

Att attrahera utländska multinationella företag

FREDRIK SJÖHOLM

är professor i nationalekonomi och vd för Institutet för Näringslivsforskning (IFN). En stor del av hans arbete berör olika aspekter av globalisering och inkluderar frågeställningar kring ekonomiska effekter av internationell handel och investeringar.
fredrik.sjoholm@ifn.se

Utländska direktinvesteringar kan bidra till ökad produktion och tillväxt i mottagarländer. Multinationella företag kan välja mellan olika länder när de fattar beslut om sina utländska investeringar. Länder som försöker attrahera utländska direktinvesteringar bör därför överväga vilka åtgärder som gör landet attraktivt att investera i. Denna artikel undersöker och diskuterar bestämningsfaktorer för sådana investeringar och vilken industripolitik som är mest gynnsam för att attrahera dessa företag. Slutsatsen är att mycket av den politik som förbättrar det allmänna företagsklimatet för inhemska företag, även gynnar inflödet av utländska företag.

Multinationella företag är relativt stora, väl integrerade i exportmarknader, bedriver mycket forskning och kontrollerar den största delen av världens spjutspetsteknologi. Dessa företag har därför en positiv påverkan på ekonomisk tillväxt och utveckling i de länder där de etablerar sig. Det är emellertid inte trivialt att få utländska företag att etablera sig i landet, utan dessa tenderar att noggrant väga alternativa lokaliseringssorter mot varandra. Det är därför inte förvånande att de flesta länder, inklusive Sverige, spenderar skattemedel på att försöka attrahera multinationella företag. Olika former av industripolitik kan även användas för att påverka företagets beteende när de väl har etablerat sig i landet. Det kan t ex handla om att få företag att använda sig av inhemska underleverantörer eller att bedriva en viss typ av verksamhet såsom forskning och utveckling.

Det finns dock många exempel på att industripolitik slår fel. I Sverige har på senare tid exempelvis tillvägagångssättet för att attrahera utlandsägda datorhallar ifrågasatts. Amazon, Facebook, Microsoft, Google och andra stora företag har genom statliga stöd förmåtts etablera verksamhet i Sverige. Antalet nya jobb har blivit betydligt färre än vad som förväntades, eller kanske t o m utlovades. Vidare har de stora skatterabatter på el som hallarna får väckt kritik från det inhemska näringslivet som saknar denna typ av stöd och som drabbats hårt av höga elpriser.

Frågan är då vad ett land som vill attrahera utländska företag ska fokusera på? Denna artikel försöker svara på frågan genom att sammanfatta och diskutera den existerande litteraturen om vad som bestämmer multinationella företags lokaliseringsbeslut. Vi diskuterar vidare hur ett land kan öka de positiva effekterna av att ha utländska multinationella företag verksamma i landet.

Denna artikel bygger på en längre engelsk version (Sjöholm 2021). Forskningsfinansiering har tack-samt erhållits från Marianne och Marcus Wallenbergs Stiftelse och från Jan Wallander och Tom Hedelius forskningsstiftelse.

1. Att främja inflöden av utländska direktinvesteringar

Många länder begränsar multinationella företags möjlighet att investera i landet, ett förfarande som ökat under det senaste decenniet (UNCTAD 2019). Att tillåta investeringar är ett första nödvändigt, men otillräckligt, steg för att ett land ska locka till sig utländska direktinvesteringar. Det andra steget är att underlätta investeringar. Byråkrati och olika former av lagstiftning kan vara stora hinder (De la Medina Soto och Ghossein 2013; Hufbauer m fl 2013). Exempel på inträdesbarriärer inkluderar restriktioner för utländsk personal, diskriminerande licenskrav, krav på godkännande från flera statliga myndigheter och krav på att tillhandahålla detaljerad information om verksamhetens olika aspekter (Världsbanken 2017, s 22). De tillvägagångssätt och ansträngningar som krävs för att etablera en verksamhet varierar avsevärt mellan olika länder och restriktioner påverkar inflödet av utländska direktinvesteringar negativt (Hufbauer m fl 2013).

Arbetet med att locka till sig utländska direktinvesteringar organiseras ofta av investeringsfrämjande myndigheter (IPA). Enligt Världsbanken (2017, s 18) finns det ungefär 200 nationella IPA och ca 2 000 lokala IPA, dvs myndigheter som försöker attrahera investeringar till specifika regioner inom länder. Många IPA erbjuder olika typer av investeringsincitament och underlättar investeringar för företag inom särskilt utvalda branscher (Alfaro och Charlton 2013).

Ett sätt att minska hinder för utländska direktinvesteringar är att träffa bilaterala eller multilaterala investeringsavtal (IIA). IIA kan exempelvis reglera multinationella företags tillträde till ett land. Det är även vanligt att bestämmelser om tvistlösning ingår. Dessa avtal syftar till att öka transparensen kring regler och förordningar och därigenom minska osäkerheten för företag som är intresserade av att investera i andra länder. Den empiriska litteraturen visar dock inga starka bevis för att IIA skulle ha en positiv effekt på mängden utländska direktinvesteringar (Yackee 2009). En anledning kan vara att IIA tenderar att förhandlas fram mellan länder som redan är väl integrerade vad gäller gränsöverskridande investeringar; kausaliteten går från integration till IIA snarare än tvärtom. En annan orsak kan vara att effekten tycks skilja sig mellan branscher, länder och typer av IIA (Colen m fl 2014; Berger m fl 2013; Haftel m fl 2010).

IIA kan innebära starka restriktioner på värdlandets ekonomiska och politiska handlingsfrihet (Horn och Tangerås 2021; Sauvart 2021). De begränsningar som finns gällande vilka förändringar som kan genomföras utan att kompensera utländska investerare är ofta omfattande. Denna aspekt har kommit att uppmärksammas allt mer och därför omförhandlas många bilaterala investeringsavtal, en utveckling som EU har varit särskilt engagerad i (Horn och Norbäck 2020; UNCTAD 2021, s 108). Hur avtal bör utformas för att både öka utländska direktinvesteringar och möjliggöra en självständig nationell politik diskuteras för närvarande i flera forum och internationella organisationer (Sauvart 2021).

Många empiriska studier försöker skatta bestämningsfaktorer för utländska direktinvesteringar genom att relatera landspecifika förhållanden till inflödet av utländska multinationella företag. Det finns två brister med en stor del av denna litteratur. Det första problemet är att de flesta studier undersöker korrelationen mellan utländska direktinvesteringar och värdlandets egenskaper, snarare än kausala samband. Det andra problemet är att många studier undersöker finansiella flöden, vilka påverkas av olika faktorer och endast har en svag koppling till multinationella företags faktiska produktion. Det är därför tydligt att det finns utrymme för ytterligare forskning. Mot bakgrund av dessa brister är faktorerna som påverkar utländska direktinvesteringar och som ingår i tabell 2 en något subjektiv bedömning av litteraturen. Valet grundar sig på ett stort antal studier varav endast en del redovisas i texten.

Vissa förhållanden som tenderar att vara gynnsamma kan ses som exogena för landet, dvs utanför beslutsfattares kontroll. Marknadens storlek är en av de mest robusta exogena bestämningsfaktorerna för utländska direktinvesteringar: länder med en stor ekonomi drar till sig ett stort antal investeringar (Blonigen och Piger 2014). Även ett lands genomsnittsinkomst har en positiv effekt på inflödet av investeringar: ju rikare medborgare desto mer intressant är landet för multinationella företag.

Utländska direktinvesteringar är relativt omfattande mellan länder som ligger geografiskt nära varandra (Blonigen och Piger 2014). Detta innebär att vissa länder och regioner gynnas av att ligga nära stora länder där många multinationella företag har sina säten. Ett kort geografiskt avstånd innebär vanligtvis stora likheter i preferenser, kultur och andra faktorer, vilket påverkar utländska direktinvesteringar positivt. Dessutom föredrar multinationella företag att ha utländska filialer inom samma tidszon och tillräckligt nära för att underlätta resor och besök. Slutligen minskar transportkostnaderna vilket påverkar utländska direktinvesteringar positivt.

Ur ett policyperspektiv är det mer intressant att titta på de endogena variablerna i tabell 2. Låga skatter ökar utländska direktinvesteringar, speciellt av multinationella företag som söker konkurrenskraftiga produktionsförhållanden snarare än att producera för den lokala marknaden (Azémar och Desbordes 2010). Låga skatters positiva effekt är kanske förvånande med tanke på multinationella företags förmåga att undvika skatt genom internfakturering (Davies m fl 2018). Skattenivån tycks ha störst betydelse för beslut om var verksamheten ska förläggas när länder i övrigt liknar varandra, men låga skatter kan inte kompensera ett i övrigt dåligt investeringsklimat (Echandi m fl 2015, s 14–15). Ett exempel är att utländska direktinvesteringar till USA minskade avsevärt mellan 2017 och 2019, även om företagsskatterna sänktes från 35 till 21 procent (Djankov och Zhang 2020). Sänkningen kunde inte balansera andra aspekter som ansågs negativa av utländska multinationella företag, såsom t ex höjda tullar.

Hur mycket utländska direktinvesteringar minskar när skatterna ökar varierar mellan olika studier. Effekten verkar vara större i Europa än i de

Typ	Variabel/Världlandsegenskap	Effekt
Exogen	Marknadens storlek	Stora länder tar emot stora investeringar
	Geografi	Relativt stora investeringar från närliggande länder
Endogen	Skatter	Låga skatter ökar investeringar
	Arbetskraftskostnader /produktivitet	Låga Arbetskraftskostnader och hög arbetskraftsproduktivitet ökar investeringar
	Humankapital	Stora humankapitalresurser ökar investeringar
	Stabilitet	Hög ekonomisk och politisk stabilitet ökar investeringar
	Infrastruktur	Bra infrastruktur ökar investeringar
	Öppenhet för handel	Öppenhet ökar investeringar

Tabell 1
Bestämningsfaktorer för multinationella företags utländska lokaliseringsval (investeringar)

Källa: Egen sammanställning av den vetenskapliga litteraturen.

flesta andra länder. I en något daterad studie visade Desai m fl (2002) att tio procent högre skattesats i Europa var förknippad med 7,7 procents minskning av utländska direktinvesteringar.

Det är inte bara företagsskatter som har betydelse för utländska direktinvesteringar. Empiriska studier finner att höga skatter på arbetsinkomster är negativt för inflödet av utländska direktinvesteringar och det gäller både den genomsnittliga skattenivån och marginalskatten (Echandi m fl 2015, s 14).

Ett annat tydligt resultat är att arbetskraftskostnader är viktiga för utländska direktinvesteringar (Braconier m fl 2005; Bellak m fl 2008). Kostnaderna bör dock ses i förhållande till arbetskraftens produktivitet. Därför är det produktionskostnaden per enhet, snarare än bara lönen, som har betydelse för utländska direktinvesteringar. Arbetsproduktiviteten påverkas av en rad faktorer. En av dessa är humankapital, som har visat sig ha en positiv effekt på utländska direktinvesteringar. Litteraturen om humankapitalets och utbildningens roller är dock ganska vag. Vad betyder t ex kvalificerad arbetskraft? Är det en pool av erfarna och välutbildade arbetstagare, högutbildad befolkning eller något annat? Det verkar finnas ett behov av mer forskning om hur kompetens påverkar utländska direktinvesteringar eftersom litteraturen inte ger någon större vägledning i dessa frågor.¹

Även infrastruktur har i många studier visat sig ha en positiv påverkan på utländska direktinvesteringar (Rehman m fl 2023). Infrastruktur är dock ett annat vagt begrepp. Olika former av infrastruktur har förmodligen olika betydelse för utländska direktinvesteringar. Ett företag tar hänsyn till hamnar och flygplatser som förbinder världlandet med resten av världen, medan

¹ Många studier mäter kompetens genom att använda andelen av befolkningen med universitetsutbildning. Denna variabel har en positiv effekt på utländska direktinvesteringar.

ett annat är mer intresserat av det inhemska transportsystemet. Ett tredje företag kanske även tittar på elförsörjningens kostnader och tillförlitlighet.

Den teoretiska effekten av ökad öppenhet för internationell handel på utländska direktinvesteringar är oklar. Närmare bestämt kan utländska direktinvesteringar och export tänkas vara substitut snarare än komplement. Företag kan välja mellan att tjäna en utländsk marknad genom export eller en utländsk filial. Höga tullar kommer att göra export dyrare och företaget kommer då att välja utländska direktinvesteringar. Men den empiriska litteraturen tycks ganska klar över att denna mekanism är av relativt liten betydelse: länder som är öppna för internationell handel tenderar i stället att få relativt många utländska direktinvesteringar (t ex Görg och Labonte 2012). Multinationella företag är handelsintensiva vilket sannolikt förklarar det empiriska sambandet mellan öppenhet och investeringar. De exporterar mer av sin produktion och importerar mer av sina insatsvaror än lokala företag (t ex Bernard m fl 2018). Detta är förstås mest uttalat i de multinationella företag som har delat upp värdekedjan och producerar insatsvaror och komponenter i olika länder. Handelshinder fördyrar internationella leverantörskedjor, vilket avskräcker multinationella företag från att investera i landet.

Ekonomisk och politisk turbulens är negativt för utländska direktinvesteringar. Det gäller exempelvis hög och volatil inflation och djupa lågkonjunkturer, samt dramatiska förändringar i ett lands ledning eller i den politik som förs av ledningen. Det är svårt att bedöma exakt hur viktig stabiliteten är för utländska direktinvesteringar, men undersökningar från Världsbanken visar att multinationella företag betraktar politisk risk som en av de främsta negativa aspekterna vid lokaliseringsbeslut (MIGA 2014).

En slutsats av diskussionen ovan är att den viktigaste politiken för att attrahera utländska direktinvesteringar är samma politik som uppmuntrar inhemska företag och inhemskt entreprenörskap. Med andra ord, företag, utländska såväl som inhemska, gynnas av stabilitet, god infrastruktur, rimliga skatter, en öppen handelsregim och kvalificerad arbetskraft.

Det finns dock aspekter som är viktigare för utländska än för inhemska företag. Tillhandahållandet av information är en sådan aspekt. Utländska företag vet mindre än inhemska företag om ett land. Världlandet kan tillhandahålla information och hjälpa utländska multinationella företag med olika praktiska detaljer kring investeringar. Det är rimligt att anta att sådana aktiviteter påverkar utländska direktinvesteringar positivt, men exakt hur mycket är oklart.

En relaterad politisk åtgärd är subventioner till multinationella företag. Sådant stöd är vanligt och har funnits länge i t ex EU, USA och många andra utvecklade länder (Echandi m fl 2015, s 15). Studier tyder på att effekten av sådana ekonomiska incitament på utländska direktinvesteringar är mycket begränsad. Wren och Jones (2011) undersöker exempelvis subventioner till utländska direktinvesteringar i Storbritannien och hittar en positiv men mycket liten effekt.

2. Maximera fördelarna med utländska direktinvesteringar

Många länder försöker attrahera vissa typer av investeringar, ofta i specifika industrier (Charlton m fl 2004). Det finns även många exempel på hur värdlandet försöker påverka vilken typ av verksamhet multinationella företag bedriver. Det kan handla om samarbeten med lokala företag, tekniköverföring och industriell uppgradering. Ett sådant selektivt förfarande kan eventuellt motiveras av att man i vissa studier finner en heterogen tillväxteffekt av utländska direktinvesteringar (Alfaro och Charlton 2013).

Externaliteter är en aspekt som ofta tas i beaktande när värdet av olika investeringar diskuteras. Högteknologiska multinationella företag tenderar att ses som särskilt värdefulla på grund av förmodade *spillover*-effekter som kan stimulera utvecklingen av en inhemsk högteknologisk industri. Huruvida teknologiintensiva utländska direktinvesteringar verkligen är speciellt värdefulla är osäkert. Det krävs i så fall att värdlandet har rätt förutsättningar för att dra nytta av teknologiinflödet, t ex genom tillräckligt kvalificerad arbetskraft och tillräckligt utvecklade inhemska företag.

Hur många arbetstillfällen som skapas av investeringarna är en annan aspekt som tenderar att vara viktig för mottagarländerna. Multinationella företag skapar många jobb i jämförelse med lokala företag, i varje fall i utvecklingsländer (Lipsey m fl 2013), och multinationella företag bidrar till en betydande del av den totala sysselsättningen i de flesta länder.²

Ökad sysselsättning är ett argument som ofta används av beslutsfattare för att subventionera utländska direktinvesteringar. Sådana subventioner kan ibland uppgå till enorma summor för varje nytt jobb som skapas. Nissan fick subventioner på 11 000 USD per nytt jobb när man etablerade en bilfabrik i USA och Subaru fick 50 000 USD per jobb för en liknande anläggning (Delevic 2020). Vidare subventionerade indiska myndigheter Ford med över 200 000 USD för varje jobb som skapades i en ny fabrik (Thomas 2010). Dessa stora subventioner skulle kunna motiveras om den nya fabriken ökar sysselsättningen även i andra företag. Det är oklart om en sådan sysselsättningseffekt förekommer, åtminstone i den omfattning som skulle kunna motivera subventionerna. Delevic (2020) fann exempelvis ingen effekt på sysselsättningen i Serbien utöver de subventionerade jobben, dvs det fanns inget ytterligare jobbskapande.

De positiva effekterna ökar om det utländska multinationella företaget blir förankrat i den lokala ekonomin, t ex genom att företaget anlitar lokala leverantörer. Det bidrar till ökad produktion och sysselsättning även i de lokala företagen (UNCTAD 2001). Alfaro-Urena m fl (2020) undersöker effekten av lokala länkar till multinationella företag i Costa Rica. Den positiva effekten på lokala företag är relativt stor: de växer, ökar produktiviteten och börjar sälja produkter till nya kunder. En anledning är att multina-

² Exempelvis svarar multinationella företag för 22 procent av den totala sysselsättningen inom den privata industrin i USA och 6,4 procent av den totala urbana sysselsättningen i Kina (Qiang m fl 2020).

tionella företag enligt studien ofta kräver att lokala leverantörer förbättrar företagsledningen, ändrar inköpsstrategier och anställer fler kvalificerade arbetare.

Många multinationella företag verkar emellertid ha få direkta kopplingar av det här slaget till den lokala ekonomin, även i utvecklade länder (Scott-Kennel 2007). Detta gäller särskilt för relativt nyetablerade utländska direktinvesteringar och för multinationella företag som producerar för export (Farole och Winkler 2012; Sánchez-Martín m fl 2015). Men länkar kan komma att materialiseras och expandera över tid om de lokala förhållandena är de rätta och myndigheter kan underlätta processen. Multinationella företag lyfter exempelvis ofta fram vikten av bra information om lokala leverantörer (Omic och Stephenson 2019). Det är kostsamt och krångligt för enskilda företag att samla in sådan information och IPA kan spela en viktig roll helt enkelt genom att tillhandahålla information om potentiella leverantörer till multinationella företag, t ex genom en tillgänglig databas. Dessutom kan ett mer aktivt arbete för att matcha multinationella företag med lokala leverantörer bedrivas. Vissa länder har gjort stora ansträngningar på detta område (Brown 1998).

Somliga regeringar försöker i stället tvinga multinationella företag att använda sig av lokala leverantörer. Kravet på lokalt innehåll i produktionen används ofta i utvecklingsländer, även om de tenderar att vara förbjudna av WTO (Echandi m fl 2015, s 27). Avsikten är att krav på lokalt innehåll ska påskynda integrationen av utländska multinationella företag med den lokala ekonomin. Dessa fördelar är dock mycket tveksamma eftersom det kan få multinationella företag att investera i andra länder (Hufbauer m fl 2013).

I stället behöver lokala företag uppgradera sin verksamhet för att bli intressanta som leverantörer för multinationella företag. Lokala leverantörer kan minska handelskostnaderna och lokalt producerade insatsvaror kan hjälpa till att anpassa produkterna till den lokala marknaden. Multinationella företag kommer därför att använda lokala leverantörer om de kan. Det låga användandet av inhemska leverantörer beror dock i regel på att insatsvarorna har dålig kvalitet eller på dålig leveranstillförlitlighet (Jordaan m fl 2020, s 7). Länder kan minska osäkerheten genom att exempelvis tillhandahålla kvalitets- och certifieringssystem för lokala producenter, ett förfarande som tycks vara speciellt viktigt i utvecklingsländer. Även andra typer av åtgärder som förbättrar det lokala näringslivet och som gynnar samarbeten med multinationella företag har provats av många länder, återigen framför allt av utvecklingsländer, men det är inte trivialt att få dem att fungera på ett bra sätt (Brown 1998; UNCTAD 2001; Echandi m fl 2015, s 25).

3. Avslutande diskussion

Utländska direktinvesteringar kan stimulera tillväxt och utveckling i värdlandet eftersom multinationella företag är större och mer produktiva än

lokala företag, betalar högre löner och är integrerade i globala värdekedjor. Politiker bör därför tänka på hur de kan locka multinationella företag till landet. Vår diskussion ger några förslag på vilken politik som är viktig för ett land som Sverige. Framför allt är det tydligt att en politik som syftar till ett bra allmänt näringslivsklimat kommer att gynna inhemska företag såväl som öka inflödet av utländska företag. Det underlättar när den ekonomiska politiken utformas, eftersom beslutsfattarna kan fokusera på generella reformer och åtgärder.

Det finns faktorer som påverkar multinationella företag mer än inhemska företag. En bra politik för att attrahera utländska multinationella företag bör framför allt fokusera på att avskaffa krångliga bestämmelser och besvärlig byråkrati. Slutligen kan det vara svårt för multinationella företag att samla in bra information, vilket innebär att statliga myndigheter (IPA) har en viktig roll. Detta är förmodligen viktigare i utvecklingsländer än i mer utvecklade länder som Sverige, men IPA som *Business Sweden* kan vara behjälpliga, särskilt vid investeringar från små och medelstora utländska företag, som kan sakna resurser att själva samla in nödvändig information.

Om vi slutligen återkopplar till exemplet med utländska datorhallar i Sverige, finns det i ljuset av diskussionen ovan brister i det svenska hanterandet. För det första framkommer det att statligt finansiellt stöd till utländska direktinvesteringar sällan ger så stora samhällsekonomiska vinster att de kan motiveras. För det andra är det oklart vad som motiverar varför just datorhallar har behandlats med riktade åtgärder från svenska myndigheter: det är inte en högteknologisk verksamhet, de skapar relativt få jobb och det är även relativt få länkar till det inhemska näringslivet. Förhoppningsvis kan en bättre kunskap om den existerande forskningen på området göra att denna typ av missriktade satsningar undviks.

Alfaro, L och A Charlton (2013), "Growth and the Quality of Foreign Direct Investment", i Stiglitz, J E och J Y Lin (red), *The Industrial Policy Revolution I*, International Economic Association Series, Palgrave Macmillan, London.

Alfaro-Urena, A, I Manelici och J P Vasquez (2020), "The Effects of Joining Multinational Supply Chains: New Evidence from Firm-to-Firm Linkages", manuskript, Princeton University.

Azémar, C och R Desbordes (2010), "Short-run Strategies for Attracting Foreign Direct Investment", *World Economy*, vol 33, s 328–357.

Bellak, C, M Leibrecht och A Riedl (2008), "Labour Costs and FDI Flows into Central and Eastern European Countries: A Survey of the Literature and Empirical Evidence", *Structural Change and Economic Dynamics*, vol 19, s 17–37.

Berger, A, M Busse, P Nunnenkamp och M Roy (2013), "Do Trade and Investment Agreements Lead to More FDI? Accounting for Key Provisions Inside the Black Box", *International Economics and Economic Policy*, vol 10, s 247–275.

Bernard, A B, J Bradford Jensen, S J Redding och P K Schott (2018), "Global Firms", *Journal of Economic Literature*, vol 56, s 565–619.

Blonigen, B A och J Piger (2014), "Determinants of Foreign Direct Investments", *Canadian Journal of Economics*, vol 47, s 775–812.

Braconier, H, P J Norbäck och D Urban (2005), "Multinational Enterprises and Wage Costs: Vertical FDI Revisited", *Journal of International Economics*, vol 67, s 446–470.

Brown, R (1998), "Electronics Foreign Direct Investment in Singapore: A Study of Local Linkages in 'Winchester City'", *European Business Review*, vol 98, s 196–210.

REFERENSER

- Charlton, A, N Davis, M Faye, J Haddock och C Lamb (2004), "Industry Targeting within Foreign Investment Promotion", Oxford Investment Research Working Paper, Oxford.
- Colen, L, D Persyn och A Guariso (2014), "What Type of FDI is Attracted by Bilateral Treaties?", Discussion Paper 346/2014, LICOS Centre for Institutions and Economic Performance, Leuven.
- Davies, R B, J Martin, M Parenti och F Toubal (2018), "Knocking on Tax Haven's Door: Multinational Firms and Transfer Pricing", *Review of Economics and Statistics*, vol 100, s 120-134.
- De la Medina Soto, C och T M Ghossein (2013), "Starting a Foreign Investment across Sectors", Policy Research Working Paper 6707, World Bank, Washington DC.
- Delevic, U (2020), "Employment and State Incentives in Transition Economies: Are Subsidies for FDI Ineffective? The Case of Serbia", *Transnational Corporations*, vol 27, s 31-63.
- Desai, MA, C F Foley och J R Hines Jr (2002), "Chains of Ownership, Regional Tax Competition, and Foreign Direct Investment", NBER Working Paper 9224.
- Djankov, S och E Y Zhang (2020), "The Recent Fall in FDI Flows to the US", *VOX*, 4 december 2020, <https://voxeu.org/article/recent-fall-fdi-flows-us>.
- Echandi, R, J Krajcovicova och C Z Qiang (2015), "The Impact of Investment Policy in a Changing Global Economy: A Review of the Literature", Policy Research Working Paper 7437, World Bank Group, Washington DC.
- Farole, T och D Winkler (2012), "Foreign Firm Characteristics, Absorptive Capacity and the Institutional Framework: The Role of Mediating Factors for FDI Spillovers in Low- and Middle-Income Countries", Policy Research Working Paper 6265, World Bank, Washington DC.
- Görg, H och P Labonte (2012), "Trade Protection during the Crisis: Does it Deter Foreign Direct Investment?", *World Economy*, vol 35, s 525-544.
- Haftel, Y Z (2010), "Ratification Counts: U.S. Investment Treaties and FDI Flows into Developing Countries", *Review of International Political Economy*, vol 17, s 348-377.
- Horn, H och P J Norbäck (2020), "Modernisera Sveriges investeringskyddsavtal", *Ekonomisk Debatt*, årg 48, nr 3, s 24-36.
- Horn, H och T Tangerås (2021), "Economics of International Investment Agreements", *Journal of International Economics*, vol 131, 103433.
- Hufbauer, G C, J J Schott, C Cimino, M Viero och E Wada (2013), "Local Content Requirements: A Global Problem", Policy Analyses 102, Peterson Institute for International Economics, Washington DC.
- Jordaan, J, W Douw och C Z Qiang (2020), "Foreign Direct Investment, Backward Linkages, and Productivity Spillovers. What Governments Can do to Strengthen Linkages and their Impact", The World Bank Group, Washington DC.
- Lipsey, R E, F Sjöholm och J Sun (2013), "Foreign Ownership and Employment Growth in a Developing Country", *Journal of Development Studies*, vol 49, s 1137-1147.
- MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) (2014), *World Investment and Political Risk 2013*, World Bank Group, Washington DC.
- Omic, A och M Stephenson (2019), "What Can Governments Do to Facilitate Investment? A Menu of the Most Important Measures Identified through Surveys", rapport, World Association of Investment Promotion Agencies and World Economic Forum.
- Qiang, C Z, Y Liu, M Paganini och V Steenbergen (2020), "Foreign Direct Investment and Global Value Chains in the Wake of COVID-19", Private Sector Development Blog, World Bank, Washington DC, <https://blogs.worldbank.org/psd/foreign-direct-investment-and-global-value-chains-wake-covid-19>.
- Rehman, F U, K Sohag och T Saeed (2023), "Impact of Sectoral Infrastructure on Export and Foreign Direct Investment Inflow: Evidence from Selected South Asian Economies by Applying a New Global Infrastructure Index", *Journal of Infrastructure Systems*, vol 29, [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)IS.1943-555X.0000724](https://doi.org/10.1061/(ASCE)IS.1943-555X.0000724).
- Sánchez-Martín, M E, J De Piniés och K Antoine (2015), "Measuring the Determinants of Backward Linkages from FDI in Developing Economies: Is it a Matter of Size?", Policy Research Working Paper 7185, World Bank, Washington DC.
- Sauvant, K P (2021), "More Attention to Policies! Improving the Distribution of FDI Benefits: The Need for Policy-oriented Research, Advice and Advocacy", *Journal of International Business Policy*, vol 4, s 244-261.
- Scott-Kennel, J (2007), "Foreign Direct Investment and Linkages: An Empirical Investigation", *Management International Review*, vol 47, s 51-77.
- Sjöholm, F (2021), "Industrial Policy and Foreign Direct Investment", i Andersson, M,

J Eklund och E Deiacò (red), *A Small Country Perspective on Industrial Policy: The Washington Consensus and Beyond*, Swedish Economic Forum Report, Entreprenörskapsforum, Stockholm.

Thomas, K P (2010), *Investment Incentives and the Global Competition for Capital*, Springer Palgrave MacMillan, London.

UNCTAD (2001), *World Investment Report 2001. Promoting Linkages*, United Nations, Genève.

UNCTAD (2019), *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*, United Nations, Genève.

UNCTAD (2021), *World Investment Report 2021. Investing In Sustainable Recovery*, United Nations, Genève.

Världsbanken (2017), *Investment Policy and Promotion Diagnostics and Tools: Maximizing the Potential Benefits of Foreign Direct Investment for Competitiveness and Development*, World Bank, Washington DC.

Wren, C och J Jones (2011), "Assessing the Regional Impact of Grants on FDI Location: Evidence from U.K. Regional Policy, 1985–2005", *Journal of Regional Science*, vol 51, s 497–517.

Yackee, J (2009), "Do BITs Really Work? Revisiting the Empirical Link between Investment Treaties and Foreign Direct Investment", i Sauvant, K P och L L Sachs (red), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows*, Oxford University Press, Oxford.