteringar vilka indirekt är en effekt av Kinas ökade ekonomiska betydelse. Förutom Kina är även två andra BRIC länder stora mottagare: Ryssland och Brasilien.

Det fjärde landet i denna grupp – Indien – återfinns på plats 13 med drygt två procent av världens direktinvesteringar. Det kan också noteras att Sverige trots sin relativt ringa ekonomiska storlek var den tolfte största mottagaren av utländska direktinvesteringar 2008, vilket är före stora länder såsom Tyskland (15) och Japan (16).

Tabell 1. Världens 10 största mottagare av utländska direktinvesteringar 2008.

Land	Andel av världens inflöde av utländska direktinvesteringar (%)
USA	18.6
Frankrike	6.9
Kina	6.4
Storbritannien	5.7
Ryssland	4.1
Spanien	3.9
Hong Kong	3.7
Belgien	3.5
Australien	2.8
Brasilien	2.7
Summa	58.3

Källa: UNCTAD (2009). Data är tillgänglig via

<http://stats.unctad.org/FDI/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=3084>

VARFÖR MINSKAR DIREKTINVESTERINGARNA?

Hur kan man förklara den minskade mängden direktinvesteringar under 2008? Ett sätt att analysera minskningen är att dela in bestämningsfaktorerna i utbuds- och efterfrågefaktorer. Utbudsfaktorer handlar om företagens vilja och möjlighet till att investera utomlands, och efterfrågefaktorer om länders öppenhet gentemot multinationella företags investeringar och acceptans för uppköp av inhemska företag.

Utbudssidan

Förändringar på utbudssidan är den viktigaste förklaringen till minskade direktinvesteringar. Multinationella företag *vill* eller *kan* inte investera i samma omfattning som för några år sedan.

När det gäller *viljan* till investeringar har den gått ner i takt med att konjunkturen viker och därigenom efterfrågan på varor och tjänster. En minskad efterfråga leder till en minskad produktion vilket får multinationella företag att avveckla eller i varje fall inte expandera verksamheten. Detta gäller i synnerhet horisontella direktinvesteringar, d.v.s. investeringar som syftar till försäljning på den lokala marknaden. Även vertikala investeringar, investeringar vars främsta syfte är minskade kostnader och ökad effektivitet, tenderar att minska trots att vissa multinationella företag flyttar ut produktion från högkostnadsländer till billigare länder när vinsterna minskar.

En närmare analys av minskningen i utländska direktinvesteringar visar att det framförallt är antalet internationella företagsuppköp och sammanslagningar som minskat drastiskt. Minskningen under 2008 är 35 procent. En ekonomisk kris innebär att somliga företag kommer på obestånd vilket normalt borde öka mängden företagsförvärv. Att den nuvarande krisen är annorlunda beror på att även om *viljan* skulle finnas så *kan* många företag i dag inte genomföra omfattande investeringar. Det är i dag betydligt svårare att finansiera företagsförvärv med lån än vad det var innan krisen. Banker har blivit mer restriktiva i sin utlåning och situationen är än värre i andra typer av finansiella institutioner. Utländska företagsförvärv genom private equity fonder har t.ex. minskat dramatiskt. Från att ha utgjort en knapp tredjedel av alla utländska företagsförvärv under 2007 så har andelen minskat till ungefär 11 procent under slutet av 2008 (UNCTAD 2009, s. 26).

Fallande aktiekurser under 2008 gjorde det även svårt att använda sig av nyemissioner för att finansiera företagsförvärv, men stigande börskurser under 2009 kan komma att förändra denna situation. Det tycks även som om allt fler företag lyckas förbättra sin likviditet och därigenom möjlighet för företagsförvärv genom att sälja obligationer. Exempelvis så har Vattenfall finansierat köpet av holländska Neon genom att sälja obligationer för 31 miljarder kronor.

En sista anledning till relativt få uppköp är att den svaga ekonomiska situationen har minskat länders privatiseringsprogram och därigenom indirekt mängden utländska direktinvesteringar. Det är vanligt förekommande att utländska ägare tar över privatiserade företag, vilket t.ex. var fallet när statliga Vin & Sprit i mars 2008 såldes till franska Pernod Ricard. I Sverige har exempelvis planerade privatiseringar av

TeliaSonera, Nordea och SBAB skjutits på framtiden och situationen är likartad i många andra länder.

Efterfrågesidan

Efterfrågesidans effekt på utlandsinvesteringar – viljan att attrahera utländska företag – är av relativt mindre betydelse för de minskade direktinvesteringarna. Samtidigt är det möjligt att förändringar på efterfrågesidan kommer att få mer bestående effekter. Förändringar som genomförs i dag kan komma att påverka mängden investeringar under lång tid framöver, även när krisen har blåst över och företagen återigen är intresserade av att öka sina utlandsinvesteringar.

Ett sätt att mäta efterfrågan på utlandsinvesteringar är att undersöka hur länder förändrar sitt regelverk för utländska företag. En allmän översikt visas i Tabell 2. Siffrorna visar att krisåret 2008 inte skiljer sig åt från 2007. Båda dessa år har drygt 50 länder genomfört policyförändringar och ungefär 76 procent av dessa förändringar anses underlätta direktinvesteringar. Ett exempel på en positiv förändring under senare år är sänkt bolagsskatt i Singapore och ett exempel på en negativ förändring var nya restriktioner på utländska köp av kinesiska företag. Andelen försvårande förändringar skiljer sig åt mellan länder, i Latinamerika sägs t.ex. inte mindre än 60 procent av alla förändringar syfta till att försvåra för utländska direktinvesteringar (Sauvant 2009, s. 6).

I ett längre perspektiv har andelen negativa förändringar ökat. Antalet positiva förändringar har minskat från en topp på 234 under 2004 till endast 85 under 2008. Samtidigt har antalet negativa förändringar gått från under 10 per år kring sekelskiftet till 25 under 2008.

Tabell 2. Förändringar i regelverket för utländska direktinvesteringar, 1992–2008

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Antal länder som introducerat nya policies	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	92	91	58	55
Antal nya policies	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	203	177	98	110
Mer välkomnande till utländska direktinvesteringar	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164	142	74	85
Mindre välkomnande till utländska direktinvesteringar	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	35	24	25

Källa: UNCTAD (2009) Tabell 1.14.

Ovanstående siffror tyder på en trend mot mer restriktiv politik gentemot utländska direktinvesteringar. Det tycks däremot inte av dessa siffror som om krisen i sig har fått någon stor påverkan på regelverket för utländska direktinvesteringar. Man kan dock inte utesluta att så kommer att ske.

För det första så har krisen inneburit en allmänt förändrad attityd till statlig ekonomisk inblandning. Det som lite slarvigt kan benämnas en anglosaxisk modell med relativt lite statlig inblandning har fått träda tillbaka för en mer positiv syn på statens möjligheter att intervensera på diverse ekonomiska områden. Staten har i de flesta länder gått in med betydande stimulanspaket i form av ökade offentliga utgifter och minskad skatt. Staten har också försökt stabilisera det finansiella systemet genom att ställa ut ekonomiska garantier och skjuta till krediter. Det är ingen överdrift att påstå att vi under de senaste två åren runt om i världen sett en omfattning av statlig intervention som för bara några år sedan hade tett sig otänkbar.

Denna syn på statens ekonomiska roll kan komma att bestå även efter krisen, vilket skulle resultera i en ökad grad av statliga interventioner på en rad olika ekonomiska områden. Detta kan även komma att påverka förvärv av utländska företag. Det har t.ex. hävdats att länder kan komma att hindra utländska övertag av inhemska företag som har fått betydande finansiellt stöd under krisen, eftersom det skulle kunna uppfattas som en subvention till utländska intressen (UNCTAD 2009, s. 31). Fordonsindustrin i USA är ett exempel på en sådan sektor.

Det är också troligt att den pågående debatten om nyttan av oreglerade internationella kapitalinflöde kan ha negativa effekter på direktinvesteringar, trots att riskerna med fria kapitalflöden främst gäller flöden av mer kortsiktig natur.

Vidare har vi under de senaste månaderna sett tecken på en mer restriktiv politik gentemot utländska direktinvesteringar. UNCTAD (2009, s. 31) hävdar t.ex. att det finns en tendens till att utländska företag diskrimineras vid offentlig upphandling av infrastrukturprojekt och att banker hindras från utlåning till utländska företag. Framförallt när det gäller multinationella företags förvärv av inhemska företag hörs nu ett ökande antal kritiska röster. Detta gäller i många länder och t.ex. så hävdar Marchick och Slaughter (2008) att åtminstone 11 utvecklade länder har infört eller överväger att införa

begränsningar av utländska företagsförvärv. Den exakta omfattningen av problemet är svårt att uppskatta då många regleringar brister i transparens (Oxelheim, 2008).

Dessutom så har debatten om utländska direktinvesteringar i många länder slagit över till att allt mer handla om dess risker snarare än om dess fördelar. Denna utveckling kan komma att påverka den faktiskt förda politiken framöver. Nedan gör vi en kort sammanfattning av policyklimatet i de fyra största mottagarländerna av utländska direktinvesteringar – USA, Frankrike, Kina och Storbritannien (Tabell 1). Dessa länder står för omkring 38 procent av världens totala inflöde av direktinvesteringar. Förändringar i investeringsklimat i dessa länder har även stor påverkan på regleringar i övriga delar av världen.

POLICYKLIMATET FÖR DIREKTINVESTERINGAR

Storbritannien

Ett fall som väckt stor uppmärksamhet är en intervju i Wall Street Journal med Peter Mandelson i september 2009.³ Den brittiske näringsministern uttryckte oro för att utländska förvärv av landets företag inte gagnade sysselsättning och ekonomisk utveckling:

I am keeping a weather eye on this area, because I have started to become concerned that over a lengthy period of time, certainly not overnight, U.K. manufacturing could be a loser.

Uttalandet fick stor spridning i andra medier och frågan om utländska företagsförvärv diskuterades även i det brittiska parlamentet. En anledning till att uttalandet väckte stor uppmärksamhet är att Storbritannien har haft en jämförelsevis öppen attityd till utländska förvärv av brittiska företag och även av exempelvis hamnar och flygplatser. Den sistnämnda typen av förvärv är i många andra länder en omöjlighet.

³ Se MacDonald (2009).

Det har spekulerats om Mandelsons utspel har stöd av premiärminister Gordon Brown som tidigare dryftat likartade tankegångar, exempelvis vid Labours kongress 2007 då han talade om ”British jobs for British workers”. En direkt koppling till Gordon Brown har inte kunnat beläggas men däremot har andra betydelsefulla brittiska politiker gett uttryck för likartade tankegångar. Finansmarknadsminister Paul Myners har t.ex. hävdad att det är allt för enkelt för utländska finansiella intresse att förvärva brittiska företag och att det vore värt att beakta införandet av röstdifferentierade aktier där nya investerare får mindre inflytande (Treanor 2009). Ett problem med utländska ägare är enligt Paul Myners att de inte är intresserade av att bibehålla det brittiska företagsarvet. Det är dock oklart vad detta arv exakt består av.

Någon konkret förändring av den ekonomiska politiken har inte Mandelsons uttalande lett till och regeringen har inte gjort något offentligt ställningstagande mot utländska företagsuppköp. Tvärtom så tycks de skrifter som kommer ut från det brittiska regeringskansliet fortfarande diskutera hur man bäst attraherar utländska företag snarare än hur man säkerställer inhemskt ägande.⁴

Peter Mandelsons uttalande bör ses mot bakgrund av en stundande valrörelse. Det är troligt att en stigande arbetslöshet bidrar till anklagelser om att utländska företag på något sätt bidrar till den svåra situationen. Det är därför inte förvånande att det är just sysselsättningseffekter av utländska företagsförvärv som har varit i fokus.

Ekonomisk forskning ger inget stöd för att inflöde av multinationella företag har generella negativa arbetsmarknadseffekter. Multinationella företag har förvisso relativt goda möjligheten att flytta verksamhet mellan länder, men samtidigt tenderar dessa företag att vara stora, stabila och effektiva företag vilket leder till en relativt hög överlevnadsgrad. Studier som jämför nedläggningstendenser i multinationella och lokala företag finner i allmänhet liten skillnad, eller att sannolikheten för nedläggning t.o.m. är lägre i multinationella företag.⁵ Detta gäller i en rad länder såsom Belgien, Indonesien, Irland, Nya Zeeland, USA och Sverige. Inga studier har gjorts för Storbritannien men det finns inga skäl att anta att fallet skulle vara annorlunda där jämfört med i andra länder.

⁴ Se t. ex. House of Commons (2009).

⁵ Se Hakkala, Heyman och Sjöholm (2008) för en översikt av litteraturen.

Vidare har ett par studier funnit att arbetsstyrkan växer snabbare i utlandsägda företag än i inhemska företag och att utländska uppköp av inhemska företag tenderar att öka tillväxten i sysselsättning (Bandeck och Karpaty 2007; Lipsey, Sjöholm och Sun 2009).

Frankrike

I Frankrike lanserar President Sarkozy kontinuerligt tankegångar om vikten av att skydda ”det franska”. När det gäller inkommande direktinvesteringar så lanserades redan 2005 ett nytt dekret som påbjöd större statlig granskning av uppköp av franska företag i elva sektorer som sades vara av speciellt nationellt intresse. Dessa sektorer är främst försvarsrelaterade. Europeiska Unionen har gett uttryck för oro för utvecklingen och för att de nya franska reglerna kan bryta mot EUs regler för den gemensamma inre marknaden. En anledning till att de nya franska direktiven väcker oro är att Frankrike har en historia av att använda klassificeringen ”strategisk sektor” något okonventionellt. Exempelvis klassificerades yoghurtindustrin som strategisk när det amerikanska företaget Pepsi 2005 försökte köpa det franska företaget Danone.

Under 2008 påbörjades också planerna på att sätta upp en statlig investeringsfond på 20 miljarder euro. Syftet med denna fond ska bl.a. vara att skydda strategiska franska tillgångar från utländska uppköp (Sauvant 2009).

Dock tycks det än så länge som om den franska utvecklingen endast haft en marginell påverkan på de faktiska investeringarna. Antalet fall av utländska direktinvesteringar som tvingades genomgå en särskild undersökning ökade något från 25 under 2005 till 31 året därpå när det nya regelverket var på plats. Nästan samtliga fall rörde försvarsrelaterad industri och myndigheterna stoppade i slutändan inga av dessa uppköp (Marchick och Slaughter 2008, s. 30). Vidare bör det också noteras att Frankrike år 2008 var världens näst största mottagare av direktinvesteringar (Tabell 1), en position som landet inte tidigare har haft och som understryker att de begränsningar som diskuterats inte har haft någon betydande effekt.

Debatten i Frankrike skiljer sig från den i många andra länder i så måtto att franska multinationella företags utlandsverksamhet har kommit i fokus. President

Sarkozy väckte stort missnöje i Europeiska Unionen när han i mars 2009 ställde som villkor för statligt stöd till fransk bilindustri att arbetsstyrkan skulle behållas intakt i Frankrike. Däremot var neddragningar i franska bilfabriker utomlands inget som hindrade statligt stöd. Det underförstådda budskapet undgick inte ledare i exempelvis Tjeckien, där Peugeot har verksamhet, vilka uttryckte stor förbittring över den franska politiken. Att mottagarna av stödet också var införstådda med budskapet visades när Renault tillkännagav att man flyttade hem verksamhet från Slovenien till Frankrike.

I Frankrike har debatten sålunda handlat om eventuella negativa effekter på fransk sysselsättning av franska företags investeringar utomlands. Det är en gammal debatt som stundtals dyker upp i olika länder och som grundar sig på en oro för att inhemska företag flyttar jobb utomlands.

Även denna fråga har undersökts i ekonomisk forskning och även här finns det få empiriska belegg för att utgående investeringar har negativa sysselsättningseffekter. Multinationella företags verksamhet i utländska dotterbolag har ingen eller endast en blygsam effekt på total sysselsättning, löner, och sysselsättning för olika arbetskategorier i hemlandet (Ekholm 2008). För svensk del stod detta klart redan på 1970-talet (Swedenborg 1979) vilket fick stor betydelse för en relativt tidig attitydförändring kring svenska utlandsinvesteringar och till en avreglering av sådana investeringar.

USA

USA har en förhållandevis öppen attityd till utländska investeringar och till utländska företagsuppköp. Efter den 11 september 2001 har emellertid situationen ändrats något då utländskt ägande har fått en säkerhetspolitisk laddning. Detta blev tydligt när ett kinesiskt företag 2005 försökte köpa ett amerikanskt oljebolag och när ett företag från Dubai året därpå försökte köpa ett brittiskt företag som kontrollerade ett antal amerikanska hamnar. Båda händelserna utlöste en intensiv politisk debatt som till slut fick kineserna att ta tillbaka sitt uppköpsbud och som fick företaget från Dubai att sälja vidare kontrollen av hamnarna.

Debatten ledde dessutom till en allmänt hårdare attityd gentemot utländska företagsuppköp. En konsekvens var att kongressen 2007 röstade igenom en ny lag som

ger utökade befogenheter åt kommittén för utländska direktinvesteringar att granska och stoppa utländska uppköp av amerikanska företag. Som ett tecken på en mer restriktiv politik ses att kommittén behandlade 65 fall under 2005, 113 under 2006, 147 under 2007 och 165 under 2008. Dessutom skedde en markant ökning av antalet fall där kommittén beordrade en mer djupgående undersökning.

Dock tyder preliminära siffror på att antalet underökningar sjunker under 2009, eventuellt som en följd av en mer positiv syn på utländska investeringar. Detta är i så fall troligen relaterat till ett stort behov av kapital i näringslivet. Under 2008 har t.ex. statliga investeringsfonder investerat 60 miljarder (välkomna) dollar i amerikanska och europeiska banker (Fotak och Megginson 2009).

Det är, som nämnts tidigare, främst den nationella säkerhetsaspekten av utländska uppköp som numera betonas i USA. Exakt hur denna säkerhet definieras eller vilka företag som inkluderas är oklart och bedöms från fall till fall. Det tycks emellertid klart att uppköp av företag med försvarsanknytning är uteslutet och uppköp av företag inom energiområdet eller inom viss infrastruktur är svårt (Marchick och Slaughter 2008). Även informationsteknologi tycks vara en känslig industri. Enligt Graham och Marchick (2006) täcks hela 25 procent av näringslivet av de nya restriktionerna på företagsuppköp.

Sektorn som det eventuella uppköpet sker i är sålunda av vikt, men lika viktigt är vem som är köparen. I princip alla kontroversiella fall i USA har varit fall där köparen är ett statligt företag eller en statlig investeringsfond.

Denna typ av förvärv är kontroversiella i många länder och är de som granskas allra närmast av olika regeringars myndigheter. I dag finns det ungefär 50 statliga investeringsfonder från fler än 40 länder (UNCTAD 2009, s. 29). Statliga investeringsfonders förvärv har koncentrerats till utvecklade länder, framförallt Nordamerika och Storbritannien.

De största statliga investeringsfonderna är från Förenade Arabemiraten och från länder i Östasien. De förstnämnda länderna grundar sina fonder på intäkter från olja medan de sistnämnda grundar sina fonder på stora överskott i bytesbalansen. Under 2008 gick företagsförvärv av statliga investeringsfonder mot strömmen av minskade direktinvesteringar och ökade med 16 procent jämfört med 2007 (UNCTAD 2009, s. 27). Dock har många statliga investeringsfonder gjort betydande förluster under 2008 och

2009 och det ter sig troligt att aktivitetsnivån kommer att sjunka något framöver. Förlusterna har även inneburit viss kritik mot fonderna i deras hemländer, trots att sådan kritik inte är kutym i dessa företrädesvis auktoritära och totalitära länder (UNCTAD 2009, s. 28). Ett resultat är att dessa fonder på sistone har ökat investeringarna i sina respektive hemländer, ibland, paradoxalt nog, i syfte att förhindra utländska uppköp av inhemska företag.

Statliga investeringsfonder har historiskt främst tagit finansiella positioner utan att efterfråga direkt kontroll. Detta har emellertid ändrats under senare år och en växande del av fondernas verksamhet syftar nu till direkt kontroll av företag. Kritiker mot statliga investeringsfonder riktar oftast in sig på att dessa fonder tenderar att brista i transparens och att de eventuellt kan ha politiska, snarare än ekonomiska, motiv. Oro finns att syftet är att tillgodogöra sig försvarsrelaterad teknologi eller möjligheten att utöva påtryckningar på mottagarländerna.⁶ Detta är anledningen till att säkerhetspolitiska aspekter allt mer kommit att beaktas vid statliga investeringsfonders företagsförvärv.

Bristande transparens är, som tidigare nämnts, en huvudkritik mot statliga investeringsfonder. En annan försvårande omständighet är att de flesta fonder kommer från länder som tenderar att ha odemokratiska regimer. I synnerhet gäller detta när det är investeringar från Mellanöstern och Kina. Det finns även andra typer av placerare såsom hedgefonder där graden av transparens är liten, men det är just kombinationen låg transparens, statligt ägande och icke-demokratiska regimer som gör statliga investeringsfonder kontroversiella.

Kina

I Kina ser vi också tecken på en ökad grad av ekonomisk nationalism och en mer restriktiv syn på utländska företag (Lundin, Sjöholm, He och Qian 2007). Kina har alltid varit selektivt i att ge etableringstillstånd åt multinationella företag. I en studie av 42 länder för 2006 finner Koyama och Golub (2006) att Kina tillsammans med Indien har

⁶ Att statliga investeringsfonder faktiskt kan ha icke-ekonomiska bevekelsegrunder i sina beslut visades t.ex. när den norska oljefonden sålde sina innehav i Wal-Mart p.g.a. påstådda brister i mänskliga och fackliga rättigheter.

mest restriktioner för utländska direktinvesteringar. Sedan dess har regimen i Kina blivit än mer restriktiv.⁷ Exempelvis subventionerade kinesiska myndigheter förut de utländska företag som släpptes in genom exempelvis skattelättnader och med speciella infrastruktursatsningar i de utländska företagsparkerna (Harrison och Rodriguez-Clare 2009). Skattelättnaderna togs bort 2006 och det ställs allt större krav på att utländska företag samarbetar med lokala kinesiska företag, använder lokala underleverantörer, bedriver forskning och utveckling i Kina, och använder den senaste teknologin i sin kinesiska verksamhet.

Sedan ett nytt regelverk för utländska investeringar lanserades under 2006 har det framförallt blivit svårare för utländska aktörer att förvärva kinesiska företag (Sauvant 2009, s. 12). Dessutom har myndigheterna helt stängt ett antal sektorer för utländska företag. Dessa sektorer är dels sådana som anses vara viktiga ur ett nationellt säkerhetspolitiskt perspektiv, men under senare år har även det nya kriteriet ekonomisk säkerhet börjat användas för att hindra utländska företagsetableringar. Detta har lett till att det är mycket svårt för utländska företag att verka i bl.a. fordonsindustrin, kemisk industri, och stål och järnhantering.

I augusti 2008 blev regimen ännu mer restriktiv då en ny konkurrenslagstiftning infördes som kan stoppa direktinvesteringar om lokala statsägda företag hotas. Ett fall när det refererats till denna lag var när Coca-Colas planerade köp av Huiyuan Juice för 2,3 miljarder US dollar stoppades i mars 2009. Ryktet gör emellertid gällande att nationalistiska strömningar och risken för social instabilitet var den verkliga orsaken till att affären stoppades. Att det kan vara svårt att verka i Kina fick även Coca-Colas huvudkonkurrent, Pepsi, erfara då de nyligen blev stämda för märkesintrång av en kinesisk konkurrent. Pepsis logotyp sades vara allt för lik den kinesiska!

Den förändrade kinesiska politiken är till stor del orsakad av vad man i Peking uppfattar som ett för stort beroende av utländska företag. Det är framförallt kinesiska högteknologiska företag som man hoppas kunna få fram genom en lämplig kombination av subventioner och skydd (Sjöholm och Lundin 2009a). Detta blev tydligt i handlingsplanen för teknologisk utveckling som antogs 2006 (Chinese Ministry of

⁷ Förhållandena skiljer sig dock markant åt inom Kina och vissa provinser snarast ökar öppenheten för utländska företag.

Science & Technology 2006). I denna betonas vikten av högteknologisk utveckling, i synnerhet i lokala kinesiska företag. Denna betoning av högteknologiska kinesiska företag gör sig ständigt påmind i den politiska debatten. Exempelvis uttryckte forskningsministern Wan Gang nyligen sin övertygelse att högteknologisk utveckling var den enda möjliga vägen ut ur den ekonomiska krisen.

Den kinesiska synen på högteknologi som en *via regia* till ekonomisk utveckling kan starkt ifrågasättas. Högteknologiska projekt är i allmänhet mycket populära bland politiker och teknokrater men har i utvecklingsländer en tendens att misslyckas. I ett land där en stor del av befolkningen lever under fattigdomsstrecket, där undersysselsättningen är mycket stor och ökande, och där inkomstklyftorna är bland de högsta i världen, är en satsning på traditionell arbetskraftsintensiv industri och med hjälp av utländska multinationella företag förmodligen ett framgångsrikt koncept (Sjöholm och Lundin 2009b; Karlsson, Lundin, Sjöholm och He 2009).

Sammanfattning

Vår genomgång ovan visar att det finns protektionistiska strömningar i samtliga länder som diskuterats. Utländska företag är fortfarande välkomna men den offentliga debatten i dessa länder har allt mer kommit att handla om eventuella problem med, framförallt, utländska förvärv av inhemska företag.

Anledningen till en tilltagande tveksamhet inför utländska företagsförvärv skiljer sig betydligt åt mellan länderna. I Storbritannien och Frankrike är det framförallt sysselsättningseffekter av utländska företagsförvärv som diskuteras. I Storbritannien är man i första hand orolig för att utländska ägare kommer att ta mindre hänsyn till verksamheten i Storbritannien och att arbetstillfällena då kan komma att försvinna. I Frankrike har det till stor del varit franska multinationella företags utlandsverksamhet som diskuterats men oron har varit densamma – arbetstillfällena kan komma att flyttas till utländska anläggningar.

Farhågan för att arbetstillfällena ska gå förlorade ska ses i ljuset av den svåra ekonomiska krisen och den stigande arbetslösheten. Det är troligt att denna diskussion kommer att mattas av betydligt när konjunkturen förbättras. Det finns därför troligen

ingen överhängande fara att vi kommer att se en långvarigt förändrad attityd till utländska direktinvesteringar p.g.a. deras arbetsmarknadseffekter.

Kina är det land, av dem vi diskuterat, där man ser flest direkta myndighetsingripanden vid utländska företagsköp. Allt fler restriktioner läggs på utländska företags etableringar och på deras verksamhet i Kina. Den förändrade politiken grundas på en kinesisk önskan att se fler inhemska företag, framförallt i s.k. högteknologibranscher. Denna vilja kan förklaras av att få, om ens någon, av de andra stora ekonomierna är så beroende av utländska multinationella företag som Kina. Utländska företag står för en betydande andel av produktion, sysselsättning och framförallt export inom tillverkningsindustrin. Däremot är det mycket som talar för att en utvecklingsstrategi grundad på stöd till inhemska högteknologiföretag genom subventioner och skydd för utländsk konkurrens inte kommer att falla väl ut. Otaliga exempel runt om i världen visar på att en sådan strategi tenderar att leda till svaga och ineffektiva företag.

Kinas stora attraktionskraft för utländska multinationella företag ger landet möjligheten att använda sig av selektiva investeringskriterier. Om dessa företag en dag visar ett minskat intresse för att investera i Kina är det troligt att landets politik kommer att ändras. Det tycks vidare som att omvärlden hittills, om än under vissa protester, i stort sett accepterat de kinesiska reglerna. Det är däremot troligt att den starka ökningen i Kinas egna utgående direktinvesteringar kan komma att leda till kontroverser. Västvärlden kommer att ha synpunkter på den asymmetri som föreligger mellan kinesiska företags möjligheter att förvärva västerländska företag och för företag från västvärlden att göra detsamma i Kina.

I USA är det framförallt säkerhetspolitiska argument som ligger bakom en ökad kontroll av utländska företagsförvärv. Statliga investeringsfonder med svag transparens och från odemokratiska länder väcker särskilt starka känslor. Det ska betonas att detta är ett fenomen som på intet sätt är begränsat till USA utan som förekommer på många håll i världen.

Vid sidan om statliga investeringsfonder finns det även statliga företag som genomför utländska företagsuppköp. Dessa statliga företag är ofta kinesiska. Kina är det utvecklingsland som står för den största andelen utgående direktinvesteringar och ca 85

procent av dessa investeringar görs av statligt ägda kinesiska företag (Cheng och Ma 2007). Exempelvis har sådana företags försök att köpa upp australiensiska gruvföretag och kanadensiska oljebolag skapat stor oro, mycket politisk debatt och även institutionella förändringar med restriktioner på utländska företagsuppköp (Marchick och Slaughter, 2008). På samma sätt har ryska investeringar på utländska energimarknader oroat europeiska regeringar.⁸

Oron för statliga investeringsfonder och för investeringar från statliga företag står knappast i proportion till deras ekonomiska betydelse eller till de faktiska problem som de skapar. När man undersöker dessa företagsförvärv så är det mycket svårt att hitta fall där de har hotat säkerhetspolitiska intressen eller där det genomförts av andra anledningar än rent ekonomiska. Oron behöver dock tas på allvar och det är en rimlig bedömning att diskussionen om denna typ av företagsförvärv kommer att fortgå.

DISKUSSION OCH POLICYFÖRSLAG

Givet att utländska direktinvesteringar har varit en viktig kraft bakom ökad globalisering och tillväxt vore det olyckligt om en mer protektionistisk och restriktiv investeringsregim är under uppsegling. Somliga internationella bedömare hävdar att vi redan står mitt uppe i en ny protektionistisk era. Evenett (2009) noterar exempelvis att regeringar runt om i världen har genomfört 70 regeländringar per kvartal under 2009 som klart diskriminerar mot utländska kommersiella intressen. Dessutom tycks det som denna trend kommer att fortsätta då en mängd liknande förslag håller på att beredas.

På liknande sätt uttrycker Marchick och Slaughter (2008, s. 32) stor oro för utvecklingen av utländska direktinvesteringar:

On balance, it seems that many of the recent changes in FDI policies do in fact constitute the start of a protectionist drift. At a minimum, the shifts clearly demonstrate a more regulatory approach toward FDI.⁹

⁸ Ett ytterligare område som är kontroversiellt är när utländska statliga företag tar över företag som privatiseras. Detta innebär en åternationalisering av företaget med skillnaden att det är en främmande regim som står för ägandet.

⁹ FDI (Foreign Direct Investment) är den engelska betäckningen för utländska direktinvesteringar.

Liknande tongångar hörs från Sauvart (2009) som hävdar att:

As a result, FDI protectionism is on the rise, with screening of inward M&As becoming more frequent. Typically, this is being done under the guise of “national interest” or similar concepts, often linked to strategic sectors and national champions.¹⁰

Dessa åsikter är något obalanserade. Som tidigare nämnts ser vi i realiteten mycket få mer betydande nya hinder för direktinvesteringar. Vad vi ser är en något förändrad attityd till dessa investeringar, framförallt företagsuppköp, och ett nytt institutionellt ramverk som kan komma att bli ett framtida hinder. Det är naturligtvis viktigt att detta inte sker utan att öppenhet för utländska direktinvesteringar består. För att mota John, Jacques och Jiang i grind är det viktigt att en rad åtgärder vidtas för att förhindra en ökad protektionism.

Ledarskap för öppenhet

Det första som krävs är ett tydligt ställningstagande bland världens ledare för fortsatt öppenhet och mot protektionism. Ett exempel på sådant ställningstagande är när ministrarna i OECD-länderna i juni 2008 fastslog att ökad protektionism skulle undvikas och att investeringar av statliga investeringsfonder inte skulle hindras. Vidare hävdades att nationella säkerhetsaspekter inte ska tas som ursäkt för att förhindra internationella investeringar och företagsförvärv (OECD 2008). Vid G-20 mötet i november samma år gjorde de samlade ledarna ett uttalande där man slog fast att man skulle avhålla sig från att sätta upp nya hinder för direktinvesteringar och handel (UNCTAD 2009, s. 35). Detta upprepades sedan vid G-20 mötet i april 2009.

Denna typ av uttalande är som sagt viktiga men de är inte tillräckliga. Det finns alltid en risk för att de är uttryck för en läpparnas bekännelse snarare än ett uttryck för en faktisk politik. Evenett (2009) hävdar t.ex. att G-20 länderna inte hör samman sina egna propåer och att de i genomsnitt har brutit mot ett stopp för protektionistiska åtgärder

¹⁰ M&A (Mergers and Acquisitions) är den engelska beteckningen för företagssammanslagningar och företagsuppköp.

ungefär var tredje dag. På samma sätt noterar Van Aaken och Kurtz (2009) i en genomgång av åtgärds paket i samband med den ekonomiska krisen, att i många länder diskriminerar dessa paket utländska aktörer.

Internationella avtal

Till skillnad från internationell handel har världssamfundet inte lyckats samordna gemensamma riktlinjer för hur utländska direktinvesteringar och utländska företagsköp ska behandlas. Tidigare försök att inkludera investeringar i globala handelsavtal har misslyckats. Detta gäller både förhandlingar om ett multilateralt investeringsavtal under perioden 1995–98 och försöken att inkludera investeringar i WTOs Doha-runda (Kommerskollegium 2009). Vissa ansträngningar har dock gett resultat, såsom Världsbankens MIGA initiativ (Multilateral Investment Guarantee Agency), och WTOs tjänstehandelsavtal (GATS) och direktiv för handelsrelaterade investeringar (TRIMs). Dessa försök är dock ofullständiga och lämnar mycket stor diskretion till de individuella länderna att genomföra diverse egna regleringar. Det är också problematiskt att det i allmänhet inte finns någon påföljd för brott mot öppenhet för utländska direktinvesteringar.

OECD har också gjort ansträngningar för att få fram generella riktlinjer för direktinvesteringar, framförallt när det gäller regleringar baserade på nationell säkerhet. Detta är ett viktigt arbete som måste fortgå eftersom nationell säkerhet ofta inte klart definieras av mottagarländer. Från en ganska snäv definition av nationell säkerhet, som framförallt inkluderade försvarsrelaterad industri, är det nu allt vanligare att infrastruktur och naturtillgångar inkluderas. Detta skapar onödig osäkerhet om hela investeringsklimatet. Det vore önskvärt att arbetet breddades och att riktlinjer utarbetas även för andra vanligt förekommande argument för restriktioner så som ”central infrastruktur” och ”strategiska sektorer” (Sauvant 2009, s. 17).

OECD har också, i samarbete med andra internationella organisationer, initierat ett ”Freedom of Investment Roundtable” som syftar till att bevaka utvecklingen av restriktioner på utländska direktinvesteringar. Detta är ett vällovligt initiativ som skulle

kunna kompletteras med ett tydligare mandat att kontinuerligt publicera information om länders regelförändringar och hur detta slår mot utländska företag.

Regler för statliga investeringsfonder

Som beskrivits ovan kretsar en stor del av kontroversen med direktinvesteringar kring statliga investeringsfonder. Vidare har vi beskrivit att detta till stor del beror på att dessa fonder kommer från (icke-demokratiska) länder som är relativt nya investerare och att statliga investeringar kan tänkas ha politiska och säkerhetspolitiska målsättningar. För att undvika denna typ av kontroverser vore det önskvärt med en högre grad av transparens i dessa fonders verksamhet.

EU och IMF har varit verksamma i att ta fram uppförandekoder för statliga investeringsfonder. Frågor som diskuteras är bl.a. hur fonderna ska visa större öppenhet i redovisning av mål, ägarstyrning, samt portföljallokeringar (Ganslandt 2008, s. 46). Statliga investeringsfonder har naturligtvis noterat den tilltagande oron för deras verksamhet och agerat därefter. Under 2008 kom man överrens om ett regelverk för verksamheten som beaktar frågor såsom transparens och nationell säkerhet. Det är främst transparensfrågan man har behandlat och försöker förbättra. De nya riktlinjerna är rekommendationer och dessa har följts av somliga men inte av alla statliga investeringsfonder.

SLUTSATSER

Mellan 2000 och 2006 ökade direktinvesteringarna från Kina med 700 procent, från Ryssland med 600 procent och från Gulfstaterna med 3500 procent (Marchick och Slaughter, 2008, s. 24). Det är möjligt att en ökad andel direktinvesteringar från utvecklingsländer kan förklara en del av den oro för utländska företagsförvärv som vi nu ser runt om i världen. I så fall är det möjligt att denna oro är ett övergående fenomen som bäst kan liknas vid den oro som uttrycktes för japanska företagsuppköp runt om i världen under 1980-talet.

Denna oro har hittills haft liten effekt på praktisk politik och på faktiska investeringsflöden. Det tycks dock finnas skäl att befara att utländska företagsuppköp kan komma att försvåras framöver. Detta gäller framförallt när dessa investeringar sker av statliga aktörer och i försvarsrelaterade industrier, infrastruktur, och naturtillgångar.

Många länder har de senaste åren byggt upp nya institutionella ramverk för att granska och godkänna utländska uppköp av inhemska företag. Samtidigt sker det en ideologisk förskjutning med större betoning på statliga interventioner och mindre betoning på fria marknader och fria kapitalflöden. Slutligen är kriterier för vilka företagsuppköp som anses strida mot nationella regler ofta mycket diffusa och det finns en fara för att de kan komma att användas i en större omfattning framöver.

En minskad öppenhet för utländska direktinvesteringar vore olycklig för alla parter. Utländska direktinvesteringar har varit en viktig del av de senaste årtiondenas ökade globalisering och har haft positiva effekter på ekonomierna i både hem- och mottagarländer (Herzing, Norbäck och Persson 2006). För Sverige är en sådan minskad öppenhet kanske speciellt bekymmersam. Ökade regleringar av utländska företagsförvärv skulle innebära en ökad svårighet för landets multinationella företag att uppväga nackdelen av en relativt liten hemmamarknad genom att expandera utomlands.

För att motverka en ökad protektionism och ökade regleringar av utländska direktinvesteringar krävs en samlad ansats av världens ledare och av internationella organisationer. Av världens ledare krävs att utfästelser om fortsatt öppenhet för utländska direktinvesteringar också efterföljs i praktisk handling. För att underlätta denna hållning krävs vidare en större transparens hos statliga investeringsfonder, den allra mest kontroversiella aktören i utländska företagsförvärv. Slutligen är det önskvärt att arbetet med internationella avtal om utländska direktinvesteringar skyndas på och fördjupas.

REFERENSER

- Bandick, R och P Karpaty (2007), "Foreign Acquisition and Employment Effect in Swedish Manufacturing", Working Papers 2007:10, Örebro University, Örebro.
- Blomström, M och F Sjöholm (1999), "Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation with Multinationals Matter?", *European Economic Review*, vol 43, s 915–23.
- Cheng, L K och Z Ma (2007), "China's Outward FDI: Past and Future", i Feenstra, R and S J Wei (red), *China's Growing Role in World Trade*, under utgivning, University of Chicago Press, Chicago.
- Chinese Ministry of Science and Technology (2006), *National Guidelines for Medium- and Long-term Plans for Science and Technology Development (2006-2020) of China*.
http://www.most.org.cn/eng/newsletters/2006/t20060213_28707.htm (2007-01-30).
- Ekholm, K (2008), "Globaliseringens drivkrafter och samhällsekonomiska Konsekvenser", Underlagsrapport nr 9 till Globaliseringsrådet, Stockholm.
- Evenett, S J (2009), "Broken Promises: A G20 Summit Report by Global Trade Alert", CEPR och Global Trade Alert, London.
- Fotak, V och W Megginson (2009), "Are SWFs Welcome Now?", *Columbia FDI Perspectives*, nr 9, 2009.
- Ganslandt, M (2008), "Internationellt statligt ägande och konkurrens", Underlagsrapport nr 17 till Globaliseringsrådet, Stockholm.
- Graham, E M och D M Marchick (2006), *US National Security and Foreign Direct Investment*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Grossman, G M och E Rossi-Hansberg (2008), "Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring". *American Economic Review*, vol 98, s 1978–1997.
- Harrison, A och A Rodriguez-Clare (2009) "Trade, foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries", NBER Working Paper nr 15261, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Hakkala, K, F Heyman och F Sjöholm (2008), "Arbetsmarknadseffekter av utländska direktinvesteringar", Underlagsrapport nr 16 till Globaliseringsrådet, Stockholm.
- Herzing, M, P J Norbäck och L Persson (2006), "Effektivitetseffekter av utländska direktinvesteringar - En översikt av nationalekonomisk forskning", Arbetsrapport, R2006:004, Institutet för Tillväxtpolitiska Studier, Östersund.
- Herzing, M, P J Norbäck och L Persson (2008), "Utländska direktinvesteringar: Effekter på det inhemska näringslivet", *Ekonomisk Debatt*, årg 36, nr 2, s 57–72.
- Heyman, F, F Sjöholm och P Gustavsson Tingvall (2007), "Is there Really a Foreign Ownership Wage Premium? Evidence from Matched Employer-Employee Data", *Journal of International Economics*, 73, s 355–376.

- House of Commons (2009), *Risk and Reward: Sustaining a Higher Value-Added Economy*, House of Commons, Business and Enterprise Committee, London.
- Karlsson, S, N Lundin, F Sjöholm och P He (2009), "Foreign Firms and Chinese Employment", *The World Economy*, vol 32, s 178–201.
- Kommerskollegium (2009), *Öppen handel eller protektionism? Utvecklingen sedan 1995*, Kommerskollegium, Stockholm.
- Koyama, T och S Golub (2006), "OECD's FDI Regulatory Restrictiveness Index: Revision and Extension to more Economies", Working Paper nr 525, Economics Department, OECD, Paris.
- Lipsey, R E (2004), "Home- and Host-Country Effects of Foreign Direct Investment", i Baldwin, R E och L A Winters (red), *Challenges to Globalization*, University of Chicago Press, Chicago.
- Lipsey, R E och F Sjöholm (2004), "Foreign Direct Investment, Education, and Wages in Indonesian Manufacturing", *Journal of Development Economics*, vol 73, s 415–422.
- Lipsey, R E, F Sjöholm och J Sun (2009), "Foreign Ownership and Employment Growth in Indonesian Manufacturing", stencil, Institutet För Näringslivsforskning, Stockholm.
- Lundin, N, F Sjöholm, P He och J Qian (2007), "FDI, Market Structure and R&D Investments in China", Working Paper nr 708, Institutet För Näringslivsforskning, Stockholm.
- Lundin, N och F Sjöholm (2009a), "The Role of Small Firms in the Technology Development of China", *The World Economy*, under publicering.
- Lundin, N och F Sjöholm (2009b), "Will New Technology Solve China's Employment Problem?", stencil, Institutet För Näringslivsforskning.
- MacDonald, A (2009), "UK Reviews Foreign Ownership of Firms", *The Wall Street Journal*, 28 september 2009.
- Marchik, D M och M J Slaughter (2008), "Global FDI Policy: Correcting a Protectionist Drift", Council Special Report No 34, Council on Foreign Relations, New York, NY.
- OECD (2008), "OECD Declaration on Sovereign Wealth Funds and Recipient Country Policies", Meeting of the council of Ministerial Level, 4–5 Juni, Paris.
- Oxelheim, L (1996), *Financial Markets in Transition. Globalization, Investment and Economic Growth*, Routledge, London och New York.
- Oxelheim, L och P Ghauri (2008), "EU-China and the non-transparent race for inward FDI", *Journal of Asian Economics*, vol. 19, s 358–370.
- Sala-i-Martin, X (2006), "Comment", i Harrison, A (red), *Globalization and Poverty*. University of Chicago Press, Chicago.

Sauvant, K P (2009), "FDI Protectionism is on the Rise", World Bank Policy Research Working Paper nr 5052, The World Bank, Washington D.C.

Swedenborg, Birgitta (1979), *The Multinational Operations of Swedish Firms –An Analysis of Determinants and Effects*. IUI och Almqvist & Wiksell International, Stockholm.

Treanor, J (2009), "Too Many UK Firms in Foreign Hands, Says Myners", *The Guardian*, 23 september 2009.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2007), *World Investment Report*, Förenta Nationerna, New York och Genève.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2009), *World Investment Report*, Förenta Nationerna, New York och Genève.

Van Aaken, A och J Kurtz (2009), "The Global Financial Crisis: Will State Emergency Measures Trigger International Investment Disputes?", *Columbia FDI Perspectives*, nr 3, 2009.

World Bank (2009), *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*, Washington D.C.