

HANS-FREDRIK
SAMUELSSON

UTLÄNDSKA
DIREKTA INVESTERINGAR
I SVERIGE

En ekonometrisk analys av bestämningsfaktorerna



Industriens Utredningsinstitut



Industriens Utredningsinstitut

är en fristående vetenskaplig forskningsinstitution grundad 1939 av Svenska Arbetsgivareföreningen och Sveriges Industriförbund

Syfte

Att bedriva forskning rörande ekonomiska och sociala förhållanden av betydelse för den industriella utvecklingen.

Verksamhet

Huvuddelen av arbetet inom institutet ägnas åt långsiktiga forskningsuppgifter. Man siktar härvid till ett studium av de grundläggande sammanhangen inom näringslivet och särskilt till att belysa de frågor som hör samman med strukturella och institutionella förändringar. Forskningsresultaten publiceras i institutets skriftserier.

Vid sidan om det långsiktiga forskningsarbetet utför institutet smärre utredningar rörande speciella problem samt ger viss service åt industriföretag, organisationer, statliga myndigheter etc.

Styrelse

Tekn. dr Herr Wallenberg, *hedersordf.*

Direktör Erland Waldenström, *ordf.*

Tekn. dr Ingmar Eidem

Direktör Curt-Steffan Giesecke

Direktör Nils Holgerson

Direktör Rune Höglund

Direktör Lars Nabseth

Tekn. dr Curt Nicolin

Direktör Alde Nilsson

Direktör Åke Palm

Direktör Hans Stahle

Direktör Sven-Olov Träff

Direktör K. Arne Wegerfelt

Docent Gunnar Eliasson, *chef*

Adress

Industriens Utredningsinstitut

Grevgatan 34, Stockholm, Box 5037, 102 41 Stockholm 5

Tel. 08-63 50 20

Utländska direkta investeringar i Sverige

Merchants have no country. The mere spot they stand on does not constitute so strong an attachment as that from which they draw their gains.

-Thomas Jefferson
(Letter to Horatio Spafford,
March 17, 1814)

Industriens Utredningsinstitut

Utländska direkta investeringar i Sverige

En ekonometrisk analys av bestämningsfaktorerna

Hans-Fredrik Samuelsson

With a Summary in English:
**Foreign Direct Investments in Sweden
– an Econometric Analysis**

Almqvist & Wiksell International, Stockholm
i distribution

© Industriens Utredningsinstitut
Citering ur denna bok är tillåten om följande uppgifter anges:
Samuelsson, H.-F., 1977, Utländska direkta investeringar i
Sverige. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm
ISBN 91-7204-071-8

Förord

Företagens utländska direkta investeringar har expanderat mycket snabbt under efterkrigstiden och då speciellt under 1960- och 1970-talen. Samtidigt har också de företag som svarat för dessa investeringar, dvs de multinationella företagen, i hög grad uppmärksammats i den offentliga debatten såväl inom som utom Sverige. Intresset har här koncentrerats dels till frågor om vad som förklarar uppkomsten av de utländska direkta investeringarna, dels till frågor om dessa investeringars effekter

I denna utredning har huvudsyftet varit att diskutera och analysera bestämningsfaktorerna för utländska företags direkta investeringar i svensk tillverkningsindustri. Problemet är således här varför utländska företag producerar i Sverige och varför denna produktion ombesörjs av utländskt i stället för inhemskt ägda företag. Utredningen ansluter i detta avseende till andra utredningar vid Industriens Utredningsinstitut t ex av svensk utrikeshandel och svenska företags direkta investeringar i utlandet.

Utredningen tar sin utgångspunkt i en av institutet utförd enkätundersökning av utlandsägda företag i Sverige, för vilka en utförlig redogörelse också lämnas. Institutet tackar i detta sammanhang enskilda utlandsägda företag, vilka på ett mycket tillmötesgående sätt har lämnat för utredningen väsentliga statistiska uppgifter.

Utredningen har utförts av ekon dr Hans-Fredrik Samuelsson. Manuskriptet till skilda kapitel har under arbetets gång diskuterats vid seminarier på Företagsekonomiska institutionen, Uppsala Universitet, under ledning av professor Sune Carlson och, under arbetets senaste del, av professor Lars-Gunnar Mattsson, till vilka institutet riktar ett särskilt tack för de värdefulla synpunkter och uppslag som därvid kommit författaren till del. Ett tack riktas också i detta sammanhang till professor Dick Ramström, ekon dr Jan-Erik Vahlne och fil kand Peter Sandén.

Institut vill också tacka ekon lic Olle Renck, numera vid Sjöfartspolitiska utredningen, som på ett värdefullt sätt bidragit till denna utrednings färdigställande.

Slutligen tackar institutet fil dr Nils Lundgren för de värdefulla kommentarer

som denne gav i egenskap av förste opponent vid författarens disputation på föreliggande utredning vid Uppsala Universitet. Dessa kommentarer har naturligtvis i möjligaste mån inarbetats i denna bok.

Stockholm i oktober 1977

Gunnar Eliasson

Innehåll

Förord 5

Variabelförteckning 13

Kapitel 1. Inledning 15

- 1.1 Bakgrund 15
- 1.2 Utredningens problem och syfte 16
- 1.3 Angreppssätt och huvudhypotes 17
- 1.4 Material och definitioner 18
- 1.5 Utredningens disposition 20

Kapitel 2. Utlandsägda industriföretag i Sverige 22

- 2.1 Inledning 22
- 2.2 Tidigare undersökningar av den utlandsägda företagssektorn 22
- 2.3 Den utlandsägda industrisektorns totala omfattning 24
- 2.4 Utlandsägda dotterföretag 26
 - 2.4.1 Etableringstidpunkt och etableringssätt 26
 - 2.4.2 Branschfördelning 27
 - 2.4.3 Andel av svensk industri 28
 - 2.4.4 Egen produktion och återförsäljning 31
 - 2.4.5 Export och import 32
 - 2.4.6 Finansiering och utländskt investerat kapital 34
 - 2.4.7 Lönsamhet 36
 - 2.4.8 Forskning och utveckling 36
 - 2.4.9 Storleksfördelning 37
 - 2.4.10 Länderfördelning 38
- 2.5 Från utlandet minoritetsägda företag 41
- 2.6 Sammanfattning 42

Kapitel 3. Utlandsägda försäljnings- och serviceföretag i Sverige 45

- 3.1 Inledning 45
- 3.2 Total omfattning 45
- 3.3 Försäljningsföretag 46

3.3.1	Etableringstidpunkt och etableringssätt	46
3.3.2	Branschfördelning	46
3.3.3	Finansiering och lönsamhet	47
3.3.4	Länderfördelning	48
3.4	Serviceföretag	49
3.5	Sammanfattning	51
<i>Kapitel 4. Teori för företagens utländska direkta investeringar</i>		
4.1	Inledning	52
4.2	De utländska företagens konkurrensfördelar	52
4.2.1	Tillgång till företagsspecifik kunskap	54
4.2.2	Tillgång till kapital	56
4.2.3	Möjligheter till vertikal integration	58
4.2.4	Tillgång till utländska marknader	58
4.3	Några följsatser	59
4.4	Utländska och inhemska multinationella företag	61
4.5	Utlandsproduktion eller export	62
4.5.1	Faktorer som företaget beaktar vid valet mellan utlandsproduktion och export	62
4.5.2	Offensiva och defensiva direkta investeringar	64
4.6	Företags- och länderspecifika konkurrensfördelar – en syntes	64
4.7	Summering, huvudhypotes och testförfarande	65
4.7.1	Problemet	65
4.7.2	Identifiering av företagsspecifika (monopolistiska) konkurrensfördelar	66
4.7.3	Valet mellan export och produktion	68
4.7.4	Testförfarandet	69
<i>Kapitel 5. En modell för utländska multinationella företags konkurrensfördelar</i>		
5.1	Inledning	70
5.2	Analysmetod	70
5.3	Modellen	73
5.4	Operationalisering av variablerna	76
5.4.1	Beroende variabler	76
5.4.2	Oberoende variabler	78
<i>Kapitel 6. Empirisk analys av utländska multinationella företags konkurrensfördelar</i>		
6.1	Inledning	83
6.2	Konkurrensfördelar vid produktion i Sverige	83
6.3	Inverkan av företagens länderursprung	86
6.4	Inverkan av det utländska ägandets omfattning	88
6.5	Inverkan av marknadens struktur	89
6.6	Konkurrensfördelar vid export till Sverige	93

Kapitel 7. Kompletterande analys av de utländska multinationella företagens konkurrensfördelar 96

- 7.1 Inledning 96
- 7.2 Resursöverföringen från moderbolagen 96
 - 7.2.1 Kapital 96
 - 7.2.2 Kunskap 99
- 7.3 Tillgången till utländska marknader 101
- 7.4 Förhållandet mellan utländska och svenska multinationella företag 101

Kapitel 8. En modell för utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige 107

- 8.1 Inledning 107
- 8.2 Analysmetod 107
- 8.3 Modellen 112
- 8.4 Operationalisering av modellens variabler 113
 - 8.4.1 Beroende variabel 113
 - 8.4.2 Oberoende variabler 113
 - 8.4.2.1 Produktionskostnaderna 114
 - 8.4.2.2 Varutransfereringskostnaderna 116
 - 8.4.2.3 Skalekonomi 117

Kapitel 9. En empirisk analys av utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige 118

- 9.1 Inledning 118
- 9.2 Regressionsresultat 118
- 9.3 Analys med beaktande av företagens regionala ursprung 122
 - 9.3.1 Nordamerikanska och västeuropeiska direkta investeringar i Sverige 122
 - 9.3.2 Utlandsägda dotterföretags känslighet för förändringar i arbetskraftskostnaderna i Sverige 123
 - 9.3.3 De utländska direkta investeringarnas framtida utveckling i Sverige 126

Kapitel 10. Sammanfattning 129

- 10.1 Inledning 129
- 10.2 Utländska multinationella företags konkurrensfördelar framför inhemska företag 130
- 10.3 Utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige hellre än att exportera hit 132
- 10.4 Fortsatt forskning 133

Appendix

- A. Enkätundersökningen 136
- B. Större utlandsägda industriföretag i Sverige 156
- C. Tabeller 169

<i>Summary</i>	183
Contents	189
<i>Litteratur</i>	195

Figurer

2:1	Utlandsägda dotterföretags andel av sysselsättningen i svensk industri 1965–74	30
7:1	Olika företagskategoriers andelar av den svenska sysselsättningen i ett urval branscher	103
9:1	Flödet av utländska direkta investeringar i Sverige 1960–75	125
9:2	In- och utflödet av utländska direkta investeringar i relation till de totala industriinvesteringarna i Sverige 1962–75	128
A:1	Antal inkomna svar per månad	138

Tabeller

1:1	Flödet av utländska direkta investeringar till och från Sverige 1960–76	15
2:1	Den utlandsägda industrisektorns storlek	25
2:2	De utlandsägda dotterföretagens branschfördelning	28
2:3	De utlandsägda dotterföretagens andel av svensk industri	29
2:4	De utlandsägda dotterföretagens omsättning och den egna produktionens andel därav	31
2:5	Exportens andel av produktionen i utlandsägda dotterföretag och i samtliga företag	33
2:6	Utländskt investerat kapital i utlandsägda dotterföretag	35
2:7	De utlandsägda dotterföretagens fördelning på ursprungsländer	39
2:8	Produktionens branschfördelning i utlandsägda dotterföretag från olika ursprungsregioner	40
2:9	De utlandsägda dotterföretagens verksamhet fördelad på ursprungsregioner	40
2:10	Från utlandet minoritetsägda företag fördelade på branscher	42
3:1	Utlandsägda försäljnings- och serviceföretag	45
3:2	De utlandsägda försäljningsföretagens fördelning på industribranscher	47
3:3	Utländskt investerat kapital i utlandsägda försäljningsföretag	48
3:4	De utlandsägda försäljningsföretagens fördelning på ursprungsländer	49
3:5	De utlandsägda serviceföretagens branschfördelning	50
6:1	Regressionsestimat för utländska dotterföretags konkurrensfördelar framför inhemska företag	84
6:2	Regressionsestimat med hänsynstagande till företagens länderursprung	87
6:3	Regressionsestimat med hänsynstagande till det utländska ägandets omfattning	89
6:4	Regressionsestimat med hänsynstagande till marknadskoncentrationen	90
6:5	Regressionsestimat med hänsynstagande till företagsstorleken	91
6:6	Regressionsestimat med hänsynstagande till marknadstillväxten	92
6:7	Regressionsestimat för utländska dotterföretags konkurrensfördelar vid produktion respektive export	94

- 7:1 Moderföretagets andel av utländska dotterföretags långfristiga lånekapital och kostnad för kunskap 98
- 7:2 Regressionsestimat för svenska multinationella företags konkurrensfördelar framför övriga företag 102
- 8:1 Råvarukostnadernas och förädlingsvärdets andel av salutillverkningsvärdet i svensk industri 1970 110
- 8:2 Genomsnittligt pris för elektricitet i några industriländer 1970 116
- 9:1 Regressionsestimat för utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige 119
- 9:2 Exportens andel av saluvärdet i nordamerikanska och västeuropeiska dotterföretag i Sverige 122
- C:1 Antal anställda i utlandsägda företag i Sverige 1962–74 169
- C:2 Export- och importvärde i utlandsägda dotterföretag inom svensk industri 1965 och 1970 fördelade på branscher 170
- C:3 Lönsamheten i utlandsägda dotterföretag och i samtliga industriföretag 1971 171
- C:4 Förvaltnings(tjänstemanna-)personalens respektive teknikernas andel av det totala antalet sysselsatta i utlandsägda dotterföretag och i samtliga svenska industriföretag 1970 172
- C:5 Insats av marknadsföringskunskap i utlandsägda dotterföretag och i samtliga svenska företag, mätt med kostnader för reklam och/eller personlig försäljning i relation till omsättning 1967 173
- C:6 Forsknings- och utvecklings (FoU-)kostnadernas andel av produktionens saluvärde i utlandsägda dotterföretag och i samtliga svenska industriföretag 1970 174
- C:7 Utländska multinationella företags produktionsandelar i skilda branscher i svensk industri samt deras produktionsvärde i Sverige i relation till summan av detta värde och värdet av deras export till Sverige 1970 175
- C:8 Regressionsestimat för utländska dotterföretags konkurrensfördelar framför inhemska företag (stegvisa regressionsestimat) 177
- C:9 Regressionsestimat för utländska dotterföretags konkurrensfördelar framför inhemska företag (stegvisa regressionsestimat med hänsynstagande till samspelseffekter) 178
- C:10 Regressionsestimat för utländska dotterföretags konkurrensfördelar framför inhemska företag (med hänsynstagande till företagens länderursprung men utan hänsynstagande till Sveriges komparativa fördelar och varornas internationella rörlighet) 178
- C:11 Regressionsestimat för utländska dotterföretags konkurrensfördelar framför inhemska företag (med hänsynstagande till såväl marknadskoncentration som företagsstorlek) 179
- C:12 Regressionsestimat för utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige (med hänsynstagande till teknikerintensitet, förekomst av svenska multinationella företag och marknadskoncentrationen) 180

- C:13 Årlig volymförändring i utländska direkta investeringar och i industri-
(brutto-)investeringar i Sverige och i samtliga OECD-länder 1960–75. 181
- C:14 Årlig volymförändring beräknad på basis av genomsnittliga utländska
direkta investeringar och i industri (brutto-)investeringar i Sverige och i
samtliga OECD-länder under skilda femårsperioder 1960–75. 182

Variabelförteckning

Y_{MAJ}	Utlandsägda dotterföretags relativa andel av svensk industriproduktion mätt med salu (tillverknings-)värde.
Y_{MIN}	Från utlandet minoritetsägda företags relativa andel av svensk industriproduktion mätt med salu (tillverknings-)värde.
Y_{TOT}	Summan av Y_{MAJ} och Y_{MIN} (se ovan).
Y_{US}	USA-ägda dotterföretags relativa andel av svensk industriproduktion mätt med salu (tillverknings-)värde.
Y_{EU}	Västeuropeiska (exkl svenska) dotterföretags relativa andel av svensk industriproduktion mätt med salu (tillverknings-)värde.
EXP	Svensk import från utländska multinationella företag via dessas dotterföretag i Sverige i relation till summan av totalt saluvärde i branschen och total svensk import av branschens produkter.
$PROD$	Utlandsägda dotterföretags produktion i relation till summan av totalt saluvärde i branschen och total svensk import av branschens produkter.
$PEXP$	Summan av EXP och $PROD$ (se ovan).
$EXPA$	Total svensk import av branschens produkter i relation till summan av totalt saluvärde i branschen och total svensk import av branschens produkter.
K_T	Teknikerintensitet. Teknikernas andel av den totala sysselsättningen.
K_M	Marknadsföringsintensitet. Kostnaderna för reklam och personlig försäljning i relation till omsättningen.
C	Kapitalintensitet. Total energiförbrukning (MWh) per sysselsatt.
L_Y	Yrkesarbetarintensitet. Lönekostnad per arbetad timme för arbetare.
E	Sveriges komparativa fördelar. Exportens relativa andel av produktionen.
D_A	Förekomst av svenska multinationella företag. Dummyvariabel. Antar värdet 1 när svenska multinationella företag förekommer och i övriga fall värdet 0.
PT	Tullkostnad. Tulluppbörd dividerad med importvärde.
DT	Transportkostnad. Dummyvariabel. Antar värdet 1 när denna är hög och i övriga fall 0.
OT	Marknadsnärhetsfaktor. (Mäts ej.)

- MS* Marknadsstorlek (skalekonomi). Andel anställda av det totala antalet anställda i anläggningar med fler än 200 anställda.
- KO* Koncentrationsgrad. De fyra största svenska företagens andel av produktionen.
- ST* Storföretag. Produktionens (salutillverkningsvärdets) storlek per anläggning.
- MT* Marknads (produktions-)tillväxt. Produktionsvolymens förändring.
- T* Benägenhet att avsätta produktion på utländska marknader. (Mäts ej.)
- BE* Utländska multinationella företags benägenhet att producera i framför att exportera till Sverige. Utländska företags produktion i Sverige mätt med salu (tillverknings-)värdet i relation till summan av detta värde och värdet av företagens export till Sverige.

Inledning

1.1 Bakgrund

Utländska direkta investeringar kännetecknas av att de ger företag i ett land ett kontrollerande ägarinflytande i företag i ett annat land. De görs vanligen i syfte att i ett främmande land bedriva produktion eller försäljningsverksamhet. Deras omfattning har ökat speciellt kraftigt under 1960-talet, även om de först förekom långt tidigare (se t ex Dunning [1970]). Så t ex ökade i löpande priser utflödet av OECD-ländernas utländska direkta investeringar från 2,8 miljarder dollar 1960 till 8,5 miljarder dollar 1970 och nådde 1974 ett värde på 19,4 miljarder dollar. OECD-ländernas inflöde av utländska direkta investeringar var motsvarande år 2,0, 6,8 respektive 12,2 miljarder dollar.

Den kraftiga internationella tillväxten i de utländska direkta investeringarna har också haft sin motsvarighet i Sverige, såsom framgår av tabell 1:1. Flödet av

Tabell 1:1 *Flödet av utländska direkta investeringar till och från Sverige 1960–76*
Milj kr, löpande priser

	Utländska direkta investeringar i Sverige			Svenska direkta investeringar i utlandet		
	Totalt	därav från		Totalt	därav i	
		Västeuropa	USA		Västeuropa	USA
1960	134	101	33	288	129	9
1961	167	99	68	346	151	12
1962	322	295	27	430	344	43
1963	754	399	355	391	261	10
1964	360	204	156	747	510	80
1965	320	207	113	537	354	47
1966	654	321	333	735	423	145
1967	584	222	362	877	564	124
1968	1 039	367	672	673	422	93
1969	550	249	301	1 696	851	562
1970	779	516	263	1 093	658	184
1971	611	336	275	1 255	875	86
1972	478	248	230	1 903	1 510	121
1973	615	383	232	1 503	1 108	140
1974	674	347	327	2 430	1 629	397
1975	562	455	107	2 303	1 688	269
1976	583	462	121	3 476	2 274	529

Källa: Sveriges Riksbank, Förvaltningsberättelse (årsbok), olika årgångar. Se dessa för en definition av skilda begrepp i tabellen ovan. (Se även Nyström [1971].)

utländska direkta investeringar i Sverige, mätt i löpande priser, ökade således från 134 milj kr 1960 till 779 milj kr 1970, varefter det dock stagnerat på ca 600 milj kr. De svenska direkta investeringarna i utlandet har under samma period varit av ännu större omfattning och haft en snabbare tillväxt. 1960 uppgick de till 288 milj kr, 1970 till 1 093 milj kr och 1976 till 3 476 milj kr, allt mätt i löpande priser.

Denna utveckling har givit en ökad betydelse åt beroendet mellan länder. Ett sådant har naturligtvis alltid förelegat eftersom ländernas innevånare drivit handel med varandra. Det beroende som utländska direkta investeringar skapar har dock en annan karaktär än det som utrikeshandeln traditionellt ger upphov till. När köpta varor betalas och äganderätten övergår till köparen, flyttas varorna i regel till köparens hemland. Utländska direkta investeringar innebär däremot främst att produktionsfaktorer övergår i det investerande utländska företags ägo och kontroll utan att flyttas till dess hemland.

Det ägande över nationsgränserna som följer av de utländska direkta investeringarna har för både värd- och ursprungsländer ansetts ge upphov till bekymmer, vilket till stor del baseras på att målkonflikter föreligger mellan länderna och de investerande företagen. Enskilda länder upplever samtidigt att de har en begränsad handlingsfrihet beroende på att deras jurisdiktion bara omfattar det egna territoriet. Samtidigt kan också värd- och ursprungsländer ha motstridiga intressen, vilket naturligtvis försvårar ett internationellt samarbete i syfte att utforma en realistisk internationell lagstiftning eller uppförandekod, som reglerar utlandsinvesteringarnas internationella verksamhet.¹

1.2 Utredningens problem och syfte

Diskussionen om företagens utländska direkta investeringar kan sägas koncentreras till två problemområden, dels vad som förklarar dessa investeringar, dels vilka effekter som de ger upphov till. Inom det senare problemområdet har ett flertal frågor diskuterats och analyserats med utgångspunkt i hur de utländska direkta investeringarna kan påverka det nationella oberoendet lika väl som möjligheten att nå nationella ekonomisk-politiska mål. T ex har man diskuterat i vilken utsträckning dessa investeringar leder till ett inflöde av kunskap och kapital till värdländerna och hur detta påverkar sysselsättnings- och koncentrationsutvecklingen lika väl som möjligheterna att nå en relativt snabb ekonomisk tillväxt i värdländerna. Samtidigt som det naturligtvis är väsentligt att analysera denna typ av frågeställningar blir det också väsentligt att göra klart för sig varför företag genomför utländska direkta investeringar. Sådan kunskap om investeringarnas bestämningsfaktorer erfordras dessutom om man vill få ett grepp om de utländska direkta investeringarnas framtida utveckling och effekter.

¹ Inom t ex FN och UNCTAD pågår arbete med att utforma uppförandekoder. OECD har också nyligen publicerat en samling uppföranderegler för sk multinationella företag (OECD [1976a]).

I denna utredning kommer såväl den teoretiska som den empiriska analysen att koncentreras till det första av de två ovannämnda problemområdena, alltså vad som förklarar företagens utländska direkta investeringar. Det valda angreppssättet är i princip generellt, dvs tillämpbart oavsett land och oavsett den typ av verksamhet som företagen bedriver. Vårt syfte är dock begränsat till att försöka förklara de utländska direkta investeringar som ägt rum i svensk tillverkningsindustri.

1.3 Angreppssätt och huvudhypotes

Problemet att förklara de utländska investeringarna kan delas upp i två led. Det första gäller varför företag finner det mer lönsamt att producera i främmande länder än att exportera till dessa. Med tanke på att inhemska företag i ett land bör ha en bättre kännedom än utländska företag om den ekonomiska miljön, blir det andra problemlidet att förklara varför utländska företag och exportörer i stället för inhemskt ägda företag svarar för landets försörjning.

Dessa två problem, kring vilka hela utredningen centrerats, diskuteras ur teoretisk synvinkel i kapitel 4. De studeras sedan empiriskt i följande kapitel, varvid analysen utförs på branschnivå med utgångspunkt i ett särskilt för denna undersökning insamlat tvärsnittsmaterial. Relationen mellan å ena sidan produktion i svenska företag och å andra sidan export hit respektive produktion här i utlandsföretag analyseras först i kapitlen 5–7, och därefter behandlas de utländska företagens val mellan export till och produktion i Sverige i kapitlen 8 och 9.

Horst [1972a] samt Buckley & Dunning [1974] har studerat samma problem som vi nu ger oss i kast med, också i två steg. Caves [1974b] har däremot angripit de bägge problemen i en simultananalys. Horst och Caves studerade vad som förklarar USA-företagens direkta investeringar i dels Kanada, dels Storbritannien, medan Buckley & Dunning enbart studerade dessa företags direkta investeringar i det senare landet.

En simultananalys är naturligtvis att föredra. Hela problemkomplexet studeras då i ett sammanhang, vilket är det enda naturliga eftersom de två problemdelarna är inbördes beroende. De tekniska svårigheterna vid en simultananalys blir dock mycket stora även om hypoteserna förenklas hårt. Detta är i och för sig lätt att förstå, eftersom vårt tvåledsproblem har såväl en mikro- som en makrodimension. Caves [1974b] råkade också ut för besvärande multikollinearitetsproblem och svårigheter att få signifikanta utslag på till synes rimliga hypoteser. En analys i två led medför att detta problem blir mindre. Risker är dock då att de statistiska resultaten kan påverkas av att problemdelarna är inbördes beroende. I denna utredning har vi valt att i huvudsak genomföra en tvåledsanalys under beaktande av de analystekniska problem och risker för feltolkningar som då kan uppstå.

Ett genomgående tema i denna studie är att utländska direkta investeringar

och utlandsproduktion kan (och måste) förklaras av en kombination av *företagsspecifika* (företagskomparativa) och *länderspecifika* (länderkomparativa) konkurrensfördelar. Huvudhypotesen är att möjligheten att nå företagsspecifika konkurrensfördelar förklarar varför utländska företag och icke enbart inhemska svarar för svensk industriproduktion, medan länderspecifika konkurrensfördelar förklarar varför utländska företag producerar i Sverige i stället för att exportera sina varor hit. Vårt problem blir således i första hand att utröna i vilken utsträckning utlandsinvesteringande företag kan nå företagsspecifika konkurrensfördelar och att rensa bort speciella och slumpberoende egenskaper. Detta motiverar bl a vårt val att jämföra hela den utlandskontrollerade produktionen i en bransch med branschens data i stället för att studera individuella produktionsenheter (se kapitel 5).

Enklast kan en konkurrensfördel definieras som skillnader i styckkostnader eller lönsamhet vid produktion och försäljning av identiska produkter. Utan en långsiktig sådan skillnad har man ingen anledning att förvänta sig att utlandsproduktion skall förekomma. Svårigheten ligger dock i att få helt jämförbara företagsobjekt och att identifiera denna triviala definition med en uppsättning mätbara faktorer som skiljer inhemsk och utländsk produktion åt (se Dunning & Rowan [1968] samt Hufbauer [1973] s 26). Vi har därför valt en indirekt metod där vi prövar framför allt kunskapsfaktorernas roll i olika kombinationer (samspel), när det gäller att ge underlag för företagsspecifika konkurrensfördelar. Om teknik- eller reklamintensiteten (mätt på något sätt) är högre i en viss verksamhet än i en annan, är vår hypotes att detta uttrycker ett större tekniskt respektive marknadsföringskunnande och därför också större förutsättningar att nå företagsspecifika konkurrensfördelar. Huruvida variabeln i fråga rätt mäter detta kunnande eller råkar vara korrelerad med någon annan "fördel" kan vi dock inte avgöra. Vi har bara a priori försökt välja ett bra mått.

Företagens val mellan utlandsproduktion och export beror på möjligheterna att i varje land utnyttja *länderspecifika* fördelar samt på förekomsten av hinder för den internationella varurörligheten. Om Sverige hittills haft en länderspecifik fördel i en god tillgång på relativt billiga yrkesarbetare, kan det internationella företaget mycket väl vara bäst på att effektivt utnyttja denna fördel i Sverige beroende på sin företagsspecifika kompetens.

Våra hypoteser i ovannämnda avseenden kommer senare att exakt formuleras. Den slutliga prövningen av hypoteserna kommer att kräva en ganska omständlig tolkningsprocedur som går igen i flertalet kapitel.

1.4 Material och definitioner

Det material som utnyttjas i utredningen hämtas dels från officiell svensk statistik, dels direkt från berörda företag via en särskild enkätundersökning. Denna, vars uppläggning redovisas i appendix A, omfattade rörelsedrivande företag i Sverige, i vilka utländska företag 1970 ägde 25 % eller mer av

aktiekapitalet. Uppgifter för dessa företag insamlades för två år, 1965 och 1970.

Såsom tidigare har framgått kännetecknas en *utländsk direkt investering* av att den ger ett företag i ett land ett kontrollerande ägarinflytande över ett företag i ett annat land. En investering som leder till ägande men inte till inflytande kallas *portföljinvestering*. En utländsk direkt investering kan anses föreligga också när en privatperson i ett land förvärvar ett kontrollerande ägarinflytande i ett företag i ett annat land. Eftersom privatpersoner icke generellt kan antas ha samma målsättning och beteende som företag inkluderas dock icke deras investeringar i denna utredning. Inte heller innefattas portföljinvesteringar.

I direktinvesteringsfallet antas således det investerande företaget ta direkt del i ett annat företags skötsel, medan investeraren i portföljinvesteringsfallet endast erhåller avkastning på sin investering. I praktiken är det naturligtvis mycket svårt att fastställa en gräns mellan de båda slagen av investeringar. Det räcker inte att utgå från om det investerande företaget äger en majoritet av aktierna eller ej. Ett kontrollerande intresse kan uppkomma redan då ett företag äger 50 % eller mindre av aktierna på grund av de övriga aktiernas spridning på olika ägare eller därför att aktierna kan vara åsatta olika röstvärde. Vidare kan ett företag som är långgivare till ett annat de facto ha ett kontrollerande intresse i detta utan att äga aktier, och även ett samarbetsavtal kan ge upphov till en liknande kontroll.²

För att avgöra om det är fråga om en direktinvestering eller en portföljinvestering måste man alltså känna syftet med investeringen. Eftersom detta är svårt för utomstående har man i olika sammanhang valt att dra gränsen mellan direktinvesteringar och portföljinvesteringar med hjälp av aktieinnehavets relativa storlek, trots de invändningar som kan riktas mot detta kriterium. Eftersom ett visst godtycke alltid måste föreligga när gränsen skall fastställas, är det inte förvånande att gränsen varierar i olika sammanhang. I denna utredning har vi valt att utgå från att utländskt ägande föreligger när ett företag i utlandet äger minst 25 % av aktiekapitalet i ett företag i Sverige.

För att ange graden av utländskt ägande används i utredningen två begrepp, dels *från utlandet minoritetsägda företag*, dels *från utlandet majoritetsägda företag (utlandsägda dotterföretag)*. Minoritetsägda är de företag i vilka utländska företag äger högst 50 % och minst 25 % av aktiekapitalet, och majoritetsägda är de där den utlandsägda delen av aktiekapitalet är större än 50 %. De till precis 50 % utlandsägda företagen innefattas alltså bland minoritetsägda företag. I utredningen används ofta beteckningen *utlandsägda företag*. Huruvida det då gäller båda eller endast endera av ovannämnda två kategorier av företag framgår av texten.

Med *inhemska företag* avses i utredningen företag som icke är utlandsägda. De förra utgörs av dels *inhemska icke multinationella företag*, dels *inhemska multinationella företag*. När den senare kategorin innefattas i begreppet inhemska företag framgår detta av texten.

² Jämför diskussion i 1944 års aktiebolagslag, § 221, mom 1 (Stenbeck et al [1956]) om vad som skall avses med bestämmande inflytande i ett företag.

Ett flertal förslag har presenterats i avsikt att fastställa vad som skall avses med *multinationella företag* (MNF). Det är dock mycket svårt att entydigt och operationellt definiera i vilken grad ett företag är multinationellt liksom även hur och i vilken utsträckning detta påverkar företagets beteende. I denna utredning anses därför koncerner där minst ett av de ingående företagen är beläget i annat land än moderföretaget vara multinationella. Av koncernbegreppet impliceras att ett företag för att betecknas som multinationellt måste äga minst ett dotterföretag i ett främmande land, eftersom det annars icke kan vara fråga om ett internationellt koncernförhållande (jfr Lodin [1973], speciellt kapitel 1).³

För att beteckna det land i vilket det utlandsinvesterande företaget har sitt ursprung används begreppet *ursprungsland*, alternativt *hemland*, och för att ange det land i vilket den direkta investeringen sker används begreppet *vårdland*, *mottagarland* alternativt *etableringsland*.

I utredningen särskiljs tre slag av kunskaper: tekniska, marknadsförings- och administrativa. *Teknisk kunskap* avser dels produktens framställning (produktions- eller processteknik), dels produktens egenskaper, utformning och tekniska användbarhet (produktteknik). *Marknadsföringskunskap* rör produktens marknadsföring och den efterfrågan som den avser att tillfredsställa. *Administrativ kunskap* gäller hur produktion och marknadsföring organiseras och administreras, dvs den kunskap som behövs för att man skall nå en hög effektivitet i utnyttjandet av företagets totala resurser.

Med *företagsspecifik kunskap* avses sådan kunskap som enskilda företag utvecklar och som kan ge underlag för monopolistiska konkurrensfördelar. Den utgörs dels av grundkunskap, vilken kan patenteras, dels av kringkunskap (know-how), vilken oftast icke kan patenteras och vilken finns inbyggd i den enskilda företagsorganisationen. Kringkunskapen är oftast baserad på det enskilda företagets erfarenheter. Med *allmänt tillgänglig kunskap* avses kunskap som icke är företagsspecifik, dvs sådan kunskap som alla företag kan ta del av via böcker, tidskrifter och de anställdas allmänna utbildning.

1.5 Utredningens disposition

Utredningen innehåller nio kapitel utöver detta.

I kapitlen 2 och 3 ges en kortfattad historisk tillbakablick på den utländska företagsetableringen i Sverige. Dessutom beskrivs den utlandsägda företagssektorns omfattning och inriktning i Sverige 1965 och 1970 samt denna sektors utveckling mellan dessa år. Underlaget för denna redovisning liksom för en stor del av de uppgifter som kommer till användning i senare kapitel är den tidigare nämnda enkätundersökningen. I kapitlen 2 och 3 lämnas även vissa uppgifter över den utländska företagsetablering som har skett i Sverige efter 1970.

Kapitel 4 ägnas åt en teoretisk diskussion av utredningens huvudproblem och

³ I utredningen har vi för enkelhets skull valt att synonymt använda begreppen utländska direkta investeringar och multinationella företag.

en översikt av relevant vetenskaplig litteratur. Detta kapitel utgör basen för de hypoteser som senare prövas.

I kapitel 5 presenteras en modell avseende utländska utlandsinvesteringar i företags konkurrensfördelar framför inhemska företag i Sverige. Denna modell prövas empiriskt i kapitlen 6 och 7. Dessa tre kapitel behandlar således utredningens första delproblem, dvs frågan varför utländska och icke enbart svenska företag producerar varor i Sverige.

I de två därpå följande kapitlen (8 och 9) studeras utredningens andra delproblem, dvs utlandsinvesteringar i företags val mellan produktion i och export till Sverige. Sammanfattningskapitlet (10) avslutas med en kortfattad diskussion av den fortsatta forskningens inriktning.

Huvudtexten kompletteras med tre appendix, av vilka A presenterar enkätundersökningen, B redovisar enskilda större utlandsägda företag och C innehåller kompletterande tabellmaterial.

Utlandsägda industriföretag i Sverige

2.1 Inledning

I detta kapitel beskrivs den utlandsägda industriföretagssektorns omfattning, struktur och utveckling i Sverige åren 1965 och 1970. Beskrivningen baseras på vår enkätundersökning av företag i Sverige i vilka utländska företag år 1970 ägde minst 25 % av aktiekapitalet. Vissa uppgifter i detta och följande kapitel har tidigare preliminärt redovisats i Samuelsson [1973a och b] samt [1975b]. I appendix A redogörs för enkätundersökningens genomförande. I appendix B presenteras enskilda utlandsägda industriföretag. Härutöver presenteras vissa uppgifter om den utlandsägda företagssektorns omfattning och utveckling efter 1970. Kapitlet inleds med en kortfattad redogörelse för tidigare undersökningar av den utlandsägda företagssektorn i Sverige.

2.2 Tidigare undersökningar av den utlandsägda företagssektorn¹

De utländska ägarintressena i svenskt näringsliv går tillbaka ända till 1300-talet då bl a tyskar var delägare i Falu gruva. Under senare århundraden svarade utländska intressen för viktiga initiativ på det ekonomiska fältet. Som exempel kan nämnas Louis de Geer, vilken under 1600-talet drev ståltillverkning, mässingsbruk, bleckslageri, pappersbruk, klädesfabriker, skeppsbyggeri m m i Sverige.

De utländska intressena före 1850-talet representerades av invandrande utlänningar som startade företag i Sverige. Efter denna tid blev det dock allt vanligare att utländska företag etablerade dotterföretag i Sverige.

Omfattningen av de utländska intressena i svenskt näringsliv studerades första gången 1872.² Upprinnelsen till denna undersökning var en stark ökning under 1870-talet i utlänningars förvärv av mark, skog, gruvor och företag i Sverige.³ Det största förvärvet gjordes 1872 av ett engelskt konsortium, vilket

¹ Framställningen baseras till stor del på Johansson [1968], Heckscher [1926] och Gårdlund [1942]. Svensk kapitalimport 1860–1914 behandlas av Wijkman [1971].

² Någon undersökningsrapport publicerades icke. Gårdlund [1942] återger dock vissa data ur undersökningen, hämtade ur riksdagstrycket för 1873 och 1874.

³ För sådana förvärv krävdes tillstånd, vilket dock var relativt lätt att få (Johansson [1968] s 14).

köpte Klotenverken i Dalarna, bestående av skogar, gruvfält, järnverk och masugnar. Fem år senare bildade detta konsortium ett aktiebolag, vilket förutom Klotenverken omfattade Frövi–Ludvika och Oxelösund–Flen–Västmanlands järnvägar. Detta bolag, Trafikaktiebolaget Grängesberg–Oxelösund (TGO), var 1896, då aktiebolagsregistret inrättades, Sveriges största aktiebolag (Johansson [1968] s 15). Andra större utlandsägda företag var Gällivareverken i Norrbotten och Ämmebergs Zinkgruvor i Närke. Det förra, vilket ägde betydande markområden med stora malmtillgångar, övergick senare i svensk ägo, medan det senare fortfarande är i utländsk ägo. Zinkgruvorna förvärvades 1857 av det belgiska zinkverket Vieille Montagne, vilket också bearbetar den malm som utvinns i Ämmeberg. Detta är det enda enbart råvaruutvinnande utlandsägda dotterföretaget i Sverige.

Utländskt ägande inom speciellt jord- och skogsbrukssektorn undersöktes, förutom i den s k 1901 års norrlandsutredning, av 1905 års aktiebolagskommitté samt inom ramen för utredningen om Sveriges nationalförmögenhet år 1908. (Se Norrlandsutredningen [1904], Johansson [1968] s 16 samt Finansstatistiska Utredningar [1912] s 222.) Genomgående tycks de utländska ägarintressena ha varit små vid 1900-talets början. Endast i ett mindre antal företag förelåg utländskt majoritetsintresse.

Under åren närmast före första världskriget förvärvade dock tyska företag betydande delar av speciellt de mellansvenska gruvfälten. Den malmexport som skedde från dessa gruvor under krigsåren aktualiserade på nytt frågan om det utländska ägandet. Detta ledde fram till 1916 års s k inskränkingslag (Lag 1916). Denna stadgar dels ett ovillkorligt förbud för utländska företag att inmuta mineralfyndighet, dels förbud för dessa att utan Kungl Majt:s tillstånd förvärva fast egendom, förvärva eller bearbeta mineralfyndighet eller idka gruvdrift. Syftet med denna lag var främst att skydda de svenska naturtillgångarna från utländskt ägande.⁴ Lagen avser utlänningar men även svenska aktiebolag i de fall de senare inte har s k utlänningsklausul. Klausulen innebär att högst två femtedelar av aktiekapitalet eller högst en femtedel av det samlade röstvärdet av bolagets samtliga aktier fritt kan förvärfvas av utländska juridiska och fysiska personer. Genom en skärpning av lagen 1973 gavs möjlighet att vägra ett bolag tillstånd att upphäva eller ändra utlänningsklausulen om det skulle strida mot väsentliga allmänna intressen att aktierna i bolaget förvärvades av utländska fysiska eller juridiska personer. Dessa bestämmelser skall tillämpas oavsett om företaget innehar fast egendom eller ej. Omkring 80 % av alla svenska företag täcks numera av den kontroll som kan ske enligt 1916 års lag. (Departementsnytt 1973:32, s 4).

⁴ 1973 beslöts vissa provisoriska ändringar i denna lag (prop 1973:72, NU 1973:57, rskr 1973:228), vilka ger viss möjlighet att även kontrollera utländska förvärv av svenska företag som saknar naturtillgångar. 1973 tillsattes också en utredning (JU 1973:17) med uppgift att göra en total översyn av 1916 års lag. Förutom att studera frågan om uppköp av svenska företag skall denna utredning lämna förslag till en särskild lagstiftning avseende kontroll av utländsk etablering och utlandsägda företags skötsel. Samma år tillsattes vidare en departemental arbetsgrupp med uppgift att följa frågor om multinationella företag. (Departementsnytt 1973:13, s 7.)

Den första större undersökningen av den utländska företagssektorn i Sverige sedan inskränkningens tillkomst utfördes av Johansson [1968]. Enligt denne etablerades under perioden 1896–1965 cirka 1 000 utländska företag i Sverige, av vilka dock ungefär en fjärdedel avvecklades under samma period. Totalt sett fanns det 61 713 anställda i utlandsägda dotterföretag år 1962, av vilka cirka två tredjedelar återfanns i vad Johansson benämner industriföretag. Huvuddelen, cirka 65 %, av de anställda i sistnämnda företag sysselsattes i företag inom verkstadsindustrin och den kemiska industrin. Detsamma gällde för anställda i utlandsägda försäljningsföretag. Cirka 30 % av alla anställda i utlandsägda företag återfanns i företag med moderföretag i USA, medan cirka 15 % arbetade i engelskägda dotterföretag och cirka 25 % i dotterföretag med nordiska ägare.

Johansson arbetade med en mycket vidare definition av begreppet utländska dotterföretag än den vi använder. Gränsen sattes vid ett utländskt ägande av minst 10 % av aktiekapitalet. Tyvärr finns icke någon möjlighet att justera Johanssons siffror så att de blir helt jämförbara med våra.

Johanssons definition av industriföretag var också mycket vid och omfattade företag som i huvudsak var försäljningsföretag. Med utgångspunkt i Johanssons register över utlandsägda dotterföretag har vi uppskattat antalet *industri*anställda år 1962 i svenska företag, där utländska företag ägde mer än 50 % av aktiekapitalet, till cirka 22 500. Den utländska sysselsättningsandelen i svensk industri detta år kan därför med denna definition beräknas till cirka 2,5 %. Johansson kom med sin definition fram till 4,4 % (Johansson [1968] tabell 7).

2.3 Den utlandsägda industrisektorns totala omfattning

1970 fanns drygt 200 rörelsedrivande industriföretag i Sverige i vilka utländska företag ägde minst 25 % av aktiekapitalet, vilket framgår av tabell 2:1.⁵ Med företag avses här den ekonomiska företagsenheten, dvs den utlandsägda koncernen i Sverige, och således icke den juridiska företagsenheten. Moder- och dotterföretag i Sverige räknas här som ett företag om de ingår i samma bransch. I annat fall redovisas de som separata företag. Med industriföretag avses företag som i nämnvärd omfattning bedriver någon form av varuproduktion, t ex utvinning, tillverkning eller sammansättning av varor. Med industri avses tillverkningsindustri.

Huvuddelen av de utlandsägda industriföretagen var majoritetsägda från utlandet. Dessa sk utlandsägda dotterföretag var 158 stycken 1970 mot 98 stycken 1965. Båda dessa år var cirka 80 % av de majoritetsägda företagen helt eller nästan helt utlandsägda. De till precis 50 % utlandsägda företagen särredovisas i tabellen, eftersom det är osäkert huruvida de skall betraktas som utlandsägda dotterföretag eller från utlandet minoritetsägda företag. I denna utredning räknas de i fortsättningen in i den sistnämnda kategorin.

⁵ I redovisningen innefattas icke företag i vilka i utlandet bosatta privatpersoner äger del av eller hela aktiekapitalet (se appendix A).

Tabell 2:1. Den utlandsägda industrisektorns storlek

	Utlandsägd del av aktiekapitalet				D:o exkl oljeföretag (SNI 353+354) ^b
	Över 50 %	Exakt 50 %	Mellan 25 och 50 %	Mellan 25 och 100 %	
Antal företag					
1965	98	13	21	132	127
1970	158	21	26	205	198
Antal sysselsatta					
1965	39 607	2 632	10 145	52 384	46 009
1970	57 507	3 547	12 385	73 439	65 161
Därav industri-sysselsatta					
1965	28 290	2 632	10 145	41 067	39 854
1970	41 851	3 547	12 385	57 783	56 296
Saluvärde (milj kr)					
1965	2 906	200	673	3 779	3 457
1970	6 582	556	1 306	8 444	7 200
Förädlingsvärde (milj kr)					
1965	1 413	90	301	1 804	1 641
1970	2 942	198	539	3 679	3 214
Tillgångar ^a (milj kr)					
1965	5 721	200	695	6 616	4 169
1970	9 206	534	1 264	11 004	7 279

^a Tillgångar mäts med värdet av företagens balansomslutning.

^b Samtliga oljeföretag är utlandsägda till mer än 50 %. SNI 353+354 avser branscherna petroleumraffinaderier, smörjmedels-, asfalt- och kolproduktindustrier (SNI = standard för svensk näringsgrensindelning).

Anm: I redovisningen innefattas icke företag ägda av i utlandet bosatta privatpersoner.

Utlandsägda dotterföretag svarade för cirka tre fjärdedelar av all verksamhet i den utlandsägda industrisektorn. 1970 sysselsattes 57 500 personer i dessa företag, vilket var en ökning från 1965 med 45 %. Härefter innefattas förutom industrissysselsatta, den personal som svarade för återförsäljningsverksamhet.⁶ Med det senare avses att utlandsägda företag utan bearbetning vidareförsäljer produkter som framställts i besläktade företag i utlandet. Av tabell 2:1 framgår att de industrissysselsatta i utlandsägda dotterföretag utgjorde cirka 42 000 1970, vilket var en ökning med 49 % sedan 1965. Under samma period minskade antalet sysselsatta i svensk industri med 2 %. En betydande del av sysselsättningsökningen i utlandsägda dotterföretag 1965–70 var dock hänförlig till att tidigare svenskägda företag förvärvades av utländska företag, varför icke hela ökningen på 49 % utgjorde ett nytillskott i industrissysselsättningen. 1974 hade antalet direkt industrissysselsatta i utlandsägda dotterföretag inom svensk industri ökat till 52 741 (se appendix C, tab C:1).

⁶ Härtill kommer också i ett par fall personal i försäljningsföretag som är dotterföretag till utlandsägda industriföretag i Sverige.

Huvuddelen av de icke industrisysselsatta i utlandsägda dotterföretag återfanns i oljeföretag, vilket också framgår av tabell 2:1. Oljeföretagen är mycket kapitalintensiva och svarade också för en betydande del av de totala tillgångarna i utlandsägda dotterföretag. I minoritetsägda företag var återförsäljningsverksamheten liten, varför hela deras personal klassats som industrisysselsatt.

Uppgifterna om saluvärde i tabell 2:1 avser salutillverkningsvärde av varor som tillverkats vid företagen. De mäter alltså enbart den industriella delen av företagets verksamhet. Saluvärdet mer än fördubblades från 1965 till 1970 samtidigt som saluvärdet i hela den svenska industrin ökade med 43 %. Drygt tre fjärdedelar av saluvärdet i de utlandsägda industriföretagen återfanns i dotterföretagen. Av dotterföretagens totala saluvärde utgjorde förädlingsvärdet 45 % år 1970.⁷ Om den del av förädlingsvärdet som avser återförsäljningsverksamheten exkluderas, sjunker förädlingsvärdeandelen från 45 % till cirka 43 %. I total svensk industri var motsvarande andel samma år 46 %, dvs något större. En stor del av skillnaden kan tillskrivas de utlandsägda oljeraffinaderierna. Förädlingsgraden i övriga utlandsägda dotterföretag är lika hög som i total svensk industri. I minoritetsägda företag är däremot förädlingsgraden relativt låg (40 %).

2.4 Utlandsägda dotterföretag

2.4.1 Etableringstidpunkt och etableringssätt

Drygt hälften av saluvärdet och den totala sysselsättningen i utlandsägda dotterföretag 1965 var hänförlig till företag som hade etablerats före andra världskriget. Mellan 1965 och 1970 skedde dock en omfattande nyetablering (se tabell 2:1), vilken medförde att företag som etablerats före andra världskriget år 1970 endast svarade för drygt en tredjedel av produktionen och sysselsättningen.

Ungefär en tredjedel av de dotterföretag som var verksamma 1970 hade etablerats efter 1965. De svarade 1970 för drygt en fjärdedel av de utlandsägda dotterföretagens produktion och för knappt 20 % av deras sysselsättning. Cirka hälften av både sysselsättningen och produktionen i utlandsägda dotterföretag 1970 återfanns i företag som etablerats 1955 eller senare.

Även om en betydande del av såväl sysselsättningen som produktionen i utlandsägda dotterföretag återfinns i företag som varit verksamma mycket länge i Sverige har således de två senaste decenniernas kraftiga expansion medfört att de äldre företagens relativa betydelse har minskat.

Ett företag kan etablera ett dotterföretag i utlandet på två sätt: dels kan ett helt nytt företag skapas, dels kan ett inhemskt företag förvärvas. Utländska företag som etablerat dotterföretag inom svensk industri har i betydande utsträckning

⁷ Förädlingsvärdet anger den värdeökning som nåts genom bearbetning i företagen. Det har erhållits genom summering av lönekostnader och bruttoöverskott.

valt det senare alternativet. 54 % av alla dotterföretag 1970 hade etablerats genom övertagande. Denna andel hade ökat från 1965, då den var 42 %. Uppköpta företag svarade båda åren för ungefär hälften av all sysselsättning och all produktion i utlandsägda dotterföretag i Sverige.

Den ovan angivna förvärvsandelen är i själva verket en underskattning. Företagsenheten i utredningen utgörs, såsom tidigare framhållits, av den utlandsägda koncernen i Sverige. Då moderföretaget etablerats genom att ett helt nytt företag startats, har hela koncernen klassificerats som ett nystartat företag, även om ursprungligen svenskägda företag senare inlemmats i den. Med hänsyn till detta var antalet förvärvade företag både 1965 och 1970 större än antalet helt nya företag. Efter 1970 har också en mycket stor del av de utländska företagsetableringarna i Sverige skett genom uppköp av tidigare svenskägda företag (jämför appendix B).

2.4.2 Branschfördelning

I tabell 2:2 redovisas de utlandsägda dotterföretagens branschfördelning. Dessa företag är i hög grad koncentrerade till verkstadsindustri (metallvaru-, maskin-, elektro- och instrumentindustri), kemisk industri (kemikalieindustri, annan kemisk industri, petroleumraffinaderier, smörjmedelsindustri och gummivaruindustri) och livsmedelsindustri. Företag inom dessa branscher svarade båda undersökningsåren för 80–85 % av industrissysselsättningen och saluvärdet i den utlandsägda dotterföretagssektorn.

Liksom inom total svensk industri är det verkstadsföretagen som dominerar i den utlandsägda företagssektorn. I det närmaste hälften av de industrissysselsatta i utlandsägda dotterföretag återfinns där. Inom verkstadsindustrin dominerade 1965 elektroindustrin, vilken svarade för 46 % av sysselsättningen. Denna ledande ställning hade dock 1970 övertagits av maskinindustrin, vars andel av sysselsättningen då hade ökat till 39 % från 28 % 1965. Relativt sett var ökningen i sysselsättning och produktion mellan 1965 och 1970 starkast inom instrumentindustrin och svagast inom metallvaruindustrin.

Den kemiska industrin svarade både 1965 och 1970 för drygt en femtedel av sysselsättningen i den utlandsägda företagssektorn och något mer än en tredjedel av produktionen. Detta innebär att vi inom denna sektor kan konstatera en betydligt kraftigare koncentration till den kemiska industrin än inom total svensk industri, där kemiföretagen 1970 svarade för endast 7 % av sysselsättningen och knappt 9 % av produktionen.

Inom den utlandsägda delen av kemiindustrin svarade företag inom sk annan kemisk industri, dvs färg-, läkemedels-, tvättmedels-, toalett och tryckfärgsindustri, för nästan hälften av antalet anställda. Petroleumföretagen svarade för huvuddelen av saluvärdet inom kemisk industri men däremot endast för en mindre del av sysselsättningen, vilket förklaras av att denna bransch är ytterst kapitalintensiv och av att dess förädlingsvärde utgör en relativt liten del av dess saluvärde.

Tabell 2:2. *De utlandsägda dotterföretagens branschfördelning*

SNI-kod	Bransch	Antal företag		Industri-sysselsatta, %		Saluvärde, %	
		1965	1970	1965	1970	1965	1970
311-							
312	Livsmedelsindustri	7	13	9,1	9,1	13,6	10,4
321-	Textil-, beklädnads-, läder- och						
324	lädervaruindustri	10	14	7,2	6,7	5,3	4,1
331-							
332	Trävaruindustri	3	3	1,1	0,8	0,7	0,3
341	Massa-, pappers- och pappers- varuindustri	2	6	1,5	3,4	1,9	3,2
342	Grafisk industri	4	5	4,2	3,5	4,6	2,7
351	Kemikalie-, gödselmedels- och plastindustri	1	6	0,2	1,5	0,2	2,7
352	Annan kemisk industri ^a	19	21	10,8	10,1	16,9	10,8
353-	Petroleum- och kolprodukt-						
354	industri	5	7	4,3	3,6	11,1	19,0
355	Gummivaruindustri	3	3	7,7	6,3	6,0	4,2
356	Plastvaruindustri	2	3	0,1	0,3	0,1	0,2
361-	Jord- och stenvaru-						
369	industri	2	4	0,5	0,8	0,2	0,4
371-	Järn-, stål- och						
372	metallverk	2	5	2,7	3,9	6,6	7,9
381	Metallvaruindustri	11	15	12,3	9,3	7,2	4,4
382	Maskinindustri	9	20	13,7	19,1	8,6	14,2
383	Elektroindustri	12	19	23,1	16,4	16,3	12,7
385	Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	3	6	0,7	3,9	0,1	2,1
390	Övrig industri ^b	3	8	0,8	1,3	0,6	0,7
3	Tillverkningsindustri	98	158	100,0	100,0	100,0	100,0
	Totalt	98	158	28 290	41 851	2 906 ^c	6 583 ^c

^a I annan kemisk industri innefattas färg-, läkemedels-, tvättmedels- och toalettmiddelindustri samt s k kemisk industri.

^b Inkl transportmedelsindustri (SNI 384).

^c Milj kr.

2.4.3 *Andel av svensk industri*

I tabell 2:3 redovisas de utlandsägda dotterföretagens andel av sysselsättningen och produktionen inom skilda branscher i svensk industri 1965 och 1970. Utlandsägda dotterföretag svarade 1970 för 10 % eller mer av produktionen i petroleum- och kolproduktindustri, annan kemisk industri, gummivaruindustri, instrumentindustri och elektroindustri. Härutöver svarade de utlandsägda dotterföretagen för en relativt hög andel, drygt 8 %, av produktionen inom maskinindustri. En rangordning med hänsyn till antalet industrisysselsatta ger samma resultat även om smärre skillnader finns, beroende på olikhet i kapitalintensitet mellan utlandsägda och övriga företag etc. Större andelsökningar mellan 1965 och 1970 noteras främst inom maskin-, instrument-,

Tabell 2:3. *De utlandsägda dotterföretagens andel av svensk industri*
Procent

Bransch	Antal industri- sysselsatta		Saluvärde	
	1965	1970	1965	1970
Livsmedelsindustri	4,1	5,7	3,4	4,3
Textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri	2,0	3,6	3,0	5,0
Trävaruindustri	0,4	0,1	0,4	0,3
Massa-, pappers- och pappers- varuindustri	0,7	2,4	0,8	2,2
Grafisk industri	2,6	3,1	4,2	4,6
Kemikalie-, gödselmedels- och plastindustri	0,1	3,8	0,1	6,5
Annan kemisk industri	14,0	19,8	21,0	28,7
Petroleum- och kolprodukt- industri	37,8	61,0	43,0	69,3
Gummivaruindustri	15,6	17,5	21,4	23,0
Plastvaruindustri	0,1	1,0	0,1	1,4
Jord- och stenvaruindustri	0,2	0,8	0,2	0,8
Järn-, stål- och metallverk	1,5	2,4	3,4	4,9
Metallvaruindustri	4,1	4,7	3,9	3,9
Maskinindustri	2,5	6,2	2,6	8,2
Elektroindustri	9,5	9,6	11,7	14,1
Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	3,7	19,6	1,8	21,5
Övrig industri	— ^a	— ^a	— ^a	— ^a
Tillverkningsindustri	3,0	4,6	3,8	6,3

^a Uppgift redovisas ej av datatekniska skäl.

livsmedels- samt petroleum- och kolproduktindustri.

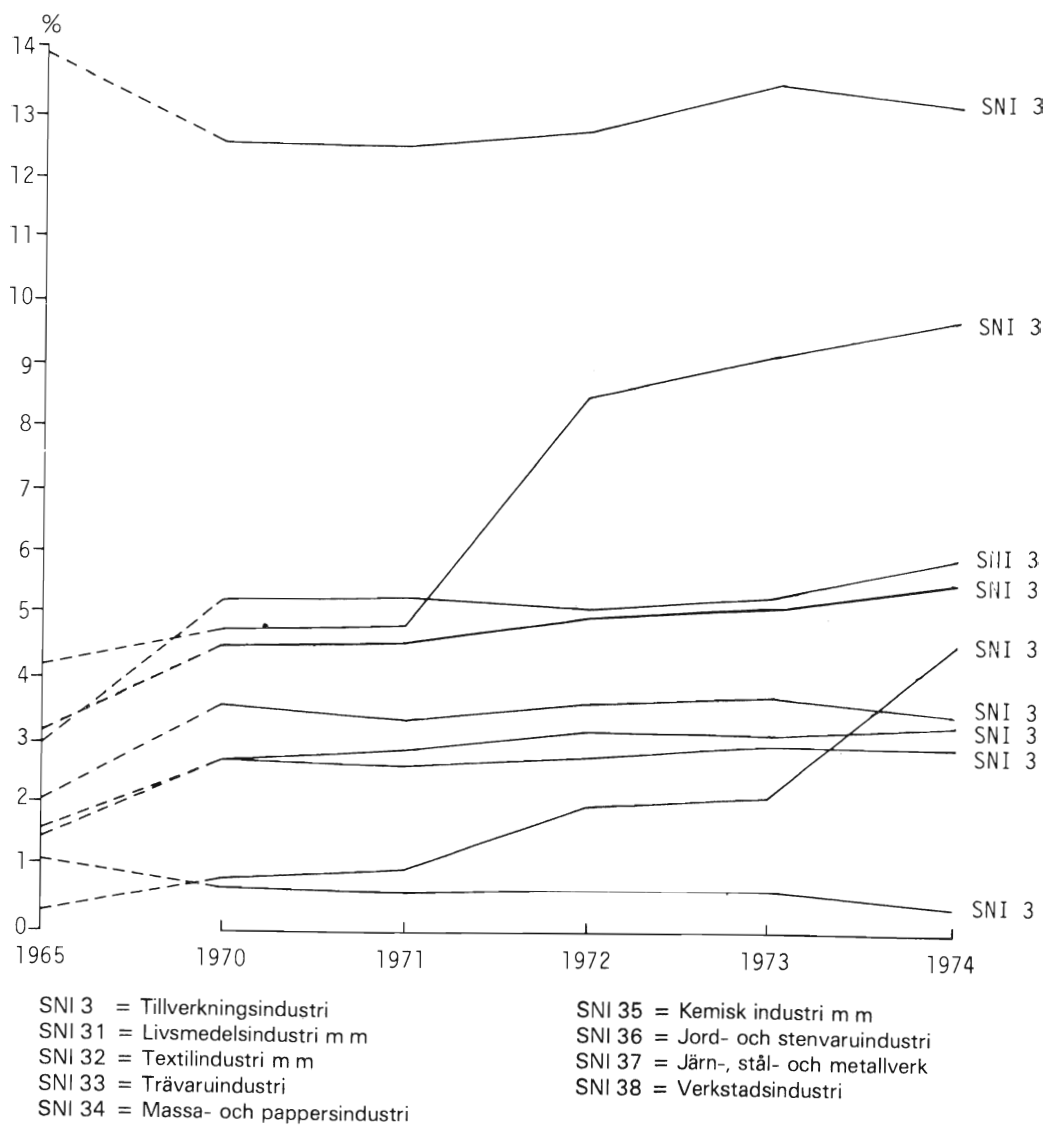
En mer detaljerad branschanalys visar att utlandsägda dotterföretag 1970 svarade för mellan 50 och 95 % av all svensk produktion av t ex petroleumprodukter, järnlegeringar, plastråvaror, djupfrysta livsmedel, datamaskinutrustning, färg-TV-apparater etc och för mellan 25 och 50 % av all svensk produktion av färg, olika slags bildelar, mattor, hissar, kommunikationssystem etc.

Totalt sett svarade utlandsägda dotterföretag 1970 för 4,6 % av sysselsättningen, 6,3 % av saluvärdet och 5,7 % av förädlingsvärdet i svensk industri. Detta innebär en kraftig ökning sedan 1965, då motsvarande andel var 3,0 %, 3,8 % respektive 3,9 %. Detta är i jämförelse med flertalet andra industriländer låga andelar. I Belgien är de utlandsägda dotterföretagens sysselsättningsandel 18 % (1968), i Nederländerna 19 % (1971), i Västtyskland 22 % (1972), i Australien 24 % (1972), i Norge 8 % (1974), i Frankrike 15 % (1973), i Kanada 52 % (1972) och i Storbritannien 10 % (1971). En så låg andel som i Sverige noteras endast för USA, 2,5 % (1973) och Japan 2 % (1972).⁸

⁸ Statistique & Études Financières (Septembre 1975) och OECD [1977]. För USA har utlandsägda företags sysselsättningsandel erhållits genom sammanställning av uppgifter från Survey of Current Business, May 1976, och US Bureau of the Census [1974].

Utvecklingen efter 1970 har icke medfört någon nämnvärd förändring i utlandsägda dotterföretags andel av sysselsättningen inom svensk industri, vilket framgår av figur 2:1. Dock har denna andel ökat relativt mycket inom livsmedelsindustrin.

Figur 2:1. Utlandsägda dotterföretags andel av sysselsättningen i svensk industri 1965-74.



Källa: För 1965 och 1970 IUI:s enkätmaterial; för övriga år SM N 1974:40 och 1975:45.

2.4.4 Egen produktion och återförsäljning

I tabell 2:4 anges omsättningen i utlandsägda dotterföretag i svensk industri samt den egna produktionens andel därav. Återstoden utgörs av varor som inköpts från andra företag och vidare sålts utan bearbetning (återförsålda varor). Av tabellen framgår att återförsålda varor svarar för en betydande del av dotterföretagens omsättning inom tex trävaru-, petroleum-, smörjolje-, jord- och stenvaru-, elektro- och instrumentindustrierna.

Tabell 2:4. *De utlandsägda dotterföretagens omsättning och den egna produktionens andel därav*

Bransch	Omsättning Milj kr		Därav salu- värde av egen produktion, %	
	1965	1970	1965	1970
Livsmedelsindustri	431	849	91	80
Textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri	181	359	86	76
Trävaruindustri	40	44	48	41
Massa-, pappers- och pappers- varuindustri	38	236	100	90
Grafisk industri	140	189	96	92
Kemikalie-, gödselmedels- och plastindustri	5	192	90	92
Annan kemisk industri	466	1 074	100	66
Petroleum- och kolprodukt- industri	1 892	3 130	17	40
Gummivaruindustri	217	315	80	87
Plastvaruindustri	4	13	70	95
Jord- och stenvaruindustri	32	77	14	38
Järn-, stål- och metallverk	224	620	85	84
Metallvaruindustri	236	400	88	72
Maskinindustri	387	1 400	64	66
Elektroindustri	1 033	1 698	46	49
Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	13	238	31	57
Övrig industri	37	101	49	58
Tillverkningsindustri	5 376	10 935	54	60
Tillverkningsindustri exkl petroleum- och kolproduktindustri	3 484	7 805	74	68

Totalt svarade återförsålda varor 1965 för 46 % och 1970 för 40 % av dotterföretagens totala omsättning.⁹ Denna minskning beror helt på att oljeföretagen genom stora raffinaderiutbyggnader ökat sin egenproduktion under

⁹ I syfte att visa de multinationella företagens eller deras dotterföretags betydelse i olika länder relateras ofta dessa företags försäljning till enskilda länders BNP. Detta är av två skäl ett diskutabelt förfarande – dels eftersom BNP definieras i förädlingsvärde, dels eftersom försäljningsvärdet i utlandsägda dotterföretag innefattar värdet av icke enbart varor som dessa producerat utan även återförsålda varor.

1960-talets senare hälft. Av tabellen framgår att andelen återförsålda varor i övriga företag ökade från 26 % 1965 till 32 % 1970.

Utlandsägda dotterföretag uppträder således som försäljningsagenter. Främst säljer de varor från andra företag inom den internationella koncern de tillhör. En väsentlig förklaring till detta kan vara att produktionen i multinationella företag fördelas mellan koncernföretag i olika länder, varefter produkterna byts mellan dessa. Härigenom kan de enskilda företagen inom koncernen bedriva den produktion för vilken de är mest lämpade, samtidigt som kunderna kan erbjudas ett fullständigt produktsortiment.

Cirka en tredjedel av de utlandsägda dotterföretagens omsättning utgjordes båda undersökningsåren av konsumentvaror, dvs varor som försäljs till enskilda personer eller hushåll för slutlig förbrukning. Övriga varor, s k producentvaror, dominerade således i de utlandsägda dotterföretagens försäljning. Speciellt höga konsumentvaruandelar kan registreras för utlandsägda dotterföretag inom livsmedelsindustri, grafisk industri, s k annan kemisk industri (färg-, tvättmedels-, toalettmedelsindustri etc) samt plastvaruindustri.

2.4.5 Export och import

Värdet av de utlandsägda dotterföretagens export utgjorde 0,82 miljarder kr 1965 och 2,44 miljarder kr 1970, vilket motsvarade 4,0 % respektive 6,8 % av Sveriges totala export. Huvuddelen därav kom från dotterföretag inom maskin- och elektroindustri, järn-, stål- och ferrolegeringsverk samt petroleum- och smörjmedelsindustri (se appendix C, tab C:2). De utlandsägda dotterföretagen exporterade 1970 37 % av sin produktion, medan motsvarande andel för hela den svenska industrin var 30 %. Även i ett flertal av industrins branscher hade de utlandsägda dotterföretagen en högre exportintensitet än genomsnittet (se tabell 2:5).

Exportandelen i utlandsägda dotterföretag var relativt låg i branscher med hög konsumentvaruandel, t ex livsmedelsindustri och s k annan kemisk industri. Detta tyder på att de utlandsägda dotterföretagen i dessa branscher främst har en lokal svensk avsättningsmarknad. De utlandsägda dotterföretagen i konsumentvarubranscher exporterade 1970 13 % av sin produktion och de i producentvarubranscher 52 %.¹⁰ Motsvarande andelar för samtliga svenska industriföretag var 17 % respektive 36 %. Utlandsägda dotterföretag i Sverige, som tillverkar producentvaror, försörjer alltså i betydande grad marknader i främmande länder, och de har högre exportintensitet än andra producentvarutillverkare i Sverige.

Värdet av de utlandsägda dotterföretagens import var 2,2 miljarder kr 1965 och 4,1 miljarder kr 1970, vilket utgjorde 10,6 respektive 11,6 % av Sveriges totala varuimport (se appendix C, tab C:2). Dessa företag hade alltså en starkt negativ

¹⁰ Med konsumentvarubranscher avses de branscher där konsumentvaruandelen i tabell 2:4 är 50 % eller större. Övriga branscher har klassificerats som producentvarubranscher.

Tabell 2:5. *Exportens andel av produktionen i utlandsägda dotterföretag och i samtliga företag*

Procent

	Utlandsägda dotterföretag 1970	Samtliga företag 1969
Livsmedelsindustri	6	4
Textilindustri	21	20
Beklädnadsindustri exkl skoindustri	33	17
Trävaruindustri exkl möbelindustri	53	33
Massa-, pappers- och pappers- varuindustri	38	54
Grafisk industri	11	3
Kemikalje-, gödselmedels- och plastindustri	31	40
Annan kemisk industri	16	21
Gummivaruindustri	20	24
Plastvaruindustri	26	45
Tegel-, cement- och annan mineral- varuindustri	0	8
Järn-, stål- och metallverk	63	40
Icke-järnmetallverk	44	30
Metallvaruindustri	33	20
Maskinindustri	79	46
Elektroindustri	37	32
Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	76	60
Totalt ovanstående branscher	38 ^a	30

^a Inkluderas utlandsägda dotterföretag inom petroleum- och kolproduktindustrin blir exportintensiteten i utlandsägda företag 37 %.

utrikeshandelsbalans båda undersökningsåren. Det är dock inte lämpligt att utan reservationer jämföra deras export och import. En betydande del av importvarorna hade säkert införts i Sverige även om utländska företag icke haft egna producerande dotterföretag i landet. En ungefärlig beräkning av de utlandsägda dotterföretagens nettoeffekt på den svenska utrikeshandelsbalansen de båda undersökningsåren, exklusive värdet av produkter som importerats för direkt återförsäljning, och exklusive oljeföretagen, visar att de utlandsägda dotterföretagen hade en positiv utrikeshandelsbalans på cirka 400 milj kr 1965 och cirka 1 000 milj kr 1970.¹¹

¹¹ Denna beräkning har utförts på följande sätt. Värdet av återförsålda varor i utlandsägda dotterföretag exkl oljeföretag var 1 556 milj kr 1965 och 2 519 milj kr 1970. Dessa varor kan i sin helhet antas vara importerade. Eftersom importvärde för dessa saknas, utgår vi från import- respektive försäljningsvärde i *försäljningsföretag*, där det förra värdet båda åren utgjorde 60 % av det senare. Importvärdet av återförsålda varor i utlandsägda dotterföretag inom industrin kan således beräknas till 934 milj kr 1965 respektive 1 511 milj kr 1970. Det totala importvärdet i dessa företag var 1 211 milj kr 1965 och 2 575 milj kr 1970. Värdet av total import minus värdet av import av återförsålda varor blir då 277 milj kr 1965 och 1 064 milj kr 1970. Den totala exporten i utlandsägda dotterföretag exklusive oljeföretag var 716

Utlandsägda dotterföretag köper varor inte enbart från utlandet utan även från företag i Sverige. Värdet av dessa varor var 0,87 miljarder kr 1965 och 1,6 miljarder kr 1970. Genom dessa inköp ger utlandsägda dotterföretag underlag för en indirekt sysselsättning i Sverige vid sidan av den direkta som tidigare redovisats. En grov uppskattning av denna indirekta sysselsättning kan göras. Divideras värdet av de i Sverige inköpta varorna med saluvärdet per sysselsatt i svensk industri, visar det sig att den indirekta sysselsättningen skulle vara 11 000 personer 1965 och 14 000 personer 1970. Detta kan dock vara en överskattning, beroende bl a på i vilken utsträckning utlandsägda dotterföretag köper från icke-industriföretag i Sverige.

2.4.6 Finansiering och utländskt investerat kapital

De totala tillgångarna i utlandsägda dotterföretag i Sverige utgjorde enligt tabell 2:1 år 1965 5,7 miljarder kr och år 1970 9,2 miljarder kr. Därav hade cirka en fjärdedel finansierats med eget kapital.

De utlandsägda dotterföretagens relativt låga andel eget kapital – motsvarande andel för samtliga svenska industriföretag var 40 % 1965 och 31 % 1970 – påverkas i betydande grad av oljeföretagens finansieringsstruktur. Exkluderas dessa ökar andelen eget kapital till 32 % 1965 och 28 % 1970. Fortfarande är den alltså något lägre än andelen för samtliga svenska industriföretag. Andelen kortfristigt lånekapital var däremot 1970 något högre för de utlandsägda dotterföretagen. Detta kan förklaras av att dessa i högre grad än andra svenska industriföretag bedriver återförsäljning, vilken finansieras med kortfristiga krediter.

1965 hade utländska företag investerat 3,3 miljarder kr i sina dotterföretag i Sverige. Motsvarande siffra 1970 var 4,9 miljarder kr. Detta innebär, såsom framgår av tabell 2:6, att 57 respektive 53 % av de totala tillgångarna i de utlandsägda dotterföretagen hade finansierats från utlandet.¹² Med utländskt investerat kapital avses dels utländska moderföretags andel av de svenska dotterföretagens aktiekapital samt lång- och kortfristiga skulder, dels de utländska moderföretagens andel av dessa dotterföretags reinvesterade vinstmedel och fonder.¹³ Den senare andelen står i proportion till de utländska företagens andel av dotterföretagens aktiekapital. Eftersom de utlandsägda dotterföretagen i mycket hög grad ägs av moderföretagen, kan nästan allt kapital betraktas som utländskt investerat kapital.

milj kr 1965 och 2 028 milj kr 1970. Skillnaden mellan exportvärde i utlandsägda dotterföretag och importvärde exklusive importvärde av återförsålda varor ger nettoeffekten på utrikeshandelsbalansen; 439 milj kr 1965 och 964 milj kr 1970. Beräkningen är som framgått ungefärlig men bör trots detta ge en relativt god uppfattning om nettoeffektens storlek.

¹² Vid beräkning av den utländska finansieringsandelen har investeringsfonder och obeskattade reserver fördelats med 50 % på eget kapital och med lika mycket på långfristiga skulder (skatteskuld).

¹³ Jämför OECD [1968] s 8 och Eliasson [1972].

Tabell 2:6. *Utländskt investerat kapital i utlandsägda dotterföretag*
Procent

		Utländsk finansie- rings- andel	Varav		
			eget kapital	långfris- tigt låne- kapital	kortfris- tigt låne- kapital
a) Totalt utländskt investerat kapital/ totala tillgångar					
Samtliga dotter- företag	1965	57	40	35	25
	1970	53	41	36	23
Samtliga exkl dotter- företag inom petro- leum-, raffinaderi- och kolprodukt- industri	1965	47	62	17	21
	1970	43	60	21	19
b) Totalt utländskt investerat kapital exkl kortfristigt ka- pital/totala till- gångar exkl kort- fristiga skulder					
Samtliga dotter- företag	1965	70	54	46	–
	1970	65	54	46	–
Samtliga exkl dotter- företag inom petro- leum-, raffinaderi- och kolprodukt- industri	1965	58	79	21	–
	1970	55	75	25	–

Anm.: Totalt utländskt investerat kapital utgörs av de utländska moderföretagens andel av dotterföretagens egna kapital samt dotterföretagens kort- och långfristiga skulder till moderföretagen. Kortfristiga skulder har en löptid på högst ett år.

Av det totala utländska investerade kapitalet var cirka 40 % eget kapital, dvs aktiekapital och reinvesterade vinstmedel. Återstoden utgjordes av dotterföretagens långa och korta skulder till moderföretagen (tabell 2:6).

Den utländska finansieringsdelen påverkas i betydande grad av petroleumföretagen. Tillgångarna i de utlandsägda dotterföretagen exkl oljeföretagen utgjorde 3,3 miljarder kr 1965 och 5,5 miljarder kr 1970, varav 47 respektive 43 % finansierats med från utlandet investerat kapital. I absoluta belopp utgjorde detta 1,6 miljarder kr 1965 och 2,4 miljarder kr 1970.

När oljeföretagen exkluderas utgör det egna kapitalet cirka 60 %, medan det långfristiga och det kortfristiga lånekapitalets andelar sjunkit till vardera cirka 20 %. Oljeföretagen finansierades alltså i betydligt större utsträckning än övriga företag med lånekapital. Utlandsägda dotterföretag internfinansierar sin verksamhet i hög grad, och detta har ökat under senare år. 1971 finansierades 65 % av

verksamheten med internt genererade medel och 1973 72 %.¹⁴ För samtliga svenska industriföretag var internfinansieringsgraden motsvarande år 56 respektive 75 %.

Finansieringsbilden kan påverkas av att de utlandsägda dotterföretagen återförsäljer varor för moderföretagens räkning. Finansieringen härav har inget direkt samband med finansieringen av deras produktion. I tabell 2:6 har vi därför även försökt beräkna den utländska finansieringsandelen exklusive den inverkan som återförsäljningsverksamheten kan ha genom att exkludera företagens kortfristiga skulder till moderföretagen.¹⁵ Som framgår av tabellen ger dock en sådan korrigering inte upphov till några ändrade slutsatser.

2.4.7 Lönsamhet

En jämförelse av lönsamheten i utlandsägda dotterföretag och i samtliga svenska industriföretag är förenad med betydande svårigheter. Dels föreligger det traditionella problemet att finna ett rättvisande räntabilitetsmått, dels tillkommer vissa problem beroende på att analysen avser företag som ingår i internationella koncerner. De senare problemen sammanhänger med prissättningen av varor och tjänster inom en internationell koncern. Av bl a skattetekniska skäl kan deras priser avvika från marknadspriserna. En lönsamhetsberäkning blir därför endast approximativ.

Oavsett om lönsamhet beräknas som nettovinst i relation till eget kapital eller som bruttoöverskott före avskrivningar i relation till anläggningsskapital registreras en högre lönsamhet för utlandsägda dotterföretag än för samtliga svenska industriföretag. I det första fallet är räntabiliteten i utlandsägda dotterföretag 9 % mot 7 % i samtliga industriföretag och i det andra fallet 30 % respektive 26 %. Exkluderas oljeföretagen är lönsamheten i utlandsägda dotterföretag mätt med ovan nämnda mått 10 % respektive 39 %. Utlandsägda dotterföretag i flertalet branscher har också en högre lönsamhet än samtliga svenska industriföretag (se appendix C, tab C:3). En speciellt stor skillnad föreligger inom verkstadsindustri och kemisk industri (exkl oljeföretag).

1965 utbetalades ett belopp till de utlandsägda dotterföretagens aktieägare som motsvarade 49 % av nettovinsten. Denna sk utdelningsprocent har sedan sjunkit samtidigt som internfinansieringsgraden ökat.

2.4.8 Forskning och utveckling

De utlandsägda dotterföretagen i Sverige bedriver relativt sett mer forskning och utvecklingsverksamhet (FoU) än samtliga svenska industriföretag. Den totala

¹⁴ Källor: SM N1974:40, N1975:45 och N 1976:5.

¹⁵ Vi antar då att återförsålda varor betalas via kortfristiga varukrediter. Uppgifter finns ej om dessa varors värde så som detta registreras i företagens balansräkningar (omsättningstillgångar). Vi har därför utgått från att detta värde ungefärligen motsvarar värdet av de kortfristiga skulderna till moderföretagen, vilket var 750 milj kr år 1965 och 1 116 milj kr år 1970.

FoU-kostnaden i svensk industri 1971 var 1 590 milj kr (SM U 1973:19), vilket motsvarade 1,5 % av saluvärdet eller 3,2 % av förädlingsvärdet. I utlandsägda dotterföretag var 1970 kostnaden för den FoU som bedrivits i Sverige 135 milj kr, vilket utgjorde 2,1 % av saluvärdet och 4,6 % av förädlingsvärdet. De utlandsägda dotterföretagen svarade således för ungefär 8,5 % av de totala FoU-kostnaderna inom svensk industri, vilket är mer än deras andel av svensk industriproduktion (tabell 2:3).¹⁶

Ovanstående tyder på att de utlandsägda dotterföretagen bedriver en relativt kunskapsintensiv produktion i Sverige. Ytterligare stöd för detta erhålls av att insatsen av kvalificerad arbetskraft är relativt stor. Förvaltningspersonalen utgör således 37 % av det totala antalet sysselsatta i utlandsägda dotterföretag men endast 28 % i samtliga industriföretag. Teknikernas andel av det totala antalet sysselsatta, vilken kan förväntas mäta insatsen i produktionen av teknisk kunskap, är likaså större i de utlandsägda dotterföretagen än i hela industrin – 11 % respektive 8 %. Slutligen är marknadsföringsintensiteten, mätt med kostnaden för reklam och personlig försäljning i relation till omsättningen mer än dubbelt så hög i utlandsägda dotterföretag som i samtliga svenska industriföretag (7,4 resp 3,4 %).¹⁷ Detta tyder på att insatsen av marknadsföringskunskap är relativt betydande i de utlandsägda dotterföretagen.

De utlandsägda dotterföretagen utgör således en relativt kunskapsintensiv sektor av svensk industri. Detta konstaterande är även giltigt för flertalet branscher (se appendix C, tab C:4–C:6).

2.4.9 Storleksfördelning¹⁸

En relativt liten andel av de utlandsägda företagen återfinns i den lägsta storleksgruppen inom svensk industri, men en stor andel inom den högsta (SM N 1973:32). 1970 arbetade 80 % av alla anställda i utlandsägda dotterföretag i Sverige i företag med fler än 200 anställda. Motsvarande andel för samtliga svenska industriföretag var något lägre, 70 %. En fjärdedel av de utlandsägda dotterföretagen hade mer än 200 anställda medan endast drygt 4 % av alla företag i svensk industri återfanns i samma storleksgrupp 1970. Bland företag med fler än 500 anställda var dock samtliga svenska företag i genomsnitt dubbelt så stora som de utlandsägda.

Även om de utlandsägda dotterföretagen alltså icke kan mäta sig i storlek med de största svenska industriföretagen, ingår de i utländska koncerner som är mycket stora. Lås oss belysa detta med några exempel.

¹⁶ Eftersom uppgifter saknas i officiell redovisning för FoU-kostnader 1970 har här motsvarande kostnader för 1971 utnyttjats. Med hänsyn till prisutvecklingen 1970–71 kan detta knappast ha medfört att de utlandsägda dotterföretagens FoU-andel har överskattats.

¹⁷ Uppgifterna över marknadsföringsintensitet har erhållits från Rundfelt [1973].

¹⁸ Med företag avses i detta avsnitt den juridiska företagsenheten, dvs icke den utlandsägda koncernen i Sverige.

De tre holländska företagen Unilever, Philips och AKZO har tillsammans nästan lika många anställda som den svenska industrin. IBM och ITT har vardera en omsättning som motsvarar cirka 40 % av den totala omsättningen i svensk industri. Verkstadsföretagen Siemens och Philips har vardera ungefär lika många anställda som hela den svenska verkstadsindustrin, livsmedelsföretaget Nestlé dubbelt så många som den svenska livsmedelsindustrin och kemiföretaget Hoechst tre gånger så många som den svenska kemiska industrin.

Det är således företag av betydande storlek och med betydande resurser som står bakom de utlandsägda företagen i Sverige. Med tanke på att enskilda utländska multinationella företag som mest hade 3 000–4 000 anställda i Sverige kan konstateras att deras verksamhet i Sverige endast utgör en liten andel av deras totala verksamhet.

Även arbetsställena är betydligt större inom den utlandsägda delen av svensk industri än inom den svenskägda. I genomsnitt hade de utlandsägda arbetsställena 1970 ett saluvärde av produktionen som uppgick till 27 milj kr, medan motsvarande genomsnitt för hela den svenska industrin var 8 milj kr. Bilden är densamma i alla branscher på 3-ställig SNI-nivå utom massa-, pappers- och pappersvaruindustrin, där de svenskägda anläggningarna är något större än de utlandsägda.

2.4.10 Länderfördelning

I tabell 2:7 har de utlandsägda dotterföretagen i Sverige fördelats mellan länder med utgångspunkt från det land i vilket moderföretaget i den internationella koncernen har sin hemvist.¹⁹

Det viktigaste ursprungslandet var både 1965 och 1970 USA. USA-ägda företag utgjorde cirka en tredjedel av antalet utlandsägda dotterföretag i Sverige och svarade för cirka 35 % av produktionen i dessa. De närmast viktigaste ursprungsländerna, mätt med saluvärdet av dotterföretagens produktion, var Nederländerna och Storbritannien.

Dotterföretag till utländska företag med ursprung i Nederländerna och Storbritannien var relativt stora, vilket framgår av att de svarade för en mindre andel av antalet dotterföretag än av produktionen i dessa. Särskilt små var dotterföretagen med ursprung i de nordiska länderna, vilka utgjorde cirka en fjärdedel av antalet utlandsägda dotterföretag medan deras andel av produktionen endast var 14 %.

Olika länders andelar av produktionen i de utlandsägda dotterföretagen har varit relativt stabila från 1965 till 1970. De mest märkbara förändringarna noteras för Storbritannien och Västtyskland, vilkas andelar har ökat.

De utlandsägda dotterföretagens fördelning på etableringsår är relativt enhetlig oavsett länderregion. Cirka en fjärdedel av dem har etablerats före andra

¹⁹ Antalet anställda redovisas utan korrigerering för återförsäljarpersonal.

Tabell 2:7. *De utlandsägda dotterföretagens fördelning på ursprungsländer*
Procent

Land	Antal företag		Anställda		Saluvärde		Tillgångar	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Danmark	14,4	11,5	7,1	6,4	11,2	8,5	3,5	4,2
Norge	9,3	11,5	2,7	3,2	2,4	2,9	1,2	1,6
Finland	2,1	3,8	0,8	2,4	0,5	2,1	0,2	1,0
Schweiz	4,1	5,1	6,5	5,4	8,9	6,0	3,3	3,3
Storbritannien	10,3	10,3	14,5	11,7	15,1	20,4	26,4	24,3
Västtyskland	11,3	11,5	8,6	9,0	4,7	6,0	5,9	7,3
Frankrike	5,2	3,8	0,9	0,7	0,8	0,5	0,5	0,5
Belgien	2,1	1,3	1,1	0,8	1,2	0,6	0,4	0,3
Nederländerna	6,2	5,1	16,1	14,5	20,4	17,5	11,5	10,1
USA	34,0	33,3	41,6	43,5	34,7	35,0	47,0	46,8
Övriga	1,0	2,8	0,1	2,4	0,1	0,5	0,1	0,8
Samtliga länder	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Antal	98	158	39 607	57 507	2 906 ^a	6 582 ^a	5 721 ^a	9 206 ^a

^a Milj kr.

världskriget. En något högre andel (32 %) noteras dock för dotterbolag med ägare i de nordiska länderna. Under 1940- och 1950-talen etablerades 15–20 % av dotterföretagen, medan i det närmaste hälften har etablerats under 1960-talet.

Företag med ursprung i Nordamerika (USA) och Västeuropa (exkl Norden) har samma fördelning med avseende på etableringssätt.²⁰ Knappt 60 % av dem har etablerats genom förvärv av tidigare svenskägda företag medan resterande etablerats genom att ett nytt företag startats. Företag med ursprung i de nordiska länderna har i betydligt högre grad etablerats genom att ett nytt företag skapats. Denna andel var 1970 så hög som 71 %.

I tabell 2:8 har produktionen i de utlandsägda dotterföretagen fördelats på branscher och ursprungsregioner. Även om nordamerikanska och västeuropeiska dotterföretag i huvudsak har merparten av sin produktion i samma branscher, kan vissa skillnader noteras.

Produktionen i västeuropeiska dotterföretag koncentreras till livsmedels-, petroleum-, elektroindustri och s k annan kemisk industri, dvs färg-, läkemedels- och tvättmedelsindustri etc. I dessa branscher återfinns också nordamerikanska dotterföretag, men dessa har även stora andelar av sin produktion i maskin- och gummivaruindustrin. Produktionsfördelningen i de nordiska ländernas dotterföretag överensstämmer relativt väl med den i dotterföretag från

²⁰ Eftersom Kanada knappast alls finns representerat med tillverkande dotterföretag i Sverige blir Nordamerika synonymt med USA.

Tabell 2:8. *Produktionens branschfördelning i utlandsägda dotterföretag från olika ursprungsregioner*
Procent av saluvärdet

Bransch	Ursprungsregion					
	Nordamerika (USA)		Västeuropa exkl Norden		Norden	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Livsmedelsindustri	0,0	2,2	24,9	18,3	11,6	13,2
Textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri	1,7	4,4	3,0	3,0	6,1	7,1
Trävaruindustri	1,5	0,7	0,0	0,0	3,2	1,6
Massa-, pappers- och pappersvaru- industri	0,2	0,2	3,7	4,6	0,0	6,2
Grafisk industri	2,8	1,6	0,0	0,3	26,0	14,1
Kemikalie-, gödselmedels- och plastindustri	0,0	6,7	3,2	0,6	0,0	0,4
Annan kemisk industri	4,6	3,6	13,2	12,6	14,4	10,5
Petroleum- och kolprodukt- industri	18,3	6,0	17,2	31,4	7,3	4,6
Gummivaruindustri	17,6	11,9	0,0	0,0	0,1	0,1
Plastvaruindustri	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Jord- och stenvaruindustri	0,2	0,2	0,4	0,7	0,0	0,0
Järn-, stål- och metallverk	11,3	14,1	0,0	0,0	19,2	21,0
Metallvaruindustri	1,8	1,1	8,0	5,0	8,7	6,6
Maskinindustri	28,0	37,2	1,0	1,0	2,1	13,7
Elektroindustri	11,5	11,9	24,1	20,1	1,3	0,8
Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	0,3	0,6	0,0	2,4	0,0	0,0
Övrig industri	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
Tillverkningsindustri	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Saluvärde, milj kr	1 008	2 304	1 488	3 389	410	889

Tabell 2:9. *De utlandsägda dotterföretagens verksamhet fördelad på ursprungsregioner*
Procent

Ursprungsregion	Saluvärde	Export	FoU ^a	FoU ^b
Nordamerika	35	60	41	46
Västeuropa exkl Norden	51	33	49	46
Norden	14	7	10	8
Totalt	100	100	100	100

^a Fou utförd vid dotterföretagen.

^b D:o inkl FoU utförd i moderföretagen på uppdrag av dotterföretagen.

övriga Västeuropa. Vissa likheter finns också med nordamerikanska dotterföretags produktionsstruktur, speciellt vad gäller maskinindustri (1970) och järn-, stål- och ferrolegeringsverk.

I tabell 2:9 visas hur saluvärdet, exporten samt kostnaden för FoU i utlandsägda dotterföretag fördelas mellan dotterföretag till företag i Nordamerika, Västeuropa (exkl Norden) och Norden.

USA-ägda dotterföretag hade i relation till sin andel av produktionen en mycket stor andel av exporten medan de västeuropeiska dotterföretagen hade en proportionellt sett liten andel därav.

USA-ägda dotterföretag hade också en proportionellt sett stor andel av FoU-kostnaderna. De västeuropeiska dotterföretagens andel var i det närmaste i paritet med deras produktionsandel, medan nordiska dotterföretag hade en relativt liten FoU-andel. Dessa andelar avser dock kostnaden för både den FoU som dotterföretagen själva bedriver och den FoU som moderföretaget utför på uppdrag av dessa. Innefattas enbart den förra typen av FoU-kostnader sjunker de nordamerikanska dotterföretagens andel medan andelen för västeuropeiska företag stiger.

2.5 Från utlandet minoritetsägda företag

Från utlandet minoritetsägda företag är enligt tidigare given definition sådana där företag i utlandet innehar högst 50 % och lägst 25 % av aktiekapitalet. Cirka tre fjärdedelar av de från utlandet minoritetsägda industriföretagen i Sverige 1970 hade etablerats 1955 eller senare. Företag etablerade före 1955 svarade dock för en betydande del av antalet anställda respektive den totala produktionen i minoritetsägda företag, vilket tyder på att de var relativt stora.

De minoritetsägda företagen uppvisade både 1965 och 1970 en i flera avseenden annorlunda branschfördelning än de utlandsägda dotterföretagen, vilket framgår av en jämförelse mellan tabellerna 2:10 och 2:3. Betydande andelar av produktionen i de minoritetsägda företagen återfanns i branscher där dotterföretagen endast i mindre utsträckning fanns representerade. Inom jord- och stenvaruindustrin samt plastvaruindustrin återfanns således nästan hälften av produktionen i de minoritetsägda företagen men knappt en procent av dotterföretagens produktion. Däremot hade de minoritetsägda företagen till skillnad från dotterföretagen endast en mindre del av sin produktion förlagd till maskinindustrin. Inom elektroindustrin föll i båda fallen ungefär lika stora andelar av produktionen.²¹ Vid kontakt med företrädare för minoritetsägda företag framkom att det utländska ägarintresset i dessa ofta uppkommit genom

²¹ Det är dock tveksamt om det utländska minoritetsintresset inom elektroindustrin skall klassificeras som en direkt investering. Vid kontakt med det aktuella företaget framkom att inget samarbete av något slag förekom mellan detta och det utländska företaget. Möjligen skall därför detta minoritetsintresse, vilket etablerades i början av 1920-talet, mer karakteriseras som en portföljinvestering än som en direktinvestering.

Tabell 2:10. *Från utlandet minoritetsägda företag fördelade på branscher*
Procent

Bransch	Antal företag		Antal anställda		Saluvärde	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Livsmedelsindustri	3,8	2,4	0,1	0,1	0,1	0,2
Textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri	7,7	7,1	24,0	10,7	23,3	9,8
Trävaruindustri	0,0	2,4	0,0	0,1	0,0	0,1
Massa-, pappers- och pappersvaruindustri	0,0	2,4	0,0	0,1	0,0	0,1
Grafisk industri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kemikalie-, gödselmedels- och plastindustri	7,7	9,5	3,1	4,1	10,8	11,7
Annan kemisk industri	7,7	4,8	5,3	4,7	6,5	5,7
Petroleum- och kolproduktindustri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gummivaruindustri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Plastvaruindustri	11,5	9,5	9,4	9,2	8,7	8,2
Jord- och stenvaruindustri	27,1	26,1	30,6	35,5	26,3	36,4
Järn-, stål- och metallverk	7,7	4,8	1,2	3,0	4,9	5,5
Metallvaruindustri	11,5	14,3	1,7	8,6	1,6	6,2
Maskinindustri	11,5	7,1	3,6	3,0	4,1	3,3
Elektroindustri	0,0	2,4	20,0	18,4	13,2	10,2
Industri för instrument-, foto- och optikvaror, ur	3,8	2,4	1,0	1,0	0,5	0,4
Övrig industri	0,0	4,8	0,0	1,8	0,0	2,2
Tillverkningsindustri	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Antal	34	47	12 000	15 932	873 ^a	1 862 ^a

^a Milj kr.

att ett utländskt företag i utbyte mot en licensrättighet erhållit ett minoritetsintresse i det svenska företaget.

Företag med ursprung i USA och Storbritannien svarade för de största andelarna av verksamheten i de minoritetsägda företagen liksom bland de utlandsägda dotterföretagen.

2.6 Sammanfattning

1965 var cirka 40 000 personer sysselsatta i utlandsägda dotterföretag inom svensk industri. Av dessa var knappt tre fjärdedelar industrissysselsatta, medan de resterande svarade för försäljning av varor av främmande tillverkning. Den totala industrivaruproduktionen, mätt med salutillverkningsvärde, utgjorde 2,9 miljarder kr. Utlandsägda dotterföretag svarade för 3,0 % av all sysselsättning och 3,8 % av all produktion i svensk industri.

1970 hade antalet sysselsatta i utlandsägda dotterföretag vuxit till cirka 58 000, varav knappt 42 000 var industrissysselsatta. Produktionsvärdet i dessa företag

var 6,6 miljarder kr. Detta innebär att de utlandsägda dotterföretagens andel 1970 hade vuxit till 4,6 % av svensk industrissysselsättning och 6,3 % av svensk industriproduktion. I flertalet andra industriländer har dock utlandsägda dotterföretag en flera gånger högre sysselsättningsandel. Utvecklingen efter 1970 har icke medfört någon större förändring i de utlandsägda dotterföretagens andel av sysselsättningen inom svensk industri.

De utlandsägda dotterföretagen i Sverige koncentrerades både 1965 och 1970 till verkstadsindustri, främst maskin- och elektroindustri, samt kemisk industri, speciellt petroleum- och kolproduktindustri och s k annan kemisk industri. Härutöver återfanns en mer betydande andel av produktionen i utlandsägda dotterföretag inom livsmedelsindustri. Inom vissa av de nämnda branscherna svarade de utlandsägda dotterföretagen för betydande andelar av produktion och sysselsättning.

USA, följt av Storbritannien och Nederländerna var viktigast bland de utlandsägda dotterföretagens ursprungsländer. De nordamerikanska respektive de västeuropeiska dotterföretagens andelar var relativt stabila från 1965 till 1970. De nordamerikanska företagen, i huvudsak USA-företag, svarade för drygt en tredjedel av all produktion och för drygt 40 % av all sysselsättning inom den utlandsägda dotterföretagssektorn i svensk industri.

En betydande del av de utlandsägda dotterföretagen hade etablerats relativt tidigt i Sverige. Den kraftiga expansionen i de utländska företagsetableringarna i Sverige de två senaste decennierna har dock medfört att de äldre dotterföretagens relativa betydelse har minskat. Drygt hälften av all produktion i utlandsägda dotterföretag återfanns 1970 i företag vilka tidigare varit svenskägda.

Cirka hälften av alla tillgångar i utlandsägda dotterföretag hade finansierats med utländskt investerat kapital. En betydande del av detta hade investerats i de utlandsägda oljeföretagen. De utlandsägda dotterföretagen hade finansierats främst med eget kapital med undantag av oljeföretagen, där moderföretagen i utlandet även tillskjutit relativt betydande andelar långfristigt lånekapital. De utlandsägda dotterföretagen var i allmänhet lönsammare än samtliga svenska industriföretag.

Knappt 70 % av omsättningen i de utlandsägda dotterföretagen avsåg varor som tillverkats i Sverige. Återstoden utgjordes av varor som vidareförsåldes utan bearbetning i Sverige.

Mer än en tredjedel av de varor som utlandsägda dotterföretag producerade i Sverige 1970 exporterades. Denna andel hade vuxit från 1965. Utlandsägda dotterföretag inom branscher där främst s k producentvaror tillverkades exporterade 1970 mer än 50 % av sin produktion, vilket var avsevärt mer än samtliga svenska företag inom samma branscher. Däremot hade utlandsägda dotterföretag 1970 inom s k konsumentvarubranscher en något lägre exportandel än samtliga svenska industriföretag (13 % resp 17 %).

De utlandsägda dotterföretagen utgjorde en kunskapsintensiv sektor i svensk industri, vilket visar sig i att de i allmänhet hade en högre tekniker- och marknadsföringsintensitet än samtliga svenska industriföretag. De bedrev också

i relativt hög grad forskning och utveckling i Sverige.

De utlandsägda dotterföretagen var i regel stora men kunde icke i storlek mäta sig med de största svenska industriföretagen.

De från utlandet minoritetsägda företagen, dvs de där företag i utlandet ägde mellan 25 och 50 % av aktiekapitalet, hade etablerats vid ungefär samma tidpunkt som de utlandsägda dotterföretagen. De hade också en länderfördelning som överensstämde med de senare, medan det däremot fanns tydliga skillnader gentemot de senare i branschfördelningen.

Utlandsägda försäljnings- och serviceföretag i Sverige

3.1 Inledning

I detta kapitel presenteras utlandsägda försäljnings- och serviceföretag i Sverige. Uppgifterna baseras på vår enkätundersökning (se appendix A). Med företag avses liksom tidigare den utlandsägda koncernen i Sverige. Med försäljningsföretag avses företag som bedriver försäljningsverksamhet men icke någon industriell verksamhet. Med serviceföretag avses alla företag som icke återfinns inom tillverkningsindustri eller varuhandel.

3.2 Total omfattning

Mellan 1965 och 1970 ökade antalet utlandsägda försäljnings- och serviceföretag från 341 till 625, vilket framgår av tabell 3:1. Flertalet av dessa företag var försäljningsföretag. Dessa svarade också för merparten av sysselsättningen, omsättningen och tillgångarna i denna företagssektor.

Nästan samtliga dessa företag var majoritetsägda från utlandet. Det mest betydelsefulla undantaget var ett serviceföretag, som svarade för så mycket som 42 % av all sysselsättning i utlandsägda serviceföretag 1970. Antalet anställda ger dock en överdriven bild av företagets betydelse, eftersom de flesta var deltidsanställda. Företagets andel av serviceföretagens omsättning och tillgångar var betydligt lägre, cirka 10 %. Övriga från utlandet minoritetsägda företag

Tabell 3:1 *Utlandsägda försäljnings- och serviceföretag*

	Försäljningsföretag		Serviceföretag		Totalt	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Antal företag	289	520	52	105	341	625
Antal anställda	10 340	18 454	3 773	9 686	14 113	28 140
Omsättning, milj kr	3 416	7 399	385	1 176	3 801	8 575
Förädlingsvärde, milj kr	128	1 006	76	258	204	1 264
Tillgångar, milj kr	1 427	3 702	428	954	1 855	4 656

svarade för cirka 5 % av omsättning och sysselsättning i utlandsägda försäljnings- och serviceföretag. Det nämnda företaget var 1970 utlandsägt till 50 % efter att 1965 ha varit helt utlandsägt.

Totalt sysselsattes 1965 drygt 14 000 personer i utlandsägda försäljnings- och serviceföretag och 1970 drygt 28 000, såsom framgår av tabellen. Läger man härtill de personer i utlandsägda industriföretag som icke var industrissysselsatta (tabell 2:1) finner man att 25 400 personer 1965 och 43 800 personer 1970 var sysselsatta med icke industriell verksamhet i utlandsägda företag i Sverige. 1974 var motsvarande siffra, beräknad enligt en något avvikande definition, 66 500 (se appendix C, tabell C:1).

3.3 Försäljningsföretag

3.3.1 Etableringstidpunkt och etableringsätt

Flertalet utlandsägda försäljningsföretag hade etablerats relativt sent. 1970 var 85 % av dem etablerade 1955 eller senare. Motsvarande andel för industriföretagen var, såsom framgick av avsnitt 2.4.1, endast 64 %. En annan skillnad mot industriföretagen är att bland försäljningsföretagen återfanns huvuddelen av verksamheten i företag som etablerats under senare tidsperioder. Ingen större skillnad i etableringsår kan noteras mellan försäljningsföretag i olika regioner. Cirka 80 % av de utlandsägda försäljningsföretagen hade etablerats genom att nya företag skapats, medan de övriga etablerats genom övertagande av tidigare svenskägda företag. Av de senare etableringarna har troligen flertalet skett genom att utländska företag köpt upp sina tidigare fristående försäljningsagenter i Sverige.

3.3.2 Branschfördelning

I tabell 3:2 har omsättningen i de utlandsägda försäljningsföretagen fördelats över industribranscher med utgångspunkt i de försålda varornas branschtillhörighet. Liksom bland de utlandsägda dotterföretagen inom industrin återfinns huvudparten av alla försäljningsföretag inom kemisk industri och verkstadsindustri.¹

Även i andra industriländer uppvisar utlandsägda dotterföretag i huvudsak samma branschfördelning. T ex återfinns i Västtyskland 90 % av de utländska direkta investeringarna i landet inom kemi- och verkstadsindustri, i Kanada 60 %, i Nederländerna 71 %, i Storbritannien 77 %, i Frankrike 73 % och i Belgien 69 %.²

¹ Även försäljningsföretagen är således verksamma i branscher där produktionen är kunskapsintensiv. I detta sammanhang kan noteras att en betydande andel av de sysselsatta i försäljningsföretagen är tekniker, 1970 drygt 10 %. Av de sysselsatta i dessa företag var 1965 77,5 % och 1970 78,5 % tjänstemän.

² *Källor:* OECD [1977], *Statistique & Études Financières* [1975] samt Bulcke [1971]. Uppgifterna avser antingen omsättning eller antal anställda.

Tabell 3:2 *De utlandsägda försäljningsföretagens fördelning på industribranscher*
Procent

Bransch	Antal företag		Antal anställda		Omsättning	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Livsmedelsindustri	6,0	4,1	3,3	2,6	3,6	2,5
Textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri	6,0	6,2	3,1	3,7	1,2	2,3
Trävaruindustri	2,2	3,3	0,4	1,0	0,4	1,1
Massa-, pappers- och pappersvaruindustri	2,1	1,9	0,6	1,1	1,2	1,0
Grafisk industri	1,4	1,6	2,3	1,9	1,2	1,4
Kemikalie-, gödselmedels- och plastindustri	4,6	4,9	2,0	1,7	2,7	3,1
Annan kemisk industri	13,6	12,2	11,0	15,4	12,2	15,6
Petroleum- och kolproduktindustri	2,9	2,6	1,4	3,4	1,5	6,4
Gummivaruindustri	2,5	2,2	2,2	2,0	3,3	3,1
Plastvaruindustri	1,4	1,6	0,3	0,5	0,3	0,5
Jord- och stenvaruindustri	2,5	1,8	3,0	3,8	3,4	4,7
Järn-, stål- och metallverk	3,7	3,5	1,3	1,6	3,5	4,4
Metallvaruindustri	6,1	6,7	1,7	2,2	11,4	14,7
Maskinindustri	21,2	21,0	25,9	25,4	11,4	14,7
Elektroindustri	12,3	13,3	15,7	14,3	11,0	13,5
Transportmedelsindustri	4,3	2,9	18,7	12,6	38,0	18,6
Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	4,3	7,6	4,9	6,3	2,2	3,8
Övrig industri	2,9	2,6	2,2	1,5	1,9	1,4
Samtliga branscher	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Antal	289	520	10 340	18 454	3 416 ^a	7 399 ^a

^a Milj kr.

Samma branschmönster kan noteras för de utgående direkta investeringarna. I t ex USA-baserade multinationella företag återfinns 76 % av deras försäljning i kemi- och verkstadsindustrierna (Vernon [1972]) och i svenskägda dotterföretag i utlandet återfinns cirka 80 % av alla anställda inom dessa branscher (Swedenborg [1973]).

3.3.3 Finansiering och lönsamhet

I de utlandsägda försäljningsföretagens finansieringsstruktur spelar det kortfristiga lånekapitalet en relativt stor roll, vilket är naturligt i handelsföretag. De kortfristiga skulderna motsvarar i runt tal två tredjedelar av tillgångarna. Det egna kapitalets andel sjönk mellan 1965 och 1970 från 20 till 16 % och låg det

Tabell 3:3 Utländskt investerat kapital i utlandsägda försäljningsföretag

	1965	1970
Utländskt investerat kapital, milj kr	827	1 950
varav		
eget kapital, %	33	29
långfristigt lånekapital, ^a %	13	14
kortfristigt lånekapital, %	54	57
Det utländska kapitalets andel av de totala tillgångarna, %	58	53

^a Se anm till tabell 2:6.

senare året i paritet med motsvarande andel i samtliga svenska varuhandelsföretag.

Totalt sett hade utländska företag 1965 investerat cirka 0,8 miljarder kr i försäljningsföretagen i Sverige och 1970 knappt 2 miljarder kr. Detta utgjorde 1965 58 % och 1970 53 % av de totala tillgångarna i de utlandsägda försäljningsföretagen (tabell 3:3). Den utländska kapitalandelen har alltså utvecklats helt analogt i försäljnings- och industriföretag (jfr tabell 2:6). Drygt hälften av det utländska kapitalet utgjordes båda åren av dotterföretagens kortfristiga skulder till moderföretagen. Dessa hade 1970 investerat cirka 110 milj kr i långfristigt lånekapital i dotterföretagen i Sverige mot 73 milj kr 1965.

Nettovinsten i relation till det egna kapitalet i de utlandsägda försäljningsföretagen var 1965 relativt hög, 15,6 %, men sjönk markant till 1970 då den endast var 5,8 % mot 7,2 % i samtliga svenska varuhandelsföretag. 1972 var den dock återigen hög i de utlandsägda försäljningsföretagen, 17,2 % mot 8,9 % i samtliga varuhandelsföretag. (SM N 1975:45 samt SOS Företagen 1972). En förklaring till den varierande räntabiliteten kan vara prisutvecklingen på oljeprodukter.

3.3.4 Länderfördelning

I tabell 3:4 redovisas de utlandsägda försäljningsföretagens länderfördelning på samma sätt som i avsnitt 2.4.10, dvs med utgångspunkt i moderföretagets hemland. Det finns uppenbara likheter mellan denna fördelning och motsvarande för utlandsägda dotterföretag inom svensk industri (tabell 2:7). USA dominerade även bland försäljningsföretagen och svarade för drygt 40 % av både antalet anställda och omsättningen. Storbritannien och de nordiska länderna hade andelar bland försäljningsföretagen som i det närmaste motsvarade deras andelar bland industriföretagen. Bland de nordiska länderna dominerade Danmark. Nederländerna hade däremot en mycket mindre andel av försäljningsföretagen än av industriföretagen. Det omvända gällde för Västtyskland. Företag i detta land ägde cirka 15 % av alla utländska försäljningsföretag men endast en marginell andel av industriföretagen.

Tabell 3:4 *De utlandsägda försäljningsföretagens fördelning på ursprungsländer*
Procent

Land	Antal företag		Antal anställda		Omsättning	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Danmark	13,5	12,7	11,5	10,3	8,6	9,2
Norge	7,3	6,9	2,9	2,4	3,7	2,9
Finland	5,9	6,9	2,9	2,9	1,8	2,9
Schweiz	6,6	7,9	5,3	5,5	6,7	5,8
Österrike	0,7	0,6	0,2	0,2	0,3	0,5
Storbritannien	12,1	12,5	9,6	10,3	7,0	9,6
Västtyskland	15,9	14,6	16,8	15,7	14,9	17,8
Frankrike	3,5	3,8	3,8	3,7	4,0	4,7
Italien	1,0	1,2	0,6	1,7	1,8	1,3
Belgien	1,0	1,0	0,5	0,8	0,4	0,5
Nederländerna	2,1	2,3	1,2	1,0	0,9	0,8
USA	28,7	26,5	42,1	43,1	46,7	40,9
Övriga länder	1,7	3,1	2,6	2,4	3,2	3,1
Samtliga länder	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totalt	289	520	10 340	18 454	3 416 ^a	7 399 ^a

^a Milj kr.

3.4 Serviceföretag

I tabell 3:5 har ett försök gjorts att fördela serviceföretagen på skilda verksamheter. Syftet är främst att täcka in merparten av omsättningen i dessa företag. I övriggruppen ingår företag med skilda slags verksamhet, t ex korrespondensundervisning, information, leasing etc. Dessa företag var i allmänhet mycket små.

Reklam- och annonsbyråer svarade för en fjärdedel av omsättningen i den utlandsägda servicesektorn. Ett flertal av de större reklam- och annonsbyråerna i Sverige är utlandsägda, t ex Masius-Malmros AB (sedan 1964 ägt av Masius International Ltd, Storbritannien), McCann-Günther & Bäck AB (1964, McCann-Eriksson, USA), Lintas (1966, Lintas, Unilever, Holland), Ted Bates AB (1965, Ted Bates & Co, USA), Foote, Cone & Belding AB (1965, F C B, USA), Young & Rubicam, Tessab AB (1969, Young and Rubicam, USA) m fl. 1973 förvärvades Svenska Telegrambyrå (STB), den största reklambyrågruppen i Norden, av den amerikansk-engelska annonsbyrån Ogilvy & Mattwe. Efter detta förvärv var svenska annonsbyråer enligt vissa uppskattningar utlandsägda till cirka 30–40 %.³

³ Enligt Dagens Nyheter (12.4.1973) var den utlandsägda delen ca 40 %. Enligt SPK [1976] svarade utlandsägda företag 1974 för en tredjedel av alla anställda i större företag inom annons-, reklam- och marknadsundersökningsverksamhet. Etableringen av annonsbyråer i utlandet har sannolikt ett samband med etableringen av varuproducerande företag och försäljningsföretag i utlandet. Utländska multinationella företag är stora reklamköpare och önskar köpa dessa tjänster från samma byrå, oavsett i vilket land de bedriver sin verksamhet. (Se Klingensstierna & Oscarsson [1970].)

Tabell 3:5 *De utlandsägda serviceföretagens branschfördelning*
Procent

Verksamhet	Antal företag		Antal anställda		Omsättning	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Verksamhet						
Samfärdsel	9,6	15,2	5,8	3,9	18,0	16,5
Finans- och försäkringsverksamhet	5,8	4,8	1,9	1,3	20,0	17,8
Juridisk och kameral verksamhet	1,9	3,8	0,6	4,1	0,5	1,7
Drivande av datacentral, konsultarbete						
ADB	0,0	7,8	0,0	2,1	0,0	1,5
Teknisk uppdragsverksamhet	15,4	9,5	7,9	2,2	4,4	5,2
Annons- och reklamverksamhet	9,6	12,8	5,9	6,5	26,7	25,2
Rengöringsverksamhet	1,9	1,9	67,9	63,0	11,7	10,1
Forsknings- och utvecklingsverksamhet	1,9	1,9	1,7	1,4	1,0	1,5
Rekreations- och kulturell serviceverksamhet	11,5	7,6	3,4	1,1	7,0	8,1
Övrig verksamhet	42,4	34,7	4,9	13,9	10,7	12,4
Samtliga branscher	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Antal	52	105	3 773	9 686	385 ^a	1 176 ^a

^a Milj kr.

Finans- och försäkringsföretag svarade för cirka 15–20 % av omsättningen i de utlandsägda serviceföretagen. Det var främst kreditupplysningsföretag och återförsäkringsbolag. Efter 1970 har en ny lag, som ej tillåter utländskt inflytande i företag som insamlar och registrerar material om svenska fysiska och juridiska personer, medfört att bl a amerikanska Dun & Bradstreet Inc har sålt sitt svenska dotterföretag Soliditet AB till svenska intressenter.

Inom samfärdselsektorn bedrev utlandsägda dotterföretag biluthyrning, containertransport, rese- och rederiverksamhet m m. Ett av de mer kända biluthyrningsföretagen är Avis, vilket ägs av amerikanska ITT. Inom rederiverksamheten hade t ex amerikanska Continental Oil Company ägarintressen i AB Arafart.⁴ Andra utländska ägarintressen fanns inom färjetrafiken.

De två största städentreprenadföretagen i Sverige är ASAB, vilket ägs av danska ISS och svenska Electrolux, samt AB Städcentralen, ägt av det engelska företaget Reckitt & Colman.

Under 1960-talets senare del etablerade ett stort antal utländska företag inom databranschen dotterföretag i Sverige, som drev datorcentraler och sålde

⁴ AB Arafart såldes dock 1975 till Rederi AB Gotland. Continental Oil äger dock fortfarande Arafarts tidigare moderföretag ARA-bolagen AB, vilket bedriver handel med eldningsolja etc.

konsulttjänster inom ADB-området. Inom juridisk och kameral verksamhet återfanns 1965 och 1970 främst revisionsfirmor och företagsledningskonsulter, t ex amerikanskägda Arthur Andersen & Co, Consultants AB och norskägda Asbjörn Habberstad AB. Det förra etablerades 1969 och det senare 1959. Ett flertal utlandsägda företag hade etablerats i syfte att bedriva teknisk uppdragsverksamhet. Inom branschen rekreations- och kulturell serviceverksamhet återfanns främst de stora amerikanska filmbolagen.

Serviceföretagens länderfördelning var snarlik den bland industri- och försäljningsföretagen. Detsamma gällde deras åldersfördelning och några större skillnader i detta avseende mellan företag med olika länderursprung fanns icke. Etableringssättet var detsamma för serviceföretagen som för försäljningsföretagen. Nära 80 % av serviceföretagen hade etablerats genom att ett nytt företag skapats, medan ca 20 % etablerats genom förvärv av tidigare svenskägda företag. De förvärvade företagen, bland vilka enligt ovan ingick flera stora reklambyråer, svarade dock för en betydande del av omsättningen och sysselsättningen i den utlandsägda servicesektorn.

3.5 Sammanfattning

1970 var drygt 28 000 personer sysselsatta i utlandsägda försäljnings- och serviceföretag i Sverige mot hälften så många 1965. Huvuddelen, cirka två tredjedelar, återfanns 1970 i försäljningsföretag, dvs i företag som bedrev enbart varuförsäljning.

Huvuddelen av både försäljnings- och serviceföretagen hade etablerats under en relativt sen tidsperiod. I det helt övervägande antalet fall hade detta skett genom att ett nytt företag skapats i Sverige.

Serviceföretagen, vilka icke bedriver industriproduktion eller varuförsäljning, återfanns i ett flertal verksamheter, främst dock inom reklam- och annonsbyråbranschen, transportförmedlande verksamhet och städningsverksamhet. Huvuddelen av verksamheten i dessa företag återfanns i dotterföretag till multinationella företag i USA, Storbritannien, Danmark och Västtyskland. Detsamma var fallet med försäljningsföretagen.

De utlandsägda försäljningsföretagens branschfördelning överensstämde i hög grad med motsvarande fördelning för utlandsägda dotterföretag inom svensk industri. Även utlandsägda dotterföretag i andra länder uppvisar i huvudsak samma branschfördelning.

Teori för företagens utländska direkta investeringar

4.1 Inledning

I detta kapitel diskuteras utredningens huvudproblem, dvs vad som kan förklara företagens utländska direkta investeringar. Vi hävdar att förklaringen får sökas i en kombination av företags- och länderspecifika faktorer. I avsnitt 4.2 diskuteras varför utländska företag svarar för en del av produktionen i ett visst land. Detta kan förklaras av att utländska multinationella företag (MNF) kan nå *företags-specifika* (monopolistiska) konkurrens fördelar framför inhemska företag. I det därpå följande avsnittet presenteras några följsatser av detta, medan avsnitt 4.4 ägnas åt frågan varför och hur multinationella företag når sina företagsspecifika konkurrens fördelar. I avsnitt 4.5 diskuteras varför utländska företag producerar i ett främmande land i stället för att exportera till detta. Detta kan förklaras av förekomsten av *länderspecifika* faktorer, t ex skillnader mellan länder i produktionsbetingelser. I avsnitt 4.6 presenteras ett par slutsatser utifrån en syntes av den tidigare diskussionen om företags- och länderspecifika konkurrens fördelar, varefter huvudslutsatserna från den teoretiska analysen sammanfattas i kapitlets sista avsnitt.

4.2 De utländska företagens konkurrens fördelar

Utländska företag kan antas ha flera konkurrens nackdelar gentemot inhemska företag vid produktion i ett främmande land. De har sämre institutionell kunskap om den lokala marknaden vad avser konsumenternas behov, konkurrenter, inköps- och försäljningskanaler, arbetstagare etc. De är i högre grad än inhemska företag utsatta för risken att diskrimineras av myndigheter och konsumenter just på grund av att de är utländska. De kan också antas vara känsligare för växelkursförändringar, speciellt för devalveringar av värdlandets valuta, eftersom avkastningen transfereras från värdlandet till ursprungslandet. Även om en relativt snabb utveckling skett på kommunikationsområdet har utländska företag relativt höga kostnader för informationsöverföringen mellan moder- och dotterföretagen eftersom dessa återfinns i skilda länder.

Dessa nackdelar uppträder oavsett om ett utländskt företag etablerar ett helt nytt företag i ett främmande land eller om det förvärvar ett existerande inhemskt

företag. I det senare fallet kan dock nackdelen bli något mindre, förutsatt att inhemsk personal med institutionell kunskap om etableringslandet samtidigt övertas. Fortfarande kvarstår dock att det utländska företaget styr dotterföretagets verksamhet genom att fatta beslut av mer strategisk betydelse (se Brooke & Remmers [1970] samt Stopford & Wells [1972]), vilket kräver kunskap om förhållanden i etableringslandet (jfr Ramström [1967], appendix 7:2). Även om möjligheten att få sådan kunskap är större vid ett övertagande än när ett helt nytt företag etableras måste beslutsfattarna i moderföretaget rätt kunna tolka denna information, varför det utländska företagens nackdel gentemot ett inhemskt företag i princip kvarstår.

Vad är det då som gör att utländska företag ändå kan producera i ett främmande land i konkurrens med faktiska eller potentiella inhemskt företag? Utgångspunkten är här, liksom tidigare hos bl a Hymer [1960], Kindleberger [1969], Caves [1971] och Johnson [1970], att de utländska företagen måste ha konkurrensfördelar i andra avseenden, som kompenserar för kostnadsnackdelarna. Ett utländskt företag som producerar i ett främmande land kan icke nå en konkurrensfördel framför inhemskt företag genom att utnyttja värdlandets komparativa fördelar, eftersom även inhemskt företag kan tillgodogöra sig dessa. Det kan icke heller utnyttja hemlandets komparativa fördelar, åtminstone icke när dessa baseras på den internationellt relativa orörliga produktionsfaktorn arbetskraft.¹ Följaktligen måste det utländska företagens konkurrensfördel vara företags- och icke länderspecifik. Den ger det utländska företaget en kostnad per producerad enhet vid produktion i det främmande landet som icke är högre än det inhemskt företags.²

Ett företags kostnad per producerad enhet är en funktion av priset på arbetskraft, kapital och kunskap samt av den effektivitet med vilken arbetskraft och kapital används. Kostnaden för arbetskraft kan antas vara ungefär densamma för utlandsägda och inhemskt företag, om man bortser från eventuell aversion mot att arbeta i utlandsägda företag.³ Skillnaden i kostnad per producerad enhet mellan ett utlandsägt och ett inhemskt företag beror då på tillgång till speciell kunskap, lägre kapitalkostnad eller skalekonomi.

Kostnaderna för kunskap och kapital kan vara lägre för utlandsägda företag, eftersom de kan ha tillgång till dessa produktionsfaktorer på gynnsammare villkor än de inhemskt företagen. En annan möjlighet är att ett utlandsägt företag genom sitt samband med ett MNF kan bedriva produktion i en större omfattning än ett inhemskt. Detta ger det förra en lägre kostnad per producerad enhet än det

¹ Faktorproportionsteorin förutsätter internationellt orörliga produktionsfaktorer. Vi bortser dock i föreliggande sammanhang från detta. Vi återkommer senare till kapitalfaktorns betydelse.

² Vi antar här att det utländska företaget har ett minst lika högt räntabilitetskrav som det inhemskt. Annars finns inte anledning att producera i det främmande landet, eftersom det då är lönsammare att låna ut kapitalet till ett inhemskt företag.

³ Vi utgår från att arbetskraften, till skillnad från kapital och kunskap, är internationellt orörlig. Detta utesluter dock icke att viss högt kvalificerad personal kan flyttas mellan länder.

senare. Nedan diskuteras utförligare hur realistiskt det är att räkna med att utländska företag av ovannämnda skäl kan nå en lägre produktionskostnad än inhemska företag vid produktion i ett främmande land.

4.2.1 Tillgång till företagsspecifik kunskap

Ett företags kostnad för att skapa eller köpa kunskap kan vara mycket stor, men sedan kunskapen en gång förvärvat är den kortsiktiga marginalkostnaden för att vidareutnyttja den liten. Kunskap har således en karaktär av kollektiv vara. Detta kan ge konkurrensfördelar både nationellt och internationellt (Caves [1971], Klijnstra [1972] s 5). Frågan är dock på vad sätt inhemska företags möjlighet att förvärva kunskap externt, t ex på *licensbasis*, stör denna bild. Låt oss här liksom andra, t ex Caves [1971], skilja mellan företagsspecifik och icke företagsspecifik kunskap.⁴

Företagsspecifik kunskap utvecklas inom enskilda företag i avsikt att skapa monopolistiska konkurrensfördelar framför andra företag. Allteftersom konkurrenterna imiterar, utvecklar företaget ny kunskap för att kunna behålla sin specifika konkurrensfördel. Den företagsspecifika kunskapen är av två typer. Den ena är integrerad i företagets organisation och är ett resultat av en kontinuerlig kunskapsuppbyggnad, ofta baserad på företagets erfarenhet.⁵ Den är företagets "raison d'être". Det behöver icke vara tekniskt kunnande eller marknadsföringskunnande utan kan också vara ett företagsledningskunnande, dvs en förmåga att kombinera och utnyttja skilda produktionsresurser. Huruvida konkurrensfördelen främst är beroende av det ena eller det andra kunskapslaget är icke möjligt att avgöra, eftersom de skilda kunskapslagen i så hög grad är korrelerade. Att under dessa förhållanden sätta ett pris på vart och ett av de kunskapselement som ingår i kunskapspaketet i syfte att på licensbasis kunna överföra kunskap till fristående företag måste vara ytterst svårt i jämförelse med när mottagande och givande företag ingår i en och samma organisation (Johnson [1970] och Carlson [1974]).⁶ Företagets interna styrsystem kommer därför att bli överlägset det externa marknadssystemet (jfr Coase [1937], Arrow [1969], Mattsson [1969], Lundgren [1975]), varför företaget självt kommer att utnyttja kunskapen.

Den andra typen av företagsspecifik kunskap är i högre grad än den första patentierbar och därför möjlig att separera från företaget, vilket t ex kan vara fallet

⁴ Se även Hymer [1960], Posner [1961] s 329, och Johnson [1968].

⁵ "Från företags alla synpunkter är kunskap av vital betydelse. Mycket av den kunskap som är av betydelse för ett företag som Unilever finner man inte i böcker, den måste förvärfvas – ofta dyrt, ibland smärtsamt – genom erfarenhet och medvetet sökande." (Kljinstra [1972] s 6.)

⁶ Ett försök att i detta fall lösa problemet med kunskapsöverföring mellan fristående företag är s k "management-contracts", vilket speciellt i utländska länder har förespråkats som ett alternativ till utländska direkta investeringar. Denna metod tycks dock icke ha nått någon större framgång. (Se Gabriel [1971].)

med ett produktionsprocesskunnande. Eftersom även denna typ av kunskap dock ger underlag för specifika konkurrensfördelar söker företaget självt utnyttja den förutsatt att företaget självt på längre sikt kan påverka kunskapsutvecklingen och därmed över tiden behålla en konkurrensfördel framför andra företag. Att i detta läge sälja kunskapen till utomstående företag skulle kunna innebära att basen för företagets konkurrensfördel på längre sikt undanröjdes.⁷

När kunskapen icke är företagsspecifik eller när den är av "one-shot"-karaktär, dvs icke kan utvecklas kontinuerligt, ger den icke upphov till företagsspecifika konkurrensfördelar. Eftersom företag i alla länder kan få tillgång till icke-företagsspecifik kunskap kan således icke heller utländska företag i detta fall nå någon kunskapsbaserad konkurrensfördel framför inhemska företag vid produktion i ett främmande land.

Att utländska företag med företagsspecifik kunskap kan nå en konkurrensfördel framför inhemska företag, betonas i två av de mer kända bidragen till en teori för företagets utländska direkta investeringar, nämligen dels Vernons [1966], dels Caves [1971].

Huvudtanken hos Vernon som i hög grad bygger på Kravis [1956] och Posners [1961] utrikeshandelsorienterade teorier, är att informationen (kunskapen) inte flödar fritt mellan länder. Nya varor och processer utvecklas icke samtidigt i alla länder. Även om det är möjligt för andra företag att imitera tar det tid innan så sker. Under denna tidsperiod har det innoverande företaget en fördel. Även sedan den ursprungliga innovativa ledningen har gått förlorad, dvs när andra företag imiterat, kan en fördel behållas. Företaget kan tillgodogöra sig dynamisk skalekonomi, vilken är en funktion av "learning-by-doing". Medan imitatorerna genomgår en läroperiod kan det innoverande företaget förbättra och vidareutveckla sin kunskap på grundval av ackumulerad erfarenhet. Tillgång till kunskap kan därför ge underlag för en fördel.⁸

Caves understryker liksom Vernon de möjligheter som finns att nå konkurrensfördelar när produkterna är differentierade, dvs mindre substituerbara. Sådana produkter utmärks av betydande insatser av produktteknisk kunskap och marknadsföringskunskap, som gör det möjligt att förändra dem så att de blir mindre utbytbara mot andra produkter. Om ett företag specialiserar sig på ett sådant produktområde kan det förvärva företagsspecifik kunskap, som ger företaget en konkurrensfördel framför andra företag. Att utnyttja denna fördel enbart i hemlandet skulle innebära att företaget icke maximalt utnyttjade sin kunskap. Eftersom denna, som nämnts, har en karaktär av kollektiv vara lönar det sig att vidareutnyttja den även utanför landet. Tillgången till en icke helt

⁷ En ömsesidig licensgivning kan dock ske mellan företag när det av konkurrensmässiga skäl icke är möjligt att gå in på varandras marknader. Den geografiska spridningen av de licenstillverkade produkterna är då reglerad för att undvika att licenstagaren konkurrerar på licensgivarens marknader. Detta tycks förekomma inom läkemedelsindustrin (Samuelsson [1975b]).

⁸ Vernon [1966] diskuterar dock ej till skillnad från Caves [1971] varför kunskapen icke säljs på licensbasis till fristående företag i främmande länder.

utnyttjad resurs ger således företagen incitament till att expandera (jfr Penrose [1959]). Huruvida denna expansion sedan faktiskt sker genom export eller utlandsproduktion beror av faktorer som diskuteras i avsnitt 4.5. Denna kunskapsorienterade teori för förklaringen av företagens utländska direkta investeringar lanserades ursprungligen av Hymer [1960].⁹ Denne påtalade också att det förhållandet att kunskapen var företagsspecifik kunde medföra att företagen blev mer benägna att genomföra *majoritets-* än *minoritetsinvesteringar* i utlandet. Låt oss därför i korthet diskutera denna hypotes, innan vi i nästa avsnitt diskuterar kapitalets fördelgenererande roll vid utlandsproduktion.

Tillgång till företagsspecifik kunskap ger underlag för monopolistiska konkurrensfördelar och därmed också möjlighet att påverka produktens pris, samtidigt som marginalkostnaden för att vidareutnyttja kunskapen är liten. Därför bör företag med sådan kunskap föredra en majoritets- framför en minoritetsinvestering i utlandet, bl a av det skälet att kunskapens spridning då bättre kan kontrolleras. I detta fall finns inget skäl att låta en lokal intressent erhålla del i kunskapens avkastning i utlandet.

Omvänt gäller att när kunskapen är mindre företagsspecifik kommer utländska företag att acceptera minoritetsinvesteringar. Eftersom kunskapen då icke ger klara konkurrensfördelar kan ett samarbete med en lokal intressent vara att föredra. I utbyte mot kunskap kan den senare bidra med kapital eller kännedom om den lokala marknaden, varigenom det utländska företags risk vid utlandsetableringen minskar. Ofta kombineras en licensförsäljning med en minoritetsinvestering, varigenom det utländska företaget i utbyte mot sin i lägre grad företagsspecifika kunskap får del i det köpande företags aktiekapital.¹⁰

4.2.2 Tillgång till kapital

Kapitalmarknaden för företag i skilda länder är inte perfekt, eftersom företagen icke möter samma utbud på kapital i alla länder och därför icke heller har samma kostnad för detta. Ett MNF med verksamhet i flera länder kan dra fördel därav

⁹ Denna teori har också vissa likheter med den marxistiska förklaringen av de utländska direkta investeringarna. Magdoff & Sweezy [1969] beskriver t ex hur företagen i en fri konkurrenssituation söker nå en monopolsituation genom tillgång till kunskap eller möjlighet att utnyttja skalekonomi. De utländska direkta investeringarna ses sedan som "an out-let for investmentseeking surplus generated in the corporate sector of the monopoly capitalist system" (Baran & Sweezy [1968] s 105). För en vidare diskussion av den marxistiska synen på MNF se Lundgren [1975] s 139–147.

¹⁰ Så länge ett företag har handlingsfrihet kommer det således att självt utnyttja sin företagsspecifika kunskap genom export eller utlandsproduktion. I det senare fallet kommer detta att ske i majoritetsägda företag. Japan brukar ibland anföras som ett exempel på ett land där denna slutsats icke har sin tillämplighet. Man måste dock då beakta att Japan i princip under lång tid förbjöd utländska direkta investeringar, speciellt majoritetsinvesteringar, och hårt reglerade importen (se Adams & Hoshii [1972], Ozawa [1968] och Ozaki [1972]). Utländska företag som ville ha avkastning på sin kunskap på den japanska marknaden hade därför ingen handlingsfrihet utan tvingades i princip att sälja sin kunskap på licens till inhemska företag. Denna situation liknar i viss grad den som råder i planekonomiländerna. Den är dock ytterst ovanlig i marknadsekonomiiländerna.

genom att låna kapital där det är billigt och överföra det till ett land där kapitalet är dyrare. Detta kan ge ett MNF en konkurrensfördel framför inhemska företag.¹¹ Är sedan det multinationella företaget större än det inhemska kan det kanske få en bättre kreditkapacitet och därmed även en relativt låg kapitalkostnad (Kindleberger [1969] s 23–25). Sannolikt har ett MNF en relativt hög kreditkapacitet även lokalt i värdlandet, så att det kan erhålla kapital till lägre kostnad än ett inhemskt företag (Södersten [1969] s 436).¹² Ett MNF kan vidare tänkas nå en konkurrensfördel framför inhemska företag i kapitalkrävande verksamhet beroende på att det har möjlighet att reducera sitt risktagande genom att sprida investeringar i sådan verksamhet mellan länder.

Den kapitalbaserade konkurrensfördel som ett MNF kan nå är alltså i hög grad en funktion av att företaget redan är multinationellt. Genom sin internationella utbredning kan det bättre än den externa kapitalmarknaden slussa kapital mellan företagsenheter i skilda länder. Detta förhållande kan dock endast förklara att ett redan multinationellt företag kan nå en konkurrensfördel framför ett inhemskt företag. Däremot kan det inte förklara vad som ger ett utländskt företag en konkurrensfördel när det producerar i utlandet för första gången.

Enbart kapitaltillgång kan dock knappast motivera produktion i ett främmande land. Om detta är den enda fördelen och om avkastningen i utlandet är högre än i hemlandet, bör företaget föredra en portfölj- framför en direktinvestering. Det slipper då dels företagsledaransvaret för investeringen, dels den kostnadsnackdel som inträder gentemot ett inhemskt företag vid utlandsproduktion (jfr Lacroix [1970] s 15 och Ragazzi [1973] s 478).

I den kapitalteoretiska ansatsen för att förklara företagens utländska direkta investeringar (se t ex Dunning [1973] eller Hufbauer [1973]) utgår man helt från kapitaltillgångens betydelse. Denna knyts dock inte till de utlandsinvesteringarna utan till deras hemländer och de direkta investeringarna reduceras i betydelse till kapitalrörelser mellan länder. Riktningen av kapitalflödet beror av skillnader mellan länder i kapitalets marginella avkastning. Om kapitalets marginalprodukt är lägre i land I än i land II erhålls en kapitalrörelse från land I till land II tills kapitalets marginella avkastning är densamma i de båda länderna. På analogt sätt erhålls en kapitalström från II till I när kapitalets marginalprodukt är högre i land I än i land II. Det är däremot oförenligt med denna teori att kapital samtidigt flödar i båda riktningarna.

Empiriska studier som utgått från ovannämnda teori tyder icke på att investeringarna ökar mer i utlandet än i hemlandet när kapitalavkastningen är högre utomlands än hemma.¹³ Empiriska iakttagelser visar också att utlandsin-

¹¹ Även ett inhemskt företag kan låna kapital på den internationella marknaden, om det har tillräcklig kreditkapacitet. Vi hävdar dock här att ett MNF har större möjligheter till detta. Är förutsättningarna lika goda ger naturligtvis tillgång till kapital icke upphov till en konkurrensfördel.

¹² Ett utlandsägt företag kan alltså nå en relativt låg kapitalkostnad även utan att kapital överförs till det från moderföretaget (jfr Brash [1966] s 179).

¹³ Text var USA:s direkta investeringar i Sverige relativt stora under första delen av 1960-talet trots att lönsamheten i tillverkningsindustrin generellt sett var högre i USA än i Sverige (Eliasson [1972] s 25).

vesteringarna är ett tvåvägsflöde. Samtidigt som t ex företag i USA direktinvesterar i Sverige gör svenska företag det i USA, vilket icke är förenligt med logiken i den kapitalteoretiska ansatsen.¹⁴

Vidare kan noteras att utlandsägda företag i betydande utsträckning hämtar sitt kapital lokalt i värdländerna (jfr kapitel 2). De utländska direkta investeringarna bör därför kanske ses som en kapitalbildningsprocess i värdlandet snarare än som en kapitalrörelse från ursprungs- till värdland. Vi kommer därför fortsättningsvis att liksom Behrman [1960] betrakta utlandsinvesteringarna på detta sätt. Samtidigt kan dock den kapitalteoretiska ansatsen vara den empiriskt bäst motiverade när det gäller portföljinvesteringar. Dessa innefattas dock ej i utredningen.

4.2.3 *Möjligheter till vertikal integration*

Tack vare sin internationella utbredning och sin möjlighet att riskreducera kan ett utländskt multinationellt företag tänkas nå en konkurrensfördel framför inhemska företag genom en vertikal integrering av flera produktionssteg, där resursinsatsen i vart och ett är mycket stor. Även om kunskapen i detta fall eventuellt icke är företagsspecifik och även om produkterna är relativt homogena kan förmågan att samtidigt administrera och mobilisera de resurser som behövs i flera integrerade produktionssteg vara företagsspecifik.

Oljeraffinering kräver t ex icke någon företagsspecifik kunskap. Ändå kan utländska företag tänkas nå en konkurrensfördel framför inhemska, om de har bättre tillgång till såväl kapital och kunskap som råvaror (jfr Penrose [1968], speciellt kapitel 5). Ett utländskt MNF har redan dessa resurser och kan därför kontrollera samtliga steg i produktionskedjan och därvid minska risken i verksamheten (Vernon [1974] och Ragazzi [1973] s 488). Analogt med vad som gäller när kunskapen är företagsspecifik kommer således företaget att bättre än marknaden kunna lösa de produktionsproblem som uppstår när produktionen karakteriseras av odelbarhet (jfr Williamson [1971] och Arrow [1975]).

4.2.4 *Tillgång till utländska marknader*

Ett multinationellt företag har möjligheter att utnyttja produktionskostnadskillnader mellan länder genom att fördela produktionen mellan dotterföretagen så att enskilda länders produktionsbetingelser tillvaratas. Enskilda dotterföretag kan försörja marknaderna i flera länder. Ett utlandsägt företag kan härigenom nå en konkurrensfördel framför ett inhemskt, eftersom det kan bedriva sin

¹⁴ Inte heller är det faktum att direkta investeringar samtidigt går i båda riktningarna förenligt med en teori där dessa investeringar ses som en funktion av att det föreligger växelkursrisker (se Aliber [1970]. Se vidare Ragazzis, [1973] s 491–493, argument mot denna teori).

produktion i större skala och få en relativt låg produktionskostnad per enhet.¹⁵

Förutsättningen för att denna konkurrensfördel skall nås är dock att kostnaden för att producera varan icke är lägre i ett annat dotterföretag inom den internationella koncernen. Detta innebär att om skälet till att ett dotterföretag har etablerats i ett land är att kostnaderna för att överföra varor till detta land är höga, finns inte förutsättningar för detta dotterföretag att nå en sådan konkurrensfördel.

Även inhemska företag kan naturligtvis avsätta sin produktion på utländska marknader och därmed nå relativt låga produktionskostnader per enhet. Här finns dock en väsentlig skillnad gentemot utlandsägda företag. De senare ingår i en koncern med kanske ofta världsvid täckning. Detta ger direkt tillgång till en välutvecklad internationell marknadsförings- och distributionsorganisation, vilket ger utlandsägda företag en konkurrensfördel framför inhemska. Liksom tillgång till kapital är denna fördel i mycket en funktion av att ett företag redan är multinationellt (Dunning [1973] och Baldwin [1970]).

Relativt goda möjligheter att avsätta produktionen på utländska marknader kan dock icke ensamt förklara utlandsägda företags konkurrensfördel, eftersom utlandsproduktion primärt förutsätter tillgång till specifik kunskap. Har man icke sådan kan man heller inte dra nytta av tillgång till utländska marknader. Kombinationen av tillgång till utländska marknader och kunskap kan däremot förstärka ett multinationellt företags konkurrensfördel.

4.3 Några följsatser

Möjligheterna att nå företagsspecifika konkurrensfördelar ger antydningar om på vilka marknader MNF är verksamma. Företag som kan påverka sin egen kunskapsutveckling har goda förutsättningar att växa relativt snabbt. Det är därför troligt att utlandsinvesteringar främst uppträder på marknader där tillväxten är relativt snabb.

Vår hypotes är att en relativt snabb företagstillväxt beror av innehavet av konkurrensfördelar. Över tiden finns dock självfallet en ömsesidig kausalitet. En snabb tillväxt ger resurser, som sedan kan användas för att generera nya konkurrensfördelar eller underhålla de ursprungliga (jfr Dunning [1973] s 328, samt Penrose [1956] och [1959]). Att företag växer relativt snabbt kan dock icke vara en förklaring till att de är multinationella eftersom företag kan expandera på flera sätt än genom utlandsproduktion (jfr Neufeld [1969] s 386).

Stora företag har sannolikt i stor utsträckning samma karakteristika som vi tidigare har förknippat med MNF. Stora företag kan mobilisera de resurser som

¹⁵ Ett känt exempel är IBM:s produktion av datamaskin 360, vilken baserades på tillverkning av olika delar i skilda länder (Tugendhat [1971]). Ett annat är SKF:s kullagertillverkning. Tidigare producerade SKF varje typ av kullager i ett flertal länder. Nu sker produktionen av varje kullagertyp i endast ett land, från vilket övriga försörjs. Detta ger upp till fem gånger längre produktionsserier än tidigare (Veckans Affärer 8.4.1976).

krävs för att utveckla ny kunskap. De har sannolikt en väl utvecklad marknadsföringsorganisation som gör det möjligt att relativt snabbt och i stor skala penetrera olika marknader med en ny produkt innan konkurrenterna hinner sätta in motåtgärder. Vidare har de goda förutsättningar att generera stora kapitalresurser. De kan också tillvarata möjligheterna till produktionsspecialisering och därmed utnyttja skalekonomifördelarna i produktionen. Vi kan således förvänta ett positivt samband mellan den typ av konkurrensfördelar som vi tidigare har konstaterat att MNF kan nå och förekomsten av stora företag.¹⁶

Att MNF är stora förklarar dock icke att de är multinationella. Ett företag som för första gången etablerar produktion i utlandet behöver icke vara stort. MNF kan icke heller förväntas nå konkurrensfördelar framför inhemska företag i all produktion där stora företag återfinns (jfr Caves [1971] och [1974a]). Det positiva sambandet mellan förekomsten av multinationella företag och stora företag föreligger endast i produktion där företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås.

MNF:s goda tillgång till skilda resurser, t ex kunskap, ger dem goda förutsättningar att etablera tillverkning i branscher, där nyetableringshindren är höga, t ex på grund av en hög kunskapsintensitet. Det kan därför förväntas finnas ett positivt samband mellan förekomsten av MNF och marknadskoncentrationen (Hymer [1960], Caves [1971] och [1974a], Hymer & Rowthorn [1970]).

MNF kan väntas uppträda både i differentierade och i homogena oligopolistiska marknadssituationer (Caves [1971]). Det förstnämnda är icke oväntat, eftersom produkterna då icke är perfekta substitut till varandra. I en sådan situation bör det vara relativt lätt att via generering av produktteknisk kunskap och marknadsföringskunskap nå företagsspecifika konkurrensfördelar som ökar nyetableringshindren (se t ex Bain [1956] s 133–140). I ett homogent oligopol, där produkterna är perfekta substitut till varandra, kan absoluta kostnadsfördelar tänkas nås genom en samtidig tillgång till kapital, råvaror och produktionsteknisk kunskap. Så kan väntas vara fallet när produktionen är vertikalt integrerad och karakteriseras av odelbarhet.

Att MNF uppträder i branscher, där marknadskoncentrationer är hög innebär icke att det omvända alltid behöver gälla, eftersom den kan vara hög även då specifika konkurrensfördelar icke kan nås. Koncentrationsgraden kan därför icke ensam förklara varför företag är multinationella (jfr Lundgren [1975] s 107).

¹⁶ Jfr Horst [1972b], vilken hävdar att dessa konkurrensfördelar samlas upp i storleksvariabeln.

Denna typ av för företaget specifika konkurrensfördelar gör att det ofta kan växa snabbt även på stagnerande marknader genom att förnya sina produkter. Vårt empiriska problem är hur företaget blev stort och fick dessa fördelar till att börja med. Våra mätningar i de följande kapitlen kommer alltid att fånga företagen i en process. Framgång är ofta (inte alltid) en förutsättning för fortsatt framgång, och vi kommer inte att kunna identifiera vad som startade förloppet. Det räcker dock för vårt syfte om vi kan identifiera för företaget specifika förhållanden av ovan nämnda typ, mäta dem och konstatera ett samband med kännetecknet att vara multinationell.

4.4 Utländska och inhemska multinationella företag

Inhemska MNF har uppenbarligen lika goda förutsättningar som utländska MNF att nå företagsspecifika konkurrensfördelar. Förekomsten av inhemska MNF kan därför förväntas utgöra en motvikt ("countervailing power") till de utländska multinationella företagens inflytande vad gäller produktion, där företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås. Vi kommer att i kapitlen 6 och 7 undersöka om så är fallet.

När man vill förklara varför utländska respektive inhemska MNF når konkurrensfördelar inom ett visst produktområde möter man samma problem som när man inom utrikeshandelsteorin söker förklara den inombranschspecialisering som föreligger mellan företag i skilda länder (se Grubel & Lloyd [1975]). Denna likhet i problemställning är både naturlig och konsistent med det andra ledet i vår hypotes, nämligen att utlandsinvesteringar och export är två alternativa vägar i företagets internationaliseringsprocess.

En tänkbar förklaring till att företag från olika länder når företagsspecifika konkurrensfördelar är skillnader mellan länderna i efterfrågeinriktningen (jfr Vernon [1966] och Burenstam Linder [1961]). Inkomstförhållanden och institutionella förhållanden spelar här en diskriminerande roll i kombination med ländernas produktionsfaktorbestämda komparativa fördelar. Betydelsen av de senare kan exemplifieras med ett land som har komparativa fördelar i produktion där man intensivt utnyttjar inhemska råvaror. En härledd efterfrågan uppstår då på sådana produkter, t ex maskiner etc, som behövs för att utvinna eller förädla råvarorna.

En liknande förklaring anförs också av Vernon [1966], vilken hävdar att företag i USA kan nå konkurrensfördelar när det gäller produkter som är arbetskraftsbesparande. Detta förklaras av en i USA relativt riklig tillgång på kapital kombinerad med en relativt knapp tillgång på arbetskraft, vilket medför att USA-företagen blir speciellt benägna att satsa på arbetskraftsbesparande innovationer. På samma sätt kan företag utveckla en specifik kompetens genom att inrikta sig på en speciell efterfrågan som kan föreligga i ett visst land. Vernon [1966] tillskriver de amerikanska företagen en sådan kompetens när det gäller produkter som efterfrågas av konsumenter med höga inkomster.

Om efterfrågan inom ett visst produktområde uppkommer tidigt i ett land, får landets företag tidigt möjligheter att utveckla ett specifikt kunnande inom detta produktområde och sedan täcka in marknader i olika länder. Detta kan på lång sikt ge dem en konkurrensfördel framför företag i andra länder, som senare försöker utveckla ett kunnande inom samma produktområde. De andra företagen når kanske aldrig en sådan kompetens att de kan konkurrera på ett internationellt plan, kanske inte ens på sin egen hemmamarknad, vilken i stället övertas av utländska multinationella företag. Detta kan vara en väsentlig förklaring till att många företag aldrig blir multinationella trots att de är verksamma i sådan produktion där företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås.

Utvecklas å andra sidan efterfrågan i två länder ungefär samtidigt är det

sannolikt att dessa länders MNF utvecklar ett specifikt kunnande inom liknande produktområden. Försöker de att i detta läge producera på varandras hemmarknader måste de, liksom alla utlandsinvesteringar, kompensera sig för den kostnadsnackdel som uppstår vid produktion i ett främmande land. Eftersom båda ländernas företag haft möjlighet att utveckla samma specifika kompetens är det dock mindre troligt att så skall kunna ske.¹⁷ Detta motiverar att vi i vår empiriska prövning undersöker huruvida förekomsten av svenska MNF har hämmat de utländska etableringarna i vårt land.

4.5 Utlandsproduktion eller export

Att ett utländskt företag kan nå företagsspecifika konkurrensfördelar framför inhemska företag är, som vi ser det, en nödvändig förutsättning för att det skall producera i ett främmande land. Förutsättningen är dock icke tillräcklig eftersom företaget även kan utnyttja sin fördel genom att exportera till landet.¹⁸ I detta avsnitt diskuteras vilka faktorer som kan göra det mer lönsamt för ett företag att utnyttja en konkurrensfördel genom produktion i ett främmande land än genom export till landet.¹⁹

4.5.1 Faktorer som företaget beaktar vid valet mellan utlandsproduktion och export

Ett företags val av tillverkningsland bestäms av produktionskostnadernas storlek i respektive land och av kostnaden för att överföra varor mellan länderna (tullar, transportkostnader etc). Beroende på vilken typ av kostnad som främst motiverar utlandsproduktion kan man här tala om produktions- respektive varustransporteringskostnadsmotiverade utländska investeringar.

Eftersom ett MNF har möjlighet att överföra kunskap och kapital mellan länder kommer kostnaden för arbetskraft att vara den faktor som främst leder till skillnader mellan detta företags produktionskostnader i skilda länder. Skatter etc i olika länder kan också påverka företagen vid deras val mellan utlandsproduktion och export (Horst [1971] och Chown [1974]). Sannolikt påverkar dock skattefaktorn i högre grad var holdingbolag än var produktionsbolag etableras. Möjligheten att förvärva kunskap genom ett företagsköp i utlandet (Carlson [1972] och Neufeld [1969] s 390) kan likaså tänkas påverka produktionskostnadens storlek men knappast vara utslagsgivande eftersom företaget på längre sikt måste beakta rådande produktionskostnadsskillnader mellan länder likaväl som förekomsten av hinder för den internationella varurörligheten. Beslutet att

¹⁷ Jfr s 55, not 7.

¹⁸ Möjligheten att utnyttja en kunskapsfördel genom licensförsäljning har tidigare diskuterats (4.2.1).

¹⁹ Att företagen faktiskt ställs inför detta val framgår av följande uttalande av Unilevers styrelseordförande: "När vi lanserar en ny produkt i ett land undersöker vi om produktion inom landet eller import är billigast." (Klijnstra [1972] s 10.)

förvärva ett visst företag i stället för att etablera ett nytt företag fattas därför sannolikt först sedan företaget bestämt sig för att produktion skall ske i det främmande landet.

Marknadens storlek i ett presumtvt etableringsland bör påverka ett företags beslut att producera i detta, vilket vi senare försöker beakta, eftersom en för liten marknad kan innebära att ett företag icke kan nå en minsta optimal produktionsskala. Så behöver dock icke vara fallet, eftersom produktionen helt eller delvis kan avsättas i andra länder (jfr Dunning [1973] s 304), om icke de relativa produktionskostnaderna eller handelshindrens storlek utesluter export.

Efterfrågans speciella inriktning i ett land kan motivera produktion i detta land såvida produkterna då bättre kan anpassas till efterfrågan än vid export till landet. Vi kommer att försöka fånga upp denna effekt via en variabel kallad marknads-närhetsfaktorn.

Inhemsk MNF kan i både produktions- och exportfallet väntas utgöra en motvikt till utländska MNF:s inflytande i landet. Däremot har vi ingen anledning att vänta oss att de påverkar valet mellan export och utlandsproduktion. På samma sätt kan förväntas att marknadskoncentrationen och marknadstillväxten i båda fallen är hög och marknadstillväxten snabb samtidigt som produktionen domineras av stora företag.

Ett företag kan uppleva två typer av risk: dels "operating risks", dels "calamity risks" (Carlson [1969]). Den första föreligger vid all företagsverksamhet och kan vara av produktionstekniskt slag, bero av priser (marknader) eller kunders förmåga att betala etc. Den andra beror av revolutioner, konfiskationer, översvämningar, krig etc. Dessa risker kan förväntas vara större vid produktion i utlandet, i första hand på grund av sämre information. Det är därför icke tillräckligt att ett företags konkurrensfördel framför inhemska företag i ett främmande land är lika stor som deras kostnadsnackdel, utan företaget kräver dessutom en riskpremie (jfr Aharoni [1966] s 92-99, Carlson [1966] s 8-11, och [1969]). Men ju större erfarenhet ett företag har av utlandsverksamhet, tex genom export, desto mindre riskabel kommer företaget att anse utlandsproduktion vara i relation till hemmaproduktion. Har ett företag tidigare exporterat till ett land kan därför detta medföra att företaget bedömer produktion i detta land vara mindre riskfylld (Hörnell et al [1973] kapitel 2).

Slutligen kan det också vara riskfyllt att icke utlandsinvestera, speciellt när ett fåtal företag täcker huvuddelen av en viss marknad (Knickerbocker [1973]). Avstår ett företag från att investera kan ett annat göra detta och erövra marknadsandelar på dess bekostnad. I avsikt att gardera sig för detta investerar det första företaget (eller bägge) i utlandet. Att företag skulle bli speciellt benägna att producera i utlandet i denna situation beror dock icke primärt på att marknadskoncentrationen är hög, eftersom den alltid kan antas vara hög i de branscher där MNF uppträder, utan på att företagen då reagerar på de kostnadsfördelar som konkurrerande företag kan få vid utlandsproduktion. Konkurrensstrukturen i sig kan således, som ovan nämnts, icke förväntas ha någon avgörande och självständig betydelse för valet mellan utlandsproduktion och export.

4.5.2 *Offensiva och defensiva direkta investeringar*

Utländska direkta investeringar kan vara offensiva eller defensiva (jfr Gray [1973] och Stubenitsky [1970]).²⁰ Offensiva investeringar görs för att erövra en marknad, medan defensiva görs för att försvara en marknad som tidigare försörjts via export.

Förekomsten av offensiva investeringar står i överensstämmelse med det traditionella vinstmaximeringsantagandet i teorin för företagets beteende. Företag som vidtar defensiva investeringar uppvisar däremot ett beteende liknande det som man arbetar med i den behavioristiska företagsteorin där företagen förmodas satisfiera givna villkor.²¹ Först när detta icke längre kan ske utlöses i företaget en sökprocess efter nya handlingsalternativ. I utlandsinvesteringar kan den faktor som utlöser sökandet just vara hotet att förlora en eller flera exportmarknader (se Aharoni [1966], speciellt kapitel 3).

4.6 **Företags- och länderspecifika konkurrensfördelar – en syntes**

Utifrån vad som tidigare sagts om företags- och länderspecifika konkurrensfördelar kan en slutsats nås om huruvida MNF kommer att finnas representerade i viss produktion eller om enbart nationella företag kommer att svara för den samt om i vilket land produktionen kommer att bedrivas. Produktionen kommer att förläggas till ett visst land, om detta land har relativt goda produktionsbetingelser. För enkelhets skull innefattas i detta begrepp såväl landets komparativa fördelar som eventuella varutransfereringshinder. Multinationella företag kommer att finnas representerade i produktionen om företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås i denna. Är inte dessa förutsättningar uppfyllda, kommer produktionen att förläggas till andra länder respektive helt ombesörjas av nationella företag.

Eftersom ett multinationellt företag kan utnyttja sin konkurrensfördel genom produktion i ett främmande land eller genom export dit, kommer teorin för företagets utländska direkta investeringar och utrikeshandelsteorin att få uppenbara beröringspunkter (jfr s 55). Den i stor utsträckning kunskapsorienterade teori för utländska direkta investeringar som diskuterats i detta kapitel har också sin motsvarighet i senare utrikeshandelsteori, t ex teknologigapsteorin (se Hufbauer [1970]) som till skillnad från traditionell utrikeshandelsteori (H-O-S-modellen) beaktar att företag kan ha exklusiva tillgångar. Det finns därför, såsom Baldwin [1970] påpekar, skäl att innefatta teorin för företagets utländska direkta

²⁰ I den empiriska analysen har vi dock ingen möjlighet att direkt skilja mellan dessa två typer av investeringar.

²¹ Se t ex Baumol [1967] och Galbraith [1967], som är företrädare för tankegången att företag maximerar sin omsättningstillväxt, givet en vinstrestriktion. Stevens [1974], vilken speciellt diskuterat MNF:s målsättning, når slutsatsen att dessa företag är vinstmaximerare.

investeringar och utrikeshandelsteorin i en sammanfattande teori. I detta sammanhang kan noteras att en utrikeshandelsteori enbart diskuterar i vilket land en viss produktion kommer att bedrivas medan en direktinvesteringsteori också diskuterar om inhemska eller utländska företag kommer att svara för den. I en utrikeshandelsteori måste å andra sidan innefattas en förklaring av var en viss produktion kommer att bedrivas, oavsett om företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås i denna eller ej.

4.7 Summering, huvudhypotes och testförfarande

4.7.1 Problemet

Det problem vi föresatt oss att studera är i själva verket mycket stort, nämligen faktorerna bakom företagens utlandsinvesteringar. Inom detta större problem måste vi därför avgränsa oss till de delproblem som den empiriska tillämpningen handlar om, nämligen utländska direktinvesteringar i Sverige. Detta innebär att vi i vår empiriska analys icke kan innefatta den process som företagen har genomgått fram till utlandsproduktionen och ej heller deras val mellan direkta investeringar och portföljinvesteringar. Frågan om företagens val mellan utlandsproduktion och licensförsäljning kan vidare endast delvis beaktas genom att vi utgår från det samband som synes föreligga i Sverige mellan minoritetsinvesteringar i utlandet och licensförsäljning.

Som redan framgått av den tidigare skrivningen kommer den förklaringsmodell vi använder oss av och som till stora delar prövas empiriskt att delas upp i två led (frågor), nämligen:

- a) Varför sköts en del av produktionen i Sverige av utländska och ej av inhemska företag?
- b) Varför producerar dessa företag i Sverige i stället för att exportera hit?

Framställningen i detta kapitel leder för det första fram till slutsatsen att svaren måste sökas inom en teoretisk konstruktion som rör företagens beteende. För det andra måste utgångspunkten bli att ett nödvändigt villkor för utlandsetablering är att *företaget* besitter *specifika* egna konkurrensfördelar. Innehavet av sådana fördelar ger en förklaring till a). Skillnaden mellan länder i relativa kostnader för produktionsfaktorer, dvs *länderspecifika* konkurrensfördelar, samt förekomsten av hinder för den internationella varurörligheten ger en förklaring till b). Svaren på a) och b) ger tillsammans en förklaring till utredningens huvudproblem, dvs vad som förklarar företagens utländska direkta investeringar i Sverige. Ovanstående är vår *huvudhypotes* generellt formulerad.

Den stora svårigheten ligger i att identifiera vad företagsspecifika konkurrensfördelar består av, klassa dem i grupper och pröva huruvida de samvarierar med utländska företags etableringar i Sverige. Vi kommer därvid att använda oss av följande terminologi.

En konkurrensfördel (en monopolsituation) kan definieras genom att den medför att en vara eller en tjänst kan produceras till en lägre kostnad per producerad enhet eller en högre vinst än hos någon vald konkurrent (se avsnitt 4.2).

Ett inhemskt företag har en konkurrensfördel framför ett utländskt företag redan av den anledningen att det opererar på hemmaplan (bättre lokalkännedom etc). En utlandsetablering kräver därför att det etablerande företaget har en konkurrensfördel som mer än kompenserar för sådana nackdelar.

Eftersom vi ej har tillgång till data för hela den utlandsinvesteringsskiktet kommer vi att arbeta med en indirekt metod när vi studerar de utlandsinvesteringsskiktets konkurrensfördelar. Vi utgår här ifrån vad som karakteriserar de marknader (branscher) inom vilka företagsspecifika (monopolistiska) konkurrensfördelar kan nås och studerar därefter förekomsten av utländska företag inom dessa. Förekomsten av utländska företag mäter vi med den andel av marknaden (produktionen) som dessa företag svarar för. Detta är vår viktigaste beroende variabel (kapitlen 5 och 6). Vi kommer att börja med att empiriskt förklara denna och först därefter ge oss i kast med frågan varför koncernen överhuvudtaget valt att producera i Sverige i stället för att exportera hit (kapitlen 8 och 9).

4.7.2 Indentifiering av företagsspecifika (monopolistiska) konkurrensfördelar

Vår första utgångshypotes är att för företaget (alternativt moderbolaget) *specifik kunskap* (ett kunskapsmonopol) är avgörande för den kostnadsfördel som motiverar dotterföretagets existens i Sverige och att insatsen av sådan kunskap karakteriserar framställningen av *differentierade varor* (4.2.1). Dessa varor utmärks av (kapitel 5)

A) en samtidig stor insats av teknisk kunskap och marknadsföringskunskap eller enbart marknadsföringskunskap.

Vår andra utgångshypotes är att monopolistiska konkurrensfördelar kan nås i *vertikalt integrerad produktion* (4.2.3), vilken ofta utmärks av (kapitel 5)

B) en samtidigt hög insats av teknisk kunskap, kapital och sannolikt råvaror.

Vi förväntar nu att utlandsinvesteringsskiktet skall nå höga marknads(produktions-)andelar när produktionen karakteriseras av A) och B), eftersom det är i denna produktion som monopolistiska konkurrensfördelar kan nås. Om vi kan påvisa ett samband mellan de branschvariabler som ingår i A) och B) och förekomsten av utlandsetableringar i branschen, kommer vi alltså att tolka detta som förenligt med hypotesen att utlandsföretagen åtnjuter specifika (monopolistiska) konkurrensfördelar (kapitel 6).

I både fall A) och B) kan företagets konkurrensfördel förstärkas genom att dotterföretag i skilda länder samarbetar vid marknadsföring och distribution, vilket skapar förutsättningar för ett enskilt utlandsägt dotterföretag att bättre än ett inhemskt företag utnyttja skalfördelar i produktionen (4.2.4). Eftersom icke

enbart utländska utan även inhemska multinationella företag kan nå konkurrensfördelar i dessa två fall, antas inhemska multinationella företag kunna begränsa det utländska inflytandet i ett enskild land (4.4). Även detta prövas vi empiriskt i kapitlen 6 och 7.

Ett positivt samband mellan förekomsten av utlandsinvesterande företag och branschkaraktäristika av typ A) och B) tolkas som nämnts som ett stöd för att företagsspecifika (monopolistiska) konkurrensfördelar är för handen. Denna tolkning innebär dock att de faktorer som i allt väsentligt diskriminerar mellan företags- och länderspecifika fördelar som förklaring till utländska etableringar i Sverige lagts in som a priori förutsättningar. En tillfredsställande behandling kräver därför en rad ytterligare empiriska kontroller av dessa förutsättningar.

C) Bevarande och utnyttjande av kunskapsmonopol i det internationella företaget kräver kontroll av kunskapens spridande. Därför bör kunskapsmonopol enligt A) och B) tendera att vara kombinerade med majoritetsägande (4.2.1).

En konsekvens av C) är att om A) och B) är bra mått på monopolistiska konkurrensfördelar bör avsaknaden av sådana, eller mycket tillfälliga sådana, vara förenad med minoritetsägande eller licensgivning. Detta kan då i det senare fallet tolkas som ett uttryck för att företagen väljer att snabbt exploatera vinstpotentialen i ett mycket tillfälligt monopol i insikt om att positionen ej kan bevaras med hjälp av majoritetskontroll via ägande. Eftersom majoritets-, minoritetskontroll samt licensgivning uttömmar alternativen i vårt fall utgör C) den hypotes som skall prövas. Om den behålls bör automatiskt följa att ingen korrelation föreligger mellan A) och B) å ena sidan och minoritetsägande och licensgivning å den andra. Detta prövas i kapitel 6.

Flera studier tyder på, som vi påvisat (kapitel 8), att Sverige under den period vi studerat haft en länderspecifik fördel i tillgången på yrkesutbildade arbetare men däremot ej någon fördel i tillgång på tekniker. Eftersom vi mäter teknisk kunskap med teknikerintensitet bör därför vår hypotes om företagsspecifika fördelar i motsats till länderspecifika fördelar ge oss anledning vänta:

D) Ett samband mellan utlandsetablering (i Sverige) och teknisk kunskap (teknikerintensitet) innebär att vi också skall finna ett samband mellan export till Sverige från multinationella företag och hög teknisk kunskapsnivå (teknikerintensitet). Detta diskuteras ytterligare i kapitel 5 samt prövas i kapitel 6.

E) Inget samband föreligger mellan andelen produktion i Sverige av det multinationella företagens totala försäljning i Sverige och teknikerintensiteten. Detta prövas i kapitel 9.

F) Ett positivt samband finns mellan andelen produktion i Sverige av det multinationella företagens totala försäljning i Sverige och yrkesarbetarintensiteten (en Sverige-specifik fördel). Detta prövas i kapitel 9.

G) Ett samband mellan frekvensen utlandsetablering och den tekniska kunskapsnivån återfinns i alla länder, ej bara i Sverige, eftersom teknisk kunskap i vår tolkning är en företagsspecifik fördel. Denna del av vår totalhypotes kontrolleras mot resultat från utländska studier i kapitel 6.

H) Om produktionsfaktorbestämda länderspecifika fördelar i ursprungslandet spelar en roll för skapandet av företagsspecifika fördelar i etableringslandet bör utlandsägda dotterföretag i Sverige uppvisa skiljaktiga fördelskaraktäristika, beroende på ursprungsland. Detta prövas i kapitel 6.

Lönenivån skilde sig under vår observationsperiod avsevärt mellan USA och Europa inklusive Sverige. Sveriges lönenivå var i sin tur avsevärt högre än den i övriga Europa. När en gång beslutet att investera i stället för att exportera fattats, bör hypotesen H) innebära att amerikansk företagsspecifik kunskap i kombination med svensk yrkesarbetskraft ger en specifik kostnadsfördel som inte västeuropeiska företag kan komma i åtnjutande av. Denna tes prövas empiriskt i kapitel 9.

Förväntade utslag på samtliga kontroller C) t o m H) är i själva verket ett nödvändigt villkor för att vi skall kunna behålla vår grundhypotes att företagsspecifika fördelar är avgörande för existensen av utlandsproduktion.

Vi har hela tiden utgått ifrån att detta är en mycket rimlig hypotes. Risken för att rent statistiska fel stör våra resultat innebär därför att ovan nämnda batteri av kontroller får betraktas som ett mycket hårdhänt test. Vi utsätter oss för en stor risk att förkasta en mycket rimlig hypotes trots att den i själva verket är sann.

Slutligen väntar vi oss, vilket prövas i kapitel 6, att förutsättningarna att nå monopolistiska konkurrensfördelar samvarierar positivt med följande marknadskaraktäristika:

- I) stora företag dominerar produktionen,
- J) koncentrationsgraden är hög (nyetableringshindren är höga),
- K) marknadstillväxten är snabb.

Vi kan därför vänta att det också finns ett positivt samband mellan förekomsten av utlandsinvesteringar och ovan nämnda karaktäristika. I), J) respektive K) kan dock icke ensamma förklara utlandsinvesteringarna. Nyssnämnda samband föreligger endast *givet* att företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås.

4.7.3 Valet mellan export och produktion

Vi har ovan listat de omständigheter som vi tror definierar de specifika fördelar framför inhemska företag som motiverar ett företags utlandsetablering. Känner vi etableringsfrekvensen, är vår hypotes att ett samband skall finnas med dessa faktorer. Utgångspunkten är dock att samma fördelsuppsättning även borde motivera produktion i hemlandet och export till etableringslandet (jfr D) om inte

något speciellt samspel av faktorer eller hinder för export styrt beslutet mot utlandsproduktion. När företaget en gång bestämt att det med tillfredsställande avkastning kan sälja sina produkter förutsätter vi därför att benägenheten att producera i Sverige i stället för att exportera hit beror av Sveriges produktionsfaktorbestämda komparativa fördelar och förekomsten av varutransfereringshinder (4.5.1). Sveriges komparativa fördelar föreligger enligt kapitel 8 i yrkesarbetarintensiv produktion och möjligen också i kapital- eller snarare elenergiintensiv produktion. Varutransfereringshindren mäter vi som tullkostnader plus transportkostnader. Vi gör även ett försök att studera betydelsen av en faktor som vi kallar ”marknadsnärhet” och som avser att fånga upp krav på lokal anpassning av produkten.

4.7.4 Testförfarandet

Vår huvudhypotes kommer att testas i två steg, vilka motsvarar utredningens två delproblem (4.7.1), även om vi också i kapitel 6 försöker beakta spelet mellan företagsspecifika konkurrensfördelar och Sveriges länderspecifika konkurrensfördelar (se kapitel 5). Detta tvåstegstest kan motiveras av dels ett inbördes beroende (multikollinearitet) mellan skilda oberoende variabler, dels att totalhypotesens prövning, som vi just visat, innebär en serie hierarkiskt ordnade test.

Vi kommer att huvudsakligen bygga upp vårt empiriska arbete kring en serie linjära regressionsberäkningar. Kombinations- eller förstärkningseffekter skall enligt våra hypoteser uppstå vid vissa variabelkombinationer (t ex hypoteserna A och B ovan). Vi kallar dem *samspelseffekter*. För att kunna ta hänsyn till dem får vi ibland ett icke-linjärt element i analysen i form av produkten mellan de två variablerna. Koefficienten framför denna produktvariabel blir för oss ett mått på samspelseffektens storlek.

De modeller som presenteras i de följande kapitlen prövas empiriskt på en femsiffrig branschnivå enligt standard för svensk näringsgrensindelning (SNI). En lista över de variabler som utnyttjas i de empiriska analyserna ges på s 13.

En modell för utländska multinationella företags konkurrensfördelar

5.1 Inledning

Som tidigare nämnts studeras bestämningsfaktorerna för företagens utländska direkta investeringar i Sverige i två steg. I detta kapitel är syftet att försöka konstruera en empiriskt testbar modell avseende utländska multinationella företags konkurrensfördelar framför inhemska företag i Sverige. Denna modell, som avser det första steget, testas empiriskt i kapitel 6. I kapitlen 8 och 9 studeras det andra steget, de multinationella företagens benägenhet att utnyttja sina konkurrensfördelar genom produktion i Sverige i stället för att göra detta genom export hit.

5.2 Analysmetod

Enligt kapitel 4 måste utländska företag kunna nå företagsspecifika konkurrensfördelar framför inhemska företag för att procedera i ett främmande land. Sådana fördelar kan nås i två fall:

a) dels när produkterna är differentierade, dvs när produktionen karakteriseras av ett relativt intensivt utnyttjande av teknisk kunskap och marknadsföringskunskap,

b) dels när produktionsprocessen kräver stor insats av både kunskap och kapital, vilket ofta är fallet när produktionen är vertikalt integrerad.

Eftersom utländska multinationella företag enligt kapitel 4 har god tillgång till de resurser som behövs för att bedriva produktion i båda dessa fall samt dessutom god tillgång till utländska marknader, får de en relativt låg styckkostnad i denna produktion. Dessa företag bör därför uppnå relativt stora produktionsandelar i branscher av typerna a) och b).¹ Genom att studera hur de utländska multinationella företagens produktionsandelar varierar över branscher i svensk industri bör man därför indirekt kunna sluta sig till i vilka

¹ Samma slutsats nås om man utgår ifrån att utlandsägda företag lättare än inhemska kan bedriva produktion i branscher där nyetableringshindren är relativt höga, eftersom de har tillgång till sina moderföretags resurser (jfr t ex Buckley & Dunning [1974]). Ett problem som då icke beaktas är att koncentrationsgraden kan vara hög utan att företagsspecifika fördelar kan nås (jfr avsnitt 4.3).

avseenden de har konkurrensfördelar framför inhemska företag i Sverige.

I kapitel 6 studeras således sambandet mellan utlandsägda företags produktionsandelar i skilda branscher i svensk industri och den grad i vilken företag i dessa branscher behöver tillgång till skilda resurser, t ex teknisk kunskap, för att kunna bedriva produktion. Den indirekta testmetod som vi här utnyttjar överensstämmer med den som tillämpats av Horst [1972a], Caves [1974b] samt Buckley & Dunning [1974] vad gäller såväl valet av beroende variabel som valet att utföra analysen med utgångspunkt från branschkaraktäristika. Denna överensstämmelse i metod möjliggör också jämförelser av de empiriska resultaten.

Eftersom såväl utländska som inhemska företag bedriver produktion i Sverige kan icke Sveriges komparativa fördelar i viss produktion förklara hur stor andel utländska företag har av produktionen i skilda branscher i svensk industri. Däremot kan, som tidigare nämnts, ett problem uppstå genom att vi inte beaktar om Sverige har komparativa fördelar i *all* produktion där företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås. Ett försök att göra detta presenteras senare i detta kapitel (se även avsnitt 4.7).

Av flera skäl har vi föredragit att studera sambandet mellan de utlandsägda företagens sammantagna produktionsandelar i skilda branscher och dessa branschens produktionstekniska egenskaper framför att utgå från enskilda utlandsägda företags produktionsandelar eller produktionstekniska karakteristika. Vi är intresserade av vilka konkurrensfördelar som utländska multinationella företag har framför inhemska företag i Sverige och inte vilka konkurrensfördelar ett enskilt utländskt företag kan ha framför inhemskt ägda företag *och* andra utlandsägda företag som bedriver produktion i Sverige. Om flera utlandsägda företag tillsammans svarar för en relativt stor andel av produktionen i en bransch, t ex därför att kunskapsintensiteten i branschen är hög, skulle sambandet mellan vart och ett av dessa företags produktionsandelar och branschens kunskapsintensitet kunna bli svagt.

Att utgå från de utlandsägda företagens produktionstekniska karakteristika skulle endast ge information om utländska företags konkurrensfördelar när de producerar i Sverige men däremot icke när de exporterar hit. I en branschanalys av det slag vi valt att genomföra kan dock även det senare fallet studeras, under förutsättning att branschernas rangordning med hänsyn till produktionens karakteristika är densamma i olika länder. Vidare gäller att eftersom utländska företag med god tillgång till kunskap kan överföra denna till ett dotterföretag i Sverige, behöver dotterföretaget icke vara kunskapsintensivt mätt med t ex kostnaden för kunskap. Vår metod blir okänslig för specifikationsfel av detta slag, om branschens och det utlandsägda företags karakteristika någorlunda överensstämmer. Detta måste vi förutsätta a priori. Kraven på såväl omfattningen som exaktheten i den information som insamlats skulle slutligen också ha blivit större om analysen avsett enskilda företags produktionstekniska karakteristika. Detta skulle i sin tur kraftigt ha ökat arbetsinsatsen vid informationsinsamlingen, inte minst för företagen, vilket skulle ha minskat

sannolikheten för att dessa skulle ha deltagit i informationslämnandet.²

I den följande empiriska analysen antas alltså att produktionstekniska förhållanden i skilda branscher anger sannolikheten för att utländska multinationella företag skall kunna nå konkurrensfördelar framför inhemska företag. Detta innebär t ex att kunskapsintensiteten i en bransch antas vara avgörande för i vilken utsträckning multinationella företag, vilka förväntas ha en relativt god tillgång till kunskap, kommer att svara för produktionen i branschen (jfr Caves [1973]).

Problem skulle möjligen kunna uppstå vid vår analys om de utlandsägda företagen i varje bransch har produktionskaraktistika som avviker från branschens, därför att de systematiskt återfinns inom branschsegment där dessa karakteristika har relativt låga värden. Att döma av jämförelsen i kapitel 2 har dock utlandsägda företag ofta högre värden på skilda produktionskaraktistika än vad som gäller för respektive bransch som helhet. Vidare genomförs analysen i kapitel 6 på en relativt disaggregerad branschnivå, vilket minskar risken för att det skall finnas nischer inom en bransch med karakteristika som avsevärt avviker från branschgenomsnittet.

Utgångspunkten i teorikapitlet är, att företag som bedriver produktion i ett land kan nå konkurrensfördelar i ett annat land framför inhemska företag, oavsett om de producerar i det senare landet eller exporterar dit. Förutsättningen för att dessa konkurrensfördelar skall kunna analyseras utifrån de produkter som företagen tillverkar i det främmande landet eller exporterar dit är, att rangordningen av branscherna med avseende på faktorintensiteter är densamma i de två länderna. Detta är av olika skäl ett rimligt antagande. Empiriska studier visar att i den mån faktoromkastningar uppträder, är de hänförliga till mycket begränsade delar av produktionen av industrivaror (se t ex Keesing [1968] samt Hufbauer [1966]). Eftersom faktoromkastningarna troligen delvis är en funktion av att skilda verksamheter aggregeras, talar den disaggregerade branschnivå på vilken vi utför studien för att detta problem är litet. Vid den empiriska analysen förutsätts vidare att förekomsten av utländska multinationella företag icke förändrar en branschs "normala" produktionskaraktistika.

Vår modell är av sk tvärsnittstyp. Utländska företags fördelning över branscher studeras således vid en given tidpunkt. Ett problem som vi här har och som är gemensamt för alla tvärsnittsanalyser är att anpassningsförloppet eventuellt icke har nått sitt slutstadium vid observationstidpunkten. Utländska företag kan ha etablerats i Sverige så nyligen att de icke ännu hunnit få en så stor produktionsandel som de borde ha, att döma av tex den grad i vilken produkterna i branschen är differentierade. Detta problem hade motiverat en mer dynamisk ansats som dock främst av datatekniska skäl ej varit möjlig att genomföra. I kapitel 4 påtalades att företagen i produktdifferentieringsfallet måste kunna generera konkurrensfördelar kontinuerligt. Förekomsten av en sådan dynamisk mekanism behöver dock ej ställa till några större problem i vår

² Dessa förhållanden styrde också uppläggningsen av vår enkät (jfr appendix A).

statiska analys. Produktdifferentiering nås genom insats av teknisk kunskap och/eller marknadsföringskunskap, vilket förändrar produkternas egenskaper över tiden. Den grad i vilken sådan kunskap utnyttjas i skilda branscher kommer därför att ange i vilken utsträckning produkterna kan differentieras, dvs erhålla nya egenskaper.³

5.3 Modellen

Mot bakgrund av dels hypoteserna i kapitel 4, dels vad som sagts i föregående avsnitt kan följande grundmodell formuleras:

$$Y_p = f_1(K_T, K_M, C, T, D_A, \dots) \quad (5:1)$$

Den beroende variabeln, Y , anger utländska multinationella företags produktionsandel inom skilda branscher i svensk industri och mäter således enligt avsnitt 5.2 hur konkurrenskraftiga dessa företag är i relation till inhemska företag. Vår hypotes är att Y_p är en positiv funktion av dels den grad i vilken företag i skilda branscher i sin produktion utnyttjar teknisk kunskap (K_T), marknadsföringskunskap (K_M) och kapital (C), dels det krav som finns i skilda branscher att avsätta produktionen på utländska marknader (T), samt en negativ funktion av förekomsten av svenska multinationella företag (D_A). Variablerna innefattas i modellen mot bakgrund av våra a priori argument för att utländska multinationella företag kan nå en konkurrensfördel framför inhemska företag i tillgång till kunskap, kapital och utländska marknader.⁴

Det kan noteras att företagsledarkunskap ej ingår i modellen som en självständig förklaringsfaktor (jfr avsnitt 4.2.1). Detta utesluter icke att den kan ha betydelse i en förklaring av de utländska multinationella företagens konkurrensfördelar. Det är dock tveksamt om företagsledarkunskapen är "distinkt", eftersom vi liksom tidigare Diebold [1968] därmed avser förmågan att utnyttja annan kunskap som ingår som faktorer i modellen. Att operationellt definiera företagsledarkunskap är naturligtvis dessutom mycket svårt, även om ett försök har presenterats av Caves [1974b].

Tidigare konstaterades att produktionen av *differentierade produkter* karakteriseras av ett intensivt utnyttjande av såväl teknisk kunskap som marknadsföringskunskap och att *vertikalt integrerad produktion* utmärks av att produktionsprocessen kräver en stor insats av både teknisk kunskap och kapital. Båda dessa konstateranden motiverar att modellen (5:1) prövas under antagande att de enskilda oberoende variablerna ger en *multiplikativ effekt* (samspelseffekt) på den

³ Relationen mellan tvärsnitts- och tidsserieanalyser diskuteras ytterligare i kapitel 8.

⁴ Eftersom utländska multinationella företags konkurrensfördelar i hög grad förväntas vara baserade på tillgång till kunskap och kapital, skulle vi liksom Lary [1968] och MacDougall [1968] kunna utnyttja produktiviteten som ett sammanfattande mått på insatsen i produktionsprocessen av fysiskt och mänskligt kapital. Vi avstår dock från detta eftersom vi vill kunna särskilja insatserna av kapital och skilda typer av kunskap.

beroende variabeln framför att dessa ger upphov till en *separat effekt*.⁵ I det första fallet antar vi således att en faktors effekt på den förklarade variabeln förstärks av den samtidiga förekomsten av en annan faktor, medan vi i det senare fallet antar att ett oberoende föreligger. Detta innebär att vi kan identifiera två samspelsfaktorer, $K_T K_M$ och $K_T C$ (hypoteserna A och B i avsnitt 4.7), vilka tillsammans ger en positiv och additiv effekt på den beroende variabeln Y_P .

För att beakta den ovan nämnda möjligheten att Sverige inte behöver ha *komparativa fördelar* i all produktion där företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås specificerar vi ett villkor att ett samband mellan Y_P och $K_T K_M$ respektive $K_T C$ föreligger, när komparativa fördelar kan nås. Detta undersöker vi genom att studera sambandet mellan Y_P och produktionsfaktorerna $K_T K_M E$ respektive $K_T C E$, där E anger Sveriges komparativa fördelar. Här förväntas således att sambandet mellan Y_P och $K_T K_M$ respektive $K_T C$ är speciellt starkt vid stora värden på E .⁶

I kapitel 4 hävdade vi att ett positivt samband bör föreligga mellan förekomsten av utländska multinationella företag och *koncentrationsgrad, stora företag respektive marknadstillväxt* (se hypoteserna I, J och K i avsnitt 4.7), dvs

$$Y_P = f_2(KO, D_A, \dots) \quad (5:2)$$

$$Y_P = f_3(ST, D_A, \dots) \quad (5:3)$$

$$Y_P = f_4(MT, D_A, \dots). \quad (5:4)$$

(5:2)–(5:4) skall icke tolkas så att KO , ST respektive MT ensamma förklarar Y_P . Av praktiska skäl kan vi inte samtidigt göra en regressionsberäkning på alla förklaringsfaktorer. Den teori som på ett snyggt sätt fogar samman alla dessa bitar finns ännu inte, och funnes den skulle de statistiska problemen göra detta förfarande mindre meningsfullt. Eftersom KO , ST respektive MT kan vara höga utan att Y_P är det, bör man vänta att sambandet mellan Y_P och KO , ST respektive MT föreligger främst i kombination med sådana fördelar. Detta studerar vi genom att i kapitel 6 pröva skilda multiplikativa samband. Modellerna (5:2)–(5:4) förväntas således icke ge någon alternativ tolkning till att Y_P är hög. Detta förklaras i stället av (5:1).

I (5:2)–(5:4) förväntas liksom i (5:1) att sambandet mellan Y_P och D_A är negativt. Detta följer av att inte bara utländska utan även *inhemska* multinationella företag har möjlighet att vara verksamma i branscher med hög koncentrationsgrad och snabb marknadstillväxt och där produktionen domineras av stora företag, dvs branscher där företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås. Detta prövas i kapitel 7.

⁵ Jfr Ezekiel & Fox [1967] kap 21.

⁶ Alla förklaringsvariabler, K_T , K_M , C , T respektive E har ett värde > 0 . Vi har här antagit en samspelsform som förutsätter linjära samband. Naturligtvis kan man tänka sig andra funktionella former. Vi väljer dock den ovannämnda, som är beräkningstekniskt enkel, eftersom vi icke a priori kan diskriminera olika funktionsformer som svarar mot olika tänkbara typer av samspelseffekter.

När förutsättningarna är goda att nå företagsspecifika konkurrensfördelar, speciellt kunskapsfördelar, kan multinationella företag enligt vårt resonemang i kapitel 4 väntas föredra *majoritetsägande framför minoritetsägande*. Sambandet mellan den beroende variabeln och de oberoende variablerna, t ex kunskapsvariabeln K_T , kan därför väntas bli starkare när enbart från utlandet majoritetsägda företag analyseras. I avsikt att pröva detta definieras den beroende variabeln i (5:1) med avseende på den produktion som bedrivs dels i från utlandet majoritetsägda företag (Y_{MA}), dels i från utlandet minoritetsägda företag (Y_{MIN}), dels i dessa båda kategorier av företag tillsammans (Y_{TOT}). De oberoende variablerna är naturligtvis vid denna prövning desamma som i (5:1).

Vår teori innebär att de multinationella företagens konkurrensfördelar är företagsspecifika och icke beroende av ursprungsländernas komparativa fördelar. Detta implicerar att fördelsuppsättningen i princip bör vara densamma oavsett vilket land som är det investerande multinationella företagets ursprungsland. Den empiriska prövningen av denna hypotes har vi av främst arbets- och datatekniska skäl valt att begränsa till två regionalt skilda grupper av multinationella företag. På grundval av (5:1) ställer vi därför upp uttrycken:

$$Y_{US} = f_5(K_T, K_M, C, T, D_A, Y_{EU}, \dots) \quad (5:5)$$

$$Y_{EU} = f_6(K_T, K_M, C, T, D_A, Y_{US}, \dots), \quad (5:6)$$

där Y_{US} och Y_{EU} anger USA-ägda respektive västeuropeiska dotterföretags produktionsandelar inom skilda branscher i svensk industri. Eftersom vi antar att svenska multinationella företag utgör en motvikt till utländska multinationella företags inflytande i svensk industri, bör även USA-ägda multinationella företag utgöra en motvikt till västeuropeiska företag och tvärtom. Y_{US} ingår därför som en förklaringsfaktor i (5:6), medan Y_{EU} på analogt sätt ingår i (5:5). Modellerna (5:5) och (5:6) studeras, liksom (5:1), under antagande om förekomsten av samspelseffekter.

Oavsett om utländska multinationella företag producerar i Sverige eller exporterar hit bör de ha samma fördelsuppsättning (se avsnitt 4.7). "Gamla" multinationella företag borde dessutom ha en extra fördel i form av tillgång till kapital och upparbetade utländska marknader. Bland de företag som exporterar till Sverige finns sannolikt en relativt stor andel företag med en begränsad multinationell verksamhet, som har små eller inga förutsättningar att nå en fördel i tillgång till kapital och utländska marknader. Av detta skäl och därför att vi tror att kunskapen har en grundläggande betydelse i en förklaring av vad som ger monopolistiska konkurrensfördelar, begränsas den jämförande undersökningen av *fördelsuppsättningen i export- och produktionsfallet* till ett studium av kunskapens betydelse. De modeller som då kan formuleras är (hypotesen D i avsnitt 4.7):

$$PROD = f_7(K_T, K_M, D_A, \dots) \quad (5:7)$$

$$EXP = f_8(K_T, K_M, D_A, \dots), \quad (5:8)$$

där *PROD* anger utländska multinationella företags marknadsandel beräknad på basis av vad som produceras i Sverige, medan *EXP* anger deras marknadsandel beräknad på basis av deras export till Sverige.⁷ I båda fallen beaktas genom variabeln D_A att svenska multinationella företag kan försvåra för utländska att nå konkurrensfördelar i Sverige. I den empiriska analysen kommer vi att arbeta med ytterligare två beroende variabler, dels en (*PEXP*) som mäter utländska multinationella företags marknadsandel i Sverige när hänsyn tas till såväl deras export hit som deras produktion här, dels en (*EXPA*) som innefattar all import till Sverige, oberoende av om den härrör från multinationella företag eller ej.

5.4 Operationalisering av variablerna

5.4.1 Beroende variabler

Den grad i vilken utländska multinationella företag svarar för produktionen i svensk industri mäts med saluvärdet (salutillverkningsvärdet) av produktionen i utlandsägda företag i relation till totalt saluvärde inom skilda branscher år 1970, dvs

$$Y_{P_i} = \frac{Q_{U_i}}{Q_{U_i} + Q_{F_i}} = \frac{Q_{U_i}}{Q_i} ,$$

där Q_{U_i} är saluvärdet av produktionen i utlandsägda företag och Q_{F_i} är saluvärdet av produktionen i övriga företag. i är ett branschindex.

Q_i har erhållits från svensk officiell statistik, medan Q_{U_i} erhållits från det material som har samlats in för denna utredning.⁸ Den beroende variabeln definieras med hänsyn till vilken modell som testas: Y_{MAJ} anger kvoten mellan saluvärdet av produktionen i utlandsägda dotterföretag och totalt saluvärde i svensk industri. Y_{MIN} anger saluvärdet av produktionen i från utlandet minoritetsägda företag i relation till totalt saluvärde i svensk industri. Y_{TOT} är summan av Y_{MAJ} och Y_{MIN} . Y_{EU} och Y_{US} anger saluvärdet av produktionen i västeuropeiska

⁷ Eftersom vi i denna analys skall innefatta de utländska multinationella företagens export till Sverige, kan vi icke utgå från total svensk produktion. Av detta skäl talar vi om marknadsandelar i stället för om produktionsandelar. Att variabeln *PROD* utnyttjas i stället för variabeln Y_{MAJ} (s 75) beror på att vi önskar nå en datateknisk överensstämmelse vid analysen av utländska multinationella företags konkurrensfördelar i produktions- och exportfallen. Korrelationskoefficienten för sambandet mellan *PROD* och Y_{MAJ} är dock hög (0,80).

⁸ Uppgifter om Q_{U_i} har insamlats för 1965 och 1970. Av tre skäl utnyttjas dock enbart uppgifterna för 1970. För det första är dessa enligt de svarande företagen tillförlitligare än uppgifterna avseende 1965, främst beroende på att de ligger närmare i tiden för enkätens besvarande. För det andra är det partiella bortfallet mindre för de uppgifter som avser 1970 än för de som avser 1965. (Med partiellt bortfall avses att företagen icke har lämnat svar på viss eller vissa frågor.) För det tredje lades den svenska officiella industristatistiken om 1968, vilket i hög grad reducerar möjligheterna att relatera Q_{U_i} till Q_i och att erhålla data för samtliga oberoende variabler.

respektive USA-ägda företags svenska dotterföretag i relation till totalt saluvärde i svensk industri, varvid fördelningen av företag på region baseras på uppgifter i utredningens primärmaterial.

Materialet har analyserats på femsiffrig branschnivå enligt SNI. Det utlands-ägda företaget har därvid tilldelats den bransch till vilken majoriteten av dess produktion är hänförlig.⁹

För exportfallet definieras den beroende variabeln

$$EXP = \frac{I_{MNF_i}}{I_{TOT_i} + Q_i},$$

där I_{MNF_i} anger svensk import som härrör från utländska multinationella företag, I_{TOT_i} total svensk import och Q_i total svensk produktion; i är ett branschindex.¹⁰

Utländska multinationella företag kan exportera till Sverige på tre sätt: via egna försäljningsföretag i Sverige, via egna producerande företag i Sverige, som uppträder som återförsäljare för de utländska multinationella företagen, eller på annat sätt, t ex via agent.

Utifrån utredningens primärmaterial kan uppgifter erhållas endast över exporten via de två förstnämnda kanalerna. Troligen behöver detta dock icke ge upphov till problem, eftersom den tredje kanalen sannolikt har mindre betydelse.

Skälet härtill är att i både export- och produktionsfallet antas multinationella företags konkurrensfördelar i stor utsträckning vara baserade på företagsspecifika kunskaper. Även den personal som handhar försäljningen av företagets produkter behöver speciell kunskap om dessa.

Sådan specialkunskap anses ofta kunna utnyttjas mest effektivt när försäljningspersonalen återfinns i ett dotterföretag och kontinuerligt kan erhålla utbildning avseende företagets produkter.¹¹ En agent representerar oftast flera företag och måste därför fördela både sina utbildningsinsatser och försäljningsansträngningar mellan dessa. De multinationella företagen kommer därför att

⁹ Det numeriska värdet av Y_{TOT} anges för varje bransch i appendix C, tabell C:7. Däremot kan av sekretessskäl övriga beroende variablers värden icke anges, eftersom dessa relativt lätt direkt går att hänföra till enskilda företag.

¹⁰ Import och export redovisas i svensk officiell statistik fördelad på varugrupper men ej på industribranscher. Vi har därför med hjälp av en speciell nyckel, *SNI-katalogen* (arbets-tabeller från SCB) klassificerat import och export på branscher. Detta har i vissa fall varit svårt, varför uppgifterna för vissa branscher kan vara mindre tillförlitliga. Tyvärr är det dock den enda framkomliga vägen.

¹¹ "Having its own sales and service unit in the market, the firm can more easily ensure that it gets the kind of market information it really needs, and that the customers get the product information that they need. This is important, particularly in the case of technology intensive products with their special information requirements." (Carlson [1974].) Se även Hörnell & Vahlne [1973], vilka i en empirisk studie visat att det finns ett positivt samband mellan produktlinjens teknologityngd och företagens benägenhet att välja egna försäljningsföretag som exportkanal.

föredra att sälja genom egna dotterföretag, såvida icke försäljningen är helt marginell.

Det är således icke troligt att ett utelämnande av exporten via agenter kommer att i någon större utsträckning påverka den empiriska analysens resultat. Vi får dock betrakta detta som ett antagande, grundat på argument som vi tyvärr icke kunnat underbygga med statistisk information. Man kan heller icke utesluta möjligheten att det kan finnas många utländska multinationella företag, som vart och ett har en marginell försäljning till Sverige, men vars sammanlagda försäljning kan bli av relativt stor betydelse. För att beakta detta kan man i analysen inkludera all import till Sverige (I_{TOT_i}). Då kommer emellertid även den import att innefattas som enbart baseras på länderspecifika konkurrensfördelar och som har sitt ursprung i icke multinationella företag (jfr 4.6). Det förefaller därför lämpligare att välja det första alternativet, dvs utgå från utländska multinationella företags export till Sverige, även om icke denna skulle täckas in till 100 %.¹² Senare kommer vi dock även att redovisa det fall då all export till Sverige innefattas i den empiriska analysen. Den beroende variabeln ($EXPA$) definieras då på följande sätt:

$$EXPA = \frac{I_{TOT_i}}{I_{TOT_i} + Q_i}$$

5.4.2 Oberoende variabler

Ett flertal empiriska försök har gjorts att mäta den "stock" av kunskap företag förfogar över, speciellt teknisk sådan. Förklaringen till mångfalden av mått är dels svårigheten att exakt definiera vad man menar med kunskap och att finna de mätvärden man behöver, dels att olika problem kräver olika mått. Vi skall här ge några exempel.

Ohlsson ([1973] s 79–85) samt Hörnell & Vahlne ([1973] s 53–58) har arbetat med ett indirekt mått på teknisk kunskap. Såsom ett uttryck för "teknologityngden" i en bransch har det implicita priset, dvs varans värde dividerat med varans kvantitet, beräknats från utrikeshandelsstatistiken. Ohlsson har utnyttjat måttet för att få fram produktionstekniska skillnader mellan varugrupper, medan Hörnell & Vahlne mätt produktens tekniska komplexitet. Gruber & Vernon ([1970] s 233–272) samt Carlson ([1972] s 162–174) har för det senare

¹² Noteras kan här att SCB:s studie av företagens betalningar i samband med utrikeshandeln med varor 1973 (SM N 1974:103) icke kan vara till någon hjälp för att lösa vårt problem. Denna studie innefattar nämligen liksom vår endast svensk import från multinationella företag, såvida det gäller inomkoncerntransaktioner. (Dessa utgjorde enligt SCB 25,9 % av total svensk import 1973. För 1970 kan vi utifrån vår studie notera att denna andel var 27 %.) Slutligen kan noteras att i svensk import även ingår sådan som härrör från svenska multinationella företags dotterföretag i utlandet. Denna är dock mycket liten, 397 milj kr 1970 (Swedenborg [1973]), vilket motsvarar cirka 1 % av Sveriges totala varuimport detta år.

ändamålet använt antalet vetenskapsmän och ingenjörer i procent av den totala arbetsstyrkan. Carlsson & Sundström [1973] har använt ett liknande mått, nämligen teknikernas andel av det totala antalet sysselsatta. Carlson ([1966] s 1–15) har även utnyttjat måttet förvaltningspersonalens andel av den totala arbetarpersonalen. Ett annat mått som har ansetts mäta kunskapsinsats är forskning och utveckling (FoU), vilket t ex Gruber, Mehta & Vernon [1967] har utnyttjat. Hirsch [1967] slutligen har försökt förklara variationen i exportbeteende mellan företag genom att studera produkternas "skill"-intensitet, vilken han mätt med antalet vetenskapsmän, ingenjörer och övrig välutbildad arbetskraft i relation till det totala antalet anställda.

Vi föredrar i denna utredning att mäta *teknisk kunskap* (K) med teknikernas andel av det totala antalet sysselsatta. I teknisk personal innefattas därvid ingenjörer och teknisk förvaltningspersonal, övriga ingenjörer och annan teknisk personal. Vårt teknikerbegrepp, som överensstämmer med det som används i den officiella industristatistiken, omfattar således både produktions- och produktteknisk personal, dvs tekniker verksamma inom produktions-, FoU- och konstruktionsavdelningar. Det är därför ett vidare mått än ett där enbart FoU inkluderas och torde därtill variera mindre över tiden.¹³

Förutom genom insats av teknisk kunskap kan produkter också differentieras enbart genom insats av *marknadsföringskunskap* (K_M). Detta är sannolikt ofta fallet med konsumentvaror, där reklamen är ett viktigt konkurrensmedel. När det däremot gäller producentvaror har sannolikt den personliga försäljningen en större relativ betydelse. Dessa varor kan oftast väntas vara tekniskt komplicerade och därför kräva direkt kontakt med köparna. Detta innebär att produkter som främst differentieras genom insats av teknisk kunskap samtidigt kräver en betydande insats av marknadsföringskunskap, speciellt i form av personlig försäljning. En insats av personlig försäljning kan naturligtvis även krävas vid försäljning av tekniskt mer komplicerade konsumentkapitalvaror, t ex TV-apparater.

Vi mäter därför insatsen av marknadsföringskunskap med kostnaderna för reklam och personlig försäljning i relation till omsättningen.¹⁴ Uppgifter härom har erhållits från det material som insamlats av Rundfelt [1973], till vilken vi också hänvisar för en exakt definition av begreppen reklam och personlig försäljning. Den officiella industristatistiken redovisar antalet personer verksamma med försäljning, men därutöver finns inga andra uppgifter än Rundfelts, som kan utnyttjas för att mäta marknadsföringsinsatsen. Industristatistikens uppgifter innefattar enbart den marknadsföringsinsats som sker genom personlig försäljning. Personal sysselsatt med försäljning genom kundbesök innefattas i försäljningspersonalen endast om den är knuten till produktionsanläggningen

¹³ Någon officiell redovisning av FoU-insatsen i svensk industri fördelad på femsiffrig branschnivå finns ej heller att tillgå. Noteras kan att kostnaden för FoU till helt övervägande del utgörs av lönekostnader för tekniker.

¹⁴ Vanligen mäts insatsen av marknadsföringskunskap i produktionsprocessen enbart med reklam i relation till omsättning. Se t ex Dunning ([1973] s 317 f) och Caves [1974b].

eller verksam vid fristående kundkontor, och personal vid fristående försäljningskontor redovisas ej. Koncentrerar ett industriföretag sin försäljning till ett fristående försäljningsbolag, inkluderas således inte dettas personal i industristatistiken. Eftersom denna organisationsform tycks vara relativt vanlig, ger industristatistiken icke ett för våra syften rättvisande mått på marknadsföringsinsatsen.

Tillgång till *kapital (C)* kan väntas ge fördel, speciellt när produktionen är kapitalintensiv. Kapital kan mätas på flera sätt, t ex med bokfört värde eller brandförsäkringsvärde – som en proxy för återanskaffningsvärde – av totala tillgångar eller materiella anläggningstillgångar, med förbrukningen av elektrisk energi, med effekten av installerade maskiner för omedelbar drift eller med ett vidare energimått.¹⁵ Eftersom vår användning av kapitalmått begränsas av att ett sådant skall kunna erhållas från offentlig statistik och där vara redovisat på en femsiffrig branschnivå, beaktas här enbart de tre senare.¹⁶

Hästkraftmättet mäter effekten hos motorer (maskiner) använda för fabriksdrift och inkluderar således ej kapital investerat i byggnader. Ett ytterligare problem med detta mått är att det icke tillfredsställande mäter kapitalinsatsen då verksamheten omfattar uppvärmningsprocesser. Detta gör däremot elenergimåttet, vilket även kan utvidgas genom att övrig energiinsats omräknas till MWh. Vi mäter därför kapitalintensitet med den totala energiinsatsen (MWh) per sysselsatt. Beräkningen sker på basis av den officiella industristatistiken.

Benägenheten i olika branscher att *avsätta produktionen på utländska marknader (T)* påverkar analysen i detta och nästa kapitel på åtminstone två sätt. För det första är den andel av produktionen som exporteras ett uttryck för hur ”säljbara” produkterna är på utländska marknader. Eftersom utlandsägda företag har en fördel i tillgång till utländska marknader bör de nå relativt höga produktionsandelar i branscher där exportintensiteten är relativt hög. För det andra kan utländska företag bedriva produktionen i stor skala, eftersom de har tillgång till en relativt stor totalmarknad. Ju mer skalintensiv produktionen är, desto bättre förutsättningar bör därför utlandsägda företag ha att nå konkurrensfördelar framför inhemska företag. Produktionen kan dock vara skalintensiv utan att den avsätts på utländska marknader. Vidare behöver icke skalekonomin i produktionen vara framträdande för att utländska företag skall nå fördelar i marknadstillgång, eftersom skalekonomin även kan finnas i andra avseenden, t ex i utnyttjandet av marknadsföringskunskap. Exportens andel av produktionen påverkas icke av detta. Exportintensiteten mäter dock snarare ett lands komparativa fördelar än den grad, i vilken produktionen behöver avsättas på utländska marknader i syfte att nå skalekonomifördelar i produktionen.

Det är därför olämpligt att mäta benägenheten att exportera med exportin-

¹⁵ Ytterligare ett kapitalmått kan man erhålla genom att beräkna den reala kapitalinkomsten som skillnaden mellan förädlingsvärde och lönesumma samt förutsätta att kapitalräntan är konstant över tiden. Se Åberg [1969].

¹⁶ Offentliga uppgifter finns i Sverige över bokfört värde och brandförsäkringsvärde av totala tillgångar och materiella anläggningstillgångar, men dessa redovisas i huvudsak fördelade på en tresiffrig branschnivå (se t ex SOS, Företagen 1970).

tensiteten om vi vill undvika svåra tolkningsproblem. Då inte heller ett mått på produktionsstorlek är tillfredsställande kommer vi att avstå från att införa förklaringsfaktorn T i den empiriska analysen. Vi återkommer dock i kapitel 7 till denna faktors betydelse.

Exportintensitetsmättet för branschen skall vi dock behålla, men då för att mäta Sveriges *komparativa fördelar* (E) i skilda branscher.¹⁷ Detta mått är naturligtvis känsligt för skillnader i branschernas varurörlighet, vilket dock även gäller tänkbara alternativa mått, t ex nettoexportkvoten (skillnaden mellan export och import i relation till summan av export och import).¹⁸ Härtill kommer att E -variabeln icke får någon avgörande betydelse i vår empiriska analys, såvitt ett utfall erhålls i överensstämmelse med vår hypotes (s 73). Först då avvikelser erhålls här blir E -variabeln av större betydelse (jfr s 74).

Förekomsten av *stora företag* (ST) har vi mätt med produktionen per anläggning, vilken hämtas från industristatistiken. Produktionen per företag skulle ha varit ett bättre mått, eftersom flera anläggningar kan tillhöra samma företag, men uppgifter härom saknas i den officiella statistiken.

Två mått på *koncentrationsgrad* (KO), som traditionellt utnyttjas, är fyra- och åtta-företagskoncentrationen, varmed avses de fyra respektive åtta största företagens andel av produktionen.¹⁹ Vi har använt fyra-företagsmättet men har även prövat åtta-företagsmättet. Resultaten överensstämmer nästan helt. Uppgifter över företagskoncentrationen har erhållits dels från SPK (1971), dels från en pågående utredning vid IUI (Du Rietz). I den senare kommer de uppgifter över koncentrationsgraden att presenteras, som vi utnyttjat.

Flera problem möter när man vill mäta *marknadstillväxten* (MT). Vi har utgått från att vad som produceras skall säljas och har därför använt produktionstillväxten som proxyvariabel för marknadstillväxten. (Jfr Dalton & Rhoades [1974].) Uppgifter om produktionens tillväxt har inte kunnat erhållas på femsiffrig branschnivå, varför analysen utförts på tresiffrig nivå. Valet av undersökningsperiod är alltid problematiskt när man mäter tillväxt, eftersom utgångs- och slutår bör tillhöra samma fas i konjunkturcykeln. Vi har därför valt två perioder, 1961–71 och 1962–72.

För att beakta att *svenska multinationella företag* (D_A) bedriver produktion i vissa branscher används en dummy-variabel. Denna antar värdet 1 när dessa företag finns representerade med produktion och värdet 0 när så icke är fallet. Tyvärr saknas uppgifter på femsiffrig branschnivå över de svenska multinationella företagens produktionsandel. Däremot har vi haft tillgång till sysselsätt-

¹⁷ Angående underlaget för att bilda E se s 74, not 6.

¹⁸ Det är därför sannolikt ingen tillfällighet att Ohlsson ([1976] s 41) utifrån en studie av verkstadsindustrins 39 delbranscher kan konstatera att nettoexportkvotens variation mellan branscherna överensstämmer relativt väl med exportkvotens.

¹⁹ Se t ex Utton [1970], där problem vid mätning av koncentrationsgrad diskuteras utförligt. Observera att koncentrationsgraden relateras till produktionen och icke till marknaden, där importkonkurrens kan förekomma.

ningsuppgifter, vilka givit underlag för att tilldela dummy-variabeln ett värde i skilda branscher.²⁰

²⁰ De källor som i detta sammanhang utnyttjats är dels företagens årsredovisningar, dels utgångsmaterialet för industridelen av 1970 års långtidsutredning, vilket finns vid IUI, samt primärmaterial till Swedenborg [1973]. Följande koncerner har definierats som multinationella 1970: Facit, AGA, Alfa-Laval, ASEA, STAB, Astra, Atlas-Copco, Bahco, CTC-Corona, ESAB, Electrolux, LM Ericsson, Pharmacia, Husqvarna, SKF, Bofors, Volvo, Scania-Vabis, Svenska Fläktfabriken, Sandvik och KemaNord. Dessa svarar för uppskattningsvis 90 % av verksamheten i svenska företag som är multinationella. Eftersom dessa företag är starkt koncentrerade till vissa branscher i svensk industri, har endast dummy-variabeln i ett mindre antal branscher tilldelats värdet 1. Dessa är: Industri för oxygen- och andra industrigaser (SNI 35113), läkemedelsindustri (35220), övrig kemisk industri (35290), övrig gummivaruindustri (35590), industri för andra varubearbetningsmaskiner (38249), annan kontorsmaskinindustri (38259), industri för hushållsapparater (38291), annan maskinindustri (38299), industri för elmotorer etc (38310), teleproduktindustri (38320), industri för elektriska hushållsapparater (38330), elektrisk tråd- och kabelindustri (38391) samt bilindustri (38431).

Empirisk analys av utländska multinationella företags konkurrensfördelar

6.1 Inledning

I detta kapitel testas de modeller som presenterades i kapitel 5. Huvudhypotesen är att de utländska multinationella företagen har företagsspecifika konkurrensfördelar framför inhemska företag. Detta visar sig indirekt genom att de har stora produktionsandelar i branscher där teknisk kunskap, marknadsföringskunskap och kapital kombineras (samspelar) på ett visst sätt. Enligt vår tolkning gäller detta företrädesvis marknader (branscher), där produkterna är differentierade och där produktionen är vertikalt integrerad. Förekomsten av inhemska multinationella företag försvårar i bägge fallen för utländska multinationella företag att nå sådana fördelar. I avsnitt 6.2 prövas den modell där denna hypotes specificeras. Modellen prövas även med beaktande av de utlandsägda företagens länderursprung, vilket inte förväntas ge upphov till några skillnader i fördelsuppsättning. En skillnad i fördelsuppsättning förväntas däremot mellan från utlandet majoritets- och minoritetsägda företag. I avsnitt 6.5 prövas hypotesen att marknadsbilden (koncentrationsgrad etc) icke ger något självständigt bidrag till förklaringen av de utländska multinationella företagens produktionsandel, och i avsnitt 6.6 prövas hypotesen att de utländska multinationella företagens konkurrensfördelar är desamma vid export till Sverige som vid produktion här. Prövningen avser således hypoteser som formulerades i kapitel 4, avsnitten 4.2–4.4.

6.2 Konkurrensfördelar vid produktion i Sverige

I tabell 6.1 presenteras resultaten av vår analys av industriföretag i Sverige i vilka utländska företag 1970 innehade ett majoritetsintresse. Vi väntar oss ett positivt samband mellan utländska företags produktionsandel och insatsen av teknisk kunskap och marknadsföringskunskap (K_T och K_M) å ena sidan samt teknisk kunskap och kapital (K_T och C) å den andra. Vi uppfattar enligt vårt resonemang (avsnitt 4.7, hypoteserna A och B) detta som synonymt med den grad i vilken produkterna är differentierade respektive den grad i vilken produktionen är vertikalt integrerad. Däremot förväntas ett negativt samband mellan samma

Tabell 6:1 *Regressionsestimater för utländska dotterföretags konkurrensfördelar framför inhemska företag*

Regression nr	1	2	3
Beroende variabel	Y_{MAJ}	Y_{MAJ}	Y_{MAJ}
Konstant	-7,1	-2,1	-3,1
<i>Regressionskoefficient för</i>			
K_T	0,804*** (13,81)		
K_M	2,575*** (26,56)	1,42*** (4,63)	2,448*** (37,05)
C	0,007*** (5,44)		
D_A	-8,053*** (4,67)	-7,04*** (4,08)	-5,314*** (4,37)
$K_T C$		0,001*** (15,31)	
$K_T K_M$		0,146*** (14,30)	
$K_T C E$			0,001*** (128,80)
$K_T K_M E$			0,002*** (17,00)
R ²	0,34	0,39	0,66
F	15,71	19,24	57,69

Beteckningar

Y_{MAJ} = Utlandsägda dotterföretags andel av totalt saluvärde i branschen.

K_T = Andelen tekniker av det totala antalet sysselsatta i branschen.

K_M = Kostnaderna för reklam och personlig försäljning i procent av omsättningen i branschen.

C = Total energiinsats per sysselsatt i branschen.

D_A = Dummyvariabel för förekomsten av svenska multinationella företag i branschen.

E = Exportens andel av produktionen i branschen.

$K_T C$ etc = samspelsfaktor = produkten av de ingående variabelernas värden.

Anm: Beräkningarna har gjorts på data för 1970 från 126 branscher på femställig SNI-nivå. Inom parentes anges regressionskoefficienternas F-värde.

Signifikans på 10, 5 resp 1 % nivå utmärks med *, ** resp ***.

produktionsandelar och förekomsten av svenska multinationella företag. Den beroende variabeln, dvs utlandsägda företags produktionsandel, förutsätts här i enlighet med resonemanget i kapitel 5 mäta hur konkurrenskraftiga dessa företag är gentemot inhemska företag. De variabler som utnyttjas vid analysen förklaras i tabellen. Alla använda variabler sammanfattas i variabelförteckningen s 13.

Den första regressionen prövar hypotesen i sin enklaste form, dvs utan samspelseffekter. Prövningen visar ett signifikant positivt samband mellan utlandsägda dotterföretags produktionsandel och intensiteten i utnyttjandet av såväl teknisk kunskap (K_T) som marknadsföringskunskap (K_M). Av appendix C, tabell C:8, där de stegvisa regressionsresultaten redovisas, framgår vidare att de två kunskapsfaktorerna tycks ha en relativt kapitalfaktor betydande roll vid förklaringen av hur de utlandsägda företagens produktionsandelar varierar över

branscher. Liknande resultat har tidigare erhållits av t ex Horst [1972a och b], Caves [1974b], Buckley & Dunning [1974] samt Gruber, Mehta & Vernon [1967]. Denna överensstämmelse i resultat mellan undersökningar vars underlagsmaterial avser skilda tidpunkter antyder att våra resultat icke råkar bero av det undersökningsår vi valt.

Av den första regressionen i tabell 6:1 framgår vidare att konkurrensfördelen, förutom på tillgång till kunskap, även kan baseras på tillgång till kapital. Resultaten ger också anledning utgå från att svenska multinationella företag kan utgöra en motvikt till utländska multinationella företag, eftersom ett signifikant negativt samband föreligger mellan den beroende variabeln och förklaringsfaktorn D_A . Vi återkommer till denna fråga i kapitel 7.

I regression nr 2 försöker vi mer exakt definiera när produkterna är differentierade respektive när produktionen är vertikalt integrerad genom att införa samspelsvariabler i analysen. Den första samspelsfaktorn, K_7C , mäter produktionens kunskaps- och kapitalintensitet. Den kan tolkas så att tillgång till teknisk kunskap ger upphov till en företagsspecifik konkurrensfördel, som förstärks av tillgång till kapital. Alternativt kan antas att kunskapen visserligen icke är företagsspecifik, men att den i kombination med tillgång till kapital kan ge upphov till en konkurrensfördel. Vår analys diskriminerar icke mellan dessa två tolkningar. Den andra samspelsfaktorn, K_7K_M , mäter samspelet mellan teknisk kunskap och marknadsföringskunskap. Eftersom produkter kan differentieras även genom insats av enbart marknadsföringskunskap (s 79) innefattas även förklaringsfaktorn K_M separat i analysen. Resultatet tyder på att utländska företag kan nå en konkurrensfördel när produkterna är differentierade eller produktionen är vertikalt integrerad. Resultatet antyder alltså (se även appendix C, tabell C:9, där de stegvisa regressionsresultaten anges) att de utländska multinationella företagens konkurrensfördel främst baseras på en förmåga att differentiera produkter. R^2 är något högre i den andra regressionen än i den första. Detta ger ett svagt stöd för att en modell med samspelseffekter är att föredra framför en där förklaringsfaktorerna enbart ger upphov till separata effekter.

I den tredje regressionen införs villkoret att värdlandet, dvs Sverige, skall ha komparativa fördelar (E) i en bransch för att utländska företag skall bli benägna att utnyttja sina företagsspecifika konkurrensfördelar genom produktion i landet. Här försöker vi således simultant beakta de två villkor som gäller för att utländska företag skall producera i Sverige. Regressionskoefficienternas värden förblir klart signifikanta, och regressionens förklaringsvärde (R^2) ökar markant. Detta senare kan bero på att en viss produktion kan kräva mer kvalificerade arbetare än en annan, även om de båda kräver lika stort utnyttjande av teknisk kunskap. Vilken produktionsfaktor som har en avgörande betydelse när det gäller att konstituera Sveriges komparativa fördelar undersöks i kapitlen 8 och 9. De resultat som ovan erhållits tyder dock på att det varken kan vara tekniker eller marknadsförare, eftersom vi då icke borde ha fått så stor skillnad i förklaringsvärde mellan regressionerna (2) och (3).

6.3 Inverkan av företagets länderursprung

Vår huvudhypotes är att existensen av utlandskontrollerade dotterföretag i ett land bygger på att multinationella företag har specifika komparativa fördelar gentemot inhemska företag i det främmande landet. Av detta följer att de utländska multinationella företagens fördelsuppsättning bör vara oberoende av deras länderursprung.

För att pröva denna hypotes har vi delat upp de utlandsägda dotterföretagen på två grupper med ursprung i Västeuropa respektive i USA. I båda fallen förväntas således att de multinationella företagen skall nå konkurrensfördelar som är baserade på kunskap och kapital, om Sverige har komparativa fördelar i den produktion som bedrivs i respektive bransch. Ett problem vid testningen av denna hypotes är att företagets utlandsproduktion kan vara motiverad i första hand av varutransfereringskostnader. Eftersom vi mäter förekomsten av svenska länderkomparativa fördelar med exportintensiteten, kommer vi då att få ett negativt samband, beroende på att varurörligheten och därmed sannolikt exportintensiteten är låg. För att kontrollera detta problem prövas hypotesen både med och utan förklaringsvariabeln exportintensitet.

Resultaten i tabell 6:2 visar att såväl västeuropeiska som nordamerikanska företag kan förväntas ha konkurrensfördelar framför inhemska företag genom tillgång till både kapital och teknisk kunskap i kombination, och till kunskap som utnyttjas när produkter differentieras. De nordamerikanska företagen tycks dock till skillnad från de västeuropeiska främst nå sina konkurrensfördelar i branscher med hög exportintensitet. Detta tyder på att USA-företagen i hög grad utnyttjar sina företagsspecifika konkurrensfördelar genom produktion i Sverige när de kan tillgodogöra sig Sveriges komparativa fördelar. De västeuropeiska företagen tycks mindre utnyttja Sveriges komparativa fördelar, vilket kan tyda på att deras investeringar i större utsträckning är motiverade av varutransfereringskostnader.¹ Regressionens förklaringsvärde är högre för de nordamerikanska än för de västeuropeiska företagen. En trolig förklaring till denna skillnad är enligt vad vi nyss sagt, att vi icke introducerat en variabel som mäter varornas internationella rörlighet i skilda branscher. Hade detta kunnat göras hade troligen regressionen för de västeuropeiska företagens konkurrensfördelar givit ett högre R²-värde.²

Slutsatsen är således att det inte tycks finnas några principiella skillnader mellan nordamerikanska och västeuropeiska multinationella företags fördelsuppsättning, även om skillnader kan finnas i motiven för att dessa två företagstyper producerar i Sverige. Vår tolkning blir då att ursprungsländernas komparativa fördelar icke är utslagsgivande för vilka konkurrensfördelar de multinationella företagen kan nå.

¹ Vi återkommer till detta problem i kapitel 9.

² I appendix C, tabell C:10 redovisas de resultat som erhålls när exportintensiteten icke införs i regressionsprövningen, dvs när jämförelsesituationen har "likställts" såtillvida att vi varken har innefattat ett villkor om Sveriges komparativa fördelar eller varornas internationella rörlighet.

Tabell 6:2 *Regressionsestimater med hänsynstagande till företagens länderursprung*

Regression nr	4	5
Beroende variabel	Y_{US}	Y_{EU}
Konstant	-2,1	-2,4
Regressionskoefficient för		
K_M	1,005** (2,20)	1,498*** (8,34)
D_A	-4,100*** (3,36)	-5,617*** (4,66)
Y_{EU}	-0,165*** (4,55)	
Y_{US}		-0,226*** (4,55)
K_{TC}	-0,000 (0,15)	0,000 (1,58)
K_{TK_M}	0,060** (2,07)	0,212*** (20,74)
K_{TCE}	0,001*** (115,40)	0,001*** (3,40)
$K_{TK_M E}$	0,001*** (5,09)	0,002*** (14,30)
R ²	0,70	0,41
F	33,47	10,02

Beteckningar

Y_{US} = USA-ägda dotterföretags andel av totalt saluvärde.

Y_{EU} = Andelen för dotterföretag, ägda i Västeuropa, av totalt saluvärde i branschen.

För övriga beteckningar se tabell 6:1.

Anm: Se tabell 6:1.

Eftersom multinationella företag kan utnyttja sin företagspecifika konkurrensfördel antingen genom produktion i ett främmande land eller genom export dit föreligger det en uppenbar likhet mellan vår slutsats och den som Gruber, Mehta & Vernon ([1967] s 26) når när de noterar att USA:s, Storbritanniens och Västtysklands exportprofiler i hög grad liknar varandra: "Does this mean that all our prior indications of the causes of US export strength were misleading? Not at all. It means rather that the United Kingdom and Germany, also being at the top of the advanced countrylist with relatively high incomes and a relatively heavy stress on industrial innovation and product development, derive their export strength from roughly the same characteristics as those that govern U.S. export performance."

Överensstämmelsen i resultatet mellan våra och andras undersökningar (jfr även 6.2) ger således underlag för slutsatsen att multinationella företag oavsett ursprungs- eller värdland når sina konkurrensfördelar i branscher där produktionen är kunskapsintensiv. Dessa branscher är främst sådana där inombranschspecialisering kan nås genom produktdifferentiering, dvs branscher där företagspecifika konkurrensfördelar kan nås och företagen vid utlandsproduk-

tion kan kompensera sig för kostnadsnackdelar mot inhemska företag. Av detta följer att utländska direkta investeringar oavsett ursprungs- och värdland koncentreras till samma branscher, vilket också tidigare framgått av våra data (se avsnitt 3.3.2).

Våra resultat innebär inte att vi visat att de multinationella företagens konkurrensfördelar är företagsspecifika. Vårt test är endast indirekt. Vi har prövat en mycket sannolik slutsats av teorin att de utlandsinvesteringar företagens konkurrensfördelar är företagsspecifika. Våra resultat har visat att utländska multinationella företag har sina högsta produktionsandelar i branscher där företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås. Möjligheten att nå sådana fördelar kan förklara att icke enbart inhemska utan även utländska företag svarar för svensk industriproduktion.

6.4 Inverkan av det utländska ägandets omfattning

Det finns flera skäl (s 56) för att multinationella företag föredrar majoritetsägande av företag i utlandet när förutsättningarna att utnyttja företagsspecifika konkurrensfördelar är goda, medan de i andra fall kan nöja sig med minoritetsägande. Produktionsandelarna för majoritets- respektive minoritetsägda utländska företag bör därför uppvisa olika samband med möjligheten att nå företagsspecifika fördelar i olika branscher. För att pröva denna hypotes har vi gjort två regressionsprövningar som presenteras i tabell 6:3. I regression nr 6 studeras den produktion som bedrivs i från utlandet minoritetsägda företag i Sverige, dvs sådana där utländska företag äger 25 à 50 % av aktiekapitalet, medan regression nr 7 innefattar produktionen i såväl minoritets- som majoritetsägda företag.

En jämförelse av regression nr 6 och regression nr 3 i tabell 6:1, vilken enbart avser majoritetsägda företag, visar att den enda likhet som finns i resultaten är ett positivt utslag för insatsen av marknadsföringskunskap. I övrigt föreligger i alla avseenden skillnader i fördelsuppsättningen mellan majoritets- och minoritetsägda företag. Detta ger också utslag när de totala utländska direkta investeringarna analyseras, såsom framgår vid en jämförelse av regressionerna 7 och 3.

Resultatet ger ingen anledning förkasta hypotesen att möjligheterna att nå företagsspecifika konkurrensfördelar styr utländska företags val mellan majoritets- och minoritetsägande. Majoritetsägande föredras när en fördel framför inhemska företag kan nås genom samtidig tillgång till kapital och teknisk kunskap eller till teknisk kunskap och marknadsföringskunskap, dvs när produktionen kan väntas vara vertikalt integrerad respektive utgöras av differentierade produkter. I annat fall blir de utländska företagen mer benägna att välja minoritetsägande. Denna slutsats får också ett klart stöd i Stopfords & Haberichs [1976] empiriska analyser av vad som bestämmer företagens val mellan majoritets- och minoritetsinvesteringar i utlandet (se även Stopford & Wells [1972] s 107).

Det utländska minoritetsägandet i Sverige har i hög grad uppkommit i

Tabell 6:3 Regressionsestimater med hänsynstagande till det utländska ägandets omfattning

Regression nr	6	7
Beroende variabel	Y_{MIN}	Y_{TOT}
Konstant	-1,51	-6,3
Regressionskoefficient för		
K_M	1,359*** (8,16)	4,185*** (46,27)
D_A	-0,869 (0,08)	-5,415* (1,93)
K_TCE	0,001 (0,01)	0,001*** (56,74)
K_TK_ME	-0,001** (2,50)	0,001** (2,57)
R ²	0,06	0,52
F	2,63	25,92

Beteckningar

Y_{MIN} = Produktionsandelen för från utlandet minoritetsägda företag.

Y_{TOT} = Den totala produktionsandelen för från utlandet minoritets- och majoritetsägda företag.

För övriga beteckningar se tabell 6:1.

Anm: Se tabell 6:1.

samband med licensförsäljning (se s 41 f). *Licensalternativet* skulle enligt våra regressionsresultat främst väljas när produktionen är föga differentierad eller när den samtidiga insatsen av teknisk kunskap och kapital inte är stor. Detta är förenligt med hypotesen att när kunskapen ger underlag för mer markanta och långvariga konkurrensfördelar föredrar företagen att själva utnyttja sin kunskap framför att låta andra företag utnyttja den på licensbasis. Här är dock viktigt att uppmärksamma dels att vår analys inte innefattar de fall då licensförsäljning skett utan att vara förenad med en direkt investering, dels att vi inte heller har haft möjlighet att beakta alla de övriga faktorer som kan tänkas påverka företagets benägenhet att välja licensalternativet. Ytterligare forskning måste således till, innan någon säkrare slutsats kan presenteras. Speciellt problematiskt i detta sammanhang är den typ av licensförsäljning som förekommer inom läkemedelsindustrin (jfr s 55, not 7). En intressant fråga är i vilken utsträckning en liknande licensförsäljning kan ske inom tex verkstadsindustrin, där en betydande del av de utländska direkta investeringarna återfinns. Vårt statistiska material ger tyvärr inte några möjligheter att studera detta.

6.5 Inverkan av marknadens struktur

Av skäl som tidigare anförts (kap 4.3) bör vi vänta oss att utländska multinationella företag i relativt stor omfattning uppträder i branscher där marknadskoncentrationen är relativt hög. Utifrån regression nr 8 i tabell 6:4 kan också

Tabell 6:4 *Regressionsestimater med hänsynstagande till marknadskoncentrationen*

Regression nr	8	9	10	11
Beroende variabel	Y_{MAJ}	KO	KO	Y_{MAJ}
Konstant	-7,54	48,28	56,43	-1,36
Regressionskoefficient för				
KO	0,217*** (16,62)			-0,007 (0,024)
D_A	-3,34 (1,96)			-5,935*** (6,03)
K_T	1,808*** (30,21)			
K_M		1,982*** (6,02)	1,833** (2,76)	
C		0,015*** (9,86)		
$K_T C$			0,001*** (17,16)	
$K_T K_M$			0,145*** (4,87)	
$KO K_M$				0,029*** (49,63)
$KO K_T C E$				0,001*** (142,24)
$KO K_T K_M E$				0,001*** (15,11)
R ²	0,12	0,34	0,25	0,70
F	8,31	21,02	13,66	54,90

Beteckningar

KO = Branschens fyra största företags andel av produktionen.

För övriga beteckningar se tabell 6:1.

Anm: Se tabell 6:1.

konstateras att så är fallet. Liknande resultat har nåtts i andra undersökningar av skilda slag, t ex av Vernon [1972], Hymer [1972], Steuer et al [1973] samt Buckley & Dunning [1974], men däremot icke av Rosenbluth [1970].

Eftersom de utländska multinationella företagens produktionsandel mäter deras konkurrensstyrka mot inhemska företag, tyder ovanstående på att dessa företag har relativt goda möjligheter att bedriva produktion i branscher där nyetableringshindren är relativt höga. Eftersom det ofta är krav på stora resursinsatser som utgör dessa etableringshinder och eftersom multinationella företag att döma av den tidigare analysen kan förväntas ha en relativt god resurstillgång, är det en rimlig slutsats att sambandet mellan utländska företags produktionsandel och koncentrationsgraden är en funktion av deras konkurrensfördelar. Låt oss studera detta litet närmare.

Av regressionerna 9 och 10 framgår att det finns ett klart positivt samband mellan koncentrationsgraden och de faktorer som vi tidigare utnyttjat för att definiera multinationella företags konkurrensfördelar. Detta visar att det finns

ett samband mellan nyetableringshindrens höjd och tex kunskapsintensiteten.

Av regression nr 11 framgår att koncentrationsgradens betydelse vid förklaringen av de utländska företagens produktionsandelar helt går via dess samspel med de i tabell 6:1 studerade fördelsfaktorerna. Koncentrationsgraden ger icke något självständigt signifikant bidrag. Förklaringsvärdet (R^2) är endast obetydligt större i regression nr 11 än i regression nr 3. Detta är att vänta eftersom variationen i de utlandsägda företagens produktionsandelar primärt förklaras av variationen i fördelsfaktorerna och eftersom koncentrationsgraden alltid kan väntas vara hög när dessa faktorer antar stora värden, beroende på att nyetableringshindren då är höga. Koncentrationsgraden har således icke alls samma diskriminerande roll som Sveriges komparativa fördelar (E) visade sig ha i regression nr 3, och den kan icke ensam förklara förekomsten av multinationella företag.

Företagsstorlekens roll i en förklaring av förekomsten av multinationella företag kan analyseras på ett analogt sätt. Utifrån regression nr 12 i tabell 6:5 kan först konstateras att det finns ett signifikant positivt samband mellan utländska

Tabell 6:5 *Regressionsestimater med hänsynstagande till företagsstorleken*

Regression nr	12	13	14	15
Beroende variabel	Y_{MAJ}	ST	ST	Y_{MAJ}
Konstant	-4,96	8,28	8,90	2,62
Regressionskoefficient för				
ST	0,001*** (13,28)			-0,001*** (3,11)
D_A	-2,13 (0,28)			-7,097*** (8,59)
K_T		0,129*** (53,49)		
K_M		-0,035 (0,68)	-0,102** (2,70)	
C		0,001*** (11,95)		
$K_T C$			0,001*** (34,74)	-0,000 (0,05)
$K_T K_M$			0,014*** (16,94)	0,137*** (23,89)
$ST K_M$				0,001*** (4,88)
$ST K_T C E$				0,001*** (114,88)
$ST K_T K_M E$				0,001*** (3,86)
R^2	0,10	0,38	0,33	0,74
F	6,64	25,27	19,94	41,29

Beteckningar

ST = Genomsnittlig produktion per anläggning.

För övriga beteckningar se tabell 6:1.

Anm: Se tabell 6:1.

multinationella företags produktionsandel och företagsstorleken. Regressionerna nr 13 och 14 visar vidare ett signifikant positivt samband mellan företagsstorleken och de tidigare specificerade fördelsfaktorerna. Detta gäller dock icke insatsen av marknadsföringskunskap (K_M), vilket tyder på att denna kan vara relativt stor även när företagen genomsnittligt är relativt små. Härefter studeras i regression nr 15 sambandet mellan utländska multinationella företags produktionsandelar och företagsstorleken förutsatt att möjligheterna att nå företagsspecifika konkurrensfördelar är goda.

De slutsatser som nås om företagsstorlekens betydelse i en förklaring till förekomsten av multinationella företag är i princip desamma som när det gäller koncentrationsgrad. Detta kunde också väntas eftersom koncentrationsgrad och företagsstorlek normalt är positivt korrelerade.³ Sambandet mellan de utlandsägda företagens produktionsandelar och företagens genomsnittsstorlek är hänförligt till det samband som finns mellan företagsstorleken och fördelsfaktorerna. Att företagen är stora i vissa branscher kan icke ensamt förklara att de är multinationella, eftersom multinationella företag icke återfinns i alla sådana branscher utan endast i dem där företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås. Företagsstorleken ger således liksom koncentrationsgraden inte någon alternativ förklaring till att företag är multinationella.

Resultaten i tabell 6:5 tyder slutligen på att multinationella företag kan uppträda i branscher där företagen icke är speciellt stora, om produkterna kan differentieras ($K_T K_M$). Här får dock en reservation göras, eftersom vårt mått på företagsstorlek (s 81) icke beaktar att ett företag kan bedriva sin produktion i flera anläggningar.

I appendix C, tabell C:11 har vi försökt att samtidigt beakta såväl möjligheterna att nå företagsspecifika konkurrensfördelar som koncentrationsgrad och före-

Tabell 6:6 *Regressionsestimater med hänsynstagande till marknadstillväxten*

Regression nr	16	17
Beroende variabel	Y_{MAJ}	Y_{MAJ}
Konstant	2,97	2,99
Regressionskoefficient för		
MT_{61-71}	0,077** (5,33)	
MT_{62-72}		0,082** (5,07)
R ²	0,18	0,17

Beteckningar

MT = Produktionens årliga tillväxttakt. Index anger mellan vilka år tillväxttaket har beräknats.

För övriga beteckningar se tabell 6:1.

Anm: Beräkningarna har gjorts över 27 branscher på treställig SNI-nivå. Se för anmärkning till tabell 6:1.

³ Den enkla korrelationskoefficienten för detta samband är 0,41.

tagsstorlek. Av tabellen framgår att regressionens förklaringsvärde R^2 endast är marginellt högre än i regression nr 15. Detta kan sannolikt förklaras av det samband som finns mellan företagsstorlek och koncentrationsgrad.

Enligt vad som tidigare sagts (se avsnitt 4.3) bör det slutligen också föreligga ett positivt samband mellan förekomsten av multinationella företag och marknadstillväxten i skilda branscher, därför att multinationella företag återfinns i branscher där företagsspecifika fördelar kan genereras och detta sker lättare på snabbt växande marknader. Av tabell 6:6 framgår också att så kan vara fallet. Liknande resultat har tidigare nåtts av t ex Buckley & Dunning [1974] samt Krause [1968].

6.6 Konkurrensfördelar vid export till Sverige

Utländska multinationella företag kan förväntas nå konkurrensfördelar framför inhemska företag oavsett om de producerar i det främmande landet eller exporterar dit (se avsnitt 4.5). Inriktningen av deras konkurrensfördelar bör därför vara densamma i båda fallen. Fördelsuppsättningen i produktionsfallet har analyserats i avsnitt 6.2 och i detta avsnitt behandlas fördelsuppsättningen i exportfallet. En jämförelse av fördelsuppsättningen i dessa två fall ger därefter underlag för att bedöma rimligheten i ovanstående hypotes.

Metodikerna i detta avsnitt överensstämmer i princip med den i avsnitt 6.2, dock gör vi nu några förenklingar. Vi prövar enbart kunskapsfaktorernas roll, och vidare beaktas icke förekomsten av eventuella samspelseffekter. Vi kan därför förvänta att regressionens förklaringsvärde (R^2) blir lägre i exportfallet än i produktionsfallet. Detta beror speciellt på att vi här icke specificerar något villkor om Sveriges komparativa fördelar. För att standardisera jämförelsen, inte minst datamässigt, analyseras i detta avsnitt inte enbart fördelsuppsättningen i exportfallet utan även motsvarande uppsättning i produktionsfallet under ovan nämnda förenklingar.

Vår hypotes är således att det i export- såväl som i produktionsfallet skall föreligga ett positivt samband mellan den variabel som mäter de utländska multinationella företagens konkurrensstyrka, dvs de förras marknadsandel, och intensiteten i utnyttjandet av teknisk kunskap och marknadsföringskunskap i produktionsprocessen. Vidare skall det föreligga ett negativt samband mellan dessa företags marknadsandel och förekomsten av svenska multinationella företag.

I tabell 6:7 presenteras resultatet av regressionsprövningarna. Regression nr 18 visar, analogt med regression nr 1 i tabell 6:1 fallet när utländska multinationella företag producerar i Sverige och regression nr 19 fallet när de exporterar hit. I båda fallen erhålls för flertalet förklaringsfaktorer klart signifikanta resultat. Detta är således förenligt med vår hypotes, att utländska multinationella företag kan nå kunskapsbaserade konkurrensfördelar oavsett om de producerar här eller exporterar hit. Förekomsten av svenska multinationella företag kan i båda fallen

Tabell 6:7 *Regressionsestimater för utländska dotterföretags konkurrensfördelar vid produktion respektive export*

Regression nr	18	19	20	21	22
Beroende variabel	<i>PROD</i>	<i>EXP</i>	<i>PEXP</i>	<i>EXPA</i>	<i>EXPA./EXP</i>
Konstant	-0,04	-0,05	-0,09	0,20	0,23
Regressionskoefficient för					
K_T	0,005*** (5,50)	0,007*** (11,78)	0,011*** (14,40)	0,006** (3,52)	-0,001 (0,05)
K_M	0,022*** (24,09)	0,026*** (31,34)	0,047*** (47,42)	0,012 (2,04)	-0,14** (3,30)
D_A	-0,068*** (4,10)	-0,029 (0,70)	-0,096** (3,45)	-0,067 (1,48)	
R ²	0,25	0,34	0,42	0,09	0,03
F	13,31	20,78	28,52	3,03	2,05

Beteckningar

PROD = Utlandsägda dotterföretags produktion i relation till summan av totalt saluvärde i branschen och total svensk import av branschens produkter.

EXP = Svensk import från utländska multinationella dotterföretag via dessas dotterföretag i Sverige i relation till summan av totalt saluvärde i branschen och total svensk import av branschens produkter.

PEXP = *PROD* + *EXP*.

EXPA = Total svensk import av branschens produkter i relation till summan av totalt saluvärde i branschen och total svensk import av branschens produkter.

För övriga beteckningar se tabell 6:1.

Anm: Se tabell 6:1.

begränsa de utländska multinationella företagens inflytande, men regressionskoefficienten är icke signifikant i exportfallet.

I regression nr 20 studeras sambandet mellan enskilda förklaringsfaktorer och utländska multinationella företags sammanlagda marknadsandelar för produktion och export. Som man kunde vänta erhåller vi här en bättre anpassning – ett högre förklaringsvärde (R²) – än i de två tidigare regressionerna.

Regression nr 21 visar det resultat som erhålls när den beroende variabeln är all export till Sverige, dvs samtliga utländska företags marknadsandelar. Här erhålls ett mycket lågt förklaringsvärde (R² = 0,09), och endast koefficienten för teknisk kunskap (K_T) är signifikant.

I regression nr 22 studeras huruvida våra oberoende variabler kan förklara utländska icke multinationella företags marknadsandel. Sambandet mellan den beroende variabeln och kunskapsvariablerna är negativt, och det är statistiskt signifikant för marknadsföringskunskapen. Regressionens förklaringsvärde är mycket lågt och regressionen som helhet är insignifikant. En jämförelse av regressionerna nr 19 och 22 antyder att en betydande del av all export till Sverige av kunskapsintensiva produkter har sitt ursprung i multinationella företag.

Våra resultat är således förenliga med slutsatsen, att utländska multinationella

företag kan nå en kunskapsbaserad konkurrensfördel framför inhemska företag i Sverige såväl när de exporterar hit som när de producerar här. Denna slutsats överensstämmer med den som Horst [1972a] nådde vid en empirisk analys av USA-företagens konkurrensfördelar i Kanada.⁴ Denna uppenbara likhet i konkurrensfördelens inriktning i produktions- och exportfallen har även påvisats eller påtalats av andra, t ex Gruber, Mehta & Vernon [1967], Hufbauer & Adler [1968] samt Reddaway [1968].

Att utländska multinationella företag kan nå företagsspecifika konkurrensfördelar framför inhemska företag vid produktion i Sverige kan således icke förklara att de producerar i landet, eftersom sådana fördelar även kan nås vid export till Sverige. Följaktligen måste det finnas andra faktorer som bestämmer att utländska multinationella företag blir benägna att producera här i stället för att exportera hit. Dessa, som delvis redan har aktualiserats i detta kapitel i samband med att ett villkor om Sveriges komparativa fördelar infördes i analysen, diskuteras och analyseras utförligt i kapitlen 8 och 9. Innan dess skall vi dock i kapitel 7 komplettera analysen i detta kapitel.

⁴ Även om Horsts och vår analys i princip överensstämmer ur metodisk synvinkel föreligger dock vissa skillnader. Horst innefattar i sin analys all export från USA till Kanada och således icke enbart den som har sitt ursprung i multinationella företag. Han arbetar med enbart en förklaringsfaktor, nämligen teknisk kunskap. Det finns vidare anledning anta att han i "subsidiary sales" icke enbart innefattar de utlandsägda dotterföretagens produktion, utan även värdet av återförsålda varor. De senare ingår dock även i USA:s export till Kanada. De principiella slutsatser som kan nås vid en jämförelse av Horsts och vår analys påverkas dock icke av dessa skillnader.

Kompletterande analys av de utländska multinationella företagens konkurrensfördelar

7.1 Inledning

I detta kapitel kompletteras i ett par avseenden den tidigare analysen av de utländska multinationella företagens konkurrensfördelar. I avsnitt 7.2 studeras relationen mellan dessa fördelar och resursöverföringen från de utländska multinationella företagen till deras dotterföretag i Sverige, och därefter återkommer vi till hypotesen att utlandsägda dotterföretag kan nå en konkurrensfördel genom relativt god tillgång till utländska marknader. I avsnitt 7.3 studeras specialiseringen i Sverige mellan utländska och svenska multinationella företag, medan vi i avsnitt 7.4 diskuterar vad som kan förklara denna specialisering.

7.2 Resursöverföringen från moderbolagen

Enligt det teoretiska resonemanget i kapitel 4 kan utländska multinationella företag nå en lägre kostnad än inhemska företag för kunskap och kapital. Detta måste innebära att utlandsägda dotterföretag i betydande utsträckning hämtar sitt kapital och sin kunskap just från moderföretagen.

I det följande studeras i vilken utsträckning utlandsägda dotterföretag verkligen hämtar resurser från moderföretagen. Det empiriska materialet hämtas från vår enkät (se appendix A).

7.2.1 Kapital

Av de tre typer av finansiellt kapital som redovisas på debetsidan av ett företags balansräkning är främst det långfristiga lånekapitalet av intresse i föreliggande sammanhang.¹

Flödet mellan moder- och dotterföretag av kortfristigt lånekapital bestäms i hög grad av varuflödet. Eftersom de utlandsägda dotterföretagen i stor utsträckning återförsäljer varor tillverkade i koncernföretag i utlandet, kommer också deras kortfristiga skulder (varuskulder) att i stor utsträckning vara hänförliga till koncernföretag (jfr kapitel 2). Det egna kapitalet måste definitions-

¹ Med långfristigt lånekapital avses kapital med en löptid på mer än ett år.

mässigt till största delen hänförs till det utländska moderföretaget, eftersom vi här enbart studerar dotterföretag. I kapitel 2 konstateras också att lokala intressenter i Sverige har ett mycket litet ägarintresse i utlandsägda dotterföretag.

Det finns inte något som säger att långfristigt lånekapital måste ha sitt ursprung i moderföretaget, såvida icke moderföretaget kan förse dotterföretaget med kapital till en relativt låg kostnad. Låt oss därför studera hur dotterföretagens långa skulder fördelas mellan lokala kreditgivare, besläktade företag i utlandet och andra utländska kreditgivare. Ett argument för att, förutom det långfristiga lånekapitalet, även innefatta det egna kapitalet i analysen, är att det föreligger substitutionsmöjligheter mellan dessa kapitaltyper. En sådan analys har också gjorts men visade sig icke förändra slutsatserna, varför vi här koncentrerar oss på det långfristiga lånekapitalet.

1970 hade de utlandsägda dotterföretagen långfristiga skulder till moderföretagen på 1 810 milj kr, till övriga utländska kreditgivare på 24 milj kr och till den svenska kapitalmarknaden på 1 460 milj kr. Det långfristiga lånekapital som icke hämtats från moderföretagen hade alltså i det närmaste helt hämtats från världsländet. Den långfristiga upplåningen hade mellan 1965 och 1970 något mer än fördubblats samtidigt som moderföretagens andel därav minskat från 64 till 55 %.

I tabell 7:1 redovisas branschvis hur stor del av dotterföretagens totala långfristiga skulder som har sitt ursprung i moderföretagen. Enligt kapitel 6 når utländska multinationella företag en konkurrensfördel när insatsen av såväl kapital som teknisk kunskap i produktionsprocessen är stor. I svensk industri är detta fallet främst i två branscher, kemikalieindustri samt petroleum- och kolproduktindustri. Tabellen visar att utlandsägda dotterföretag inom dessa branscher i mycket hög grad hämtar sitt långa kapital från moderföretagen. Detsamma gäller inom livsmedelsindustrin. Även om den samtidiga insatsen av kapital och teknisk kunskap i livsmedelsindustrin som helhet icke är speciellt stor är den det i margarinindustrin, som är den del av livsmedelsindustrin där utlandsägda företag bedriver produktion.

Utlandsägda dotterföretag inom kemikalie-, petroleum- och kolproduktindustrin samt livsmedelsindustrin svarade 1970 för 88 % av det långa kapital som utlandsägda dotterföretag erhöll från sina moderföretag.²

Att utlandsägda dotterföretag i relativt hög grad hämtar sitt långfristiga lånekapital från moderföretagen tyder på att deras kapitalkostnad då blir lägre än när de vänder sig till andra kreditgivare. Även inhemska företag kan naturligtvis

² 1965 var andelen 60 %. Ökningen får tillskrivas de nyetableringar som ägde rum mellan 1965 och 1970, främst inom kemikalieindustrin. Den relativt höga andelen för maskinindustrin 1965 förorsakades av att ett stort utlandsägt dotterföretag gjorde en större investering i en ny fabrik och därvid lånade långt kapital från moderföretaget. Denna typ av tillfälliga kapitaltillskott kan ha sin förklaring i rådande kreditläge i Sverige. Branschens andel hade 1970 sjunkit till en nivå i paritet med den inom verkstadsindustrin i övrigt.

Tabell 7:1 *Moderföretagets andel av utländska dotterföretags långfristiga lånekapital och kostnad för kunskap*
Procent

SNI-kod	Bransch	Långfristigt lånekapital		Kostnad för kunskap		Kostnad för kunskap som erhållits externt	
		1965	1970	1965	1970	1965	1970
311– 312	Livsmedelsindustri	87	65	4	3	30	74
321– 324	Textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri	4	1	18	36	83	90
331– 332	Trävaruindustri	25	0	0	0	0	0
341	Massa-, pappers- och pappers- varuindustri	14	1	0	70	0	74
342	Grafisk industri	0	0	61	63	76	70
351	Kemikalie-, gödselmedels- och plastindustri	60	93	0	78	0	97
352	Annan kemisk industri	3	14	91	90	100	99
353– 354	Petroleum- och kolprodukt- industri	90	75	89	89	92	98
355	Gummivaruindustri	0	0	93	82	100	96
361– 369	Jord- och stenvaru- industri	0	0	0	0	100	100
371– 372	Järn-, stål- och metall- verk	0	0	32	31	94	88
381	Metallvaruindustri	29	14	6	28	75	91
382	Maskinindustri	65	24	37	40	100	97
383	Elektroindustri	26	28	33	31	91	94
385	Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	0	4	0	0	0	0
	Övrig industri ^a	0	0	100	90	100	95
3	Total industri	64	55	71	63	97	97

^a Inkl plastvaruindustri (SNI 356).

låna kapital utanför Sverige, men de är då hänvisade till den internationella kapitalmarknaden, vilken utlandsägda dotterföretag, som framgått, knappast alls utnyttjar. 1970 utgjorde samtliga svenska företags långa skulder till utlandet 9 % av deras totala långa skulder.³ Motsvarande andel för utlandsägda dotterföretag var enligt tabell 7:1 55 %. Exkluderas dotterföretag inom petroleum- och kolproduktindustrin blir siffran 33 %. En pågående utredning vid IUI tyder på att även de svenska företagens upplåning domineras av stora företag, troligen av multinationella företag (Lindörn[kommande]). Av en total upplåning i utlandet 1972 på 7,3 miljarder kr svarade företag med mer än 1 000 anställda för 93 %.

Analysen i detta kapitel ger således liksom den i kapitel 6 stöd för slutsatsen att

³ SM N 1974:15 och SOS, Företagen 1970.

utländska multinationella företag kan nå en konkurrensfördel när produktionsprocessen utmärks av en samtidig stor insats av kapital och teknisk kunskap. Detta är främst fallet inom petroleum- och kemikalieindustrin, där produktionen är i hög grad vertikalt integrerad och där det är väsentligt att även ha god tillgång till råvaror, vilka som bekant i betydande utsträckning kontrolleras av multinationella företag. Det finns därför anledning utgå från att det samband vi noterade i kapitel 6 mellan de utländska multinationella företagens produktionsandel och den samtidiga insatsen av teknisk kunskap och kapital är ett uttryck för att dessa företag kan nå konkurrensfördelar i vertikalt integrerad produktion (jfr s 85). Det är i sådana branscher som utlandsägda dotterföretag får relativt stora kapitaltillskott från moderföretagen. Dessa tillskott är jämförelsevis små i övriga branscher och tycks enligt kapitel 2 begränsas till tillskott till dotterföretagens egna kapital, medan övrigt långt kapital erhålls från den lokala kapitalmarknaden eller genom internfinansiering.

7.2.2 Kunskap

Man kan registrera kunskapsflödet genom att utgå från de kostnader som dotterföretagen registrerar för den kunskap de eventuellt erhåller från besläktade företag i utlandet. Förutsättningen för att använda kostnadsdata är naturligtvis att dotterföretaget betalar för den kunskap som erhålls. Moderföretaget kan dock avstå från att debitera dotterföretaget för den kunskap detta mottar och i stället erhålla ersättning i form av t ex större vinstutdelning. Den öppet redovisade kostnaden för transfererad kunskap är således icke en helt tillförlitlig mätare på värdet av överförd kunskap. Några andra mätvärden finns dock ej.

I tabell 7:1 redovisas hur stor del av de utlandsägda dotterföretagens totala kostnad för kunskap som avser kunskap som erhållits från besläktade företag i utlandet. Med kostnad för kunskap avses här kostnad för forskning och utveckling samt för licenser, patent och "know-how". Totalkostnaden uppgick enligt vår enkät till 188 milj kr 1965 och 384 milj kr 1970, varav 123 respektive 213 milj kr avsåg patent, licenser och "know-how". I totalkostnaden innefattas såväl ersättning till utomstående för erhållen kunskap som kostnaden för den kunskap som genererats inom företagen.

Av tabell 7:1 framgår att ersättningen till moderföretagen i ett flertal branscher svarar för en mycket stor del av dotterföretagens totala kostnader för kunskap. Totalt utgjorde kostnaden för kunskap erhållen från utlandet 1965 71 % och 1970 63 % av dotterföretagens totala kostnad för kunskap samma år. Detta är betydande siffror, som kan jämföras med att av de totala kostnaderna för FoU, licenser, patent och "know-how" i svensk industri 1971 endast 5 % avsåg kostnad för kunskap som erhållits från utlandet (SM U 1973:19).

För att ett dotterföretag skall kunna utnyttja den kunskap som det erhåller från moderföretaget kan ofta krävas FoU-insatser i dotterföretaget för att anpassa kunskapen till svenska förhållanden. I tabellen redovisas därför även moderföretagens andel av dotterföretagens kostnad för enbart kunskap som förvärvats

utifrån. Den totala kostnaden för sådan kunskap var 138 milj kr 1965 och 249 milj kr 1970. Moderföretagen svarade i nästan samtliga branscher för cirka 70–100 % av den kunskap som dotterföretagen erhållit från externa källor. Totalt var denna andel båda åren så hög som 97 %. Av samtliga svenska företags kostnad för licenser, patent och ”know-how” avsåg däremot 1971 endast 19 % kostnad för kunskap som erhållits från utlandet (SM U 1973:19).

Det sagda visar med reservation för materialets kvalitet att utländska multinationella företag i stor utsträckning transfererar *kunskap* till sina dotterföretag i Sverige. Även andra uppgifter från vår enkät stöder detta. 1970 hade t ex cirka 15 % av de kvalificerade teknikerna i utlandsägda dotterföretag i Sverige under längre eller kortare tid utbildats i koncernföretag i utlandet. Samma år hade i genomsnitt en kvalificerad tjänsteman i varje utlandsägt dotterföretag i Sverige sitt ursprung i utländska koncernföretag.⁴

Att kunskap således överförs till dotterföretagen visar att de utländska multinationella företagen systematiskt vidareutnyttjar sin kunskap på ett internationellt plan genom att även applicera den i sina utländska dotterföretag. I detta sammanhang kan också nämnas att så mycket som 95 % av all produktion i utlandsägda dotterföretag i Sverige hade sin motsvarighet i besläktade företag i utlandet. Denna likhet i produktionsinriktningen tyder på att samma (grund)kunskap kan utnyttjas i flera koncernenheter.⁵ Denna konkurrens fördel är dock i hög grad en funktion av att ett företag redan är multinationellt. Det är möjligt att företag som redan har dotterföretag i flera länder har ett annat slags konkurrens fördel framför inhemska företag än företag som för första gången etablerar produktion i utlandet. I det senare fallet kanske fördelen baseras på en unik tillgång till viss kunskap men i det förra på en relativt låg kostnad för kunskap per producerad enhet.

En relativt låg kostnad för kunskap per producerad enhet kan dock icke på lång sikt vara tillräcklig för att ge en konkurrens fördel framför andra företag, eftersom kunskap kan bli obsolet. Så snart ett annat företag tar fram ny kunskap, har det föga betydelse om kostnaden per producerad enhet för den obsoleta kunskapen är relativt låg. Ett vidmakthållande av dotterföretagens specifika konkurrens fördelar kräver att det multinationella företaget kontinuerligt förnyar den kunskap som över tiden ger underlag för konkurrens fördelarna.

⁴ Denne person var dock ytterst sällan det utlandsägda dotterföretagets verkställande direktör. Denne var svensk i cirka 90 % av dotterföretagen.

⁵ Denna likhet i produktionsinriktning visar också att sådana konglomeratinvesteringar är mycket ovanliga. Företag investerar ytterst sällan i ett främmande land utan att de tidigare bedriver samma verksamhet i hemlandet. ITT (Sampson [1973]) brukar anföras som exempel på ett multinationellt företag som är ett konglomerat. Rättare är nog att säga att det är ett stort företag med skilda divisioner, där respektive division genomför utlandsinvesteringar. Med denna tolkning kan ITT snarare sägas vara ett konglomerat av multinationella företag. För en vidare diskussion av konglomeratföretag se Berg [1969], Fishbein [1970] och Leontiades [1971].

7.3 Tillgången till utländska marknader

Utländska multinationella företag kan nå en relativt låg kostnad per producerad enhet i ett dotterföretag genom att låta detta försörja marknader i flera länder. Dotterföretaget kan därvid få stöd av systerföretag när det gäller marknadsföring och distribution. Detta kan förstärka, men icke på lång sikt ersätta, en konkurrensfördel baserad på tillgång till specifik kunskap (se avsnitt 4.2.4).

I kapitel 2 påtalades att utlandsägda dotterföretag i Sverige i betydande utsträckning återförsäljer varor som tillverkats i utländska systerföretag. Redan detta tyder på att det kan föreligga en produktionsfördelning inom de multinationella företagen. Även uppgifter om exporten från de utlandsägda dotterföretagen kan tyda på detta. En specialbearbetning av statistiska centralbyråns skattekät (jfr SM N 1974:103) visar att nästan 60 % av deras export 1973 gick till besläktade företag i utlandet. Detta indikerar att utlandsägda dotterföretag i Sverige kan ha ett försörjningsansvar för marknader i flera länder än Sverige och att de då kan få marknadsförings- och distributionshjälp från sina utländska systerföretag. Generellt, men framför allt i skäprouducentvarubranscher, har utlandsägda dotterföretag, såsom visas i kapitel 2, en avsevärt högre exportintensitet än inhemska företag. De har vidare inom nästan varje bransch en större produktion per anläggning än inhemska företag. Detta kan indikera att de genom en relativt god tillgång till utländska marknader kan utnyttja stordriftsfördelar i produktionen.

7.4 Förhållandet mellan utländska och svenska multinationella företag

Enligt kapitel 4 kan svenska multinationella företag likaväl som utländska förväntas ha företagsspecifika konkurrensfördelar. Förekomsten av svenska multinationella företag i en bransch antas begränsa utländska multinationella företags inflytande. I kapitel 6 kunde vi också konstatera ett uppenbart negativt samband mellan utländska multinationella företags produktionsandel och förekomsten av inhemska multinationella företag. Enligt vår hypotes innebär detta att det föreligger en produktionsspecialisering i Sverige mellan dessa två företagskategorier. Detta studeras närmare i detta avsnitt. De ekonometriska analyser som presenteras är något enklare än de i kapitel 6, bl a bortser vi från vissa samspelseffekter.

I tabell 7:2 prövas först en regression där den beroende variabeln (D_A) är en dummy-variabel som antar värdet 1 för de branscher där svenska multinationella företag återfinns och värdet 0 i övriga fall. Vi kan notera ett positivt samband mellan förekomst av svenska multinationella företag och de variabler som mäter insats i produktionsprocessen av teknisk kunskap och marknadsföringskunskap, dvs $K_T K_M E$ och K_M .

Tabell 7:2 *Regressionsestimater för svenska multinationella företags konkurrensfördelar framför övriga företag*

Regression nr	23	24	25
Beroende variabel	D_A	D_A	D_A
Konstant	0,06	-0,15	0,11
Regressionskoefficient för			
K_M	0,022* (2,03)		
Y_{MAJ}	-0,006*** (3,94)	-0,003** (2,27)	-0,002 (0,70)
KO		0,004*** (11,18)	
ST			0,001*** (4,74)
K_7K_ME	0,001*** (4,43)		
K_7CE	0,000 (1,69)		
R ²	0,08	0,06	0,05
F	2,21	4,38	2,20

Beteckningar

Se tabellerna 6:1, 6:4 och 6:5.

Anm: Se tabell 6:1.

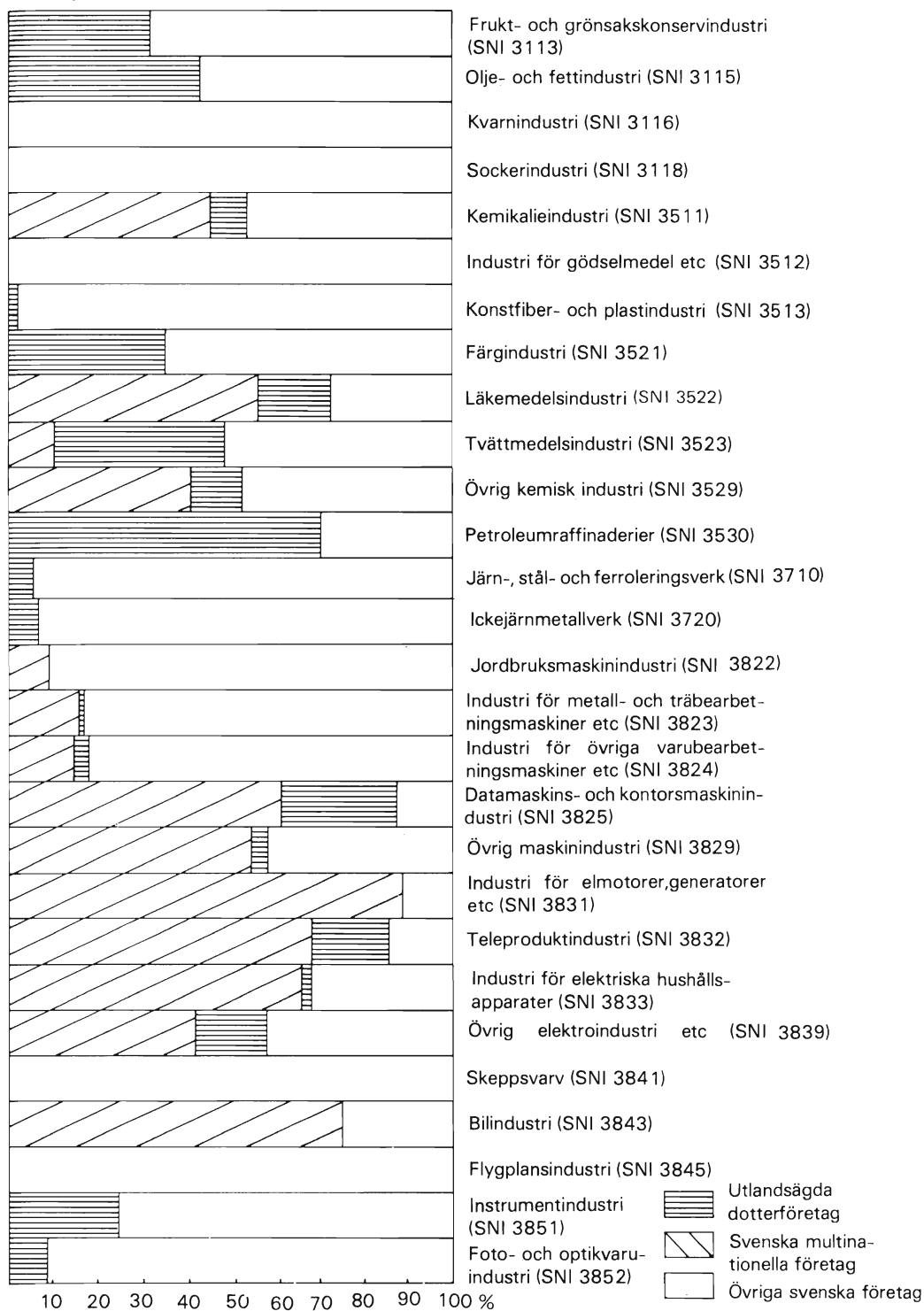
Resultatet är förenligt med hypotesen att de svenska multinationella företagens konkurrensfördel baseras på sådan kunskap som behövs för att differentiera produkter. Regressionskoefficienten för samspelsfaktorn K_7C är däremot inte signifikant. Detta kan tyda på att svenska multinationella företag icke i någon större utsträckning når konkurrensfördelar i branscher där produktionen är vertikalt integrerad. Utifrån tabellen kan vidare konstateras att svenska multinationella företag likaväl som utländska uppträder i branscher där koncentrationsgraden är hög och där företagen i genomsnitt är stora.

Låt oss härnäst närmare studera hur svenska och utländska multinationella företag fördelas på branscher i svensk industri. I figur 7:1 visas hur stor del av sysselsättningen som utlandsägda dotterföretag, svenska multinationella företag respektive övriga företag svarar för i de branscher i svensk industri där insatsen av teknisk kunskap är högre än genomsnittet.⁶ Endast dessa branscher innefattas

⁶ Samma statistiska material utnyttjas i figuren som i kapitel 5. Uppgifter över sysselsättning i svenska multinationella företag har erhållits på fyrsiffrig, men tyvärr icke femsiffrig, branschnivå. De företag som klassificerats som svenska multinationella företag kan i Sverige producera även inom andra branscher än de som innefattas i figuren. Vad vi är intresserade av är dock den produktion i Sverige som har sin motsvarighet i svenskägda dotterföretag i utlandet. Eftersom det är denna produktion som ger företagen deras status av multinationella företag, är det också denna som intresserar oss här. Ett exempel kan vara KemaNord-koncernen. I figuren innefattas endast den verksamhet som bedrivs inom dotterföretagen Barnängen och Nitro-Nobel, eftersom det är dessa som i princip svarar för all KemaNords utlandsproduktion (1970).

Figur 7:1. Olika företagskategoriers andelar av den svenska sysselsättningen i ett urval branscher

Figuren visar andelarna år 1970 i de branscher på fyrställig SNI-nivå som samma år hade en större än genomsnittlig insats i produktionsprocessen av teknisk kunskap.



i analysen, eftersom både utländska och svenska multinationella företag baserar sin konkurrensfördel på tillgång till teknisk kunskap. I övriga branscher finns varken utländska eller svenska multinationella företag representerade i nämnvärd utsträckning annat än inom enstaka branschsegment, där insatsen av teknisk kunskap är större än branschens genomsnitt.

Figuren visar en klar specialisering mellan svenska och utländska multinationella företag. De förra har sina största sysselsättningsandelar inom kemikalieindustri, läkemedelsindustri, övrig kemisk industri, övrig maskinindustri, industri för elmotorer, generatorer samt elapparater för maskiner, industri för elektriska hushållsapparater, inom övrig elektroindustri samt inom bilindustri. Utländska multinationella företag har däremot sina största sysselsättningsandelar inom frukt- och grönsakskonservindustri, olje- och fettindustri, färgindustri, tvättmedels- och toalettmiddelsindustri, petroleumraffinaderi, teleproduktindustri samt inom instrumentindustri.

Även inom branscher där både svenska och utländska multinationella företag producerar har en specialisering skett. Inom t ex teleproduktindustrin tillverkar Philips TV- och stereoapparater, viss militärteknisk marinutrustning etc, medan LM främst producerar telefonstationsutrustningar. Inom övrig kemisk industri producerar utlandsägda företag främst tryckfärger, medan svenska multinationella företag framställer tändstickor och sprängämnen.

Det är mycket sällsynt att ett utländskt företag producerar i Sverige i direkt konkurrens med svenska multinationella företag. Vi känner endast till ett fåtal. Belgiska L'Air Liquide är konkurrent till AGA och har ett tillverkande företag i Sverige, vilket dock har ett geografiskt mycket snävt marknadsområde, och Electrolux konkurrent, det västtyska AEG, äger Osbypannan.

Även om förekomsten av svenska multinationella företag kan ha hindrat utländska multinationella företags produktion i Sverige i de branscher där företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås, utestänger det naturligtvis inte de utländska företagen från den svenska marknaden. Flera utländska multinationella företag, som konkurrerar med svenska multinationella företag, har etablerat försäljningsföretag i Sverige även om dessa i flertalet fall har marginella marknadsandelar i landet.

Utländska multinationella företag som producerar i Sverige konkurrerar således huvudsakligen med inhemska icke multinationella företag. Dessa är i flera fall av betydande storlek eller tillhör stora koncerner. Ett framträdande exempel är att Unilever och Nestlé konkurrerar med Kooperativa Förbundet vad gäller framställning av både förädlade livsmedel och kemisk-tekniska produkter, som t ex shampo och tandkräm. Även om KF icke kan karakteriseras som ett multinationellt företag är det mycket stort och har tillgång till betydande resurser.⁷

⁷ Intressant att notera är att KF i vissa fall tillämpar en "multinationell företagsstrategi" i sitt produktionssamarbete med andra konsumentkooperativa företag i Norden. T ex har en specialisering skett mellan gemensamt ägda företag när det gäller chokladproduktion och framställning av vissa hygienprodukter. Detta kan vara ett sätt att möta utländska multinationella företag på de senares egna villkor.

Samtidigt är det viktigt att notera att utlandsägda företag i Sverige på flera områden, t ex tillverkning av ferrolegeringar, bensinpumpar, dränkbara pumpar och vissa militärtekniska produkter, är de enda producenterna i landet.

Utlandsägda dotterföretag återfinns alltså dels inom branscher där framställningen av differentierade produkter är framträdande, dels inom sådana där produktionen baseras på en betydande samtidig insats av teknisk kunskap, kapital och utländska råvaror. Svenska multinationella företag återfinns till helt övervägande del inom branscher där framställningen av differentierade produkter är framträdande.

Svenska multinationella företag återfinns även i mycket begränsad utsträckning inom branscher som utnyttjar inhemska råvaror. Produktionsinriktningen i deras dotterföretag i utlandet skiljer sig dock från den i Sverige. Produktionen är mer förädlad i utlandet än i de svenska koncernenheterna, och dotterföretagen i utlandet tillhör ofta icke den bransch till vilken moderföretaget hänförs. Sandvik är ett exempel där de utländska dotterföretagen tillhör verkstadsindustrin medan moderbolaget (ännu) räknas till järn- och stålindustrin. Den ökade förädlingen gör det sannolikt möjligt att differentiera de relativt homogena produkterna järn och stål, så att företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås.

Både svenska och utländska multinationella företag baserar således i hög grad sina konkurrensfördelar på tillgång till sådan kunskap som behövs för att produkter skall kunna differentieras. Vissa skillnader kan dock noteras. De utländska multinationella företagen inriktar sig till stor del på konsumentvaror medan svenska multinationella företag nästan helt tillverkar producentvaror. Även utländska multinationella företag bedriver producentvaruproduktion, men den är inriktad på smala sektorer av denna varutyp.

Ovan har framgått att svenska och utländska multinationella företag har inriktat sig på skilda produktområden. Vad kan då förklara denna specialisering? Eftersom fördelen enligt kapitel 6 är företags- och icke länderspecifik, kan specialiseringen inte förklaras av skilda länders produktionsfaktorbestämda komparativa fördelar. I alla industriländer kan företag bli multinationella, om de kan nå en monopolistisk konkurrensfördel.

Institutionella faktorer och efterfrågans inriktning i skilda länder kan ha en betydelsefull roll för att förklara specialiseringen. Särskilt vill vi, liksom Burenstam Linder [1961], betona efterfrågans betydelse. Den naturliga utgångspunkten är att företag producerar vad som efterfrågas. Ju mer två länders efterfrågeinriktning skiljer sig åt, desto större är sannolikheten för att respektive lands multinationella företag specialiserar sig på skilda produktområden och genererar en företagsspecifik kompetens som kan utnyttjas antingen vid export till andra länder eller vid produktion där.

Efterfrågans inriktning i Sverige har sin historiska bakgrund i landets tillgång på skog, malm och elektrisk energi. Utvinningen och förädlingen av dessa gav upphov till en efterfrågan på maskiner av skilda slag. På detta sätt erhöles kopplingen till andra branscher, kanske främst verkstadsindustrin. En relativt hög levnadsstandard gav senare en bas för en tidig lansering av vissa mer

avancerade konsumentvaror. Efterfrågans inriktning i Sverige kan alltså ha bidragit till att svenska företag relativt tidigt kunde arbeta upp ett företagsspecifikt kunnande inom vissa produktområden. Naturligtvis kunde samma efterfrågan uppträda även inom andra länder och det är icke förvånande att multinationella företag från olika länder ibland uppträder inom samma produktområden. De kommer att konkurrera med varandra internationellt genom att lansera differentierade produkter. Eftersom de alla haft möjlighet att utveckla ett företagsspecifikt kunnande, kommer de att få speciella svårigheter att gå in på varandras hemmamarknader. Konkurrensen mellan företagen kommer därför främst att ske på marknader där det icke finns inhemska multinationella företag inom det aktuella produktområdet. Att Sverige sannolikt har ett förhållandevis stort antal egna multinationella företag kan därför utgöra en bidragande orsak till att utländska multinationella företag svarar för en internationellt sett liten andel av produktionen (sysselsättningen) i svensk industri (se avsnitt 2.4.3).

En modell för utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige

8.1 Inledning

De föregående kapitlen har behandlat denna utrednings första delproblem – frågan varför utländska multinationella företag svarar för en del av industriproduktionen i Sverige. Resultaten tyder på att utländska multinationella företag har en främst kunskapsbaserad konkurrensfördel framför inhemska företag och att detta gäller oberoende av om de producerar i eller exporterar till Sverige. Vi skall nu ta upp det andra delproblemet – frågan varför de föredrar att utnyttja sin konkurrensfördel genom produktion i Sverige framför att göra det genom export hit. I detta kapitel formuleras därför en modell över de faktorer som kan väntas påverka detta val. Bestämningsfaktorerna är sådana som påverkar företagens produktionskostnader och deras kostnader för att överföra varor till Sverige.

8.2 Analysmetod

Ett utländskt företags totala verksamhet i ett land omfattar dels vad företaget exporterar till landet, dels vad företaget producerar i landet i egna dotterföretag. Det problem som skall studeras är hur utländska multinationella företag fördelar sin verksamhet i Sverige mellan produktion och export. Som beroende variabel införs därför ett mått på företagets benägenhet att välja produktionsalternativet. Denna andel förväntas vara en funktion av ovannämnda bestämningsfaktorer.

Produktionskostnadernas betydelse för företagets beslut att producera i skilda länder har vi redan berört i kapitel 6. Låt oss dock här diskutera den något utförligare.

Enligt den traditionella utrikeshandelsteorin bestäms produktionsförutsättningarna i olika länder dels av ländernas relativa faktortillgång, dels av faktorintensiteten i produktionen av olika varor (Ohlin [1933]). För att bedriva en effektiv produktion och därmed nå länderspecifika konkurrensfördelar skall företag i skilda länder specialisera sig på att framställa varor och tjänster som i sin tillverkning kräver en stor insats av de produktionsfaktorer som är relativt rikligt förekommande i dessa länder. Under förutsättning av fullständig växelkursanpassning kommer då ett lands komparativa kostnadsfördel att motsvaras av en

absolut kostnadsfördel för landets företag. Detta innebär att utländska multinationella företag bör bli mer benägna att producera i Sverige än att exportera hit ju mer produktionen medger ett utnyttjande av Sveriges komparativa fördelar.¹

Marknadens storlek i ett potentiellt etableringsland kan ha betydelse för företagets val mellan export och utlandsproduktion. Avgörande är därvid huruvida det är möjligt att uppnå optimal produktionsstorlek vid tillverkning i landet. När det gäller multinationella företag, där dotterföretag i olika länder är produktions- och/eller marknadsföringstekniskt integrerade på global eller länderregional basis, är det dock tveksamt hur meningsfull en diskussion av skalekonomikrav för *en* producerande enhet på *en* marknad i ett land är. Även om landets marknad är för liten för att hela eller merparten av produktionen skall kunna avsättas lokalt, behöver detta icke utgöra något hinder för etablering om produktionsförutsättningarna i övrigt är goda och varorna är lätttrörliga, så länge företaget har en mer eller mindre garanterad avsättning via systerföretag i andra länder. Det senare inträffar som tidigare nämnts när produktionen specialiseras mellan företag inom en och samma internationella koncern så att skalekonomifördelar i produktionen tillvaratas. Den naturliga hypotesen blir därför att marknadens storlek icke generellt kommer att påverka företagets benägenhet att producera i Sverige.

Efterfrågeinriktningen i ett land kan avvika från den i andra länder och därigenom påverka produktionsbetingelserna. Orsaken till avvikelsen kan vara en speciellt hög inkomstnivå eller institutionella förhållanden (jfr kap 7). Vissa produkter kommer kanske därför att efterfrågas tidigare eller i större utsträckning i detta land än i andra. Detta försöker vi beakta genom att i modellen innefatta en *s k* marknadsnärhetsfaktor, vilken senare diskuteras.

Kostnaden för att överföra varor från ett land till ett annat påverkas av ett flertal faktorer, däribland tullar, jordbruksregleringar, importrestriktioner och transportkostnader.

De tullkostnader som kan uppstå vid export elimineras om produktionen förläggs innanför tullmurarna. Det finns därför anledning att i vår modell innefatta tullfaktorn bland varustransferingshindren.

Om utländska multinationella företag enligt vår hypotes föredrar att producera i Sverige när landets produktionsfaktorbestämda komparativa fördelar kan utnyttjas, talar detta mot att tullarna skulle ha någon större betydelse för de etableringar som har skett i Sverige. Ett vanligt motiv för att införa tullskydd är nämligen att man vill skydda sådan tillverkning där landet har relativt hög produktionskostnad i jämförelse med andra länder.

Jordbruksregleringen i Sverige syftar till att jämställa råvarukostnaderna för inhemska producenter och exportörer till Sverige vad gäller ett flertal viktiga

¹ Den *s k* faktorproportionsteorin ger således, till skillnad från traditionell lokaliseringsteori som i allmänhet rör förhållanden inom länder, implikationer för företagets lokalisering mellan länder. Jämför Dunning's [1973] och Vernons [1974] diskussion av lokaliseringsteorins tillämplighet vid en förklaring av företagets direkta investeringar i utlandet.

råvaror, däribland kött, socker och vissa köksväxter. Detta sker genom att svensk import beläggs med införselavgifter. Dessa avgifter kan därför knappast påverka utländska företags benägenhet att producera i Sverige, och jordbruksregleringen inkluderas därför inte i vår modell.

Inte heller medtas kvantitativa importrestriktioner, varibland vi innefattar frivillig importbegränsning, importförbud och dylikt. Dessa restriktioner återfinns nästan helt inom textil- och konfektionsvaruindustrin, där produktionen i utlandsägda företag är helt marginell. De har tillämpats och tillämpas fortfarande i Sverige i huvudsak gentemot u-länder, vilka har en minimal roll som ursprungsland för multinationella företag (jfr avsnitt 2.4.10).

Transportkostnaderna, dvs kostnaderna för den fysiska förflyttningen av en vara, kan förväntas ha störst betydelse för varans totalkostnad när varans värde per vikt- eller volymenhet är litet. Det är därför troligt att deras betydelse är en negativ funktion av produktens förädlingsgrad. Eftersom produktens tekniska komplexitet kan förväntas samvariera med förädlingsgraden, kan detta sägas ha fått empiriskt stöd av Vahlne & Wiedersheim-Pauls [1973] studie av handels hinder där det framgår att transportkostnaderna tycks betyda relativt litet för tekniskt komplicerade varor men relativt mycket för de mindre komplicerade varorna.

Det finns därför anledning förvänta att transportkostnaderna främst har betydelse i verksamheter där förädlingsgraden är relativt låg och där råvarukostnadernas andel av de totala produktionskostnaderna är relativt stor. I tabell 8:1 anges hur råvarukostnadernas respektive förädlingsvärdets andel av salutillverkningsvärdet varierar över branscher.²

För att man skall kunna nämnvärt reducera transportkostnaderna genom att producera i Sverige i stället för att exportera hit måste antingen råvarorna finnas i Sverige eller transportkostnaderna vara högre för förädlade varor än för råvaror.

Utländska multinationella företag som i Sverige bedriver råvaruförädlande produktion hämtar till helt övervägande del råvarorna från utlandet. Detta gäller t ex petroleumraffinaderier, ferrolegeringsverk (erforderliga malmer köps i stor utsträckning från Turkiet och Sovjet) samt crackningsanläggningar, vilkas tillverkning är petroleumbaserad. Framställning av livsmedelsprodukter baseras till viss del på inhemska råvaror men även på importerade sådana. Det senare gäller t ex margarinproduktion. Färg- och tvättmedelsindustrin utnyttjar också i viss utsträckning inhemska råvaror.

Stora delar av den "råvarunära" produktionen i utlandsägda företag baseras således på importerade råvaror. Tillgång till råvaror i Sverige kan därför inte ha haft någon större betydelse för den utländska etablering som skett i Sverige. Här kan också erinras om att 1916 års sk inskränkingslag, såsom framgått av kapitel 2, kraftigt begränsar utländska företags möjlighet att äga eller utvinna inhemska råvarutillgångar. Denna lag har troligen bidragit till att utländska företag i Sverige

² Salutillverkningsvärde innefattar även kostnader för elektrisk ström, bränsle, transporter etc.

Tabell 8:1 *Råvarukostnadernas och förädlingsvärdets andel av saluttillverkningsvärdet i svensk industri 1970*

Procent

SNI-kod	Branschbenämning	Råvarukostnader	Förädlingsvärde
311-			
312	Livsmedelsindustri	67,5	26,4
313	Dryckesvaruindustri	26,8	51,6
314	Tobaksindustri	36,5	57,4
321	Textilindustri	44,3	49,0
322	Beklädnadsindustri utom skoindustri	42,0	48,2
323	Garverier, pälsberednings- och lädervaruindustri	49,3	48,1
324	Skoindustri	42,9	54,1
331	Trävaruindustri utom möbelindustri	49,5	47,0
332	Trämöbelvaruindustri	43,6	52,9
341	Massa-, pappers- och pappersvaruindustri	49,1	44,0
342	Grafisk industri exkl förlag	24,5	70,6
351	Kemikalie-, gödselmedels- och plastindustri	46,2	44,5
352	Annan kemisk industri	33,1	57,4
353	Petroleumraffinaderier	73,9	24,5
354	Smörjmedels-, asfalt- och kolproduktindustri	55,9	34,6
355	Gummivaruindustri	40,1	56,0
356	Plastvaruindustri	37,8	57,0
361	Porslins- och lergodsindustri	20,0	73,5
362	Glas- och glasvaruindustri	21,5	65,2
369	Tegel-, cement- och annan mineralindustri	31,4	59,1
371	Järn-, stål- och ferrolegeringsverk	43,1	46,6
372	Icke-järnmetallverk	71,0	25,5
381	Metallvaruindustri	41,0	54,4
382	Maskinindustri	41,0	53,7
383	Elektroindustri	42,9	54,2
384	Transportmedelsindustri	55,4	41,2
385	Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	33,6	63,7
390	Annan tillverkningsindustri	39,9	56,7
3	Hela Sveriges industri	48,5	46,0

Källa: SOS, Industri 1970, tabellerna 1 och 4.

endast i mindre utsträckning bedriver produktion som är baserad på traditionella svenska råvaror, dvs skog och malm.³

Frågan är då i vilken mån skillnader i transportkostnader mellan förädlade och icke förädlade "råvarutunga" produkter haft betydelse för utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige. Här kan misstänkas att det är svårare att tillvarata skalekonomi i transporten när produkterna är förädlade än när så icke är fallet. Ett exempel kan vara transport av raffinerade oljeprodukter versus råolja. De förra måste transporterats med speciella sk produktfartyg, som

³Observera att lagen icke förbjuder utländska företag att bedriva tex massa- eller stålproduktion i Sverige och att basera denna på inhemska eller utländska råvarutillgångar. Avsikten med lagen är i stället, som framgår av kapitel 2, att förhindra att *enbart* råvaruutvinnande utlandsägda dotterföretag etableras i Sverige.

tack vare erforderlig pumputrustning, uppvärmningsanordningar etc är dyrbarare än råoljetankers, och där möjligheterna att tillvarata skalekonomi är mindre än vid transport av råolja. Transportkostnadsmissigt bör det därför vara förmånligare att raffinera råoljan nära avsättningsmarknaden. Eten är en annan produkt som det är relativt fördelaktigt att producera nära marknaden. Så är däremot icke fallet med nafta som är insatsvaran vid framställning av eten.

Transportkostnaderna kan alltså ha betydelse för utländska företags benägenhet att producera i Sverige, främst därför att det är relativt dyrt att transportera ”råvarutunga” förädlade produkter.

I marknadsnärhetsfaktorn innefattar vi handelshinder i vid bemärkelse, såsom olika tekniska standards samt offentlig upphandling. Dessa hinder ger inhemska producenter en kostnadsfördel beroende på att de ligger nära marknaden och därför relativt lätt kan anpassa sin produkt till köparens krav. För att eliminera denna nackdel kan ett utländskt företag etablera produktion i landet.

Marknadsnärhetsfaktorns betydelse har betonats av Hirsch [1967] och Burenstam Linder [1961]. Enligt deras resonemang varierar behovet av kommunikation mellan köpare och säljare, liksom kravet på att ge köparen kvalificerad service, med produktens karakteristika. Ju mer standardiserad produkten är, desto lättare är det för en exportör att penetrera en utländsk marknad i konkurrens med inhemska producenter och där behålla en marknadsandel. När produkten däremot är mindre standardiserad (s k tillväxtprodukter och nya produkter), gäller oftast enligt Hirsch ([1967] s 5) att ”standards of performance, of measurement and of safety regulations vary from country to country. Failure to meet any of these standards exclude the supplier from the market regardless of the inherent quality of his product”. Detta förklarar Hirsch med att en leverantör av icke standardiserade produkter har svårare att informera köparna om produktens alla egenskaper, samtidigt som köparen har större problem att avgöra om leverantören verkligen kan uppfylla hans krav. Eftersom köparna ofta ställer krav på förändringar av produkten och dessa krav ofta icke kan specificeras i standardtermer, blir en geografisk närkontakt av stor betydelse. Att marknadsnärheten är betydelsefull beror således på höga informationskostnader och skillnader i efterfrågan mellan länder – faktorer som ofta brukar innefattas i begreppet ekonomiskt avstånd.

I marknadsnärhetsfaktorn kan flertalet s k icke-tariffära handelshinder innefattas. Förändringar över tiden i kraven på tekniska standards skapar behov av en kontinuerlig lokal anpassning av produkten. Offentlig upphandling diskriminerar ofta mellan inhemska och utländska producenter.⁴ Offentliga åtgärder kan också vara av det slaget att de utesluter etablering av ett tillverkande utlandsägt företag. Exempel på detta är det statliga svenska monopolet på tillverkning av sprit och tobak. Köparnas krav på säkra leveranser kan ofta reducera en utländsk tillverkares konkurrenskraft.

⁴ För en utförligare presentation av de problem som möter företag i samband med statlig upphandling hänvisas till *Svensk Export* nr 8 1971, där också en redogörelse lämnas för olika internationella organisationers regelarbete när det gäller offentlig upphandling.

Slutsatsen blir att marknadsnärhetsfaktorn är speciellt betydelsefull när produkterna är tekniskt komplicerade och när de kräver stor insats av marknadsföringskunskap. I sådana situationer kan företag väntas föredra att producera i ett främmande land framför att exportera dit.

8.3 Modellen

Mot bakgrund av dels hypoteserna i avsnitt 4.5, dels vad som sagts i föregående avsnitt kan följande modell formuleras:

$$BE_i = f(G_1, G_2, G_3, PT_i, DT_i, OT_i, MS_i),$$

där BE är den beroende variabeln, dvs enligt vad som tidigare sagts ett mått på de utlandsägda företagens benägenhet att välja produktionsalternativet. G_1 , G_2 och G_3 anger de produktionsfaktorer som är relativt billiga i Sverige, dvs Sveriges produktionsfaktorbestämda komparativa fördelar. Dessa specificeras längre fram. PT anger tullnivån medan DT är en proxy för transportkostnadernas storlek och OT är ett mått på marknadsnärhetens betydelse. Med MS avses marknadsstorleken i Sverige, i är ett branschindex.

Hypotesen är att utländska multinationella företags benägenhet att inom skilda branscher utnyttja sin konkurrensfördel genom produktion i Sverige är en positiv funktion av möjligheten att utnyttja Sveriges produktionsfaktorbestämda komparativa fördelar och av förekomsten av tullar, transportkostnader och en marknadsnärhetsfaktor. Det är däremot sannolikt att multinationella företag är indifferent för marknads storlek vid sitt val mellan produktion i och export till Sverige.

Eftersom vi i kapitel 6 konstaterat att utländska multinationella företag kan nå konkurrensfördelar både vid produktion i och export till Sverige behöver möjligheten att nå företagsspecifika konkurrensfördelar i skilda branscher icke beaktas i den senare empiriska analysen. I denna exkluderas vidare de branscher där utländska multinationella företag varken finns representerade med produktion i eller export till Sverige, eftersom den beroende variabeln då blir matematiskt obestämd. Det totala antalet branscher som innefattas i analysen är därför 97 st. Dessa redovisas i appendix C, tabell C:7.

Modellen testas under antagande att förklaringsfaktorerna ger upphov till separateffekter. Liksom tidigare görs en tvärsnittsanalys för 1970. Detta innebär att varutransfereringskostnaderna och de svenska relativa produktionskostnaderna 1970 antas bestämma utländska multinationella företags benägenhet att hellre producera i än exportera till Sverige. Det faktum att utlandsägda dotterföretag har etablerats under en följd av år kan dock ge upphov till problem vid tolkningen av den empiriska analysens resultat, om förklaringsfaktorerna förändrats markant över tiden.

Den enda synpunkt som kan anföras är generell. Även om de utländska direkta investeringarna i Sverige skett under en längre tid, expanderade de

relativt sett mycket starkt under 1960-talet och speciellt under dess senare del (jfr kapitlen 1 och 2). En betydande del av investeringarna måste därför ha skett relativt nära undersökningsåret.

Förhållandena 1970 bör därför relativt väl representera dem som rådde när merparten av de utländska investeringarna i Sverige ägde rum.

8.4 Operationalisering av modellens variabler

8.4.1 Beroende variabel

Den beroende variabeln (BE_i), dvs utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige, mäts med saluvärdet av produktionen i utlandsägda dotterföretag i Sverige (Q_{u_i}) i procent av summan av detta värde och försäljningsvärdet av utländska multinationella företags export till Sverige (X_{u_i}) 1970. Den beroende variabeln kan då skrivas:

$$BE = \frac{Q_{u_i}}{Q_{u_i} + X_{u_i}},$$

där i är ett branschindex.

Uppgifter om såväl Q_{u_i} som X_{u_i} erhålls från utredningens enkätmaterial. Exportfaktorn omfattar den export till Sverige som registreras i utlandsägda försäljningsföretag eller industriföretag i Sverige. I det senare fallet avses värdet av återförsålda varor. I övrigt hänvisas till vad som sägs i kapitel 5 om de problem som kan uppstå vid mätningen av de utländska multinationella företags export till Sverige.⁵ Någon länderregional uppdelning av BE genomförs ej i samband med den ekonometriska analysen. Däremot försöker vi senare att på annat sätt analysera dels nordamerikanska, dels västeuropeiska företags val mellan produktion och export.

8.4.2 Oberoende variabler

Det finns två tänkbara alternativ för att operationellt definiera de oberoende variablerna. Det ena är att utgå från sammanfattande mått på dels Sveriges produktionsfaktorbestämda komparativa fördelar, dels varutransfereringskostnaderna i skilda branscher. Ett sammanfattande mått på Sveriges komparativa fördelar kan som framgått av kapitel 5 vara exportens andel av produktionen i skilda branscher i svensk industri. Ett sammanfattande mått på varutransfere-

⁵ Vi prövade också en regressionsekvation där hela exporten till Sverige innefattades, dvs icke enbart utländska multinationella företags export, såsom vi kan registrera denna (jfr kap 5). Denna prövning gav i princip samma resultat som den som senare redovisas i kapitel 9, dock var modellens förklaringsvärde (R^2) lägre än när enbart utländska multinationella företags export innefattades i analysen. Jämför Horst [1972a] samt Buckley & Dunning [1974], vilka i sina prövningar innefattar all export.

ringshindren kan vara varurörlighetskvoten, dvs summan av svensk export och import i relation till svensk förbrukning (Ohlsson [1973] kap 3). Det andra alternativet är att utgå från dels de enskilda produktionsfaktorer som konstituerar Sveriges komparativa fördelar, dels de enskilda faktorer som ger upphov till varutransfereringskostnader.

Redan från analysen i kapitel 6 vet vi att Sveriges komparativa fördelar påverkar företagens benägenhet att producera i Sverige. Det intressanta är därför nu att studera vilken/vilka produktionsfaktorer som har betydelse i detta sammanhang. Varurörlighetskvoten kan vidare förväntas samvariera positivt med Sveriges komparativa fördelar, varför tolkningsproblem kan uppstå vid en empirisk analys. Eftersom det senare alternativet direkt ger information om vilka enskilda faktorer som påverkar företagens benägenhet att producera i Sverige, väljer vi här detta alternativ.

8.4.2.1 Produktionskostnaderna

I avsikt att fastställa vilka produktionsfaktorer som konstituerar Sveriges komparativa fördelar skall vi utgå från ett flertal empiriska studier av detta.

I en studie av svensk metallmanufakturindustri fann Ohlsson [1973] att Sveriges komparativa fördelar baseras på tillgång till välutbildad arbetskraft – tekniker och yrkesarbetare – samt till kapital och inhemska råvaror. Stöd för denna slutsats erhöles i en empirisk studie av Carlsson & Ohlsson [1972], där syftet var att förklara det svenska utrikeshandelsmönstret genom en analys av de strukturella bestämningsfaktorerna på produktionssidan. De faktorer som visade sig ha betydelse var tillgång till tekniker, inhemska råvaror, speciellt träråvaror, och kapital. Dessa resultat nåddes när hänsyn togs enbart till det sista ledet i produktionskedjan från råvara till färdig produkt. När däremot hela denna kedja studerades visade sig de viktigaste bestämningsfaktorerna vara tillgång till tekniskt kunnande samt trä- och järnråvaror. Däremot kunde den fysiska kapitalinsatsen icke tillskrivas någon betydelse sedan råvaruinsats inkluderats i analysen.

Insatsen av välutbildad arbetskraft visade sig även vara en framträdande förklaringsfaktor i en studie utförd av Keesing [1968]. I syfte att undersöka betydelsen av olika typer av arbetskraft i en förklaring av det internationella handelsmönstret beräknade han vilka proportioner av skilda utbildningskategorier som skulle krävas för att producera de varor som ingår i olika länders export och import, om åtgångstalen i produktionen var desamma i alla länder som i USA. För Sveriges del visade sig insatsen av yrkesarbetare vara mycket framträdande, medan så icke var fallet när det gällde insatsen av mer kvalificerad arbetskraft, såsom forsknings- och utvecklingspersonal och annan teknisk personal med högre utbildning.

Dessa studier tyder således på att Sverige i huvudsak tycks ha fördelar i produktion där välutbildad teknisk arbetskraft, inhemska råvaror och möjligen fysiskt kapital utnyttjas intensivt. Två kategorier av utbildad personal kan

urskiljas, nämligen tekniker och yrkesarbetare. Ohlsson [1976] stöder Keesings slutsats att det är insatsen av yrkesarbetare och icke insatsen av tekniker som ger Sverige komparativa fördelar. Enligt Ohlsson var svensk verkstadsindustri 1970 specialiserad på yrkesarbetarintensiv produktion. Även en analys utförd av Carlsson & Sundström [1973] tyder på att Sverige gentemot andra industriländer har komparativa fördelar i yrkesarbetarintensiv produktion.⁶

Vid den empiriska analysen förväntas således ett positivt samband mellan den beroende variabeln BE och *yrkesarbetarintensiteten* (L_Y). Det är dock svårt att finna ett mått på L_Y , eftersom andelen yrkesarbetare icke redovisas i svensk officiell statistik. Där anges dock både antalet arbetade timmar och lönekostnaderna för arbetare. Förutsatt att lönen är högre ju mer utbildning en arbetare har, avspeglar en hög genomsnittslön en hög andel utbildade arbetare. Arbetarlön per arbetad timme används därför som ett mått på andelen yrkesarbetare. Samma mått har utnyttjats av bl a Carlsson & Sundström [1973] och Ohlsson [1973].⁷ En viss nackdel med detta mått är dock att det kan ge utslag för företagets konkurrenskraft, såtillvida att en stark sådan ger möjlighet att betala en icke-yrkesarbetare en relativt hög timlön. Vi har dock ingen praktisk möjlighet att beakta detta.

Det är osäkert om Sverige har komparativa fördelar i kapitalintensiv produktion som inte är råvaruintensiv. Råvaruintensiv produktion är även intensiv i utnyttjande av elenergi, vars pris i Sverige är klart lägre än i flertalet andra industriländer (se tabell 8:2).⁸ Med tanke på att vi mäter *kapitalintensiteten* (C) på samma sätt som i kapitel 5, dvs med total energiinsats per sysselsatt, kan därför ett eventuellt positivt utslag för denna tolkas som ett uttryck för att utländska företag blir benägna att producera i Sverige när de kan utnyttja

⁶ Carlsson & Sundström [1973] jämförde tillgången på olika produktionsfaktorer i Sverige och i s k låglöneländer. Analysen visade att Sverige har klara komparativa fördelar gentemot dessa länder i tekniker- och yrkesarbetarintensiv produktion. Eftersom vår analys avser i-länder, kan vi dock icke därav dra en slutsats om den relativa betydelsen av tekniker och yrkesarbetare. Noteras kan dock att Carlsson & Sundström visar ett klart negativt samband mellan import från låglöneländer exklusive Japan och dels teknikerintensitet, dels yrkesarbetarintensitet. För Japan, det mest utvecklade s k låglönelandet, var sambandet mellan import och teknikerintensitet positivt, medan sambandet mellan import och yrkesarbetarintensitet var negativt. Detta ger stöd för slutsatsen att det är tillgången till yrkesarbetare och icke tillgången till tekniker som främst givit Sverige komparativa fördelar.

⁷ Ohlsson ([1976] s 91) har mätt yrkesarbetarintensiteten med antalet timmar utförda av yrkesarbetare i procent av totala antalet utförda timmar av arbetare, vilket förefaller vara det lämpligaste måttet. Denna beräkning baseras dock på bearbetning av icke-officiell statistik, där en viss kategorisering (delvis förhandlingsbar) görs av yrkesarbetare – icke yrkesarbetare, vad avser 39 branscher. Det har tyvärr icke varit möjligt att i föreliggande utredning genomföra en motsvarande beräkning för de cirka 130 branscher som vi inkluderar i vår analys.

⁸ Insatsen av elektrisk energi per sysselsatt inom svensk tillverkningsindustri (SNI 3) var 33 MWh 1970. Motsvarande intensitet inom massa- och pappersindustri (SNI 34) respektive järn-, stål- och metallverk (SNI 37) var 102 MWh respektive 110 MWh. I båda dessa branscher baserades produktionen i mycket hög grad på inhemska råvaror. (Källa: SOS, Industri 1970, tabell 1 samt tabell 8:1 ovan.)

Tabell 8:2 *Genomsnittligt pris för elektricitet i några industriländer 1970*
Öre per kWh (avser ”low voltage consumers”)

Belgien	24,4
Schweiz	12,6
Västtyskland	17,6
Danmark	11,0
Spanien	16,2
Frankrike	18,5
Italien	17,7
Norge	4,7
Nederländerna	12,8
Finland	14,5
USA	14,3 ^a
Sverige	9,5

^a Kostnaden varierar mellan olika delar av USA.

Källa: Skalsky [1973].

Sveriges komparativa fördelar i elintensiv produktion. Detta försvårar naturligtvis en entydig tolkning av variabeln C:s betydelse.

Sammanfattningsvis finns det alltså skäl att inkludera två produktionsfaktorer i den empiriska analysen, nämligen yrkesarbetare och kapital eller snarare elenergiinsats. Tillgång till dessa kan antas konstituera Sveriges komparativa fördelar från produktionssidan. Enligt tidigare studier finns det skäl anta att tillgången till yrkesarbetare betyder mest samt att kapitalet spelar största rollen när kapitalinsatsen är förenad med ett högt utnyttjande av elenergi.

8.4.2.2 Varustransfereringskostnaderna

Det första problem som uppstår när ett mått på *tullkostnaden* (*PT*) skall bildas är att definiera vad som avses med tullskydd. Med detta kan menas dels ett nominellt, dels ett effektivt sådant. Den nominella (implicita) tullen erhålls genom att tulluppbörden divideras med importvärdet. Den effektiva tullen beräknas däremot i relation till förädlingsvärdet.⁹

Hur viktigt valet mellan effektiv och nominell tull är i en empirisk analys beror av den grad i vilken de samvarierar. I flera sammanhang har visats att det finns en mycket stark samvariation. Vi kommer därför att liksom t ex Balassa [1971], Lundberg [1976] och Horst [1972a] utgå från att den nominella tullsatsen är en godtagbar proxy för det effektiva tullskyddet. Detta är också det enda praktiskt genomförbara alternativet, eftersom uppgifter över de effektiva tullarna saknas.¹⁰ Den nominella tullsatsen 1970 beräknas således som tulluppbörd i

⁹ För en diskussion av s k effektivt tullskydd se t ex Balassa [1965]. Relevansen i begreppet effektiv tull diskuteras i t ex Travis [1968].

¹⁰ För att kunna beräkna tullsatsen inom skilda branscher har vi omklassificerat tull- och importvärdena 1970, fördelade på varugrupper, till en fördelning på branscher. Detta har gjorts med hjälp av en speciell nyckel mellan utrikeshandels- och industristatistiken. Även om det här föreligger vissa problem att nå en fullständig övertäckning mellan utrikeshandels- och industristatistik, kvarstår att denna väg för närvarande är den enda framkomliga (jfr s 77, not 10). (Källor: *SNI-katalogen* (arbetstabeller från SCB) samt *SOS*, Utrikeshandel 1970, del 1.)

relation till totalt importvärde i respektive bransch.

Såvitt bekant finns inga statistiska uppgifter tillgängliga för att beräkna *transportkostnadernas (DT)* storlek på den branschnivå vi arbetar, varför ett dummyvariabelförfarande tillämpas vid den empiriska analysen. Utgångspunkten är att transportkostnadernas betydelse är störst när varans värde per vikts- eller volymenhet är lågt och att detta speciellt är fallet när råvaruandelen är relativt hög. I detta fall vinner således företaget relativt mycket på att producera varan i landet framför att exportera den dit. Enligt detta antagande skulle transportkostnaderna vara relativt framträdande i 16 branscher på femställig SNI-nivå.¹¹ Dummyvariabeln har för dessa branscher tilldelats värdet 1 och för övriga 0.

Marknadsnärhetsfaktorn (OT). Eftersom vi icke sett någon praktisk möjlighet att kvantitativt definiera *OT* har vi tvingats exkludera denna från den ekonometriska analysen. Vi återkommer dock i kapitel 9 till marknadsnärhetsfaktorns eventuella betydelse i en förklaring av de utländska multinationella företagens benägenhet att producera i Sverige.

8.4.2.3 Skalekonomi

Marknadsstorlekens (MS) betydelse vid utländska multinationella företags val mellan produktion i och export till Sverige beror på det krav som finns i produktionen på att utnyttja skalekonomi. Betydelsen av skalekonomi och marknadsstorlek vid detta val beror på:

- a) minsta optimala produktionsskala
- b) vad som utgör marknaden
- c) hur stora kostnadsnackdelarna är vid produktion i icke-optimal skala.

Dessa tre variabler är ytterst svåra att mäta (jfr Scherer [1971] kap 4, Bain [1966] och Ribbrandt [1970]). Vi använder därför liksom bl a Carlsson & Sundström [1973] andelen anställda av det totala antalet anställda i anläggningar med fler än 200 anställda som mått på skalekonomi. Ju större denna andel är, desto mer framträdande väntas förekomsten av skalekonomi vara. Antagandet är här att ju mer framträdande skalekonomi är i en bransch, desto mindre är sannolikheten att den svenska marknaden är så stor att produktion i optimal skala kan bedrivas.

¹¹ De branscher som innefattas är de där råvarukostnadernas andel av saluvärdet 1970, på en femsiffrig branschnivå enligt SNI, var högre än i total svensk industri. Dessa är mjölkförädlingsindustri (SNI 31121), margarinindustri (31151), sågverk, hyvlerier, träimpregneringsverk (33111), massaindustri (34111), annan pappers- och pappförpackningsindustri (34129), industri för organiska kemikalier (35112), konstfiber- och basplastindustri (35131), petroleumraffinaderier (35300), smörjmedelsindustri (35401), annan petroleum- och kolproduktindustri (35409), valsverk, dragerier o dyl för icke-järnmetall (37203), gjuteri för icke-järnmetall (37204), metallförpackningsindustri (38191), industri för metalltråd, -nät, -linor och -kablar (38192), annan byggnadsmetallvaruindustri (38194) samt elektrisk tråd- och kabelindustri (38391).

En empirisk analys av utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige

9.1 Inledning

I detta kapitel prövas den i kapitel 8 presenterade modellen över utländska multinationella företags benägenhet att utnyttja en företagsspecifik konkurrensfördel genom produktion i Sverige i stället för att göra detta genom export till Sverige. Hypotesen är att denna benägenhet är en positiv funktion av dels yrkesarbetar- och kapital(elenergi-)intensiteten i svensk produktion, dels förekomsten av tullar och transportkostnader vid export till Sverige. Företagen väntas däremot vara indifferent för marknadens storlek. I avsnitt 9.2 prövas hypotesen utan hänsyn till de utländska multinationella företagens regionala ursprung, medan vi i avsnitt 9.3 särskiljer nordamerikanska och västeuropeiska företag. De variabler som utnyttjas vid analysen förklaras i tabell 9:1. Alla använda variabler sammanfattas i variabelförteckningen s 13.

9.2 Regressionsresultat

I tabell 9:1 anges de faktorer som bidrar till att utländska multinationella företag blir mer benägna att producera i än att exportera till Sverige. För det första föreligger ett i hög grad signifikant positivt samband mellan den beroende variabeln och förklaringsfaktorn yrkesarbetarintensitet (L_p). För det andra finns ett signifikant positivt samband mellan utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige och kapitalintensiteten (C) i produktionen. Denna intensitet mäts som framgått av kapitel 8 med total energiinsats, där elenergi ingår som en del. Det utslag som erhållits kan därför vara ett uttryck för att utländska multinationella företag producerar i Sverige när de kan utnyttja den i ett internationellt sammanhang relativt billiga elenergin. När kapitalintensiteten mäts med enbart elektrisk energi per sysselsatt erhålls också ett klart signifikant samband. Vi kan därför icke skilja mellan dessa två alternativa tolkningar.

Resultaten i tabell 9:1 motsäger således icke hypotesen att utländska multinationella företag blir mer benägna att producera i än att exportera till Sverige när de kan utnyttja Sveriges komparativa fördelar, även om vi här icke kan nå någon bestämd slutsats om kapitalintensitetens betydelse. Detta resultat

Tabell 9:1 *Regressionsestimater för utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige*

Beroende variabel	Konstant	L_Y	C	PT	DT	MS	R^2	F
BE	-0,13	0,184*** (70,32)	0,039*** (7,09)	0,045*** (4,91)	0,264*** (11,09)	0,003 (0,03)	0,61	34,77

Beteckningar

BE = Saluvärdet av utländska multinationella företags produktion i Sverige i relation till summan av detta värde och värdet av dessa företags export till Sverige.

L_Y = Arbetarlön per arbetad timme.

C = Energiinsats per sysselsatt.

PT = Tulluppbörd i relation till totalt importvärde.

DT = Dummyvariabel för höga transportkostnader

MS = Andelen anställda i anläggningar med mer än 200 anställda.

Anm.: Analysen avser 97 branscher på femställig SNI-nivå. Data avser 1970. Se för anmärkning till tabell 6:1.

överensstämmer med de observationer vi gjorde i kapitel 6 i samband med att vi införde ett villkor om Sveriges komparativa fördelar (E). Tabell 9:1 visar nu att den skillnad i resultat som erhöles när E fördes in i analysen i kapitel 6, i huvudsak tycks förklaras av att Sverige har komparativa fördelar i yrkesarbetarintensiv produktion. I detta sammanhang kan också noteras att det föreligger en positiv korrelation (0,61) mellan vårt sammanfattande mått på Sveriges komparativa fördelar, dvs exportens andel av produktionen (E), och yrkesarbetarintensiteten. Däremot är sambandet mellan E och kapitalintensiteten mycket svagt (0,01). Av F-värdena för L :s och C :s regressionskoefficienter i tabell 9:1 framgår också att variationen i yrkesarbetarintensitet mellan branscher i högre grad än variationen i kapitalintensitet tycks förklara variationen mellan branscher i den beroende variabeln.

Även Horst [1972a], vilken studerade USA-företagens benägenhet att producera i Kanada, samt Buckley & Dunning [1974], vilka analyserade samma företags benägenhet att producera i Storbritannien, fann att utländska multinationella företag föredrog att producera i respektive värdland framför att exportera till detta när de kunde utnyttja värdlandets komparativa fördelar. Horst utnyttjade en proxyvariabel som mått på Kanadas komparativa fördelar och erhöles för denna ett statistiskt signifikant resultat. Buckley & Dunning utgick från lönekostnadsrelationerna mellan Storbritannien och USA. Även om de icke fick ett statistiskt signifikant resultat, erhöles de rätt tecken på regressionskoefficienten för den variabel som mätte Storbritanniens komparativa fördelar.¹

¹ Vid de jämförelser som vi gör i detta kapitel mellan våra och andras empiriska resultat föredrar vi att begränsa oss till ovannämnda två studier, vilka ur metodteknisk synvinkel i hög grad överensstämmer med vår egen (jfr kap 8). I övriga av oss kända studier analyseras däremot aggregat av utländska direkta investeringar, vilket ej beaktar skillnader mellan branscher eller också beaktas icke simultant att utländska multinationella företag kan såväl

Utifrån tabell 9:1 kan vidare noteras att när tullarna är höga och när transportkostnaderna är stora föredrar utländska företag, i enlighet med vår hypotes, att producera i Sverige framför att exportera hit. Här erhålls statistiskt signifikanta resultat. Även i Horsts [1972a] och Buckley & Dunning [1974] analyser innefattades tullfaktorn. Horst fann att USA-företagen var mer benägna att producera i värdlandet när tullarna var relativt höga. Buckley & Dunning fick däremot vad avsåg tullfaktorn motsatt resultat.² De innefattade även en transportkostnadsvariabel i sin studie men fick inget stöd för hypotesen att USA-företagen föredrog att producera i Storbritannien när transportkostnaderna var relativt stora.³

Skalekonomikravet har att döma av tabell 9:1 ingen effekt när utländska företag överväger att producera i Sverige. Detta kan, som nämnts i kapitel 8, förklaras av de möjligheter som finns att genom export kompensera för en relativt liten svensk marknad. Buckley & Dunning [1974] anför samma förklaring till att marknadsstorleken inte ger något utslag i deras analys.⁴ Möjligt är dock att vår slutsats skulle ha varit en annan om vi också hade skilt mellan investeringar som främst varit motiverade av varutransfereringskostnader respektive av skillnader i produktionskostnader. I det förra fallet kan det vara svårt att kompensera en liten lokal marknad med export, och företagen kan bli känsliga för marknadens storlek.

De bestämningsfaktorer som innefattas i tabell 9:1 förklarar ur statistisk synvinkel så mycket som två tredjedelar av all variation i den beroende variabeln, vilket framgår av den multipla korrelationskoefficientens (R^2) storlek. Att döma av respektive regressionskoefficients F-värde är det främst den förklaringsfaktor som mäter Sveriges komparativa fördelar i yrkesarbetarintensiv produktion som ger det största bidraget till en förklaring av varför de utländska multinationella företagens benägenhet att producera i framför att exportera till Sverige varierar mellan branscher. Därefter följer transportkostnader, tullar och en relativt riklig

producera i som exportera till ett främmande land, vilket försvårar ett uttalande om vad som särskiljer dessa två alternativ, eller också försöker man simultant i en enbart additiv analys beakta både företags- och länderspecifika faktorer, vilket ger upphov till besvärande tolkningsproblem.

² De framför flera tänkbara förklaringar till dessa skillnader i resultat, bl a att de statistiska uppgifterna i de två undersökningarna baserar sig på olika material och att Horsts studie avser 1962 men deras 1970. Tullstrukturen kan ha varit en annan 1962 än 1970. Noteras kan dock att Buckley & Dunning i sin tullvariabel förutom tullsats även innefattade "the protective effect of domestic taxes and subsidies". När däremot enbart tullsats innefattades erhöles icke längre något signifikant negativt samband.

³ Som mått på transportkostnaderna utnyttjades bl a den radie inom vilken 80 % av det totala tonnage som producerades i USA transporterades.

⁴ I andra studier, t ex Scaperlanda & Maurer [1969], har man däremot velat tillskriva marknadens storlek, utan att närmare definiera dess egenskaper i övrigt, en relativt stor betydelse för företagens utländska direkta investeringar. Det förefaller dock som om man i dessa arbeten icke samtidigt har beaktat att den kan vara betydelsefull också när företagen exporterar.

svensk tillgång på kapital (eller snarare elektrisk energi).⁵ Detta visar att såväl produktionskostnadsskillnader som varutransfereringskostnader kan vara motiv till de utländska direkta investeringarna i Sverige. Vi återkommer till detta i nästa avsnitt. Innan dess skall vi dock i korthet kommentera de faktorer som vi i kapitel 8 av olika skäl uteslöt från den ekonometriska analysen.

Marknadsnärhetsfaktorn (*OT*) uteslöts beroende på svårigheter att definiera den operationellt. För att ändå få en uppfattning om denna som vi tror viktiga faktors betydelse gjordes intervjuer i ett antal utlandsägda dotterföretag i Sverige. Dessa visade enligt vår uppfattning att en marknadsnärhetsfaktor kan ha påverkat utländska företags beslut att producera i Sverige. Två förhållanden tycks ha varit av betydelse, dels att ett kundföretag hade speciella önskemål beträffande produkternas utformning, dels att efterfrågan i Sverige på företagets produkter låg före den i andra länder. Vi har dock icke kunnat klargöra hur mycket eller vilket slags anpassning som krävs för att ett företag skall föredra att producera i Sverige. Möjligt är att det för vissa produkter är tillräckligt att etablera ett marknadsförings(försäljnings-)företag i Sverige, som kan svara för kommunikationen med köparna, varefter produkten tillverkas utanför Sverige. Tänkbart är också att man endast behöver förlägga den slutliga förädlingen av en viss produkt till Sverige, medan den i övrigt tillverkas utanför landet.

Vi har även gjort regressionsprövningar där vi vid sidan av förklaringsfaktorerna i tabell 9:1 infört teknikerintensiteten, förekomsten av svenska multinationella företag och koncentrationsgraden (se appendix C, tabell C:12). I enlighet med vad som tidigare sagts (kapitlen 4, 6 och 8) visade sig dessa icke ge något bidrag till förklaringen av utländska företags benägenhet att producera i Sverige. Att icke teknikerintensiteten gav något utslag i analysen var väntat, eftersom varorna i både produktions- och exportfallet är teknikerintensiva, såsom framgått av kapitel 6. Den sannolikaste slutsatsen är därför i enlighet med vad som framkommit från de i kapitel 8 refererade studierna och från vår analys i kapitel 6 att Sverige icke har några komparativa fördelar i teknikerintensiv produktion.

I vår regressionsprövning ingick icke marknadstillväxten bland bestämningsfaktorerna. En separat analys av denna faktor och marknadsstorleken gav dock insignifikanta resultat.⁶ Den troligaste slutsatsen av detta är att marknadstillväxten icke påverkar de utländska multinationella företagens val mellan produktion och export (jfr Mikesell [1967] s 444). Buckley & Dunning [1974] fann icke heller att marknadstillväxten påverkade USA-företagens benägenhet att producera i Storbritannien.

⁵ De partiella korrelationskoefficienterna för sambandet mellan den beroende variabeln och enskilda oberoende variabler är för kapitalintensiteten 0,21, för tullfaktorn 0,25, för transportkostnadsfaktorn 0,40, för marknadsstorleksfaktorn -0,06 och för yrkesarbetarintensiteten 0,67. (Med partiell korrelation avses sambandet mellan den beroende variabeln och en oberoende variabel, sedan hänsyn tagits till det samband som föreligger mellan den beroende variabeln och övriga oberoende variabler.)

⁶ Analysen genomfördes av datatekniska skäl på tresiffrig branschnivå (jfr s 81).

9.3 Analys med beaktande av företagens regionala ursprung

9.3.1 Nordamerikanska och västeuropeiska direkta investeringar i Sverige

När vi i kapitel 6 (6.2.1) förde in ett villkor om Sveriges komparativa fördelar (E), mätta med exportintensiteten i svensk produktion, ökade förklaringsvärdet (R^2) markant i den regression som avsåg USA-företagens konkurrensfördelar (jfr tabell 6:2 och appendix C, tabell C:10). Så var däremot icke fallet för de västeuropeiska företagen. Analyserna i kapitlen 8 och 9 tyder på att Sverige har komparativa fördelar i främst yrkesarbetarintensiv produktion. Tidigare i detta kapitel konstaterades också ett klart positivt samband mellan exportintensitet och yrkesarbetarintensitet. En rimlig slutsats utifrån dessa observationer är att USA-företagens investeringar i Sverige är motiverade av skillnader i produktionskostnaderna, medan de västeuropeiska är varutransfereringskostnadsmotiverade (jfr avsnitt 4.5.1).

USA-företagen har alltså främst investerat i Sverige på grund av relativt gynnsamma produktionsbetingelser, medan de västeuropeiska främst har investerat i syfte att eliminera varutransfereringshinder. Av detta följer att USA-företagen kan utnyttja Sverige som en produktionsbas för försörjning av marknader i andra länder, medan de västeuropeiska företagen främst avsätter sin produktion på den lokala svenska marknaden. Denna slutsats styrks dessutom av att nordamerikanska dotterföretag har en avsevärt högre exportandel än de västeuropeiska. Som framgår av tabell 9:2 exporterade de förra 1970 mer än 60 % av sin produktion men de senare knappt 25 %.

IBM:s dotterföretag i Sverige utgör ett framträdande exempel på hur de nordamerikanska dotterföretagen försörjer marknader i andra länder. Detta företag försörjer samtliga länder utanför USA med stansar som har producerats i Sverige. Även västeuropeiska dotterföretag i Sverige försörjer marknader i andra länder, men detta är mindre vanligt och avser främst de övriga nordiska länderna. Exempel på detta är Philips produktion i Sverige av TV-apparater och, i viss utsträckning, de utlandsägda oljeföretagens produktion av petroleumpro-

Tabell 9:2 *Exportens andel av saluvärdet i nordamerikanska och västeuropeiska dotterföretag i Sverige*

Procent

	1965		1970	
	Samtliga branscher	Exkl SNI 353+354 ^a	Samtliga branscher	Exkl SNI 353+354 ^a
Nordamerikanska dotterföretag	47,2	54,4	62,7	65,3
Västeuropeiska dotterföretag	17,3	18,2	23,3	24,9

^a SNI 353+354: Petroleumraffinaderier, smörjmedels-, asfalt- och kolproduktindustri.

duktioner. Det finns även enstaka exempel på att västeuropeiska dotterföretag i Sverige har ett världsvitt försörjningsansvar. Det mest framträdande exemplet är Philips produktion av bankterminaler.

I detta sammanhang kan också noteras (jfr kapitel 2) att de västeuropeiska dotterföretagen svarar för i det närmaste all konsumentvaruproduktion i den utlandsägda företagssektorn, t ex livsmedel, elektroniska hushållsprodukter (färg-TV, stereoapparater etc) och kemisk-tekniska varor (tvättmedel, tandkräm etc), där varustransporter som tullar, transportkostnader och marknadsnärhetsfaktorn är höga. Härutöver svarar de för annan kemisk produktion, t ex av färg och petroleumprodukter, där transportkostnaderna sannolikt är framträdande. De nordamerikanska företagen är däremot i det närmaste helt inriktade på producentvaruproduktion, främst tillverkning av maskiner.⁷

Sammanställs slutsatserna från detta avsnitt med dem från kapitel 6 konstateras att såväl USA-företag som västeuropeiska företag koncentreras till branscher där tekniker- och marknadsföringsintensiteten är hög. Inom dessa branscher specialiserar sig dock USA-företagen på områden där yrkesarbetarintensiteten är hög. Detta gäller icke i samma utsträckning de västeuropeiska företagen.

Det är således ingen tillfällighet att såväl USA- som västeuropeiska företag koncentreras till kemisk industri och verkstadsindustri där tekniker- och marknadsföringsintensiteten är hög (se kapitel 2). Inom dessa återfinns dock USA-ägda dotterföretag i hög grad i maskinindustri samt i kemikalie- och legeringsindustri där yrkesarbetarintensiteten ligger över genomsnittet för svensk industri.⁸ I de två senare branscherna är produktionen även mycket elkraftsintensiv. Västeuropeiska dotterföretag bedriver yrkesarbetar- och elenergiintensiv produktion i huvudsak endast inom petroleumindustrin. De återfinns däremot i hög grad i kemisk industri, elektroindustri och livsmedelsindustri, där yrkesarbetarintensiteten icke är speciellt hög.⁹

9.3.2 *Utlandsägda dotterföretags känslighet för förändringar i arbetskraftskostnaderna i Sverige*

Genom att de nordamerikanska direkta investeringarna i Sverige främst är produktionskostnadsorienterade blir de speciellt känsliga för relativa förändringar i de svenska arbetskraftskostnaderna. Utan att här i detalj kunna

⁷ Denna skillnad i fördelning visar att västeuropeiska och nordamerikanska företag nått sina företagspecifika konkurrensfördelar inom olika produktområden (jfr avsnitt 4.4). De förra förefaller vara starka på kemi och livsmedel, medan de nordamerikanska tycks vara framstående inom produktion av arbetskraftsbesparande produkter.

⁸ Den totala lönekostnaden per arbetad timme, vilken kan användas som mått på yrkesarbetarintensiteten, var 1970 inom hela den svenska industrin 13,31 kr, inom maskinindustri 13,71 kr, inom kemikalieindustri 13,41 kr och inom järn-, stål- och ferrolegeringsverk 14,33 kr.

⁹ Total lönekostnad per arbetad timme var 1970 inom kemisk industri 12,65 kr, inom elektroindustri 12,88 kr och inom livsmedelsindustri 12,46 kr.

dokumentera eventuella förändringar i produktionskostnadsskillnaderna mellan Sverige och utlandet kan vi göra några observationer.

Den svenska lönekostnaden per arbetad timme såsom denna redovisas av SAF [1969, 1974, 1976] har stigit betydligt under de senaste femton åren och då främst i relation till motsvarande kostnad i USA. 1960 utgjorde den svenska lönekostnaden endast 46 % av den i USA, men 1965 var motsvarande andel 61 % och 1970 71 %. 1975 var den svenska lönekostnaden högre än lönekostnaden i USA, vilket delvis sammanhänger med dollardevalveringarna. Den svenska lönekostnaden har däremot varit ganska konstant i relation till den i andra västeuropeiska länder med undantag av främst Storbritannien. Den har t o m i vissa fall minskat, t ex i relation till Västtyskland.

Arbetskraftskostnaden per producerad enhet har haft en likartad utveckling (Affärsvärlden nr 34/35 1976 och OECD [1976b]). Den genomsnittliga årliga förändringen i denna kostnad var 1964–74 3,9 % i Sverige och 3,1 % i USA.¹⁰ En större skillnad mellan de båda länderna noteras för de senare åren. Förändringen i arbetskraftskostnad per producerad enhet var i Sverige 1973/74, 1974/75 respektive 1975/76 11,8 %, 25,0 % respektive 13,5 % men i USA endast 9,5 %, 11,0 % respektive 4,5 %.¹¹

Av figur 9:1 framgår att de utländska direkta investeringarna i Sverige volymmässigt har minskat sedan senare delen av 1960-talet.¹² Den mest markanta volymminskningen har skett i de nordamerikanska investeringarna. Här kan en stadig nedgång noteras under 1970-talet. De västeuropeiska investeringarna har däremot varit relativt konstanta de sista tio åren med undantag för en tillfällig uppgång 1970.

En bidragande förklaring till den ovannämnda utvecklingen är troligen att förändringen i de svenska produktionskostnaderna relativt USA kan ha minskat USA-företagens benägenhet att investera i Sverige. Eftersom dessa företag i hög grad synes investera i Sverige för att på basis av våra komparativa fördelar i yrkesarbetarintensiv produktion försörja marknader i andra länder, reagerar de relativt snabbt på de kostnadsförändringar som sker i Sverige.¹³

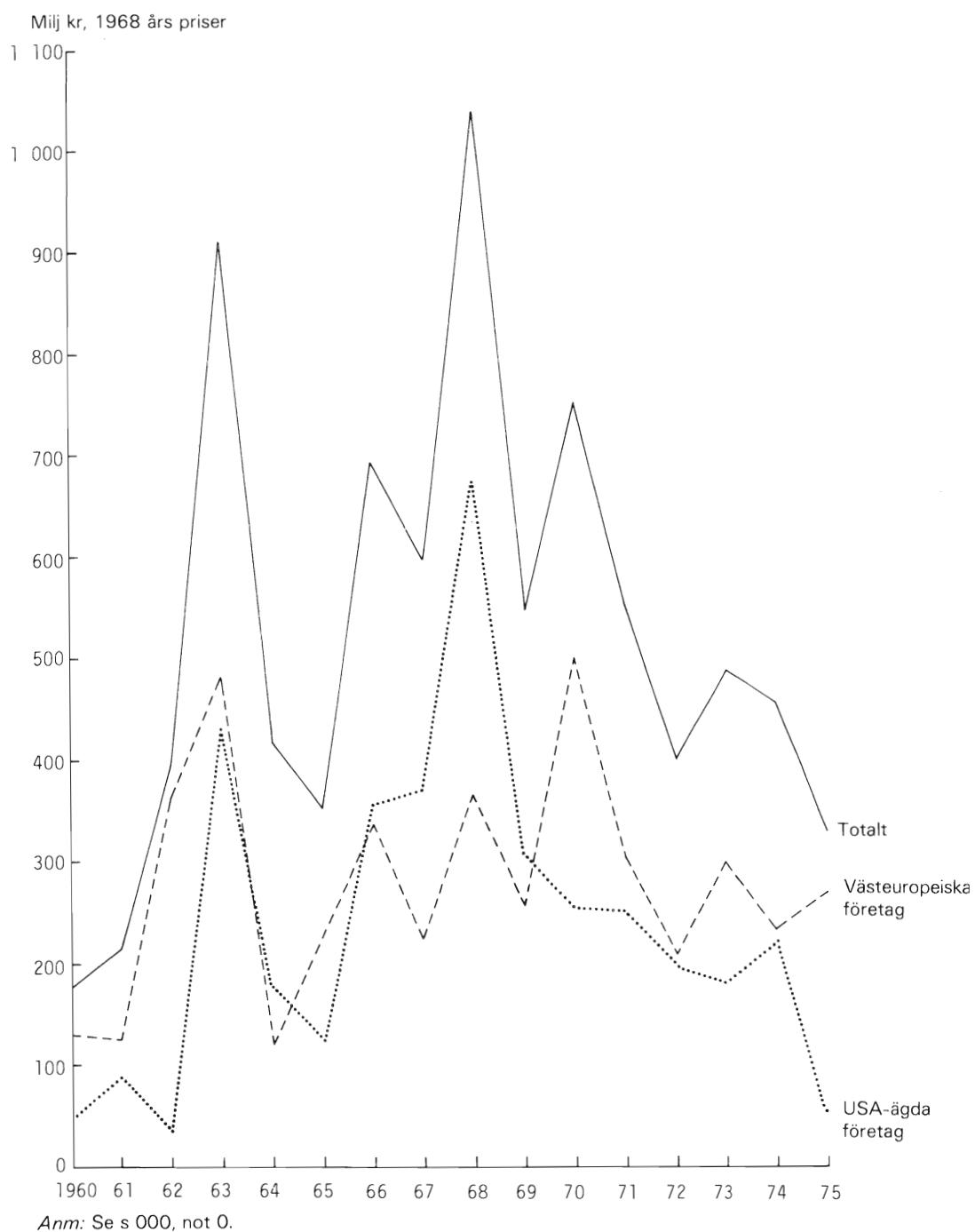
¹⁰ I Storbritannien var förändringen 6,9 % och i Västtyskland 5,5 %.

¹¹ För Storbritannien registreras motsvarande år 20,7 %, 29,0 % resp 11,0 % och för Västtyskland 11,6 %, 7,5 % resp 2,0 %.

¹² Flödet av utländska direkta investeringar mätt i löpande priser (tabell 1:1) har omräknats till fast pris (1968 års pris). Den omräkningsfaktor som då utnyttjas har erhållits genom en beräkning av skillnaden mellan löpande och fast pris för värdet av de svenska industriinvesteringarna (SM N 1973:62 och SM F 1976:7). Vi har då antagit att prisutvecklingen varit densamma för utländska direkta investeringar i Sverige som för svenska industriinvesteringar.

¹³ Eftersom arbetskraftskostnaden i USA även har minskat relativt den i vissa andra västeuropeiska länder, kan USA-företag av samma skäl också antas minska sina direkta investeringar i dessa. Omvänt innebär detta att västeuropeiska företag kommer att bli mer benägna att investera i USA. I flera sammanhang noteras också en avtagande tillväxttakt i USA:s direkta investeringar i Västeuropa och en ökning i Västeuropas direkta investeringar i USA. (Se t ex The Economist, April 17, s 85–86, och July 17, 1976 s 77–78, Svenska Dagbladet, 17 maj 1976, Vision, May 1976 s 57–60 samt Survey of Current Business, September 1975.) Tabell 1:1 visar också att de svenska direkta investeringarna i USA har ökat de senare åren. (Se även Svenska Dagbladet, 17 maj 1976.) Fortfarande är dock dessa investeringar små i relation till Sveriges totala direkta investeringar i utlandet.

Figur 9:1. Flödet av utländska direkta investeringar i Sverige 1960-75



Västeuropeiska företag behöver däremot endast beakta en förändring i de relativa produktionskostnaderna om ökningen i produktionskostnad blir större än varutransfereringskostnaden. Som nämnts har icke heller den svenska arbetskraftskostnaden utvecklats speciellt oförmånligt relativt den i flertalet andra västeuropeiska industriländer, sett över en längre tid. Slutligen kan sannolikt de västeuropeiska dotterföretagen lättare än de amerikanska kompensera sig för en kostnadsökning genom att höja priserna, eftersom de troligen är mer skyddade mot utländsk konkurrens genom förekomsten av varutransfereringshinder. Sammantaget blir de västeuropeiska företagen mindre känsliga än de nordamerikanska för förändringar i Sveriges relativa produktionskostnader.

USA-ägda dotterföretag som redan producerar i Sverige har en rad bindningar till Sverige (t ex till underleverantörer, myndigheter, anställda och kunder) och kan liksom inhemskt ägda företag förvänta en långsiktigt lugnare svensk relativ kostnadsutveckling eller ekonomisk-politiska åtgärder, t ex en devalvering. Det är därför osannolikt att dessa företag abrupt upphör med sin produktion på grund av att den relativa kostnadsutvecklingen har varit oförmånlig under en kortare tid. Företagen har en betydligt längre "business horizon" än så. Förändringar av detta slag påverkar därför sannolikt främst USA-företag som står i begrepp att investera i Sverige. En trolig slutsats är därför att den relativa kostnadsförändring som skett i Sverige främst leder till en minskad nyetablering av USA-företag, medan däremot produktionen i redan etablerade sådana knappast upphör eller avmattas.¹⁴

9.3.3 *De utländska direkta investeringarnas framtida utveckling i Sverige*

Av främst två skäl är det sannolikt att de utländska direkta investeringarna i Sverige har nått vad som skulle kunna kallas en mättnadsnivå. Kombinationen av

a) att svenska multinationella företag täcker in relativt stora delar av de branscher där företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås, vilket enligt kapitlen 6 och 7 synes begränsa utländska multinationella företags inflytande i svensk industri, och

b) en tendens under de senare åren till en utveckling mot ökade svenska arbetskraftskostnader, främst i relation till USA, vilket synes ha gjort amerikanska företag mindre benägna att producera i Sverige

har medfört att de utländska direkta investeringarna i Sverige har stagnerat och till och med minskat reellt sett (se figur 9:1). Tillväxten i USA:s direkta investeringar i Sverige avtog dock redan 1969, dvs några år före de senaste årens

¹⁴ Att produktionen i ett par fall (främst SWEDA och Ehrngren & Son) har upphört i USA-ägda dotterföretag kan sannolikt mer tillskrivas de svårigheter som dessa haft att kontinuerligt utveckla en företagsspecifik kompetens (kunskap) än den relativa svenska kostnadsförändringen. Problem av detta slag kan naturligtvis även drabba västeuropeiska dotterföretag som bedriver produktion i Sverige.

mer markanta förändringar i Sveriges kostnadsläge relativt USA (jfr avsnitt 9.3.2). Detta kan tyda på att dessa investeringar redan tidigare hade nått en mättnadsnivå. De västeuropeiska investeringarna, vilka är mindre produktionskostnadsmotiverade, hade säkerligen redan i mitten av 1960-talet nått denna nivå. Som framgår av figur 9:1 har volymen av dessa investeringar sedan dess, med undantag av 1970, varit av ungefär oförändrad storleksordning.

Den nedåtgående tendensen i de utländska direkta investeringarna i Sverige avviker från vad som gäller för OECD-området som helhet, att döma av de volymbereäkningar som vi gjort av de utländska direkta investeringarnas tillväxt i dels Sverige, dels OECD-området som helhet (se appendix C, tabellerna C:13 och C:14).¹⁵ Medan de utländska direkta investeringarna i Sverige 1970–75 minskade med cirka 13 % per år ökade de ingående utländska direkta investeringarna i OECD-länderna 1970–74 med cirka 8 % per år och de utgående med cirka 11 %. Detta skedde samtidigt som de svenska industriinvesteringarna ökade med 5,9 % per år och OECD-ländernas bruttoinvesteringar (1970–73) med 6,5 % per år. Detta tyder, även om de jämförda perioderna inte helt överensstämmer, på att de utländska direkta investeringarna i Sverige har minskat i betydelse i relation till samtliga svenska företags industriinvesteringar. Detta framgår också av figur 9:2, där vi för varje år under perioden 1962–75 relaterat flödet av de utländska direkta investeringarna i Sverige till de svenska industriinvesteringarna samma år.¹⁶ Den relativa tillväxten i OECD-ländernas utländska direkta investeringar tyder däremot på att dessa har ökat i betydelse under 1970-talet, i jämförelse med samtliga bruttoinvesteringar i dessa länder. Sammantaget finns det således inget som tyder på att de utländska direkta investeringarnas utvecklingsförlopp i OECD-länderna under 1970-talet i någon högre grad skulle avvika från det tillväxtförlopp som kunde registreras under 1960-talet, även om tillväxttakten tycks ha varit något lägre (jfr Lundgren [1975] s 285–286). I Sverige är däremot avvikelsen markant.

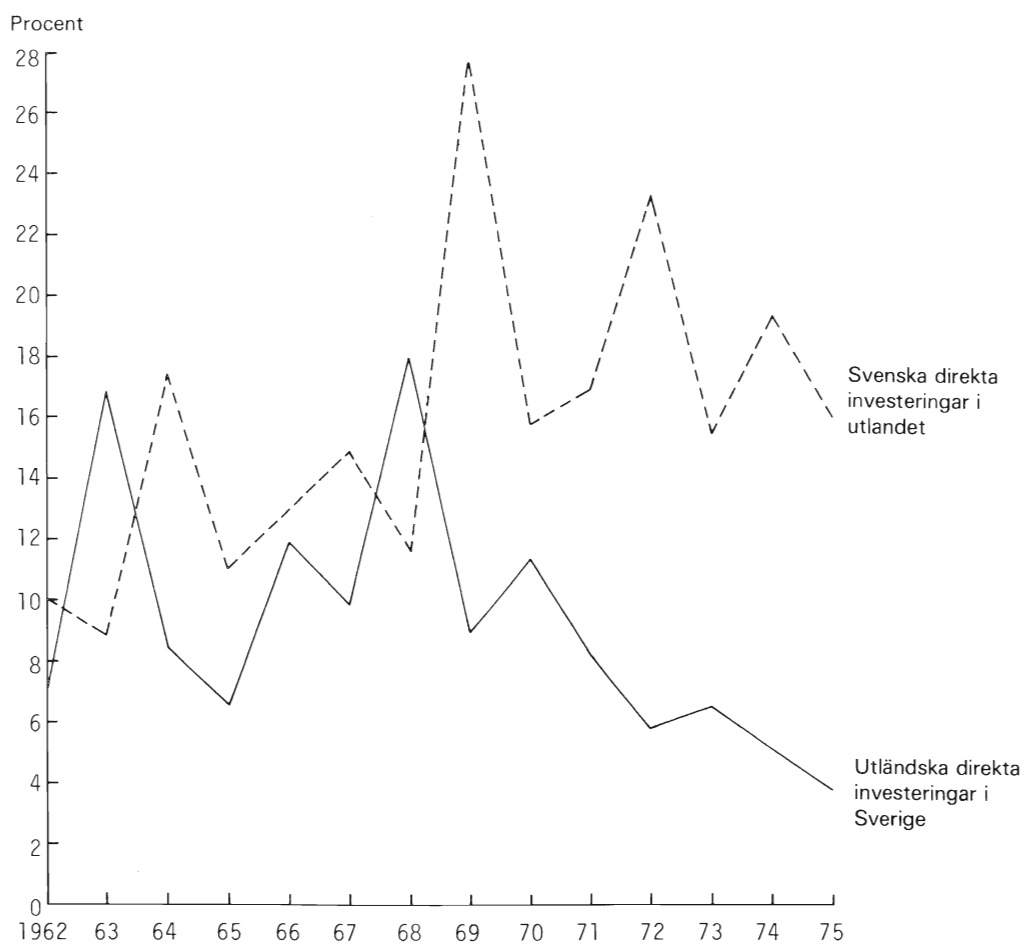
Den hypotes som vi således vill föra fram är att vi i framtiden icke kommer att registrera några mer drastiska ökningarna i de utländska direkta investeringarna i Sverige, såvida icke endera eller båda av två händelser inträffar. Om Sveriges kostnadsläge relativt andra länder förbättras markant, blir det sannolikt endast

¹⁵ För att beräkna volymförändringarna har här samma metod utnyttjats som i figur 9:1. Prisutvecklingen för OECD-ländernas (och för svenska) utländska direkta investeringar förutsätts ha varit densamma som för svenska industriinvesteringar. Flödet, mätt i löpande priser, av dels utländska direkta investeringar i Sverige, dels svenska i utlandet har erhållits från underlaget till figur 9:1. Flödet av OECD-ländernas utländska direkta investeringar har erhållits från OECD "Balance of Payment Statistics" (olika årgångar). Uppgifter över volymtillväxten i OECD-ländernas bruttoinvesteringar har erhållits från "National Accounts of OECD Countries 1962–1973, Volume II", OECD, Paris. (Utgivningsår anges ej.) Dessa bruttoinvesteringar, vilka här används som en proxy för industriinvesteringarna i OECD-länderna, innefattar dock även icke-industriinvesteringar.

¹⁶ För jämförelse har vi också lagt in motsvarande relation för de svenska direkta investeringarna i utlandet. Även om icke utländska direkta investeringar och svenska industriinvesteringar helt överensstämmer definitionsmässigt, ger dock relationen en viss uppfattning om de utländska direkta investeringarnas relativa utveckling.

mer begränsade ökningar i de utländska direkta investeringarna beroende på de svenska multinationella företagens återhållande effekt. Men om de senare mister sin förmåga att kontinuerligt generera företagsspecifika konkurrensfördelar, dvs att generera företagsspecifik kunskap, får vi troligen se kraftigare ökningar av de utländska investeringarna, sannolikt genom att svenska multinationella företag förvärvas av utländska multinationella företag.

Figur 9:2 In- och utflödet av utländska direkta investeringar i relation till de totala industriinvesteringarna i Sverige 1962–75.



Källa: Beräkningarna har utförts på basis av tabell 1:1, Statistiska meddelanden N 1973:62 och F 1976:7.

Sammanfattning

10.1 Inledning

Diskussionen om företagens utländska direkta investeringar kan sägas koncentreras till två problemområden, dels vad som förklarar dessa investeringar, dels vilka effekter som de ger upphov till. I denna utredning har det första av dessa problemområden analyserats. Vårt syfte har varit att försöka förklara de utländska direkta investeringar som har ägt rum i svensk tillverkningsindustri. I utredningen används för enkelhets skull synonymt begreppen utländska direkta investeringar och multinationella företag (MNF).

I kapitlen 2 och 3 har den utlandsägda företagssektorn i Sverige beskrivits ur olika synvinklar. Denna beskrivning liksom merparten av den empiriska analysen i senare kapitel har baserats på en enkät till utlandsägda företag i Sverige. Kapitel 4 har ägnats åt en teoretisk diskussion av utredningens huvudproblem medan kapitlen 5–9 ägnats åt dels en presentation av våra modeller, dels den empiriska analysen av vårt problem.

Problemet har behandlats i två steg. Det första gäller frågan varför företag finner det mer lönsamt att producera i främmande länder än att exportera till dessa. Eftersom inhemska företag i ett land bör ha bättre kännedom än utländska företag om den ekonomiska miljön, blir det andra steget att förklara varför utländska företag i stället för inhemskt ägda företag svarar för landets försörjning.

De två problemdelarna har studerats empiriskt genom en analys av de utländska direkta investeringarnas branschfördelning. Analysen är en sk tvärsnittsanalys av data avseende år 1970. Vår metod överensstämmer i princip med den som utnyttjats av Horst [1972a] samt Buckley & Dunning [1974].

Ett genomgående tema är att utländska direkta investeringar och utlandsproduktion kan (och måste) förklaras av en kombination av *företagsspecifika* och *länderspecifika* konkurrensfördelar. Huvudhypotesen är att möjligheten för de utländska företagen att nå företagsspecifika konkurrensfördelar i Sverige förklarar varför de och icke enbart inhemska företag svarar för svensk industriproduktion, medan svenska specifika konkurrensfördelar förklarar varför utländska företag producerar i Sverige i stället för att exportera sina varor hit.

10.2 Utländska multinationella företags konkurrensfördelar framför inhemska företag

Kapitlen 5–7 har ägnats åt modellspecifikation och empirisk analys av varför utländska företag svarar för en del av den svenska industriproduktionen. Vår hypotes är att detta förklaras av att utlandsinvesterande företag har företagsspecifika (monopolistiska) konkurrensfördelar framför inhemska företag och att dessa kompenserar för de kostnadsnackdelar som utländska företag har framför inhemska vid produktion i ett främmande land. Vårt empiriska test av denna hypotes är indirekt i så måtto att vi a priori definierar i vilken typ av produktion som företagsspecifika konkurrensfördelar kan nås, nämligen dels när produkterna är differentierade, dels när produktionen är vertikalt integrerad och karakteriseras av odelbarhet. Därefter har vi studerat om utländska multinationella företag når relativt stora produktionsandelar i just dessa två typer av produktion.

Analysen visar att det i svensk industri föreligger ett klart positivt och signifikant statistiskt samband mellan utländska företags produktionsandelar, vilka antas mäta dessa företags konkurrensstyrka relativt inhemska företag i Sverige, och graden av produktdifferentiering i skilda branscher, vilken mäts med insats av teknisk kunskap och marknadsföringskunskap. I våra termer innebär detta att de multinationella företagens konkurrensfördel dels är företagsspecifik (monopolistisk), dels är baserad på kunskap som företagen själva har utvecklat i syfte att nå monopolistiska konkurrensfördelar framför andra företag. I utredningen visas också att utlandsägda dotterföretag i nästan alla branscher hämtar kunskap från sina moderföretag.

Den överensstämmelse som föreligger mellan våra och andras empiriska resultat talar för att det konstaterade sambandet varken kan bero av att vi har analyserat ett enstaka år (1970) eller kan tillskrivas sådana komparativa fördelar för ursprungsländerna eller värdländerna som består av god tillgång till någon eller några produktionsfaktorer. Att icke värdlandet Sveriges produktionsfaktorbestämda komparativa fördelar kan förklara våra resultat följer också av att såväl utländska som inhemska företag kan utnyttja dessa fördelar vid produktion i Sverige. Att Sverige har sådana fördelar kan således icke förklara fördelningen mellan utländska och inhemska företag av produktionen i skilda branscher. Denna måste i stället bero av skilda företags specifika kompetens.

Att icke ursprungsländernas produktionsfaktorbestämda komparativa fördelar kan vara utslagsgivande för utländska multinationella företags konkurrensfördelar följer också av vårt konstaterande utifrån den empiriska att de utländska företag med olika regionalt ursprung som bedriver produktion i Sverige har samma fördelsuppsättning. Hade företagens konkurrensfördelar varit bestämda av ursprungsländernas produktionsfaktorbestämda komparativa fördelar borde företag med olika ursprungsländer haft olika fördelsuppsättning eftersom skilda regioner sannolikt har skilda produktionsfaktorbestämda komparativa fördelar gentemot Sverige. Vidare har vi visat att utländska MNF:s konkurrensfördelar är

desamma oberoende av om de producerar i eller exporterar till Sverige, vilket också tyder på att deras fördelar är företagsspecifika och icke bestämda av länderkomparativa fördelar.

Den empiriska analysen har vidare givit ett positivt och statistiskt signifikant samband mellan de utländska multinationella företagens produktionsandelar i skilda branscher och den kombinerade insatsen i produktionsprocessen av teknisk kunskap och kapital. Detta resultat är förenligt med att dessa företag kan nå monopolistiska konkurrensfördelar framför inhemska företag i vertikalt integrerad produktion, där insatsen av såväl teknisk kunskap som kapital kan väntas vara stor och där produktionen kan karakteriseras av odelbarhet.

Av utredningen framgår också att det finns ett negativt och statistiskt signifikant samband mellan utländska MNF:s produktions(marknads-)andelar i skilda branscher i svensk industri och förekomsten av svenska MNF. Detta samband har vi tolkat så att svenska MNF utgör en motvikt till utländska MNF och försvarar för dessa att vinna inflytande i svensk industri oavsett om de försöker producera i eller exportera till Sverige.

Valet mellan utlandsproduktion och export förutsätter att företagen redan har beslutat sig för att själva utnyttja sin konkurrensfördel, vilken oftast är kunskapsbaserad. Frågan är dock varför företagen inte i stället väljer att utnyttja sin kunskap genom att låta ett fristående företag i Sverige ta del av denna via licens och därefter svara för produktionen i Sverige. Detta vore rimligt eftersom ett inhemskt företag redan har kännedom om den lokala ekonomiska miljön i landet. Vi har tyvärr icke haft någon möjlighet att empiriskt studera detta problem i detalj, dock har vi försökt göra vissa prövningar.

Förklaringen till att företagen väljer att själva utnyttja sin kunskap får sökas i att de därigenom kan tillgodogöra sig hela avkastningen av sin monopolistiska konkurrensfördel. Av samma skäl väljer de också majoritets- framför minoritetsinvesteringar. Eftersom fördelen är monopolistisk kan de vid utlandsproduktion mer än väl kompensera sig för den kostnadsnackdel som de har framför inhemska företag på grund av sämre kännedom om lokal ekonomisk miljö etc. De har därför ingen anledning att söka samarbete lokalt. Så vore däremot fallet om deras kunskap icke gav upphov till en mer markant monopolistisk konkurrensfördel.

Av detta följer att när konkurrensfördelen är företagsspecifik väljer utländska företag att själva utnyttja den genom antingen utlandsproduktion eller export, medan de i övriga fall väljer licensförsäljning. Givet att de har valt utlandsproduktion, väljer de majoritetsinvesteringar, dvs investeringar i dotterföretag. Ger däremot icke kunskapen underlag för någon mer markant konkurrensfördel, väljs minoritetsinvesteringar. Eventuellt kan också en licensförsäljning kombineras med en minoritetsinvestering.

I utredningen har visats att majoritetsinvesteringarna uppträder i branscher där företagsspecifika konkurrensfördelar i hög grad kan nås, medan detta icke tycks gälla för minoritetsinvesteringar. Eftersom de senare, åtminstone i Sverige, ofta är kombinerade med licensförsäljning kan resultatet ge implikationer om i

vilka situationer företag väljer att utnyttja sin kunskap genom licensförsäljning till fristående företag. Detta tycks, i enlighet med vår hypotes, ske när kunskapsfördelen icke är speciellt företagsspecifik. Eftersom vi icke har kunnat innefatta alla fall av licensförsäljning i vår analys, måste det dock till mer information innan några säkra slutsatser kan dras.

Vi har också undersökt om skilda marknadskarakteristika, såsom koncentrationsgrad, marknadstillväxt och förekomst av stora företag, kan förklara att företag är multinationella. Det samband som finns i Sverige och andra länder mellan utländska MNF:s produktionsandelar och koncentrationsgrad etc synes dock kunna tillskrivas det samband som finns mellan dessa karakteristika och sådana produktionstekniska karakteristika som utmärker branscher där företags-specifika konkurrensfördelar kan nås. Eftersom dessa marknadskarakteristika dock kan föreligga utan att därför företagsspecifika fördelar kan nås i produktionen, är vår slutsats utifrån den empiriska analysen att de icke i sig kan förklara att företag är multinationella. Denna förklaring får i stället som framgått sökas i att dessa företag har företagsspecifika konkurrensfördelar.

10.3 Utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige hellre än att exportera hit

Resultaten tyder, som ovan nämnts, på att MNF kan nå företagsspecifika konkurrensfördelar oberoende av om de producerar i eller exporterar till Sverige. Innehav av sådana fördelar kan således icke också förklara att utländska MNF föredrar att producera i Sverige framför att exportera hit. Detta kan i stället tillskrivas skillnader mellan länder i relativ produktionsfaktortillgång och förekomsten av varutransfereringshinder. Detta har vi analyserat i kapitlen 8 och 9, där också en modell specificerats, genom att vi studerar hur utländska multinationella företag fördelar sin totala verksamhet i Sverige mellan produktion i och export till landet. Redan tidigare har vi funnit att Sveriges komparativa fördelar i huvudsak finns i yrkesarbetarintensiv produktion.

Analysen visar att utländska multinationella företag i två fall föredrar att utnyttja sin företagsspecifika konkurrensfördel genom produktion i Sverige framför att göra det genom export till Sverige:

- a) när de kan tillgodogöra sig Sveriges komparativa fördel i yrkesarbetarintensiv produktion, dvs när förutsättning finns att utnyttja den produktionsfaktor som är relativt billig i Sverige i jämförelse med i andra länder;
- b) när varutransfereringskostnaderna är höga, främst beroende på höga tullar och stora transportkostnader.

Analysen tyder vidare på att utländska multinationella företag kan reagera olika i de båda fallen beroende på sitt regionala ursprung. Nordamerikanska företag synes främst välja att producera i Sverige när de kan utnyttja Sveriges

komparativa fördel i yrkesarbetarintensiv produktion, vilken förefaller vara speciellt framträdande gentemot USA. Västeuropeiska företag tycks däremot främst välja att producera i Sverige när varutransfereringskostnaderna är höga. De nordamerikanska företagens direkta investeringar i Sverige kan därför sägas vara främst produktions- och de västeuropeiska främst varutransfereringskostnadsmotiverade. De nordamerikanska företagen utnyttjar i betydande utsträckning Sverige som en produktionsbas för att försörja marknader i andra länder, medan de västeuropeiska främst producerar i Sverige för att försörja den lokala marknaden. De nordamerikanska dotterföretagen i Sverige visar sig också exportera en avsevärt större del av sin produktion än de västeuropeiska.

Eftersom de nordamerikanska investeringarna synes vara mer produktionskostnadsmotiverade blir de i högre grad än de västeuropeiska känsliga för förändringar i Sveriges relativa kostnadsläge. Att Sveriges arbetskraftskostnader förefaller ha ökat snabbare än USA:s kan bidra till att förklara återhållsamheten i de nordamerikanska företagens direkta investeringar i Sverige. De västeuropeiska investeringarna har däremot varit relativt konstanta, vilket är att vänta, eftersom de icke främst är produktionskostnadsmotiverade.

10.4 Fortsatt forskning

Att hävda att den analys som presenterats i denna utredning är tillräcklig för att ge en slutlig förklaring av företagens utländska direkta investeringar skulle vara förmätet med tanke på de omfattande teoretiska och empiriska problem som föreligger i sammanhanget. Däremot vill vi påstå att denna utredning tillsammans med andra inom samma problemområde, speciellt Horst [1972a], Buckley & Dunning [1974] samt Caves [1974b], har fört oss ett väsentligt steg på väg mot ökad förståelse av ämnet. Att ange i vilket avseende vår studie skiljer sig från de nämnda är svårt, eftersom de fyra studierna tillsammans utgör en relativt homogen grupp, där vi för övrigt haft förmånen att kunna utnyttja vad som tidigare gjorts inom området. Möjligen skulle man kunna hävda, utan att mer i detalj gå in på det, att vi (i) mer utförligt har empiriskt undersökt både den skillnad och det samspel som föreligger mellan företags- och länderspecifika konkurrensfördelar vid förklaringen av företagens utländska direkta investeringar, (ii) mer har betonat att marknadskarakteristika i sig knappast kan ge en förklaring till dessa investeringar och (iii) i högre grad har försökt visa på förekomsten av dels produktions-, dels varutransfereringskostnadsmotiverade utländska direkta investeringar.

Även om den nämnda gruppen av studier således har ökat vår kunskap, kvarstår flera problem som bör bli föremål för fortsatt forskning. Vi vill här speciellt nämna företagens val mellan att utnyttja sin kunskap genom egen utlandsproduktion eller export och att göra det genom licensförsäljning till fristående företag.¹ Detta är ett centralt problem eftersom det direkt har samband

¹ Detta problem arbetar vi nu med i annat sammanhang inom ramen för en utredning om de multinationella företagens betydelse för svensk teknisk utveckling.

med ett värdlands möjligheter att utan utländska direkta investeringar få del av de multinationella företagens kunskap, vilken sannolikt utgör det mest väsentliga bidrag som dessa företag kan ge ett värdland.

Vi har gjort ett begränsat försök att komma åt detta problem genom att utgå från det samband som, åtminstone när det gäller Sverige, synes föreligga mellan minoritetsinvesteringar och licensförsäljning. Vårt resultat tyder, som tidigare nämnts, på att företagen väljer licensförsäljning när kunskapen icke kan antas vara företagsspecifik. Vår analys är dock för begränsad för att ge underlag för en bestämd slutsats. Vi har bl a icke haft möjlighet att explicit skilja mellan företagsspecifik grundkunskap och kringkunskap ("know-how"). Följande citat belyser väl den skillnad som finns mellan dessa två kunskapstyper: "Vid analys av det industriella framåtskridandet finner man att utvecklingen av produktionstekniken mestadels uppnås genom att tekniska detaljer förbättras steg för steg. Dessa förbättringar, som tagna var för sig må synas små och betydelselösa, kan stundom i förening vara avgörande för ett företags konkurrensförmåga. Sådan kunskap och erfarenhet, som är resultat av försöken att behärska tekniken, kallas i industriella kretsar know-how. Detta ord täcker icke blott de nämnda små förbättringarna utan också större steg (inklusive uppfinningar), som har något med produktionstekniken att skaffa. . . . Betydelsen av know-how i den angivna meningen kan vara avsevärd, större än betydelsen av patenterade uppfinningar. Detta torde stå klart om man betänker att patenten endast täcker vissa steg i den tekniska utvecklingen, medan all know-how i förening ger detaljerat svar på varje enskilt tekniskt problem."²

En tänkbar utgångshypotes är att företagen kan vara villiga att sälja utnyttjanderätten (licensrätten) till en patenterad uppfinning (grundkunskap) men däremot icke den kringkunskap ("know-how") som krävs för att optimalt utnyttja grundkunskapen och vilken utgör enskilda företags "raison d'être". Det är dock knappast troligt att detta generellt är fallet, eftersom grundkunskapen trots allt är företagsspecifik och därmed också ger upphov till monopolistiska konkurrensfördelar. Tänkbart är i stället att en sådan försäljning endast sker när företagen är tvungna till detta, vilket skulle kunna vara fallet när de på vissa marknader möter företag med en stark konkurrensförmåga. Eftersom ett sådant företag kan förhindra både export till och produktion i ett visst land, låter man det köpa kunskapen men endast utnyttja den på marknader där det är starkast. I utbyte kanske det säljande företaget ej får pengar utan i stället en rättighet att utnyttja det köpande företags kunskap på de marknader där inte det senare självt är starkast. På detta sätt uppstår sk korslicensiering. Eftersom båda företagen är starka på sina respektive marknader blir en ömsesidig kunskapsförsäljning det lönsammaste alternativet för att i detta läge få en avkastning på kunskapen även på marknader som man ej kan nå effektivt genom export eller utländska direkta investeringar. Eftersom båda företagen dels måste ha kring-

² International Chamber of Commerce, Document No 450/198, 27. XII 1960. Översättningen har hämtats från *SOU* 1966:71, s 120.

kunskap, dels måste ha något att erbjuda för att få något i utbyte, kommer denna form av kunskapsutbyte sannolikt främst att äga rum mellan relativt stora företag, vilka sannolikt oftast är multinationella.

Enkätundersökningen

A.1 Inledning

De uppgifter om utlandsägda företag i Sverige som presenteras i utredningen baseras på en enkätundersökning. Denna hade tre syften. Det första var att kartlägga den utländska företagssektorn i Sverige med avseende på omfattning, struktur och utveckling. Det andra syftet var att ge underlag för en detaljerad branschklassificering av företagen och det tredje att ge vissa primära data för en första studie av teknologiska transfereringar. Teknologiska transfereringar behandlas dock endast delvis i denna utredning.

A.2 Undersökningens målpopulation

Målpopulationen utgjordes av samtliga rörelsedrivande företag i Sverige, i vilka utländska företag 1970 ägde minst 25 % av aktiekapitalet. Med rörelsedrivande företag avses sådana som har skattepliktig intäkt av rörelse enligt §§ 27 och 28 i kommunalskattelagen (se anvisningsformuläret s 141 ff). Företag ägda av privatpersoner i utlandet innefattades icke i målpopulationen, inte heller företag i vilka utländska sk portföljinvesteringar förelåg.¹

Ett betydande arbete lades ned på att kartlägga målpopulationen. Utgångsmaterialet var listor som upprättats inom Sveriges Riksbank över utländska företags och privatpersoners ansökningar om tillstånd att investera i Sverige. Dessa listor är sekretessbelagda, men IUI fick efter tillstånd från Sveriges Riksbank ta del av dem. Listorna innehöll förutom utländska företags investeringar i Sverige även investeringar som gjorts av privatpersoner, tillstånd som ej utnyttjats, tillstånd avseende ej rörelsedrivande företag samt ofullständiga eller inaktuella adresser etc. Ett tidskrävande arbete erfordrades därför för att sortera fram målpopulationen. Ett flertal källor utnyttjades därvid, bl a:

1. Svensk Industrikalender, "Who owns whom?" etc,
2. medlemsmatriklar för Svenska Arbetsgivareföreningen och olika branschorganisationer,
3. dagstidningar och företagsanknutna personaltidningar,
4. utländska handelskammare och ambassader i Sverige, samt
5. Johanssons [1968] förteckning över utlandsägda företag 1962.

Telefon- och personkontakter togs även direkt med berörda företag. Speciellt värdefulla källor, förutom företagen själva, var annonser i dagstidningar samt de utländska handelskamrarna och ambassaderna i Sverige. I annonser anges ofta huruvida ett företag är utlandsägt. Handelskamrarna och ambassaderna lämnade uppgifter om vilka företag i Sverige som ägdes av företag i det land de representerade.

¹ Vidare innefattades icke det av statliga intressenter ägda flygbolaget Scandinavian Airlines System (SAS).

A.3 Frågeformulären

Utkast till frågeformuläret utarbetades mot bakgrund av en förstudie av de problem som de insamlade uppgifterna skulle belysa. Utkasten diskuterades med företrädare för utlandsägda företag inom både industri-, försäljnings- och servicesektorn.

Med hänsyn till att betydligt fler uppgifter skulle insamlas för industriföretag än för försäljnings- och serviceföretag fördelades frågorna på tre olika formulär:

Formulär A skulle besvaras av samtliga företag som omfattades av undersökningen.

Formulär B skulle besvaras av de företag som 1970 bedrev industriell verksamhet samt hade en utlandsägd del av aktiekapitalet på minst 50 % och hade minst fem anställda.

Formulär C skulle besvaras av de företag som 1970 bedrev försäljningsverksamhet men icke någon industriell verksamhet samt hade en utlandsägd del av aktiekapitalet på minst 50 % och hade en omsättning på minst två miljoner kronor.

Vilka uppgifter som insamlades framgår av de kopior av frågeformulären som bifogas detta appendix tillsammans med enkätens anvisningsformulär samt följe- och påminnelsebrev. Motiven till insamlingen av de olika uppgifterna torde framgå av de sammanhang i vilka de redovisas och utnyttjas i utredningen.

Uppgifter insamlades för två år, eftersom ett av syftena var att belysa utvecklingen över tiden. Det ena av dessa var det år för vilket målpopulationen definierats, dvs 1970. Det andra året fick inte ligga alltför långt tillbaka i tiden, eftersom företagen i så fall hade haft svårt att ta fram de efterfrågade uppgifterna, och det borde vara ett år med samma konjunkturläge som 1970 för att inte skillnaden mellan åren skulle påverkas av konjunkturerna. Valet föll på 1965.

A.4 Uppgiftsinsamlingen

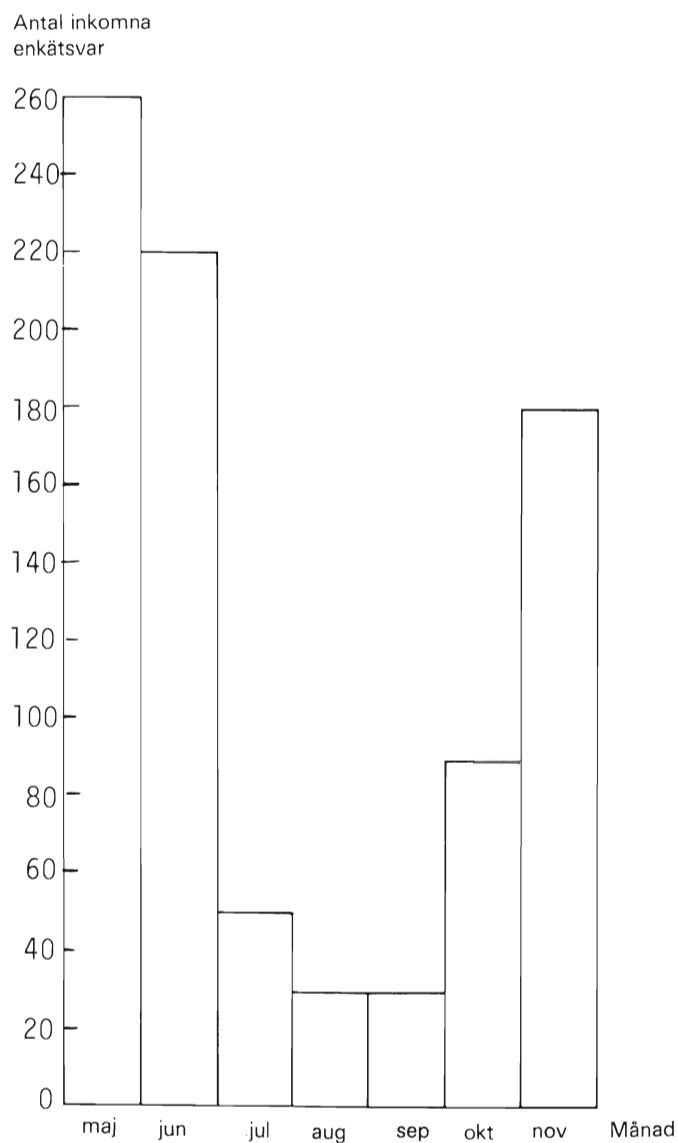
Undersökningen genomfördes som en totalundersökning. Samtliga företag i målpopulationen tillställdes alltså frågeformulär.

Enkäten utsändes den 2 maj 1972 till sammanlagt 1 049 företag. Trots att mycket arbete hade lagts ned innan enkäten skickades ut i avsikt att eliminera företag som ej tillhörde målpopulationen, visade det sig att 206 sådana fall förekom. Av dessa var 83 företag utan utländskt ägarintresse, 74 företag som upphört, 25 vilande företag, 14 företag som etablerats efter 1970 och 10 företag där det utländska ägandet var mindre än 25 %. Att så många som 83 tillfrågade företag visade sig vara helt svenskägda kan förklaras med att vi sände ut formulär till ett antal företag där vi var tveksamma om utländskt ägande förelåg, samt med att några företag tidigare varit utlandsägda men vid undersökningstidpunkten övergått i svensk ägo. De svenskägda företagen var liksom de upphörda nästan enbart mindre försäljnings- och serviceföretag.

Av de ca 850 företag som visade sig tillhöra målpopulationen svarade icke 3 %, vilket således utgör undersökningens bortfall. Bortfallet var nästan enbart försäljningsföretag med en verksamhet som i relation till den totala verksamheten i den utlandsägda företagssektorn var helt försumbar. Endast i ett mycket begränsat antal fall var anledningen till bortfallet att företag direkt vägrade besvara enkäten. Oftast var anledningen att företagen var oanträffbara. Huruvida de upphört eller ej kunde därför ej konstateras.

I figur A:1 visas hur antalet inkomna svar fördelades över tiden. Företagen anmodades att inkomma med svar före den 30 maj 1972. Vid denna tidpunkt hade 28 % svarat. Den 9 juni utsändes påminnelsebrev, varefter ytterligare 26 % svarade före juni månads utgång. Därefter kontaktades företagen per telefon. En låg svarsfrekvens kan noteras under semestermånaderna juli och augusti, och i september tycks företagen ha haft viktigare arbetsuppgifter än att besvara enkäter. I oktober och november inkom huvudparten av de resterande enkäterna. Insamlingen avbröts i början av december. Även efter denna tidpunkt inkom dock enstaka besvarade formulär. En bidragande orsak till att nästan alla

Figur A:1 *Antal inkomna enkätsvar per månad.*



företag besvarade enkäten torde vara att de själva fick vissa möjligheter att påverka när detta skulle ske tack vare att insamlingsperioden gjordes lång. Naturligtvis var de dock utsatta för betydande "påtryckningar" under denna tid.

Allteftersom svaren kom in kontrollerades de för att fastställa om frågorna hade besvarats, om uppenbart felaktiva svar förekom etc. För att kontrollera om företagen följt anvisningar och definitioner för olika frågors besvarande kontaktades ett urval företag. Därefter kodades formulären och uppgifterna överfördes till hålkort. Den maskinella databearbetningen startade under andra halvåret 1973 och utfördes vid Stockholms

Datamaskincentral för högre utbildning och forskning, varvid datamaskinprogrammet SPSS (Nie, Bent & Hull [1970]) utnyttjades för samtliga bearbetningar.²

A.5 Uppgifternas kvalitet

De insamlade uppgifternas tillförlitlighet är sannolikt god. Denna slutsats nås mot bakgrund av kontroller av de lämnade uppgifterna och kontakter med vissa av de svarande företagen. Dessa kontroller, vilka utfördes både före och efter kodning och stansning, bör ha bidragit till att eliminera rena bearbetningsfel. Mätfelen, dvs de som kan uppstå därför att företagen icke har besvarat eller kunnat besvara frågorna exakt, kan vara svårare att komma åt. Speciellt gäller detta uppgifter som icke är direkt tillgängliga i företagens normala redovisningsrutiner, t ex uppdelningar på skilda personalkategorier, kostnader för FoU etc. Det är också för denna kategori av uppgifter som partiella bortfall av svar kan förekomma, genom att företag lämnat enstaka frågor obesvarade. Generellt gäller för enkätundersökningar att man bör betrakta ovannämnda kategori av uppgifter med större försiktighet än sådana som ingår i de svarandes normala statistikproduktion. Vid enkätens uppgörande försökte vi att i görligaste mån beakta detta.

A.6 Statistiska centralbyråns uppföljningar av IUI:s enkät

Sedan IUI genomförde sin enkät har statistiska centralbyrån (SCB) börjat följa den utlandsägda företagssektorns utveckling i Sverige genom att årligen insamla och redovisa vissa uppgifter (se SM N 1973:32, N 1974:40, N 1975:45, F 1976:5, F 1977:7 och SCB[1974]). SCB:s redovisning har utformats på basis av bl a erfarenheterna från IUI:s enkätundersökning. Det föreligger dock vissa skillnader mellan de definitioner som används av IUI respektive SCB. Härtill kommer också att SCB:s redovisning sker på en betydligt mer aggregerad branschnivå än IUI:s och avser betydligt färre uppgifter.

Det är främst tre skillnader mellan IUI:s och SCB:s undersökningar som måste beaktas. SCB:s undersökningsenhet är den juridiska företagsenheten medan IUI:s är den ekonomiska företagsenheten (koncernen). Detta innebär att SCB redovisar fler företagsenheter än IUI. För det andra innefattar SCB:s definition av sysselsatta i industriföretag icke de anställda som är sysselsatta med annat än industriellt arbete. Detta leder till att IUI redovisar fler sysselsatta i industriföretag än SCB.³ Dock redovisar IUI även antalet industrisysselsatta. Den tredje skillnaden är att SCB:s lägsta gräns för vad som skall avses med en utländsk direkt investering är 20 % utlandsägd del av aktiekapitalet mot 25 % i IUI:s undersökning samt att SCB i utländska direkta investeringar även innefattar sådana som utländska privatpersoner svarar för. Detta påverkar dock främst uppgifter vad avser från utlandet minoritetsägda företag.⁴

² Den första preliminära redovisningen av enkätmaterialet i Samuelsson [1973a och b] avsåg ett begränsat antal uppgifter som hade tagits fram genom manuell bearbetning av enkätsvaren.

³ Det medför också att IUI redovisar ett större totalt förädlingsvärde i utlandsägda företag än SCB.

⁴ Enligt SCB (SM N 1973:32) fanns det 1970 ca 12 000 anställda i företag som ägdes till minst 20 % men ej 25 % av utländska intressen. Företag i vilka utländska privatpersoner hade ett ägarintresse sysselsatte samma år ca 13 000 anställda. (Observera att dessa två kategorier av företag är varandra övertäckande.)



Industriens Utredningsinstitut

(THE INDUSTRIAL INSTITUTE FOR ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH)

Storgatan 19 - Box 5037 - 102 41 Stockholm 5 - Telefon 08-63 50 20 - Bankgiro 446-9995
Postgiro 19 15 92-5

Stockholm den 2 maj 1972

Till Verkställande direktören eller
motsvarande befattningshavare!

Utländska dotterföretag och minoritetsintressen i Sverige

De internationella företagens investeringar i olika länder är föremål för ett ökande intresse och en intensiv debatt. Kunskapen om omfattningen och effekterna av utlandsägda företags verksamhet är dock begränsad. Den enda undersökning som har utförts i Sverige genomfördes av Studieförbundet Näringsliv och Samhälle i början av 1960-talet (H. Johansson: "Utländsk företagsetablering i Sverige", 1968). Industriens Utredningsinstitut har nu funnit det vara av stor vikt att följa upp och fördjupa denna studie, vilken avsåg förhållandena 1962.

Den nu aktuella utredningen stöds finansiellt av Svenska Arbetsgivareföreningen, Svenska Bankföreningen, Sveriges Allmänna Exportförening och Sveriges Industriförbund och genomförs i samarbete med Företagsekonomiska institutionen vid Uppsala universitet. Liknande undersökningar har utförts i ett flertal andra länder, bl.a. Norge, Finland, Västtyskland, England och Canada.

Den helt avgörande förutsättningen för att kunna genomföra en studie av detta slag är de berörda företagens villighet att lämna uppgifter. Med hänsyn till det allmänna önskemålet om att information av detta slag samlas in, hoppas vi att Ni skall ha vänligheten att hjälpa oss med undersökningens genomförande. Vi baserar våra förhoppningar dels på förhandskontakter med flera av de i undersökningen deltagande företagen, dels på erfarenheter från den i början på 1960-talet genomförda undersökningen, där de utlandsägda företagen visade en stor öppenhet och välvilligt lämnade information.

Undersökningen omfattar samtliga företag i Sverige i vilka det 1965 och/eller 1970 förelåg ett utländskt ägarintresse som utgjorde minst 25 procent av företagets aktie- eller andelskapital. Enkäten är uppdelad på tre formulär A, B och C. Ett enskilt företag besvarar dock högst två av dessa. Det stora flertalet av företagen besvarar endast formulär A. Vi ber Er ta del av bifogade "Upplysningar och anvisningar angående enkätundersökningen" innan formulären ifylls. Vi är tacksamma om Ni vill ha vänligheten att före den 30 maj 1972 återsända formulären. Vi är medvetna om att det kan innebära ett betydande arbete att medverka i undersökningen. Vår strävan har därför varit att för flertalet företag begränsa informationsinsamlandet till i huvudsak sådana uppgifter som finns tillgängliga i företagens årsredovisningar.

De lämnade uppgifterna kommer naturligtvis att behandlas konfidentiellt. Endast utredningspersonal har tillgång till det enskilda företagets uppgifter. Inga uppgifter kommer att publiceras på sådant sätt att enskilda företag kan identifieras.

Frågor beträffande utredningen och ifyllandet av formulären besvaras gärna av utredningsmannen, pol.mag. Hans-Fredrik Samuelsson, tel: 08/63 50 20.

Verksamhetsberättelsen för Industriens Utredningsinstitut bifogas. Ytterligare information (sid 28-29) erhålles där om syftet med föreliggande utredning.

Med utmärkt högaktning och på förhand tack för Er värdefulla medverkan.

Sune Carlsson
Professor
Uppsala universitet

Lars Nabseth
Docent
Industriens Utredningsinstitut



INDUSTRIENS UTREDNINGSPÄRINSTITUT

BOX 5037
102 41 STOCKHOLM 5

KONTAKTMAN: HANS-FREDRIK SAMUELSSON
TEL. 08/63 50 20

Upplysningar och anvisningar angående erkätundersökning av utländska dotterföretag och minoritetsintressen i Sverige

UNDERSÖKNINGENS OMFATTNING

Undersökningen omfattar samtliga företag (aktiebolag och fillaler) i Sverige i vilka det år 1965 och/eller 1970 förelåg ett utländskt ägarintresse som utgjorde minst 25 % av aktie- eller andelskapitalet i företaget. Observera dock att företag som här inkluderas endast besvarar ett eller högst två av formulärens. Se vidare under rubriken "Frågeformulären" nedan och inledningen i respektive formulär.

NÅGRA ALLMÄNNA DEFINITIONER

Dotterföretag och dotterdotterföretag eller koncernföretag definieras i enlighet med aktiebolagslagens § 221 och utgörs av företag som direkt eller indirekt omfattas av ett företags koncernredovisning.

Med **utländska koncernföretag** avses det utländska moderföretaget och övriga i **utlandet** belägna koncernföretag (t. ex. systerföretag och dotterföretag, dvs. alla typer av associerade företag).

UPPGIFTSLÄMNARE. KONCERNFÖRHÅLLANDE

Uppgiftslämnare och redovisningsenhet är den enskilda juridiska företagsenheten. **Observera** dock att i de fall det svarande företaget utgör moderföretag för ett eller flera i **Sverige** belägna dotterföretag besvaras enkäten **för samtliga** företag i Sverige av moderföretaget (eller, i de fall så är aktuellt, av det företag i Sverige som fullgör uppgifter som traditionellt åligger ett moderföretag). Moderföretaget och dotterföretag(-en) utgör vid enkätens besvarande en redovisningsenhet **under förutsättning** att företagen har **samma** branschtilhörighet. Företag med en från övriga koncernföretag rörelsefrämmande verksamhet redovisas däremot **separat**. (Ytterligare formulär erhålls efter hänvändelse till Industriens Utredningsinstitut.) I de fall verksamheten är uppdelad på ett tillverkande företag och ett försäljande företag utgör dessa tillsammans en redovisningsenhet vid enkätens besvarande. I samtliga de fall där redovisningsenheten utgör mer än ett företag gäller att uppgifter lämnas efter eliminering av internt aktieinnehav och övriga interna mellanhavanden. Uppstår problem vid svarandet av någon av frågorna i respektive formulär på grund av att flera företag utgör redovisningsenhet lämnas svar utifrån förhållandet i flertalet av koncernföretagen eller i de fall det endast är två koncernföretag, utifrån förhållandet i det dominerande av dessa två. Endast **rörelsedrivande**, dvs. ej vilande företag inkluderas i redovisningen. Rörelsedrivande företag är de som har skattepliktig intäkt av rörelse enligt §§ 27 och 28 i kommunalskattelagen. **Vilka företag som inkluderats anges av det svarande företaget i formulär A under punkten "Kompletterande uppgifter".**

Med **företag avses således i respektive formulär redovisningsenhet**, dvs. när termen företag används i anvisning eller i något av formulärens kan denna betyda ett enskilt företag eller flera företag **sammantagna** när redovisningsenheten utgörs av flera enskilda företag.

Om dotterföretag till **svenskt** företag erhållit frågeformulär ombeds detta att återsända dessa till Industriens Utredningsinstitut med angivande av det **svenska** moderföretagets namn och adress.

FRÅGEFORMULÄREN

Enkäten är uppdelad på tre formulär. Ett företag besvarar högst två av dessa varav det ena alltid är formulär A. Flertalet företag besvarar endast formulär A.

Formulär A besvaras av samtliga företag som omfattas av undersökningen.

Formulär B besvaras endast av de företag som 1970 bedrev industriell verksamhet **och** där utlandsägd del av aktie- eller andelskapitalet 1970 var 50 % eller större **och** där antalet anställda 1970 var 5 eller större.

Formulär C besvaras endast av de företag som 1970 bedrev försäljningsverksamhet **utan** någon som helst industriell verksamhet **och** där utlandsägd del av aktie- eller andelskapitalet 1970 var 50 % eller större **och** där omsättningen 1970 var 2 (två) miljoner kronor eller större.

FUSIONER O. D.

Uppgifterna i enkäten skall avse företaget (redovisningsenheten) i Sverige såsom det faktiskt var sammansatt 1965 respektive 1970. Om företagets (redovisningsenhetens) **sammansättning i Sverige** har förändrats mellan 1965 och 1970 till följd av förvärv eller försäljning av hela eller del av företag anges detta under punkten "Kompletterande uppgifter".

RÄKENSKAPSÅR

Uppgifterna i enkäten skall avse kalenderåren 1965 och 1970. Företag som har annat räkenskapsår än kalenderår anger uppgifter för tidsperiod som närmast motsvarar kalenderår. Vid räkenskapsår 1 juli—30 juni anges uppgifter för räkenskapsåren 1965/1966 respektive 1970/1971. Företag med brutet räkenskapsår eller med räkenskapsår som inte omfattar 12 månader ange detta under punkten "Kompletterande uppgifter".

EXAKTHET I UPPGIFTLÄMNINGEN

Det är vår förhoppning att de flesta av de efterfrågade uppgifterna skall finnas relativt lättillgängliga i de flesta företag. När så icke är fallet efterfrågas dock icke redovisningsmässig exakthet i svaren utan rimliga uppskattningar. Detta kan t. ex. vara fallet när information efterfrågas om andel i absoluta tal av en total. Om det är svårt att precisera detta kan en uppskattning lämnas i procent.

KOMPLETTERANDE UPPGIFTER

Om företaget önskar lämna kommentarer eller om utrymmet för en frågas besvarande icke är tillräckligt kan utrymmet under punkten "Kompletterande uppgifter" i respektive formulär utnyttjas.

Anvisningar till enskilda frågor

Nedanstående nummer återfinns i anslutning till den fråga i formulären som anvisningen avser.

UTLANDSÄGD DEL

1. Med utlandsägd del av företagets totala aktie- eller andelskapital avses den del som direkt (eller indirekt, dvs. via andra företag) är i utländsk ägo. Om denna relativa andel avviker från motsvarande andel av aktiestockens totala röstetal, anges differensen under punkten "Kompletterande uppgifter".

UTLÄNDSKT INTRESSENTFÖRETAG

2. Med **utländskt** intressentföretag avses det företag i utlandet som står som ägare till aktier i det svenska företaget. Om det finns fler än ett utländskt intressentföretag, anges namn och adress på samtliga samt respektive företags andel (procent) av det svarande företagets aktie- eller andelskapital.

Om den del av aktiekapitalet som är utlandsägd (enligt definition 1 ovan) utgörs av **aktier ägda av privatperson utan** förbindelse med av denne kontrollerade företag i andra länder, anges detta i svaret på fråga 4. **Om företaget** för närvarande är **helt svenskt** men tidigare har haft utländsk intressent, anges detta i svaret på fråga 4 tillsammans med uppgift om tidpunkt för övergång i svensk ägo. **I ovanstående två fall besvaras endast** frågorna 1—4 i formulär A, varefter samtliga formulär insänds till Industriens Utredningsinstitut.

FLER ÄN ETT UTLÄNDSKT INTRESSENTFÖRETAG

3. Om flera än ett **utländskt** intressentföretag finns (jämför anvisning 2 ovan) skall svaret på fråga 5 avse det företag som äger störst andel av det svarande företagets aktie- eller andelskapital. Under punkten "Kompletterande uppgifter" lämnas motsvarande uppgifter för övriga i svaret på fråga 4 angivna utländska intressentföretag. Med **internationell koncern** avses en koncern där minst ett av de ingående företagen är beläget i annat land än moderföretaget.

FÖRETAGETS VERKSAMHET 1965 RESPEKTIVE 1970

4. Med "**Företag som till någon del bedriver industriell verksamhet**" avses företag som i någon **nåmnevärdd** omfattning utför någon form av produktion t. ex. utvinning, tillverkning eller sammansättning av varor. Detta innebär att **även** företag som huvudsakligen bedriver annan verksamhet, t. ex. återförsäljning av koncernföretags eller utomstående företags produkter, men därutöver utför någon produktion (t. ex. tillverkning eller sammansättning av varor) av **nåmnevärdd** omfattning, inkluderas här. Här innefattas även företag som **förtutom** produktion enligt ovan även bedriver försäljning av vad som producerats, service, reparationer o. d.

Med "**Företag som till någon del bedriver varuförsäljningsverksamhet men icke industriell verksamhet**" (s. k. handelsföretag) avses företag som återförsäljer koncernföretags eller utomstående företags varor **utan** att någon teknisk bearbetning har skett som ändrar varornas utseende, beskaffenhet etc. Här inkluderas även företag som **förtutom** försäljningsverksamhet även bedriver aktiviteter som lagerhållning, service, underhåll o. d. Företag, vars verksamhet icke inkluderas i ovanstående två kategorier, innefattas i "**Företag med enbart annan verksamhet**". Av branschfördelningen i anvisning 5 nedan framgår vilken typ av verksamhet som här avses.

BRANSCHFÖRDELNING FÖR "FÖRETAG MED ENBART ANNAN VERKSAMHET"

5. Om verksamheten fördelar sig på mer än en av nedanstående branscher anges endast den bransch inom vilken den **överbärande** delen av verksamheten faller. Om bransch 49 eller 55 markeras, anges (i kort-het) i svarsformuläret under punkten "Kompletterande uppgifter" vilken verksamhet företaget bedriver.

Bransch	Kod	Bransch	Kod
Byggnadsverksamhet	38	Annons-, reklam- och marknadsundersöknings- verksamhet	48
Restaurang- och hotellverksamhet	39	Övrig uppdragsverksamhet	49
Samfärdsel (inkl. stödtjänster som t. ex. trans- portförmedling och resebyråverksamhet)	40	Maskinuthyrning	50
Finansverksamhet	41	Renings-, renhållnings- och rengörings- verksamhet	51
Försäkringsverksamhet	42	Forsknings- och utvecklingsverksamhet	52
Fastighetsförvaltning och -förmedling	43	Rekreations- och kulturell serviceverksamhet (t. ex. film-, radio-, TV-verksamhet)	53
Juridisk uppdragsverksamhet	44	Reparations- och tvätterverksamhet	54
Kameral uppdragsverksamhet	45	Övrig verksamhet	55
Drivande av datorcentral	46		
Teknisk uppdragsverksamhet	47		

LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR

6. I totala löner och andra ersättningar inkluderas all form av lön och löneförmåner liksom belopp som arbetsgivaren innehållit för betalning av anställdas skatt, pensions- och försäkringspremier o. d. Arbetsgivarens avgifter till den allmänna tilläggspensioneringen (ATP) eller till sjuk- och yrkesskadeförsäkringen anges i fråga 11.

OMSÄTTNING

7. Om det icke är möjligt att ange omsättning enligt anvisning i fråga 12, anges i vilket avseende och hur mycket (t. ex. 10 % högre än omsättning enligt given anvisning) den av företaget uppgivna omsättningen avviker från denna. I omsättningen skall ingå **hela** försäljningsvärdet av varor och/eller tjänster förmedlade mot provision (agentur, kommission). Med **övriga varu- och produktskatter** avses skatter för företag som försäljer bensin, brännolja, tobak, choklad o. d.

KORT- OCH LÅNGFRISTIG SKULD

8. Gränsen mellan kort- och långfristiga skulder bör dras, om icke företaget tillämpar annan praxis, vid ett år. Pensionsskulder inkluderas bland långfristiga skulder.

RÖRELSEÖVERSKOTT/UNDERSKOTT

9. Redovisat rörelseöverskott/underskott=omsättning — (eventuella) tillverknings-, administrations- och försäljningskostnader. **Observera** att omsättning här definieras som i formulär A, fråga 12, dvs. **efter** avdrag för rabatter och returerna samt **exklusive** allmän varuskatt och övriga varu- och produktskatter.

VAROR FÖR ÅTERFÖRSÄLJNING

10. Med varor för återförsäljning avses varor av främmande tillverkning, dvs. sådana varor som har inköpts från andra koncernföretag eller från företag utanför koncernen och som vidareförsäljs av det svarande företaget utan att någon teknisk bearbetning av det slag som ändrar varornas utseende, beskaffenhet etc. har skett.

KONSUMENTVAROR

11. Med konsumentvaror avses varor som förbrukas av enskilda personer eller hushåll för deras **eget** bruk och som är i en sådan form att de kan användas **utan** att andra företag vidareförädlar varan. Detta till skillnad från producentvaror som oftast passerar ett tillverkningsled, där de kan ingå som delar i en framställd produkt eller förbrukas vid tillverkningsprocessen, som t. ex. drivmedel och maskiner. I de fall en konsumentvara även kan betraktas som en producentvara ombuds företaget att utifrån vem som köper den och hur vederbörande tänker använda den ange en rimlig uppskattning av den del som kan karakteriseras som konsumentvara.

SAMMANSÄTTNING AV EGEN PRODUKTION, ÅTERFÖRSÄLDA VAROR OCH OMSÄTTNING

12. Här avses icke att sammansättningen skall redovisas till 100 %, utan snarare att de huvudsakligaste produkterna (varorna) anges, t. ex. de som tillsammans svarar för ca 80—90 % av totala värdet. Om det är svårt att ange enskilda produkter (varor) kan produktgrupper (varugrupper) anges. Med en sådan grupp avses produkter (varor) som är varandra nära relaterade, t. ex. vad gäller användning eller produktionsätt.

FORSKNING OCH UTVECKLING (FoU)

13. Med FoU avses i enlighet med statistiska centralbyråns definition, grundforskning, tillämpad forskning och utvecklingsarbete inom naturvetenskap, teknologi, medicin, lantbruksvetenskap m. m. men icke humanistisk och samhällsvetenskaplig forskning (innefattande företagsekonomisk forskning med marknadsforskning

etc.) **Grundforskning:** att systematiskt och metodiskt söka efter ny kunskap och nya idéer utan någon bestämd tillämpning i sikte. **Tillämpad forskning:** att systematiskt och metodiskt söka efter ny kunskap och nya idéer med en bestämd tillämpning i sikte. **Utvecklingsarbete:** att systematiskt och metodiskt utnyttja forskningsresultat och vetenskaplig kunskap och nya idéer för att åstadkomma nya produkter, nya processer, nya system eller väsentliga förbättringar av redan existerande sådana. I allt arbete som hänförs till FoU skall finnas ett nyhetsmoment. Ett normalt konstruktionsarbete som helt följer utstakade banor och etablerade rutiner skall ej räknas till FoU. **Kostnaderna för FoU omfattar** drift- och kapitalkostnader för av företaget med egen personal bedrivet FoU-arbete **samt** kostnader för FoU som på företagets uppdrag utförts av annan.

I de fall ett exakt underlag för besvarande av uppgifterna saknas eller är svårtillgängligt kan approximationer eller uppskattningar anges. Om någon form av "service fee" (och/eller "management fee") betalas som inkluderar mer än betalningar för FoU anges hela summan av "service fee" (och "management fee") och **inom parentes omedelbart efteråt** den del som uppskattas vara hänförlig till betalning för erhållna FoU-resultat. Om fråga 14 och 15, speciellt 14. b) och 15. b) respektive 14. d) och 15. d) icke kan besvaras åtskilda, ombeds företaget att under punkten "Kompletterande uppgifter" redovisa hur svaret är relaterat till de i formuläret efterfrågade storheterna.

DETALJFÖRSÄLJNING

14. Med detaljförsäljning avses **försäljning** av varor **till enskild fysisk person, dock ej** för dennes näringsutövning. Summan av detaljförsäljning och partiförsäljning utgör företagets totala omsättning. Med partiförsäljning avses all försäljning av varor som inte är detaljförsäljning.

LICENSER, PATENT OCH "KNOW-HOW" (INKLUSIVE ROYALTIES)

15. I de fall ett exakt underlag för besvarande av uppgiften saknas eller är svårtillgängligt kan approximationer eller uppskattningar anges. Om någon form av "service fee" (och/eller "management fee") betalas som inkluderar mer än betalning för licenser, patent och "know-how" (inklusive royalties) anges hela (summan av) "service fee" (och "management fee") och **omedelbart efteråt inom parentes** den del som uppskattas gälla licenser, patent och "know-how" (inklusive royalties).



Kopior behålls av företaget

KONFIDENTIELLT

Nr

UTLÄNDSKA DOTTERFÖRETAG OCH MINORITETSINTRESSEN I SVERIGE

INDUSTRIENS UTREDNINGSPENSTITUT
BOX 5037, 102 41 STOCKHOLM 5
KONTAKTMAN: HANS-FREDRIK SAMUELSSON
TEL. 08/63 50 20

FORMULÄRET (FORMULÄREN) INSÄNDES TILL INDUSTRIENS UTREDNINGSPENSTITUT FÖRE DEN 30 MAJ 1972

Var god se upplysningar och anvisningar angående enkäten innan något av formulären ifylls. Kommentarer avseende enskilda frågor ges i anvisning, vars nummer anges i anslutning till frågan i respektive formulär. Ange med 0 när inget finns att redovisa respektive med / när frågan icke är aktuell för företaget.

Formulär A Besvaras av samtliga företag

1. Företagets namn och adress:	
2. Kontaktperson i företaget:	
tel: / ankn.	
3. (a) Totalt aktie- eller andelskapital	1 000 kr
	1965 1970
varav (b) utlandsägd del i procent Se anvisning 1.	% %
4. Det (eller de) utländska intressentföretagets(-ens) namn och adress Se anvisning 2.	
5. Det utländska intressentföretaget Se anvisning 3.	IUI:s kod
<input type="checkbox"/> är moderföretag i en internationell koncern	
<input type="checkbox"/> ingår i en internationell koncern, vars moderföretag är	
namn och adress	

A 2

<p>6. Om utlandsägd del enligt 3. b) ovan år 1970 var 50% eller större (dvs. om utländskt majoritetsintresse förelåg) ange</p> <p>a) vilket år utländskt majoritetsintresse ursprungligen uppkom</p> <p>b) hur majoritetsintresset uppnåddes</p> <p><input type="checkbox"/> Genom att ett helt nytt företag etablerades</p> <p><input type="checkbox"/> Genom förvärv av aktier i ett tidigare till 100% svenskt företag</p> <p><input type="checkbox"/> Genom att aktieinnehavet ökades i ett företag, där det tidigare förelåg svenskt majoritetsintresse</p> <p><input type="checkbox"/> På annat sätt (anges) _____</p>	År	
	IUI:s kod	

<p>7. Om utlandsägd del enligt 3. b) ovan år 1970 var mindre än 50% (dvs. om utländskt minoritetsintresse förelåg) ange vilket år utländskt minoritetsintresse ursprungligen uppkom</p>	År	

<p>8. a) Ange genom markering av en ruta för vardera året till vilken kategori av företag det svarande företaget hör</p> <p>Se anvisning 4.</p> <p>Företag som till någon del bedriver industriell verksamhet <input type="checkbox"/></p> <p>Företag som till någon del bedriver varuförsäljningsverksamhet men icke industriell verksamhet <input type="checkbox"/></p> <p>Företag med enbart annan verksamhet <input type="checkbox"/></p> <p>b) Om "Företag med enbart annan verksamhet" markerats ovan anges för motsvarande år branschtillhörighet med kod enligt anvisning 5</p>	1965	1970
	Branschkod	
	1965	1970

<p>9. Anställda i Sverige</p> <p>I svaren till a—d nedan anges medelantal anställda respektive år.</p> <p>a) arbetare</p> <p>b) förvaltningspersonal (tjänstemän)</p> <p>c) verkställande direktör och andra företagsledare</p> <p>d) totalt antal anställda</p>	Antal anställda	
	1965	1970

<p>10. Löner och andra ersättningar</p> <p>Se anvisning 6.</p> <p>a) till arbetare</p> <p>b) till förvaltningspersonal (tjänstemän)</p> <p>c) till styrelse, verkställande direktör och andra företagsledare</p> <p>d) totala löner och andra ersättningar</p> <p>11. Övriga kostnader för anställda</p> <p>Här avses summan av de sociala kostnader som icke inkluderas i 10. d) ovan, t. ex. avgifter till sjuk- och yrkeskadeförsäkringen, ATP samt allmän arbetsgivareavgift.</p>	1 000 kr	
	1965	1970



Kopla behålls av företaget

KONFIDENTIELLT

Formulär B

Nr

Besvaras endast av de företag som i fråga 8. a) i formulär A angivit att de **1970** bedrev industriell verksamhet och där utlandsägd del av aktie- eller andelskapitalet **1970** var 50 % eller större och där antalet anställda **1970** var 5 eller större.

AVD I. UPPGIFTER FRÅN FÖRETAGETS ÅRSREDOVISNINGAR

	Bokfört värde 1 000 kr		Brandförsäkringsvärde 1 000 kr		Taxeringsvärde 1 000 kr	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
1. Materiella anläggningstillgångar						
a) maskiner och inventarier					—	—
b) industribyggnader						
c) övriga byggnader						
d) tomter (mark)			—	—		
e) summa materiella anläggningstillgångar						

	1 000 kr	
	1965	1970
2. a) Totala kortfristiga skulder Se anvisning 8. varav b) skulder till utländska koncernföretag		
3. Långfristiga skulder Se anvisning 8. a) skulder till kreditgivare i Sverige b) skulder till utländska koncernföretag c) skulder till andra utländska kreditgivare d) totala långfristiga skulder		
4. Obeskattade reserver a) lagerreserv Här avses skillnaden mellan lagrets bokförda och verkliga (inventerade) värde. b) investeringsfonder		
5. Årets redovisade rörelseöverskott/underskott Anges före nedskrivning av lager och före avskrivningar och andra bokslutsdispositioner. Se anvisning 9.		
6. a) Årets redovisade nettovinst/förlust varav b) beslutade utdelningar		

AVD II. UPPGIFTER OM PRODUKTION OCH OMSÄTTNING

	Andel (1000 kr) av omsättningen	
	1965	1970
7. Hur stor andel (i 1000 kr) av den i formulär A, fråga 12 angivna omsättningen utgjordes av		
a) varor av egen produktion? Värdet av varor av egen produktion=försäljningsvärdet av varor som tillverkats, sammansatts eller utvunnits av företaget självt.		
b) återförsålda varor? Se anvisning 10. Observera att värdet av varorna i 7. a) och b) tillsammans skall utgöra den i formulär A, fråga 12 angivna totala omsättningen i företaget.		
c) konsumentvaror? Anges i procent av total omsättning. Se anvisning 11.	%	%

B 2

	Andel i procent av omsättningen	
	1965	1970
8. Hur stor andel (i procent) av den i formulär A, fråga 12 angivna omsättningen utgjordes av a) export (fob)?		
b) import (cif)?		
c) inköp i Sverige av varor och tjänster?		

	Andel i procent av försäljningsvärdet av egen produktion	
	1965	1970
9. Sammansättningen av företagets i 7. a) ovan angivna egna produktion Ange vilka huvudsakliga produkter/produktgrupper som producerades inom företaget samt deras andel av det i 7. a) angivna försäljningsvärdet (=försäljningsvärdet av under året producerade, dvs. tillverkade, sammansatta eller utvunna produkter). Se anvisning 12.		
Rad	Produkt/produktgrupp	
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

	IUI:s kod
10. Vilken/vilka av de i fråga 9 angivna produkterna/produktgrupperna är det svarande företaget ensamt om bland samtliga koncernföretag (svenska och utländska) att tillverka (sammansätta)? 1965. De som angivits på rad nr (anges) i fråga 9 ovan 1970. De som angivits på rad nr (anges) i fråga 9 ovan	

	Andel i procent av totala värdet av återförsälda varor	
	1965	1970
11. Sammansättning av varor för återförsäljning Ange vilka varor/varugrupper som utgjorde återförsälda varor och deras andel (i procent) av det i 7. b) angivna totala försäljningsvärdet av återförsälda varor. Se anvisningar 10 och 12.		
Vara/varugrupp		

	Andel i procent av totala antalet anställda 1970
12. Hur stor andel av det totala antalet anställda 1970 kan huvudsakligen sägas vara sysselsatt med återförsäljning av varor? Se anvisning 10.	

	Antal anställda		IUI:s kod	
	1965	1970	1965	1970
13. Ange nedan på vilka orter i Sverige företaget bedrev industriell verksamhet samt antal anställda per ort				
Ort				

AVD. III. UPPGIFTER OM FORSKNING OCH UTVECKLING (FoU) OCH PERSONAL

	1 000 kr	
	1965	1970
14. Kostnader för och intäkter av FoU Se anvisning 13.		
a) Totala kostnader för FoU		
b) Hur mycket av beloppet i 14. a) avsåg ersättning till utländska koncernföretag för av dessa utförd FoU?		
c) Totala intäkter av den FoU som utförts åt andra företag		
d) Hur mycket av beloppet i 14. c) avsåg från utländska koncernföretag erhållna ersättningar?		
15. Kostnader för och intäkter av licenser, patent och "know-how" (inkl. royalties)		
a) Totala kostnader för licenser, patent och "know-how" (inkl. royalties)		
b) Hur mycket av beloppet i 15. a) avsåg ersättningar till utländska koncernföretag ?		
c) Totala intäkter av licenser, patent (inkl. royalties)		
d) Hur mycket av beloppet i 15. c) avsåg från utländska koncernföretag erhållna ersättningar?		
16. a) Förvaltningspersonal (tjänstemän) i företaget 1970	Antal anställda 1970	
— teknisk personal Här inkluderas ingenjörer, teknisk förvaltningspersonal i ledande ställning och annan teknisk personal inklusive teknisk biträdespersonal.		
— arbetsledare (verkmästare och förmän)		
— övrig förvaltnings(tjänstemanna)personal		
— summa förvaltningspersonal Summan skall överensstämma med uppgivet antal i formulär A, fråga 9. b).		
varav		
b) personal verksam med forskning och utveckling 1970		
— kvalificerad personal Här avses personal med högskole-, universitets-, gymnasie- eller fackskoleutbildning eller med därmed jämställd praktisk erfarenhet.		
— personal med grundskoleutbildning eller därmed jämställd praktisk erfarenhet Här avses tekniker som t. ex. förmän, verkmästare, laboranter.		
— övrig personal Här avses skriv-, rit-, laboratoriebiträde m. fl., mekaniker, elektriker m. fl. samt övrig arbetarpersonal.		
— totalt antal anställda inom FoU		

B 4

	Antal anställda inom	
	forskning	utveckling
17. Hur fördelades 1970 det totala antalet anställda inom FoU mellan personal, verksam med forskning respektive utveckling? Forskning omfattar grundforskning och tillämpad forskning. Dessa begrepp liksom utveckling definieras i anvisning 13.		

	Andel i procent av respektive personalkategori 1970
18. Hur stor andel av nedanstående kategorier har utbildats i eller deltagit i utbildning, anordnad av utländska koncernföretag eller tjänstgjort i utländska koncernföretag? Frågan avser icke personal med utländskt medborgarskap som "tillhör" utländskt koncernföretag men för kortare eller längre tid tjänstgör i det svarande företaget. Dessa inkluderas i stället i fråga 19 nedan. — teknisk personal (exkl. teknisk biträdespersonal) — försäljnings(marknadsförings)personal (exkl. biträdespersonal) — övrig förvaltnings(tjänstemanna)personal (exkl. biträdespersonal)	

	Antal personer från utländska koncernföretag
19. a) Hur många bland förvaltnings(tjänstemanna)personalen i företaget (1970) kommer från utländska koncernföretag? Med personal från utländska koncernföretag avses här personer med icke-svenskt medborgarskap.	
b) Var verkställande direktören 1970 svensk?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej

Kompletterande uppgifter:



Kopia behålls av företaget

KONFIDENTIELLT

Formulär C

Nr

Besvaras endast av de företag som i fråga 8 a) i formulär A angivet att de **1970** bedrev försäljningsverksamhet **och** där utlandsägd del av aktie- eller andelskapitalet **1970** var 50 % eller större **och** där omsättningen **1970** var 2 (två) miljoner kronor eller större

AVD I. UPPGIFTER FRÅN FÖRETAGETS ÅRSREDOVISNINGAR

	Bokfört värde 1 000 kr		Brandförsäkrings- värde 1 000 kr		Taxeringsvärde 1 000 kr	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
1. Materiella anläggningstillgångar						
a) maskiner och inventarier					—	—
b) byggnader						
c) tomter (mark)			—	—		
d) summa materiella anläggningstillgångar						

	1 000 kr	
	1965	1970
2. a) Totala kortfristiga skulder Se anvisning 8.		
varav b) skulder till utländska koncernföretag		
3. Långfristiga skulder Se anvisning 8.		
a) skulder till kreditgivare i Sverige		
b) skulder till utländska koncernföretag		
c) skulder till andra utländska kreditgivare		
d) totala långfristiga skulder		
4. Obeskattade reserver		
a) lagerreserv Här avses skillnaden mellan lagrets bokförda och verkliga (inventerade) värde.		
b) investeringsfonder		
5. Årets redovisade rörelseöverskott/underskott Anges före nedskrivning av lager och före avskrivningar och andra bokslutsdispositioner. Se anvisning 9.		
6. a) Årets redovisade nettovinst/förlust		
varav b) beslutade utdelningar		

AVD. II. UPPGIFTER OM OMSÄTTNING

	Andel i procent av total omsättning	
	1965	1970
7. Hur stor andel (i procent) av den i formulär A, fråga 12 angivna omsättningen utgjordes av		
a) konsumentvaror? Se anvisning 11.		
b) detaljförsäljning? Se anvisning 14.		

C 2

	Andel i procent av total omsättning	
	1965	1970
8. Hur stor andel (i procent) av den i formulär A, fråga 12 angivna omsättningen utgjordes av a) import (cif)? b) inköp i Sverige av varor och tjänster?		
9. Sammansättningen av företagets i formulär A, fråga 12 angivna omsättning Ange de varor/varugrupper som huvudsakligen ingick i omsättningen samt deras respektive andel (%) av denna. Se anvisning 12. Vara/varuggrupp		

AVD. III. UPPGIFTER OM PERSONAL SAMT LICENSER, PATENT OCH "KNOW-HOW"

	Antal anställda 1970	
	10. Förvaltningspersonal (tjänstemän) i företaget 1970 — teknisk personal Här inkluderas ingenjörer, teknisk förvaltningspersonal i ledande ställning och annan teknisk personal inklusive teknisk biträdespersonal. — arbetsledare (verkmästare och förmän) — övrig förvaltnings(tjänstemanna)personal — summa förvaltningspersonal Summan skall överensstämma med uppgivet antal i formulär A, fråga 9. b).	
11. Hur stor andel (1970) av nedanstående kategorier har utbildats i eller deltagit i utbildning anordnad av utländska koncernföretag eller tjänstgjort i utländska koncernföretag? Frågan avser icke personal med utländskt medborgarskap som "tillhör" utländskt koncernföretag men för kortare eller längre tid tjänstgör i det svarande företaget. Dessa inkluderas i stället i fråga 12. a) nedan.	Andel i procent av respektive personalkategori	
	— teknisk personal (exkl. teknisk biträdespersonal)	%
	— försäljnings(marknadsförings)personal (exkl. biträdespersonal)	%
	— övrig förvaltnings(tjänstemanna)personal (exkl. biträdespersonal)	%



Industriens Utredningsinstitut

(THE INDUSTRIAL INSTITUTE FOR ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH)

Storgatan 19 - Box 5037 - 102 41 Stockholm 5 - Telefon 08-63 50 20 - Bankgiro 446-9995
Postgiro 19 15 92 - 5

Stockholm den 9 juni 1972

Till Verkställande direktör (chef, ägare)
eller ekonomidirektör, kamrer (motsvarande)

Utländska dotterföretag och minoritetsintressen i Sverige

I början av maj erhöll Ni ett brev jämte frågeformulär från Industriens Utredningsinstitut (IUI) med en vädjan om deltagande i en undersökning, finansiellt stödd av ett flertal näringslivsorganisationer, avseende utländska dotterföretag och minoritetsintressen i Sverige. I brevet uttrycktes ett önskemål om att få formulären i retur före den 30 maj 1972. Då vi tyvärr ännu icke erhållit Ert svar vädjar vi ännu en gång till Er, inte minst med tanke på att undersökningen helt baseras på information från företagen, att åta Er besväret att besvara enkäten.

Det är av största betydelse för utredningsresultatens tillförlitlighet att företag, oavsett storlek och oavsett den typ av verksamhet som bedrivs, besvarar enkäten. Om formulären förkommit sänder vi gärna nya om Ni har vänligheten att antingen sända in nedanstående talong eller ringa Industriens Utredningsinstitut. Om det föreligger tveksamheter om hur formulären skall fyllas i, står vi naturligtvis gärna till tjänst med upplysningar. Var vänlig kontakta IUI om Ni anser att Ert företag av någon anledning icke bör ingå i undersökningen. (Vid telefonsamtal kan pol.mag. Hans-Fredrik Samuelsson eller fröken Gun Johansson efterfrågas.)

Vi vill än en gång påpeka att lämnade uppgifter kommer att behandlas strängt konfidentiellt. Enskilda företags svar kommer icke att kunna identifieras när undersökningens resultat presenteras.

Om Ni har sänt in formulären någon av de senaste dagarna ber vi Er lämna detta brev utan beaktande.

Vi hoppas på snart svar och tackar på förhand för Er ytterst värdefulla medverkan.

Med utmärkt högaktning
INDUSTRIENS UTREDNINGSPINSTITUT

Lars Nabseth
Docent

Till Industriens Utredningsinstitut, Box 5037, 102 41 Stockholm 5.

SÄND ETT EXEMPLAR AV FORMULÄREN AVSEENDE UNDERSÖKNINGEN OM UTLÄNDSKA DOTTERFÖRETAG OCH
MINORITETSINTRESSEN I SVERIGE!

Företagets namn: _____

Kontaktperson i företaget: _____

Adress: _____

Större utlandsägda industriföretag i Sverige

I den första delen av detta appendix presenteras de större industriföretag i Sverige i vilka utländska företag 1970 ägde 25 % eller mer av aktiekapitalet. I den senare delen redovisas de förändringar inom den utlandsägda industriföretagssektorn som ägt rum efter 1970.

Företagen redovisas fördelade på produktgrupper. Företag som icke entydigt kunnat hänföras till viss produktgrupp innefattas i övriggrupp. Först redovisas de företag som tillverkar konsumentvaror och därefter de som tillverkar producentvaror.¹ Distinktionen mellan dessa två grupper är dock icke entydig, eftersom ett företag kan tillverka både konsument- och producentvaror. För varje företag redovisas moderföretagets namn, ursprungsland, etableringsår i Sverige, huruvida det utländska intresset utgör ett majoritets- eller minoritetsintresse samt produktionens huvudinriktning i Sverige.²

B.1 Utlandsägda industriföretag 1970

B.1.1 Tillverkare av konsumentvaror

B.1.1.1 Livsmedel

Det största utlandsägda livsmedelsföretaget är det sedan 1962 av det schweiziska företaget Nestlé Alimentana SA majoritetsägda *AB Findus* med produktion främst i Bjuv, Karlskrona och Helsingborg. Tillverkningen bedrivs inom ett mycket brett produktområde. Den mest framträdande produktgruppen är djupfrysta varor, vilken svarar för drygt hälften av Findus totala omsättning. Findus svarade 1970 för en betydande del av den svenska produktionen av djupfrysta köksväxter, fiskkonserver av beredd sill, sopp- och buljongpreparat samt färdiga soppor (SPK [1972]).

Svenska Unilever, vilket sedan 1920 är dotterföretag till holländska Unilever, har också en relativt stor livsmedelsproduktion i Sverige. Denna, som omfattar soppor av olika slag, torkade såser, sylt, marmelad etc, var 1970 spridd på flera företag med olika geografisk lokalisering (*Bjäre AB*, *Blå Band AB*, *Vato AB* och *Gustaf Bong AB*).

Konserver och djupfrysta produkter, t ex grönsaker, framställs av *AB Frionor* i Ystad (*Ruuthsbo Konservfabrik AB*), vilket tillhör de mindre utlandsägda livsmedelsproducenterna i Sverige. Frionor är sedan 1959 dotterföretag till Frionor Norsk Frosenfisk A/S i Oslo. Det amerikanska företaget Corn Products Corporation International etablerade 1960 ett försäljningsföretag i Sverige, *CPC Svenska Livsmedel AB*, och började 1968 i och med att *AB Th Winborg & Co* med dotterföretag förvärvades även tillverkning i Sverige. Den dominerande delen av denna avser sillkonserver och sallader. Produktionen bedrivs på flera platser, bl a i Kristianstad, Mörbylånga och Simrishamn. *Pricks Bagerier AB* i Tierp,

¹ Den exakta definitionen av de båda begreppen framgår av anvisningsformuläret i appendix A (s 143).

² Samtliga dessa uppgifter kan erhållas ur offentligt material.

den störste tillverkaren i Sverige av pepparkakor (SPK [1972]), köptes 1968 av Pepsico Inc i USA.

Margarinproduktionen i utlandsägda företag sker till helt övervägande del i det till Svenska Unilever anslutna *AB Liva Fabriker* i Lidingö. Detta företag samarbetar på marknadsföringsområdet med det Aritmos-ägda Pellerin/Zenith i det gemensamt ägda *Margarinbolaget AB*. De två företagen säljer sina produkter under gemensam varubeteckning. Enligt avtal fördelas produktionen mellan dem på 50/50 basis. Margarinbolaget har två dotterföretag i Sverige. Det ena – *Kalmar Marzipanfabrik AB* – tillverkar mandelprodukter, medan det andra – *AB Marga* – tillverkar bakhjälpmiddel för bagerier och konditorier.

Det av Unilever ägda *Trollhätteglass AB* i Nacka var 1970 den näst största glasstillverkaren i Sverige. Glassproduktionen i Svenska Unilever startade redan 1961 i och med förvärvet av Gilleglass AB, vars verksamhet 1967 slogs samman med Trollhätteglass, vilket hade förvärvats 1963.

B.1.1.2 Choklad och konfektyr

I *Marabou AB* har det norska företaget AS Freia sedan 1917 innehaft ett minoritetsintresse.³ Produktionen bedrivs i Sundbyberg och Upplands Väsby. Företaget är den störste producenten i Sverige av choklad- och konfektyrvaror (SPK [1972]). *AB Chokladfabriken Coralli* i Helsingborg, som tillverkar konfektyr, rostade jordnötter etc, ägdes 1970 sedan 1967 av amerikanska Pepsico Overseas Co.

Old London Wasa AB grundades 1967 på 50/50 basis av Wasabröd AB och Borden Inc i USA och tillverkar snacks etc. I *Malmö Lakrits Fabriks AB* innehar sedan 1936 två danska företag – AS Lagerman Junior och AS Dansk-Engelsk Lakrits Fabrik – ett majoritetsintresse. *AB Nordchoklad* grundades 1970 av de nordiska ländernas konsumentkooperation för att vid det tidigare av svenska KF ägda Kalmar Chokladfabrik tillverka både socker- och chokladkonfektyr.

B.1.1.3 Tvål och tvättmedel

Svenska Unilever svarar via de anslutna företagen *AB Sunlight*, *AB Suma* och *Gibbs AB* i Nyköping för ca hälften av all svensk produktion av tvål-, tvätt-, disk- och andra rengöringsmedel (SPK [1972]). Företaget är även en betydande tillverkare av sk toalettpreparat.

B.1.1.4 Mjukpapper

Den störste tillverkaren i Sverige av mjukpapper är *Lilla Edets Pappersbruk AB*, vilket 1970 sedan något år ägdes av det holländska företaget AKZO. Lilla Edet svarade 1970 för mer än hälften av den svenska toalettpappersmarknaden.

B.1.1.5 Radio- och TV-produkter

Produktionen av radio- och TV-apparater i utlandsägda företag är helt koncentrerad till *Philips Norrköpingsindustrier AB*, tidigare benämnda Norrköpings Elektrotekniska Fabriker AB (NEFA). Detta företag är, såsom framgår av namnet, ett dotterföretag till Svenska AB Philips och tillverkar förutom radio- och TV-apparater även mikrovägsugnar.

³ Det är tveksamt om det norska intresset skall klassificeras som en utländsk direktinvestering, eftersom Marabou är i det närmaste helt fristående från Freia.

B.1.1.6 Övriga konsumentvaror

Huvuddelen av produktionen i utlandsägda företag inom gruppen "övriga konsumentvaror" utgörs av veckotidningar och textilprodukter. De utlandsägda tidningsföretagen är *Allers Förlags AB* i Helsingborg och *Hemmets Journal AB* i Malmö, vilka sedan 1894 respektive 1927 ägs av danska företag.

1970 tillverkade två utlandsägda företag konfektionsvaror – dels *AB Bevell*, vilket samma år förvärvats av det norska företaget Schjøtts Konfektionsfabrikker AS, dels *AB T H Lapidus* i Borås, vilket sedan 1962 var ett dotterföretag till Burlington Industries Inc i USA. Tillverkningen i Bevell utgjordes av kappor och dräkter och bedrevs i Västerås och Surahammar. Lapidus tillverkade likaså konfektion men även jerseyväv. Det finska företaget Suomen Trikoo OY ägde sedan 1966 *AB Textilfabriken Merkur* i Borås, där tillverkningen utgjordes av trikåvaror. I *Nordiska Fjäder AB* i Malmö tillverkades främst kuddar, täcken och plymår. Företaget etablerades redan 1929 av Nordisk Fjederfabrik AS i Danmark.

Eversharp Sweden AB, sedan 1959 dotterföretag till det amerikanska Warner Lambert Company, tillverkade rakblad och rakhyvlar i Halmstad och svarade 1970 för nästan all svensk produktion därav.

B.1.2 Tillverkare av producentvaror

B.1.2.1 Bildelar

Nordiska Ackumulatorfabriken NOACK AB – är sedan 1961 – via Europas sannolikt största batteriföretag Varta AG, Västtyskland – majoritetsägt av kanadensiska Interfa Holdings Ltd. NOACK AB tillverkar blybatterier – främst startbatterier – i Hultsfred, Oskarshamn och Malmö.⁴

Två av de fyra däckstillverkande företagen i Sverige är utlandsägda. *Firestone-Viskafors AB* är sedan 1964 dotterföretag till amerikanska Firestone Tire & Rubber Co. *Goodyear Gummi Fabriks AB*, vilket 1970 var den största däckstillverkaren i Sverige, etablerades 1920 och är ett dotterföretag till Goodyear Tire & Rubber Co i USA.⁵

Nordiska Kardan AB är den enda tillverkaren i Sverige av kardanaxlar. Företaget är sedan 1961 ett dotterföretag till engelska Guest, Keen and Nettlefolds Ltd (GKN). Produktionen bedrevs 1970 i Stockholm men flyttades senare till Åmål. I *Westinghouse Broms- och Reglerteknik AB* tillverkas bromskomponenter för tunga fordon och släpvagnar. Företaget är sedan 1969 ett dotterföretag till American Standard i USA via dess västtyska dotterföretag – Bremsen & Apparatebau GmbH. Det norska företaget J Mustad A/S började bedriva industriell verksamhet i Sverige redan 1898. Koncernen i Sverige – *J Mustad AB* – har flera dotterföretag i Sverige, för vilka svensk bilindustri är en viktig avnämare. I t ex *Finmek AB* i Filipstad tillverkas bromsbackar och bussningar. I *Mustad Stålpress AB* i Hjo och i *Huskvarna Stålpress AB* tillverkas bildelar för bl a Saab och Scania. 1970 förvärvade *Paul Bergsöe & Son*, vilket är ett danskägt företag, *PB-produkter* i Landskrona, vilket tillverkar balansvikter för bilhjul. *Robo AB* är sedan 1956 ett dotterföretag till västtyska Robert Bosch och tillverkar bilelektrisk utrustning – främst strålkastarljus – men även cykelljus och reläer i Linköping. Dresser Industries Inc i USA har sedan 1970 ett dotterföretag i Sverige – *Ljungmans Verkstäder*. Tillverkningen sker främst i Malmö och utgörs av bensinpumpar och självbetjäningssystem samt av depöt-

⁴ Varta AG ägde från 1914 AB Tudor, vilket dock 1947 övertogs av AGA efter det att Tudor ett par år hade förvaltats av svenska staten (se vidare B.2.2.1).

⁵ I detta sammanhang kan nämnas att amerikanska Philips Petroleum International äger 50 % i *Nordisk Philblack AB* i Malmö vilket tillverkar kimrök ("carbon black"), som främst säljs till företag inom den skandinaviska gummiindustrin.

och tankbilsutrustning. *Armco AB* i Lidköping är sedan 1966 ett dotterföretag till *Armco Steel Corporation* i USA. I *Armco* tillverkas klena stålrör för bla den svenska bilindustrin.

B.1.2.2 Byggnadsmaterial

Ett av de större från utlandet majoritetsägda byggnadsmaterialproducerande företagen är *GKN-Stenman AB* med tillverkning av lås, byggnadsbeslag och skruv i Eskilstuna, Alingsås och Lycksele. Företaget är sedan 1930 ett dotterföretag till *Guest, Keen & Nettlefolds Oversea Ltd* i England. *Stenberg-Flygt AB* bedriver tillverkning i Lindås och Solna och är den största pumpproducenten i Sverige. Det ägs sedan 1968 av amerikanska *International Telephone and Telegraph Corporation (ITT)*.

Matttillverkning bedrivs i två från utlandet majoritetsägda företag. *Balamundi AB* i Göteborg är den största tillverkaren av nålfilltmattor och etablerades 1936 av det belgiska företaget *Sales Papeteries AB* Gonkval. *Forshaga AB*, sedan 1929 ett dotterföretag till *Continental Linoleum-Union (CONTI)* i Schweiz, är den enda tillverkaren i Sverige av linoleum och mattor därav (SPK [1970]). *AB Mataki* ägs sedan 1928 av danska *Superfos* och tillverkar främst takpapp. Huvuddelen av tillverkningen bedrivs i Malmö. *AB Kone-Asea-Graham* är sedan 1969 ett dotterföretag till finska *Kone Oy* och är den största producenten i Sverige av hissar och rulltrappor. *AB Lindström & Son* i Katrineholm är sedan 1968 dotterföretag till ett schweiziskt företag och tillverkar undertak i lättmetall. I *Skandinaviska Aluminium Profiler AB (SAPA)* i Vetlanda innehade 1970 engelska *RTZ* ett minoritetsintresse. Det schweiziska företaget *Sika* etablerade 1955 ett dotterföretag i Sverige – *AB Svenska Sika-Produkter* – vilket framställer olika kemiska produkter till byggnadsindustrin, t ex kitter, pulver och vätskor för bränning av betong.

Svensk produktion av mineralull är i det närmaste helt koncentrerad till *Rockwool AB* i Skövde och till *Gullfiber AB* med tillverkning främst i Billesholm och Söråker (SPK [1970]). I båda förelåg 1970 utländska minoritetsintressen. I det förstnämnda ägde danska *A/S Rockwool* 50 % och i det andra hade det franska företaget *Compagnie de Saint-Gobain International* 40 %. *Saint Gobain* innehade även ett minoritetsintresse i *AB Emmaboda Glasverk* vilket daterar sig till 1948. *Emmaboda Glasverk* tillverkar fönsterglas, säkerhets- och isolerrutor.

Den svenska tillverkningen av gipsskivor domineras helt av *AB Gyproc* med producerande enheter i Varberg och Borås. Det engelska företaget *Gyproc Products Ltd* innehar sedan 1955 ett minoritetsintresse på 25 % (Pris- och kartellfrågor 1969, nr 10, s 85). Utländska intressen av motsvarande storlek finns även i *AB Eternitrör* och i *Nordiska Redland AB*. I det förstnämnda, vilket tillverkar arbetscimentrör, svarar två schweiziska företag för det utländska ägandet. I *Nordiska Redland AB* innehar sedan 1967 engelska *Redland Engineering Ltd* ett minoritetsintresse på ca 25 %. Tillverkningen utgörs av speciella takpannor och bedrivs i Borensberg. Ett något större utländskt intresse – 40 % – finns i *Scandinaviska Glasfiber AB* i Falkenberg. Detta innehas sedan 1963 av *Owen-Corning Fiberglas Corporation* i USA.

Det största av de färgproducerande utlandsägda företagen är *Nordsjö, Nordström & Sjögren AB* med tillverkning främst i Malmö. Företaget är sedan 1969 ett dotterföretag till tyska *Farbenfabrik Bayer*. Sedan 1913 innehar engelska *International Paints Ltd* ett majoritetsintresse i *Färg AB International* i Göteborg, vilket är specialiserat på fartygsfärger. Det amerikanska företaget *E J du Pont de Nemours & Company* hade 1970 ett dotterföretag i Sverige – *Du Pont de Nemours Nordiska AB* i Märsta, vilket etablerades 1961. Företaget är i hög grad inriktat på tillverkning av bilfärg och specialfärg för byggnadspått. I de två övriga färgtillverkande företagen har skandinaviska företag majoritetsintresse. *Alf Bjercke Standard Varnish AB* i Göteborg tillverkar förutom färger också fernissor och isolationslack. Företaget ägdes mellan 1930 och 1965 av ett engelskt företag men övertogs

sedan av norska Jotongruppen. (Namnet ändrades 1973 till *AB Jotongruppen* i Sverige.) I *AB Sydferniss* innehar danska Hempel's Marine Paints ett majoritetsintresse. Tillverkning bedrivs i Helsingborg och omfattar samma produktsortiment som i Jotongruppens svenska dotterföretag. Slutligen kan i detta sammanhang noteras att Unileverägda *Scado AB* i Landskrona bl a tillverkar alkyder för färgindustrin.

B.1.2.3 Plast

Utlandsägda företag finns representerade i samtliga förädlingsled vid framställning av plastprodukter. I nästan samtliga fall är det dock fråga om minoritetsintressen.

Råvarubasen för svensk plastmaterialframställande industri är eten. All svensk produktion av sådan sker i *Esso Chemical AB* i Stenungsund. Detta etablerades 1968 och är ett dotterföretag till amerikanska Exxon Corporation – före detta Standard Oil Co, New Jersey. Esso Chemical utgör med sin krackeranläggning en strategisk länk i svensk plastproduktion. Samtliga Sveriges tre största kemiföretag – KemaNord AB, Unifos Kemi AB och Berol Kemi AB – baserar i hög grad sin produktion på eten och propen från denna kracker. Ett av dessa, *Unifos Kemi AB* i Stenungsund, ägs sedan 1961 till 50 % av amerikanska Union Carbide Corporation. Unifos är den ende producenten i Sverige av polyeten.

I *Svenska Polystyren Fabriken AB* i Kävlinge innehar sedan 1964 tyska Chemische Werke Hüls AG 50 % av aktiekapitalet. Ett lika stort utländskt intresse finns i *Plast AB Cipax*, där behållare av polyetenplast tillverkas. Det norska företaget Bakelittfabrikken A/S innehar sedan 1958 detta minoritetsintresse. Störst av de plastvaruproducerande företagen i den utländska företagssektorn i Sverige är *AB Celloplast*, med tillverkning i Norrköping och i Smålandsstenar. Det engelska företaget Courtaulds Ltd och det franska Sté des Usines Chimiques Rhône-Poulenc har tillsammans, sedan 1951, knappt 50 % av aktiekapitalet. *Scado AB*, vilket som framgått är ett dotterföretag till Unilever, tillverkar även plaster. I *Modefa AB* i Svalöv finns sedan 1966 ett utländskt minoritetsintresse, vilket innehas av engelska Transparent Paper Ltd. I Modefa tillverkas påsar och förpackningar av polyeten.

B.1.2.4 Administrativa produkter⁶

Tillverkningen i det amerikanskägda *IBM Svenska AB*, vilket etablerades 1928 i Sverige, utgörs främst av framställning av radskrivare. Svenska IBM är det enda företaget inom IBM-koncernen utanför USA som tillverkar radskrivare. Den industriella tillverkningen bedrivs i Järfälla. *Philips Elektronikindustrier AB*, Järfälla, tillverkar bl a bankterminaler och telexapparater. Viss del av bankterminalverksamheten har sitt ursprung i Arenco Electronics, vilket Svenska AB Philips 1969 förvärvade av Svenska Tändsticks Aktiebolaget (STAB). Förutom dessa två utlandsägda företag tillverkade 1970 *Standard Radio AB* datamaskinprodukter.⁷ *Svenska Dataregister AB (SWEDA)* tillverkade 1970 kassaregister i Solna och i Varberg och var sedan 1963 ett dotterföretag till amerikanska Litton Industries.

Svenska Hoechst AB i Mölndal – dotterföretag till Farbwerke Hoechst AG i Västtyskland – samt *Océ-Ingut AB* i Nässjö, ägt av holländska Océ-van der Grinten NV, tillverkar ljuskopieringspapper. Svenska Hoechst AB är här den största tillverkaren i Sverige (SPK [1972]). *Rosendahls Fabriker AB* med produktion i Filipstad och i Kristianstad ägs sedan 1969 av Lamson Industries Ltd i England. Huvuddelen av tillverkningen avser engångs-karbonpapper. Dessutom tillverkas bl a telexrullar och plastbläck.

⁶ I denna produktgrupp inkluderas företag som tillverkar produkter där syftet är att möjliggöra och underlätta administrativt arbete.

⁷ Se B.2.2.7.

Arbetsprojektorer tillverkas av *Bell & Howell AB* i Sundbyberg, vilket ägs av det amerikanska företaget med samma namn. *Sperry Rand AB*, dotterföretag till Sperry Rand Corporation i USA, bedriver i sitt dotterföretag *Svenska Skandex AB* tillverkning av kontorsutrustning.⁸

Spacio System AB i Malmö tillverkar ritkontorsutrustningar (ritmekanismer). Företaget ägs sedan 1959 av Franz Kuhlmann KG i Västtyskland.

Avery Products Corporation i USA bedriver tillverkning i Göteborg i sitt dotterföretag, *Antonson-Avery AB*, vilket etablerades 1962. Produktionen utgörs av självhäftande etiketter samt etiketteringsmaskiner. *Paragon AB* i Västervik är liksom Rosendahls Fabriker AB majoritetsägt av Lamson Industries i London. Lamson förvärvade 1969 aktiemajoriteten i detta företag. Paragon AB producerar blanketter och hör till de större tillverkarna i Sverige på detta område. På samma sätt förhåller det sig med Antonson-Avery på etikettområdet. Slutligen kan nämnas det av franska Société Bic SA sedan 1959 majoritetsägda *Ballograf Bic AB* med tillverkning i Göteborg av kulpennor och s k refills till dessa.

B.1.2.5 Petroleumprodukter

Petroleumindustrin är en av de sektorer i svensk ekonomi där representationen av utlandsägda företag är betydande. Av en total svensk raffinaderikapacitet på 12,8 miljoner ton råolja 1971 svarade utlandsägda raffinaderier för 75 % (DSI[1973:5]s 11). Kapaciteten i det av British Petroleum Company (BP) ägda BP-raffinaderi AB, (vilket startade sin produktion 1967) i Göteborg var 1973 5,0 miljoner årston råolja. Samma år hade *Shell-Koppartransraffinaderiet* – likaså beläget i Göteborg – en kapacitet på 4,7 miljoner årston. Svenska Shell förvärvade 1959 50 % av Koppartransraffinaderiet och 1964 resterande 50 %. Svenska Shell inklusive Koppartransraffinaderiet är dotterföretag till The Shell Petroleum Company Ltd i England. Detta ägs i sin tur – med fördelning 60 % respektive 40 % av aktiekapitalet – av det holländska N V Koninklijke Nederlandsche Petroleum Maatschappij, Haag, och det brittiska The Shell Transport and Trading Company Ltd i London.

B.1.2.6 Sjukvårdsprodukter

Produktionen av läkemedel bedrivs i *Leo AB* och *Ferrosan AB*. I båda dessa finns danska ägarintressen. Leo är majoritetsägt sedan 1914 medan Ferrosan är minoritetsägt sedan 1919. Båda företagen tillhör gruppen av större läkemedelsproducenter i Sverige.⁹

Produktionen i utlandsägda företag av avancerad sjukvårdsutrustning sker till het övervägande del inom *Siemens Elema AB*, f d *Elema-Schönander AB*. Detta företag tillverkar produkter inom röntgen-, elektromedicin- och kirurgiområdet och är sedan 1959 ett dotterföretag till Siemens AG, Västtyskland. Huvuddelen av tillverkningen sker i Solna och en mindre del i Örnsköldsvik. Siemens AB etablerades i Sverige redan 1898. *Svenska AB Philips* bedriver viss produktion av mät- och analysutrustningar.

B.1.2.7 Försvarsmateriel

Ett flertal utlandsägda företag finns representerade med produktion på marknaden för försvarsmateriel. *Philips Elektronikindustrier AB* i Järfälla tillverkar militärelektronik, t ex

⁸ Sperry Rand AB är i Sverige uppdelat på fyra avdelningar: Remington (rakapparater och elklockor), Vickers (hydraulisk utrustning), Univac (datorer) och Remington Rand (kontorsutrustning).

⁹ Se Svensk Farmaceutisk Tidskrift, vol 77, nr 15 1973 och vol 78, nr 4 1974.

centralinstrumenteringar för fältartilleri, eldledningsutrustning för kustartilleriet och flottan, radar och radarvarnare, krypteringsutrustning, luftdatasystem och höjdmätningssystem för flygvapnet.

Standard Radio & Telefon AB med producerande enheter i Barkarby, Stockholm, Solna och Södertälje har också en betydande produktion av militärmateriel, t ex kortvågsradio-utrustning och pejlutrustning. Företaget etablerades 1938 av amerikanska International Telephone & Telegraph Corp (ITT). Inom Standard Radio AB fanns 1970 ett dotterbolag – *ITT Telekommunikation AB* – till vilket verksamheten inom datasystemsektorn koncentrerades. Även här bedrevs 1970 en betydande produktion för det svenska försvaret, bl a utformades flera datasystem, t ex stridsledningssystem (STRIL), informationssystem för u-båtar, databehandlings-, transmissions- och presentationsutrustning.

AEG-Telefunken AB, vilket sedan 1954 är minoritetsägt av tyska AEG-Telefunken, bedriver även produktion, för vilken den militära sektorn i Sverige är avnämare. Den militärtekniska produktionen sker i dotterföretaget *SATT Elektronik AB* med tillverkning i Stockholm av t ex antennutrustningar och motmedelsutrustning (störsändare m m). 1959 förvärvade AEG-Telefunken elektronikföretaget *Ingenjörfirman Hugo Tillqvist AB* i Stockholm. Bland minoritetsägda företag kan också nämnas *Atlas Marin Laboratorium AB (Amlab AB)* i Nynäshamn och *AB Norma Projektilfabrik* i Åmotfors. I det senare, vilket levererar ammunition bl a till svenska försvaret, fanns 1970 ett 50 % norskt ägarintresse. Tidigare – och detta daterar sig tillbaka till 1902 – var företaget helt norskägt.¹⁰ I *Amlab AB* innehar sedan 1957 västtyska Krupp ett 50 % ägarintresse. Den militärtekniska produktionen utgörs av eko- och mätlod för marin tillämpning.

B.1.2.8 Insatsvaror till järn- och stålindustrin

De utlandsägda företag vilka har klassificerats som leverantörer av insatsvaror till svensk järn- och stålindustri tillverkar i huvudsak sk ferrolegeringar, dvs sådana ämnen som ger stålet dess speciella egenskaper. *AB Ferrolegeringar* i Trollhättan, vilket från och med 1945 ägs av det amerikanska företaget Metallurg Inc, är det största av de två utlandsägda tillverkarna av ferrolegeringar. Det andra, *Airco Alloy AB* i Vargön, är sedan 1968 ett dotterföretag till amerikanska Airco Inc. Dessa två företag svarar för i det närmaste all svensk produktion av ferrolegeringar. Företagen är dock sinsemellan specialiserade. *AB Ferrolegeringar* är främst inriktat på produktion av ferrokrom och ferrokiselkrom. Dessutom tillverkas ferromolybden och ferrovanadin. I *Airco Alloy AB* utgörs produktionen till största delen av ferrokisel och ferrokiselmangan. Kapacitet finns också för att tillverka ferromangan.

Ytterligare två företag, i vilka det finns utländska ägarintressen, uppträder som leverantörer till svensk järn- och stålindustri. *AB E-box* är sedan 1968 ett dotterföretag till Foseco-Minisep i England. Företaget tillverkar i Ed sjunkboxar och bottenpluggar för stålverk och är ett av de två företag i Sverige som bedriver denna typ av tillverkning. I *Great Lakes Carbon Sweden AB* innehade sedan 1967 det amerikanska företaget Great Lakes Carbon Corporation 50 % av aktiekapitalet. Produktionen bedrivs i Härnösand och utgörs av grafitelektroder, nipplar och anoder och har sin avsättning inom järn- och stålindustrin.

¹⁰ 1973 bedrevs förhandlingar med amerikanska Remington om en försäljning av Norma. Affären inhiherades dock sedan Remingtons ansökan hos amerikanska FTC (Federal Trade Commission) hade avslagits.

B.1.2.9 Insatsvaror till pappers- och massaindustrin

Nordiska Maskinfilt AB tillverkar press- och torkpartibeklädnader, s k maskinfilt, och har producerande enheter i Halmstad och Norrköping.¹¹ Företaget är sedan 1959 dotterföretag till amerikanska Albany International Corporation. *Nordiska Maskinfilt* är störst av de tre maskinfiltproducerande företagen i Sverige. 1970 förvärvade Peabody Galion Corp i USA *Tycho Roberg AB* i Göteborg, vilket företag tillverkar oljebrännare. Det schweiziska företaget Trent Interweaving AG och det tyska Herman Wagner Vertriebsgesellschaft m b H äger sedan 1924 tillsammans *Nordviror AB* i Uppsala. Tillverkningen utgörs av viror – speciellt fosforbronsviror – och syrafasta dukar.¹² *Hercules Kemiska AB* i Lilla Edet tillverkar olika typer av speciellim för användning inom pappersindustrin. Företaget är sedan 1960 ett dotterföretag till Herkules Incorporated i USA. Det holländska företaget Koninlijke Schotten Honig N V innehar sedan 1960 ett majoritetsintresse i *AB Stadex*. Tillverkningen bedrivs i Malmö och utgörs av stärkelse, där svensk pappersindustri är den största anvärnaren.

B.1.2.10 Övriga producentvaror

Produktionen i det sedan 1942 danskägda *Paul Bergsoe & Son AB*, med tillverkning i Landskrona och – i mindre utsträckning – i Stockholm, utgörs av bly och blylegeringar, tenn och tennlegeringar, koppar och kopparlegeringar samt zink- och aluminiumanoder. Bergsoe är på de tre senaste områdena störst i Sverige. Bly och blylegeringar säljs till rörledningsfirmor, batteritillverkare, järnbruk m fl. Varven är stora köpare av tenn och tennlegeringar och använder dessa i tillverkningen av dieselmotorer. Ett annat viktigt område för Bergsoes tennproduktion är framställningen av lödtenn. Koppar och kopparlegeringar avsåts i hög grad till speciellt armaturfabriker. De stora avnämarna för zink- och aluminiumanoder är de svenska varven men även oljebolagen.

Flasktillverkningsmaskiner tillverkas av *AB Sundsvalls Verkstäder*, vilka sedan 1952 är ett dotterföretag till Emhart Corporation i USA. Företaget har tillverkande enheter i Sundsvall och Örebro och var länge – internationellt sett – den enda tillverkaren av ovan nämnda maskiner. Det av International Telephone & Telegraph Corporation (ITT) sedan 1968 ägda *Iko Kabel AB* i Grimsås tillhör ett av de tre större kabeltillverkande företagen i Sverige. För Iko är bl a det svenska televerket en betydande kund. *Sundstrand Hydraulic AB* i Huddinge tillverkar oljebrännpumpar, vattencirkulationspumpar och centraltanksystem. Företaget etablerades 1954 av amerikanska Sundstrand Corporation.

Glödlampor tillverkades 1970 av två utlandsägda företag. *Skandinaviska Glödlampsfabriken AB* i Nyköping är ett dotterföretag till Philips, medan det tyska Osram GmbH sedan 1959 äger *Osram-Elektraverken* med tillverkning i Stockholm. Svenska AB Philips bildades 1923 genom förvärv av Skandinaviska Glödlampsfabriken. *Svenska Le Carbonne AB* i Sundbyberg och *Schunk-Ebe Nordiska AB* i Lenhovda tillverkar främst elborstar. Det första, vilket är störst av de två företagen, är sedan 1931 dotterföretag till franska Pechiney-Ugine-Kuhlman. Produktionen i Schunk-Ebe startade 1967. Företaget är ett dotterbolag till det tyska företaget med samma namn. *AB Sadolins Färgfabrik* etablerades 1946 av danska Sadolin & Holmblad AS och tillverkar i Bandhagen främst tryckfärg för svensk grafisk industri.

Det norska AS Elopak etablerade 1961 ett försäljningsbolag i Sverige, vilket under senare delen av 1960-talet ombildades till ett producerande företag – *Svenska Elopak AB* med tillverkning i Helsingborg och Umeå. Produktionen utgörs av förpackningar och avsåts helt inom svensk mejeriindustri.

¹¹ Maskinfilt utnyttjas för att överföra pappersmassa från virapartiet till presspartiet, där vattnet pressas ut.

¹² Viror formar pappersbanan vid paperstillverkning.

Rexolin Chemical AB i Helsingborg är sedan 1965 dotterföretag till *W R Grace & Co* i USA. I Sverige tillverkas bl a komplexbildare, veterinärmedicinska bulkvaror, ytaktiva till tvättmedelsindustrin samt diverse organiska finkemikalier. Företaget är på flera områden den ende tillverkaren i Sverige.

I gruppen av företag som producerar "övriga insats- och investeringsvaror" ingår även ett antal från utlandet minoritetsägda företag. Diamanter och diamantverktyg tillverkas av *Scandiamant AB* i Robertsfors och *AB Industridiamanter* i Norrtälje. I båda företagen finns ett 50 % utlandsintresse. I *Scandiamant AB* innehas detta sedan 1967 av det irländska företaget *Ultra High Pressure Units Ltd* och i *AB Industridiamanter* av *L M Van Moppes & Son Ltd* i England sedan 1954. I *Industrifilter AB* innehas *American Air Filter Co* i USA sedan 1966 en tredjedel av aktiekapitalet. Tillverkningen utgörs av stoftavskiljningsapparater och fläktar och bedrivs i Borås. Kooperativa förbundet (KF) äger tillsammans med *Courtaulds Ltd Svenska Rayon AB* i Vålberg, vilket tillverkar produkter av rayonull. Det engelska intresset härstammar från 1964. I *Uddcomb Sweden AB* innehas amerikanska *Combustion Engineering Inc* i USA en fjärdedel av aktiekapitalet sedan 1969. Tillverkningen bedrivs i Karlskrona och utgörs av tryckkärl, bl a för kärnreaktorer. Det schweiziska företaget *Landis & Gyr* innehade 1970 genom sitt aktieinnehav i *Euroclimate* ett ägarintresse i *Billman Regulator AB*, Stockholm, som tillverkar värmeväxlare m m. 1970 var det massaproducerande företaget *Eds Cellulosa AB* i Edsbruk majoritetsägt av norska *Peterson & Søn*.

B.2 Förändringar i den utlandsägda industrisektorn efter 1970

B.2.1 Tillverkare av konsumentvaror

B.2.1.1 Livsmedel

AB Findus förvärvade 1973 *Wienerbagarn AB* med tillverkning av djupfrysta bakverk.

Svenska *Unilevers* produktion i Sverige har under 1970-talet koncentrerats till *Novia Livsmedelsindustrier AB* i Karpalund.

Pricks Bagerier AB i Tierp återgick 1976 till svensk ägo genom att det förvärvades av *Cloetta AB* från sina tidigare amerikanska ägare.

AB Liva Fabriker övertogs 1977 av *Margarinbolaget AB*, där *Livas* tidigare ägare *Svenska Unilever* fortfarande har 50 % av aktiekapitalet.

Gevaliarosteriet, Vict Th Engwall & Co AB i Gävle förvärvades 1971 av *General Foods AB*, som därigenom fick mer än en tredjedel av den svenska produktionen av rostat kaffe.¹³ Genom det samtidiga förvärvet av *Kockens AB* blev *General Foods* den störste kryddproducenten i Sverige (SPK [1972]). *Unilever*-ägda *Trollhätteglass AB* fusionerades 1973 med Sveriges största glasstillverkande företag, det av jordbrukskooperationen ägda *Glace-Bolaget AB*, och i samband därmed fick *Unilever* 30 % av aktierna i det senare. 1972 skedde två större utländska etableringar inom livsmedelsindustrin. Det engelska livsmedelsföretaget *Cavenham Ltd* förvärvade ett majoritetsintresse i *Felix AB*, som bedriver produktion på flera platser i Sverige, främst i Eslöv och i Fågelmara. *Felix* har ett mycket brett produktsortiment, som i stor utsträckning liknar *Findus*.¹⁴ Ett annat engelskt livsmedelsföretag, *Cadbury Schweppes Overseas Ltd*, övertog *Slotts Industrier AB* i Uppsala, vars namn därefter ändrades till *Cadbury-Slotts AB*. Detta företag tillverkar

¹³ Ett annat utlandsägt företag, *Findus*, svarade 1973 för ca 85 % av den svenska snabbkaffemarknaden. Detta kaffe (*Nescafé*) tillverkas dock ej i Sverige.

¹⁴ Mot bakgrund av att både *Findus* och *Felix* är framträdande när det gäller tillverkning av djupfrysta livsmedel kan nämnas att utländska företag även finns företrädade inom svensk fryshusorganisation. *AB Cold Stores* är sedan 1943 dotterföretag till danska *AS Cold Stores* och har fryshus i bl a Göteborg, Stockholm, Malmö, Örebro och Östersund.

huvudsakligen senap, ketchup, dressing, marmelad och drycker och är helt dominerande i Sverige när det gäller produktion av senap (SPK [1972]).

1973 ökade det engelska Ross Poultry Ltd sitt tidigare minoritetsintresse i broilertillverkaren *Ivo Food AB* från 10 % till 50 %, men denna andel överläts i början av 1977 till svenska intressenter.

B.2.1.2 Choklad och konfektyr

I början av 1977 förvärvade det amerikanska företaget Hersey ett mindre minoritetsintresse i *Marabou AB*. *AB Chokladfabriken Coralli* såldes 1971 av sina amerikanska ägare, varvid hälften av aktierna förvärvades av De Danske Spritfabrikker AS (DDS). 1973 överläts så Coralli på *Old London Wasa AB (OLW)*. De tidigare amerikanska hälftenägarna till OLW har utträtt och överlåtit sina aktier till Kungsörnen AB. Sedan 1973 ägs OLW (och dess dotterbolag Coralli) till vardera en tredjedel av DDS, Kungsörnen och Wasabröd AB.

Det norska företaget *Bergene Konfektyr AS* övertog 1973 *AB Dals Konfektyrindustri* i Bengtsfors, varvid namnet ändrades till *Bergene Konfektyr AB*. Produktionen i de norska och svenska fabrikerna har därefter samordnats så att sockerkonfektyr för både den svenska och den norska marknaden tillverkas i Bengtsfors, medan chokladkonfektyr för båda marknaderna tillverkas i Norge.

1975 förvärvade finska Fazer ett majoritetsintresse i *Mazetti AB* i Malmö, varvid namnet ändrades till *Svenska Karl Fazer AB*. Företaget tillverkar choklad- och konfektyrvaror.

B.2.1.3 Tvål och tvättmedel

Inga förändringar i företagsstrukturen efter 1970.

B.2.1.4 Mjukpapper

Lilla Edets Pappersbruk AB har 1976–77 i två etapper helt övergått från holländsk ägo till Norrlands Skogsägares Cellulosa AB (NCB).

B.2.1.5 Radio- och TV-produkter

Inga förändringar i företagsstrukturen efter 1970.

B.2.1.6 Övriga konsumentvaror

Allers Förlag AB förvärvade 1972 ett majoritetsintresse i *Askild och Kärnekull Förlag AB*, vilket dock avvecklades 1977.

AB Textilfabriken Merkur övergick 1972 från finsk till svensk ägo. 1974 köpte det engelska International Finance and Trust Corporation Ltd tillsammans med Curley Ltd, Bermuda, 40 % av aktierna i *Fix Trikkåfabriker AB* i Söderköping, som är den största svenska tillverkaren av barntrikåvaror.

Eversharp Sweden AB har under 1977 avvecklat sin produktion.

AB Herman Carlson Levin, som tillverkar gitarrer i Göteborg, är sedan 1973 dotterföretag till det amerikanska gitarrföretaget C F Martin & Co. Det svenska företaget svarade 1973 för ca 80 % av den svenska marknaden för gitarrer i högre prislägen (DN 1973-07-07).

EMI Svenska AB, dotterföretag till det engelska EMI Ltd, byggde 1975 en fabrik i Åmål för tillverkning av grammofonskivor.

B.2.2 Tillverkare av producentvaror

B.2.2.1 Bildelar

1976 förvärvades *AB Tudor* av det amerikanska *ESB Ltd. Tudor* och *Noack* dominerar den svenska tillverkningen av startbatterier. Den tredje producenten i Sverige av sådana batterier är *Batteri Branza AB* i Karlstad, vilket 1974 förvärvades av engelska *Chloride Ltd.*

Det engelska företaget *Cape Asbestos Ltd* inträdde 1973 som minoritetsägare i *Svenska Bromsbandsfabriken AB* utanför Långsele och erhöll 1977 ett majoritetsintresse i detta. I företaget tillverkas friktionsmaterial, i första hand till *Volvo AB*. Det statliga svenska etableringsbolaget *Svetab*, som sedan 1972 är den svenska ägarintressenten i *Svenska Bromsbandsfabriken AB*, har även inlett samarbete med ett annat engelskt företag – *Dunlop Ltd*. *Svetab* och *Dunlop* byggde 1974 en gemensamt ägd fabrik i Luleå, *Movomec AB*, för produktion av bilhjul.

Blackstone Corporation i USA förvärvade 1974 ett majoritetsintresse i den del av *Volvo-Olofströms* verken som tillverkar kylare och värmväxlare (bilvärmare). Det nybildade företaget fick namnet *Blackstone Sweden AB*. 1971 förvärvade *Allied Chemical Corporation* i USA bilbältestillverkningen i *Bröderna Ottoson & Co* i Klippan, varefter ett separat företag etablerades, *Klippan Automotive Products AB*.

B.2.2.2 Byggnadsmaterial

På låsmarknaden har det utländska inslaget ökat efter 1970 i och med att den engelska *Eaton*-koncernen övertog ett majoritetsintresse i *AB Fas Låsfabrik* i Eskilstuna. Från och med 1971 ingick *Skandinaviska Aluminium Profiler AB (SAPA)* helt i den engelska koncernen *RTZ*. *SAPA* såldes dock 1976 till *Gränges Aluminium AB*. 1973 förvärvade *Norsk Hydro A/S* ett majoritetsintresse i *Svenska Eloxal* i Tyresö, som bedriver ytbehandling av aluminium samt till viss del tillverkning av fasadbeklädnad. 1971 köpte *A/S Raufoss Ammunisjonsfabrikker* i Norge *Lööveverken AB* i Skellefteå, vilket bl a tillverkar fasadprodukter i aluminium. Samma år köpte norska *A/S Nordisk Aluminiumindustri* *Nordiska Tubfabriken* i Hjo, som tillverkar tandkrämstuber etc.

Efter 1970 har *Saint-Gobains* aktieinnehav i *Gullfiber AB* bytts ut mot ett 15 procents aktieinnehav i *Gullfibers moderbolag, AB Gullhögens Bruk*. Den svenske intressenten i *Rockwool AB (Statsföretag AB)* övertog 1975 samtliga aktier i detta företag från danska *A/S Rockwool*. Sedan 1974 innehar *Saint Gobain* ett majoritetsintresse i *AB Emmaboda Glasverk*. Vid årsskiftet 1973/74 tillkännagav *Pilkington* planer på att starta ett dotterföretag i Halmstad, *Pilkington Floatglas AB*. Sedan mitten av 1976 tillverkas här liksom i *Emmaboda* planglas. *Pilkington* utnyttjar dock en ny tillverkningsmetod, den så kallade floatglasmetoden, till skillnad från *Emmaboda*, vilket utnyttjar en traditionell maskinglasmetod.¹⁵

Nordsjö, Nordström & Sjögren AB förvärvade 1971 *AB Mariestads Laminatfabrik*, vilket nu kallas *Nordsjö Laminat AB*. Samma år köptes *Standard Färg AB* i Dösjebro och *Oscar Bäcksin Färg AB* i Göteborg. *Du Pont de Nemours Nordiska AB* såldes 1976 till *Beckers AB*.

¹⁵ *Pilkington* och *Emmaboda* är de två enda planglasproducenterna i Sverige. I Norden finns ytterligare tre: *Grängesägda Scanglas* i Danmark, *Drammens Glasverk* i Norge, där *Saint-Gobain* innehar 49 %, och *Lathis Glasverk* i Finland, vilket har ett samarbetsavtal med *Pilkington*. 1976 bildades ett holdingbolag för de tre glasproducerande företagen i Sverige, Danmark och Norge. Holdingbolaget har sitt säte i Danmark och ägs av *St Gobain* (51 %), *Gränges* (45 %) och *Kristiania Glasmagasin* (4 %).

B.2.2.3 Plast

Svenska Polystyren Fabriken AB förvärvade efter 1970 *JiHå Plast* i Karlskoga. 1971 startade det tyska kemiföretaget Farbwerke Hoechst AG och Perstorp AB i ett gemensamt ägt företag – *Hoechst-Perstorp AB* – tillverkning av plastdispersioner i Perstorp. Ett år senare förvärvade holländska Recitel skumplastsektorn vid *Svensk Celluloid-Industri AB* i Gislaved. 1972 förvärvade engelska Scott Bader Co Ltd 40 % av aktierna i *Syntes AB*, vilket tillverkar polyester. 1974 startade amerikanska Dow Chemical produktion i Norrköping av polyesterskum för isolerplattor och konstgummi (latex). Samtidigt (1972) förvärvade Recitel *Skånska Gummi AB* i Vellinge och *Sikeå Manufaktur AB* i Umeå, som tillverkar skumplast i olika utföranden. Amerikanska Rohm & Haas startade efter 1970 kemisk tillverkning i Sverige i *Rohm & Haas Nordiska AB*.

B.2.2.4 Administrativa produkter¹⁶

Svenska Dataregister AB (SWEDA) såldes 1976 till svenska intressenter. Det danska företaget Kontor Kemi A/S etablerade 1972 *Kores System Copy AB* i Norrköping, som tillverkar karbonprodukter. I *Hälsingborgs Litografiska AB* innehar sedan 1972 Deutsche Verlagsanstalt ett majoritetsintresse.

B.2.2.5 Petroleumprodukter

Ägarintressenterna i *Skandinaviska Raffinaderi AB Scanraff* är Oljekonsumenternas Förbund, ekonomisk förening, och den amerikanska Texaco-koncernen. Det senare är i Sverige representerat av *Texaco Oil AB*, vilket är verksamt med marknadsföring och transport av petroleumprodukter i Sverige. Av det totala aktiekapitalet i Scanraff ägde 1973 OK 75 % och Texaco AB 20 %. Enligt avtal skall Scanraff raffinera råolja åt delägarna, varvid Texaco AB och OK skall dela kapacitetsutnyttjandet lika. Produktionen i Scanraff startade i Stenungsund 1975.

B.2.2.6 Sjukvårdsprodukter

1971 förvärvade engelska Imperial Chemical Industries (ICI) Ltd *Mediaplast AB* i Mölndal, vilket tillverkar engångsartiklar av plast för sjukhus, och *AB Uppsalplast* i Söderfors, vars produktion utgörs av medicinska utensilier i plast. Ett annat företag med liknande produktion, *AB Viggo* i Helsingborg, köptes 1973 av British Oxygen Company.

B.2.2.7 Försvarsmateriel

ITT Telekommunikation AB bytte 1971 namn till *Stansaab Elektronik AB* i samband med att Svenska Utvecklings AB och Saab-Scania AB förvärvade en tredjedel var av aktiekapitalet. Senare har Standard Radio AB avyttrat sitt resterande ägarintresse till dessa företag. Företaget ägs nu till lika delar av Saab-Scania AB och svenska staten (Investeringsbanken).

1971 förvärvade AEG-Telefunken *AB Mjölbyverken* i Mjölby, med tillverkning av civil och militär elektronik, och 1972 *AB Transistorteknik* i Hackås, som var legotillverkare inom elektronikområdet.

¹⁶I denna produktgrupp inkluderas företag som tillverkar produkter där syftet är att möjliggöra och underlätta administrativt arbete.

B.2.2.8 Insatsvaror till järn- och stålindustrin

1975 övertogs *Great Lakes Carbon Sweden AB* av Graningeverken AB (45 %), Svenska Siemens AB (5 %) och det västtyska företaget Sigri (50 %). Namnet ändrades därvid till *Härnösands Grafit AB*.

B.2.2.9 Insatsvaror till pappers- och massaindustrin

Inga förändringar i företagsstrukturen har skett efter 1970.

B.2.2.10 Övriga producentvaror

1971 förvärvade danska Kemisk Værk (KVK) *BT Kemi AB* i Teckomatorp med tillverkning av kemiska bekämpningsmedel.

1973 förvärvade Nordiska Maskinfilt *Ehrngren & Son* i Simrishamn, som tillverkade syntetlädervaror. 1975 bestämdes dock att företaget skulle läggas ned.

Sundstrand Hydraulic AB upphörde 1975.

Glödlampstillverkningen i Skandinaviska Glödlampsfabriken AB upphörde 1975 och ersattes med viss militärteknisk produktion. 1975 ökades Landis & Gyr's ägarintresse i Euroclimate varigenom Landis & Gyr erhöll en indirekt röstmajoritet i *Billman Regulator AB*.

1972 förvärvade den tysk-holländska koncernen Hoesch Hogoven ett minoritetsintresse i värmlandsföretaget *Lesjöfors AB*, vilket tillverkar fjädrar. Året innan förvärvade Associated Spring Corporation i USA *Stece-AB Industrifjädrar* i Mönsterås, vilket likaså tillverkar fjädrar.

Svenska Cellulosa AB (SCA) och amerikanska S:t Regis Paper Company beslöt 1973 att gemensamt starta en fabrik i Obbola i Holmsund för produktion av sk kraftliner. Produktionen är nu i gång i företaget *Obbola Liner Board AB*.

1971 förvärvade Allis-Chalmers Corp en minoritetspost i *Svedala Arbrå AB*, som tillverkar byggnadsmaskiner. Några år senare (1974) utökades minoritetsposten, vilket medförde att Svedala Arbrå AB blev ett dotterföretag till Allis-Chalmers. Ett annat amerikanskt företag, Bendix Corp, förvärvade 1973 hälften av aktiekapitalet i *Cabby Husvagnar AB* i Kristinehamn, och resterande aktier 1974. Fr o m september 1976 är dock företaget åter helt svenskt sedan Bendix överlätit sina aktier till den tidigare ägaren. 1976 tillkännagav dock världens störste tillverkare av husvagnar, Caravan International Ltd i England, att detta skulle etablera husvagnsproduktion i Sävsjö.¹⁷ Det tyska företaget AEG-Telefunken förvärvade 1974 genom sitt associerade svenska företag med samma namn, *Osbypannan AB*, vilket tillverkar värmepannor och hushållskapitalvaror.¹⁸

¹⁷ Svenska Dagbladet 30 mars 1976.

¹⁸ Svenska AEG-Telefunken ägs till 30 % av tyska AEG. Det svenska företaget har ett intimt tekniskt och marknadsmässigt samarbete med tyska AEG. (Se Svenska Dagbladet 23 februari 1974.)

Tabell C:1. *Antal anställda i utlandsägda företag i Sverige 1962–74*

	1962	1965	1970	1971 ^j	1972 ^j	1973 ^j	1974 ⁱ
Tillverkningsindustri, totalt	–	41 067 ^d	57 783 ^{de}	69 808	70 402	77 204	86 628
varav majoritetsägda företag	22 500 ^a	28 290	41 851	43 807	44 270	49 465	52 741
minoritetsägda företag	–	12 777 ^d	15 932 ^{df}	26 001	26 132	27 739	33 887
Övrig verksamhet (varu-, handels- och serviceverksamhet)	39 213 ^b	25 430 ^d	43 796 ^{dg}	58 856	57 649	59 784	65 938
Samtliga näringsgrenar, totalt	61 713 ^c	66 947 ^d	101 579 ^{dh}	128 664	128 051	136 988	152 566
varav majoritetsägda företag	–	53 720 ^d	81 587 ^{di}	89 956	89 777	96 848	98 979

^a Uppskattat antal (se s 24).

^b Innefattar företag i vilka utländska företag äger minst 10 % av aktiekapitalet samt minoritetsägda företag inom tillverkningsindustrin.

^c Innefattar företag i vilka utländska företag äger minst 10 % av aktiekapitalet.

^d Innefattar företag i vilka utländska företag äger minst 25 % av aktiekapitalet.

Innefattas även företag i vilka utländska företag äger mindre än 25 % men minst 20 % av aktiekapitalet blir antalet anställda:

^e ca 66 000.

^f ca 24 100.

^g 51 414.

^h 117 365.

ⁱ Innefattas även företag i vilka utländska privatpersoner äger del av aktiekapitalet blir antalet anställda 81 975.

^j Uppgifterna för 1971–74 innefattar företag i vilka utländska företag äger minst 20 % av aktiekapitalet.

Källor: Uppgifter för 1962 är hämtade från Johansson[1968], för 1965 och 1970 från IUI:s enkätmaterial och för övriga år från SCB(SM N 1974:40, N 1975:45 och F 1977:7). Uppgifter om antalet anställda i företag, som 1970 var utlandsägda till mindre än 25 % men minst 20 %, är hämtade från SCB (SM N 1973:32).

Tabell C:2. *Export- och importvärde i utlandsägda dotterföretag inom svensk industri 1965 och 1970, fördelade på branscher. Procent*

Bransch	Export		Import	
	1965	1970	1965	1970
Livsmedelsindustri	3,2	1,8	0,0	5,0
Textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri	4,0	3,4	1,4	4,2
Trävaruindustri	1,0	0,4	0,7	0,3
Massa-, pappers- och pappersvaruindustri	4,8	3,3	0,0	5,2
Grafisk industri	1,5	0,8	0,6	2,5
Kemikalie-, gödselmedels- och plastindustri	0,0	2,3	0,0	5,6
Annan kemisk industri	8,9	4,7	20,3	4,2
Petroleum- och kolproduktindustri	12,1	16,9	44,2	37,0
Gummivaruindustri	4,0	2,2	4,1	5,0
Plastvaruindustri	0,0	0,1	0,0	0,2
Jord- och stenvaruindustri	0,0	0,0	0,9	0,2
Järn-, stål- och metallverk	7,3	12,0	3,9	5,1
Metallvaruindustri	7,9	3,9	0,9	6,7
Maskinindustri	26,5	30,3	0,2	11,4
Elektroindustri	17,1	12,6	22,0	5,8
Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	0,0	4,2	0,0	0,6
Övrig industri ^a	1,7	1,1	0,8	1,0
Tillverkningsindustri	100,0	100,0	100,0	100,0
Totalt (milj kr)	815	2 440	2 170	4 087

^a Inklusivt transportmedelsindustri.

Tabell C:3. Lönsamheten i utlandsägda dotterföretag och i samtliga industriföretag 1971

SNI- nr	Bransch	Nettovinst i % av eget kapital		Bruttoöverskott före avskriv- ningar i % av bokfört värde av materiella anläggningstillgång- ar		Bruttoöverskott efter av- skrivningar i % av bok- fört värde av materiella anläggningstillgångar	
		Utlands- ägda dotter- företag (1)	Samtliga svenska industri- företag (2)	Utlands- ägda dotter- företag (3)	Samtliga svenska industri- företag (4)	Utlands- ägda dotter- företag (5)	Samtliga svenska industri- företag (6)
31	Livsmedels-, dryckesvaru- och to- baksindustri	9	8	34	25	21	9
32	Textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri	3	4	43	31	28	16
33	Trävaruindustri	7	9	–	–	<i>_b</i>	<i>_b</i>
34	Massa-, pappers- och pappersvaru- industri, grafisk industri	7	6	33	22	14	9
35	Kemisk industri, petroleum-, gum- mivaru-, plast- och plastvaruindu- stri	7	7	22	26	12	12
35 exkl 353+	D:o exklusive petroleumraffinade- rier, smörjmedels-, asfalt- och kolproduktindustri						
354		10	7	30	27	<i>_b</i>	<i>_b</i>
36	Jord- och stenindustri (1970)	3	4	41	27	<i>_b</i>	<i>_b</i>
37	Järn-, stål- och metallverk (1970)	9	7	46	36	<i>_b</i>	<i>_b</i>
38	Verkstadsindustri	11	7	42	32	28	23
	Totalt ^a	9	7	30	26	18	12
	Totalt exklusive 353–354	10	7	39	26	<i>_b</i>	<i>_b</i>

^a Sammanvägning av ovanstående uppgifter för 1970 och 1971.

^b Uppgift redovisas ej av datatekniska skäl.

Källor: IUI:s enkätmaterial och SM N 1973:32.

Tabell C:4. Förvaltnings(tjänstemanna-)personalens respektive teknikernas andel av det totala antalet sysselsatta i utlandsägda dotterföretag och i samtliga svenska industriföretag 1970

Procent

Bransch	Förvaltningspersonalens andel (%) av det totala antalet sysselsatta		Teknikernas andel (%) av det totala antalet sysselsatta	
	Utlandsägda dotterföretag	Samtliga svenska företag	Utlandsägda dotterföretag	Samtliga svenska företag
Livsmedelsindustri	38	26	6	3
Textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri	27	18	4	2
Trävaruindustri	11	16	3	2
Massa-, pappers- och pappersvaruindustri	22	35	4	5
Grafisk industri	41	39	5	2
Kemikalie-, gödselmedels- och plastindustri	43	32	20	11
Annan kemisk industri ^a	54	47	15	13
Petroleum- och kolproduktindustri	41	38	<i>b</i>	<i>b</i>
Gummivaruindustri	29	26	7	6
Plastvaruindustri	23	21	5	4
Jord- och stenvaruindustri	18	23	6	5
Järn-, stål- och metallverk	24	25	8	8
Metallvaruindustri	25	22	5	5
Maskinindustri	39	32	13	12
Elektroindustri	40	36	19	17
Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	44	37	18	15
Tillverkningsindustri	37	28	11	8

^a Exklusive läkemedelsindustri.

^b Uppgift redovisas ej av datatekniska skäl. Av samma anledning har branschen "Övrig industri" (SNI 390) uteslutits från redovisningen.

Källor: IUI:s enkätmaterial och SOS, Industri 1970.

Tabell C.5. *Insats av marknadsföringskunskap i utlandsägda dotterföretag och i samtliga svenska företag, mätt med kostnader för reklam och/eller personlig försäljning i relation till omsättning 1967*

Procent

ISIC	SNI	Bransch	Insats av marknadsföringskunskap					
			Utlandsägda dotterföretag			Samtliga svenska företag		
			R	P	R+P	R	P	R+P
202	3112	Mejeriindustri	6,0	9,0	15,0	0,6	0,6	1,2
203	3113	Frukt- och grönsakskonservindustri	7,3	4,0	11,3	4,5	3,6	8,1
208	3119	Choklad- och konfektyrindustri	3,5	2,4	5,9	3,4	4,1	7,5
209	–	Övrig livsmedelsindustri	7,1	4,8	11,9	2,0	1,5	3,5
23	321	Textilindustri	3,1	2,2	5,3	1,6	3,1	4,7
232	3213	Trikåindustri	5,3	2,3	7,6	1,7	2,9	4,6
243	322	Konfektionsindustri	1,9	2,9	4,8	1,5	4,2	5,7
244		Övrig sömnadsindustri	3,3	5,0	8,3	0,7	3,8	4,5
270	341	Massa-, pappers- och pappersvaruindustri	2,3	2,9	5,2	0,8	1,8	2,6
280	342	Grafisk industri	6,5	2,6	9,1	1,4	2,2	3,6
300	355	Gummivaruindustri	1,5	8,9	4,4	1,1	3,2	4,3
310	35 exkl 353, 354, 355	Kemisk industri	8,5	4,2	12,7	4,0	4,6	8,6
320	353+354	Petroleum- och kolproduktindustri	0,5	3,1	3,6	0,8	2,7	3,5
340– 380	37+38	Metall- och verkstadsindustri	0,8	3,2	4,0	0,7	2,6	3,3
390	390	Övrig förädlingsindustri	3,1	11,3	14,4	1,8	4,7	6,5
		Totalt	3,9	3,5	7,4	1,1	2,3	3,4

Anm.: R = kostnad för reklam i relation till omsättning, P = kostnad för personlig försäljning i relation till omsättning.

Källa: Uppgifterna har beräknats på basis av Rundfelt [1973].

Tabell C:6. *Forsknings- och utvecklings(FoU-)kostnadernas andel av produktionens saluvärde i utlandsägda dotterföretag och i samtliga svenska industriföretag 1970*
Procent

Bransch	Samtliga svenska industriföretag	Utlandsägda dotterföretag	
		A	B
Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustri	0,3	1,2	1,2
Beklädnadsindustri exklusive skoindustri	0,9	3,3	3,3
Trävaruindustri	0,1	0,0	0,0
Massa-, pappers- och pappersvaruindustri, grafisk industri	0,7	1,5	1,5
Kemisk industri exklusive petroleumraffinaderier, smörjmedelsindustri etc och gummi-varuindustri	1,6	3,7	2,7
Petroleumraffinaderier, smörjmedels-, asfalt- och kolproduktindustri	0,2	0,8	0,1
Gummivaruindustri	0,8	3,2	0,5
Jord- och stenvaruindustri	1,0	0,0	0,0
Järn-, stål- och metallverk	2,2	0,3	0,3
Maskinindustri	2,1	5,5	4,6
Elektroindustri	6,1	5,6	4,7
Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	3,3	9,0	9,0
Övriga branscher ^a	–	–	–
Tillverkningsindustri	1,5	2,6	2,1

^a Redovisas ej av datatekniska skäl.

Anm: A = FoU-intensitet beräknad på basis av kostnad för FoU som utlandsägda företag bedriver i Sverige eller som bedrivs av systerföretag i utlandet på uppdrag av dessa. B = FoU-intensitet beräknad på basis av kostnad för FoU som utlandsägda företag bedriver i Sverige.

Tabell C:7. Utländska multinationella företags produktionsandelar (Y_{TOT}) i skilda branscher i svensk industri samt deras produktionsvärde i Sverige i relation till summan av detta värde och värdet av deras export till Sverige (BE) 1970

SNI nr	Bransch	Y_{TOT}	BE
31111	Slakterier	0,0	— ^a
31112	Charkuterier	0,0	0,0
31121	Mjölkförädlingsindustri	0,77	59,12
31122	Glassindustri	21,76	100,00
31130	Frukt- och grönsakskonservindustri	31,90	76,02
31140	Fisk- och fiskkonservindustri	6,97	34,18
31151	Margarinindustri	30,56	96,34
31160	Kvarnindustri	0,0	— ^a
31171	Knäckebrödsindustri	0,0	— ^a
31179	Annan bageriindustri	3,27	73,23
31180	Socketindustri	0,0	— ^a
31190	Choklad- och konfektyrindustri	50,72	79,33
31212	Kafferosterier	0,0	0,0
31219	Annan livsmedelsindustri	0,0	0,0
31312	Spritdrycksindustri	0,0	— ^a
31330	Maltdrycksindustri	0,0	— ^a
31340	Mineralvatten- och läskedrycksindustri	0,0	— ^a
31400	Tobaksindustri	0,0	0,0
32111	Garnindustri	0,0	0,0
32112	Vävnadsindustri	7,90	93,00
32120	Textilsömnadsindustri	4,29	66,59
32130	Trikkåvaruindustri	4,49	31,79
32140	Mattindustri	15,26	33,34
32150	Tågvirkes- och bindgarnsindustri	0,0	— ^a
32190	Övrig textilvaruindustri	23,95	59,31
32201	Hatt- och mössindustri	0,0	— ^a
32202	Industri för läderkläder	0,0	— ^a
32203	Industri för pälskläder	1,91	100,00
32204	Industri för textilöverkläder	2,99	65,39
32205	Industri för skjortor, underkläder	2,07	0,0
32209	Annan beklädnadsindustri	2,82	19,82
32310	Garverier	0,0	— ^a
32320	Pälsberederier	0,0	— ^a
32330	Läddervaruindustri	0,0	0,0
32400	Skoindustri	8,45	25,24
33111	Sågverk, hyvlerier, träimpregneringsverk	0,72	60,79
33112	Trähus- och byggnadssnickeriindustri	0,0	0,0
33119	Annan trämaterialindustri	0,0	0,0
33120	Träförpackningsindustri	0,20	72,93
33190	Övrig trävaruindustri	0,0	0,0
33201	Industri för stoppade möbler	0,0	0,0
33202	Industri för ostoppade trämöbler	0,0	0,0
33209	Annan trämöbelvaruindustri	0,0	— ^a
34111	Massaindustri	1,25	0,0
34112	Pappers- och pappindustri	0,0	0,0
34113	Träfiberplattindustri	0,0	0,0
34121	Wellpappindustri	0,0	— ^a
34129	Annan pappers- och pappförpackningsindustri	5,61	51,37
34190	Övrig pappers- och pappvaruindustri	27,19	77,44
34201	Tryckerier, dagstidningsförlag	4,99	0,0
34203	Bokbinderier	0,0	0,0

SNI nr	Bransch	Y_{TOT}	BE
35111	Industri för oorganiska kemikalier	4,65	81,46
35112	Industri för organiska kemikalier	35,13	76,28
35113	Industri för oxygen- och andra industrigaser	6,15	82,00
35121	Gödselmedelsindustri	0,0	0,0
35122	Industri för ogräs- och insektsbekämpningsmedel	0,0	0,0
35131	Konstfiber- och basplastindustri	27,12	77,83
35132	Plasthalvfabrikatindustri	0,0	0,0
35210	Färgindustri	31,02	29,43
35220	Läkemedelsindustri	28,03	28,02
35230	Tvättmedels- och toalettbläddningsindustri	35,00	69,95
35290	Övrig kemisk industri	15,92	14,70
35300	Petroleumraffinaderier	78,20	47,48
35401	Smörjmedelsindustri	0,0	0,0
35409	Annan petroleum- och kolproduktindustri	19,21	49,23
35511	Däck- och slangindustri	57,41	57,86
35590	Övrig gummivaruindustri	0,80	0,0
35601	Plastförpackningsindustri	49,54	86,09
35609	Annan plastvaruindustri	2,05	47,08
36100	Porslins- och lergodsindustri	9,61	7,65
36202	Förpackningsglasindustri	0,0	-a
36203	Hushålls- och prydnadsglasindustri	0,0	-a
36209	Annan glasvaruindustri (inklusive planglasindustri)	55,93	75,04
36911	Rödtegelindustri	0,0	-a
36919	Annan tegelindustri	0,0	-a
36921	Cementindustri	0,0	-a
36922	Kalkindustri	0,0	-a
36991	Stenvaruindustri	0,0	-a
36992	Betong- och betongvaruindustri	2,34	100,00
36999	Industri för andra varor av mineraliska ämnen	91,79	75,14
37101	Järn- och stålverk	0,0	0,0
37102	Ferrolegeringsverk	86,98	77,25
37103	Järn- och stålgiuterier	0,0	-a
37203	Valsverk, dragerier o d för icke-järnmetall	13,45	69,58
37204	Gjuterier för icke-järnmetall	4,27	92,15
38110	Verktys- och redskapsindustri	2,77	49,17
38120	Metallmöbelindustri	5,90	11,33
38130	Industri för metallkonstruktioner	4,10	63,43
38191	Metallförpackningsindustri	4,08	78,34
38192	Industri för metalltråd, -nät, -linor, -kablar	5,47	100,00
38193	Spik-, skruv- och bultindustri	13,90	60,60
38194	Annan byggnadsmetallvaruindustri	0,0	0,0
38195	Hushållsmetallvaruindustri	14,90	89,38
38199	Annan metallvaruindustri	6,46	88,02
38220	Jordbruksmaskiner	4,23	0,0
38231	Industri för metallbearbetningsmaskiner	0,0	0,0
38232	Industri för träbearbetningsmaskiner	6,05	70,91
38241	Industri för massa- och pappersbearbetningsmaskiner	0,0	0,0
38242	Industri för byggnads- och mineralbrytningsmaskiner	0,0	0,0
38249	Industri för andra varubearbetningsmaskiner	10,21	79,66
38251	Datamaskinindustri	68,00	47,49
38259	Annan kontorsmaskinindustri	17,35	33,02
38291	Industri för hushållsapparater	0,0	0,0
38299	Annan maskinindustri (inklusive SNI 38210)	7,73	56,72

SNI nr	Bransch	Y_{TOT}	BE
38310	Industri för elmotorer, generatorer samt elappa- ratur för maskiner	0,0	0,0
38320	Teleproduktindustri	38,46	41,36
38330	Industri för elektriska hushållsapparater	0,0	0,0
38391	Elektrisk tråd- och kabelindustri	13,95	100,00
38392	Batteri- och ackumulatorindustri	24,92	76,71
38393	Glödlamps- och lysrörsindustri	10,70	12,76
38399	Annan elektroindustri	16,57	14,05
38411	Skeppsvarv	0,0	-a
38412	Båtbyggerier	0,0	-a
38413	Industri för fartygs- och båtmotorer	0,0	-a
38421	Rälsfordonsindustri	0,0	-a
38431	Bilindustri	0,0	0,0
38432	Industri för bilmotorer, -delar, släpfordon	0,0	0,0
38440	Cykel- och motorcykelindustri	0,0	0,0
38450	Flygplansindustri och -reparationsverkstäder	0,0	-a
38490	Övrig transportmedelsindustri	0,0	-a
38510	Instrumentindustri (inklusive urindustri)	35,37	34,67
38520	Foto- och optikvaruindustri	9,55	10,58
39010	Guld- och silvervaruindustri	0,0	0,0
39020	Musikinstrumentindustri	0,0	0,0
39030	Sportvaruindustri	0,0	-a
39090	Övrig tillverkningsindustri	38,29	36,53

^a Se avsnitt 8.2.

Tabell C:8. *Regressionsestimater för utländska dotterföretags konkurrensfördelar framför inhemska företag.*

Stegvisa regressionsestimater

Regression nr	C1	C2	C3	C4
Beroende variabel	Y_{MAJ}	Y_{MAJ}	Y_{MAJ}	Y_{MAJ}
Konstant	0,4	-5,2	-6,9	-7,1
<i>Regressionskoefficient för</i>				
K_T	1,036*** (24,18)	0,722*** (11,97)	0,644*** (9,74)	0,804*** (13,81)
K_M		2,252*** (19,77)	2,529*** (24,91)	2,575*** (26,56)
C			0,008*** (6,68)	0,007*** (5,44)
D_A				-8,053*** (4,67)
R ²	0,16	0,28	0,32	0,34
F	24,18	23,81	18,83	15,71

Beteckningar: Se tabell 6:1.

Anm.: Se tabell 6:1.

Tabell C:9. *Regressionsestimater för utländska dotterföretags konkurrensfördelar framför inhemska företag.*

Stegvisa regressionsestimater med hänsynstagande till samspelseffekter

Regression nr	C5	C6	C7	C8
Beroende variabel	Y_{MAJ}	Y_{MAJ}	Y_{MAJ}	Y_{MAJ}
Konstant	6,02	0,94	-2,64	-2,06
<i>Regressionskoefficient för</i>				
K_{TC}	0,001*** (8,26)	0,001*** (12,72)	0,001*** (15,88)	0,001*** (15,31)
K_{TKM}		0,188*** (52,19)	0,126*** (11,11)	0,146*** (14,30)
K_M			1,505*** (5,10)	1,418*** (4,63)
D_A				7,039*** (4,08)
R ²	0,06	0,34	0,37	0,39
F	8,26	31,93	23,70	19,24

Beteckningar: Se tabell 6:1.

Anm.: Se tabell 6:1.

Tabell C:10. *Regressionsestimater för utländska dotterföretags konkurrensfördelar framför inhemska företag.*

Med hänsynstagande till företagens länderursprung men utan hänsynstagande till Sveriges komparativa fördelar (E) och varornas internationella rörlighet

Regression nr	C9	C10
Beroende variabel	Y_{US}	Y_{EU}
Konstant	-2,3	-2,9
<i>Regressionskoefficient för</i>		
K_{TC}	0,001*** (11,32)	0,001** (2,54)
K_{TKM}	0,146*** (17,65)	0,048** (2,13)
K_M	0,931** (2,21)	2,010*** (14,63)
D_A	-4,725** (2,26)	-2,956 (1,13)
Y_{EU}	-0,165 (2,60)	
Y_{US}		-0,128** (2,60)
R ²	0,34	0,27
F	12,42	8,89

Beteckningar: Se tabell 6:1.

Anm.: Se tabell 6:1.

Tabell C:11. *Regressionsestimat för utländska dotterföretags konkurrensfördelar framför inhemska företag.*

Med hänsynstagande till såväl marknadskoncentration som företagsstorlek

Regression nr	C11
Beroende variabel	Y_{MAJ}
Konstant	-0,28
<i>Regressionsestimat för</i>	
$K_T K_{CE} KOST$	0,001*** (208,34)
$K_T K_{ME} KOST$	0,001*** (21,28)
D_A	-3,627*** (3,00)
$K_{ME} KO$	0,752 (0,93)
$K_T K_M KO$	-0,001 (1,57)
$K_M KO$	0,035*** (36,89)
KO	0,033 (0,86)
ST	0,011 (1,02)
R ²	0,81
F	62,38

Beteckningar: Se tabellerna 6:1, 6:4 och 6:5.

Anm.: Se tabell 6:1.

Tabell C:12. *Regressionsestimater för utländska multinationella företags benägenhet att producera i Sverige*

Med hänsynstagande till teknikerintensitet, förekomst av svenska multinationella företag och marknadskoncentration

Regression nr	C12
Beroende variabel	<i>BE</i>
Konstant	-0,13
<i>Regressionsestimater för</i>	
<i>L_Y</i>	0,199*** (78,22)
<i>C</i>	0,078*** (13,39)
<i>PT</i>	0,059*** (8,50)
<i>DT</i>	0,246*** (9,91)
<i>MS</i>	0,002 (0,02)
<i>K_T</i>	-0,050 (1,32)
<i>D_A</i>	0,022 (0,10)
<i>KO</i>	0,004 (0,01)
R ²	0,64
F	17,74

Beteckningar: Se tabellerna 9:1 och 6:1.

Anm.: Se tabell 9:1.

Tabell C:13. Årlig volymförändring i utländska direkta investeringar och i industri(brutto-)investeringar i Sverige och i samtliga OECD-länder 1960–75

	Trendberäkning				Bas – slutårsberäkning			
	1960–65	1965–70	1970–75 ^a	1960–70	1960–65	1965–70	1970–75 ^a	1960–70
Utländska direkta investeringar i Sverige								
Totalt	17,9	10,9	-12,9	12,5	13,6	15,3	-16,5	14,5
Västeuropeiska	8,2	10,4	-10,1	8,2	9,8	15,8	-12,4	13,3
Nordamerikanska	28,3	11,0	-21,1	21,0	20,7	14,4	-27,9	17,6
Svenska direkta investeringar i utlandet								
Totalt	11,7	13,7	6,7	11,0	8,9	10,4	6,2	9,6
Västeuropa	20,6	12,0	8,1	12,4	16,6	9,9	8,9	13,2
Nordamerika	32,3	28,1	1,0	31,8	29,3	7,9	-2,0	26,9
Svenska industriinvesteringar	-0,3	3,5	5,9	3,0	-0,3	4,3	5,0	2,8
OECD-ländernas utländska direkta investeringar								
Utgående ^b	9,0(20,3 ^c)	6,0 (4,9)	10,9(12,5 ^d)	7,4(10,8 ^e)	10,3(21,4 ^c)	5,8 (5,2)	11,6(13,8 ^d)	8,1(12,7 ^e)
Ingående	6,0(13,8 ^c)	11,2(10,3)	7,7 (9,3 ^c)	9,2(13,3 ^e)	6,0(13,9 ^c)	12,7(10,3)	5,7 (9,3 ^d)	9,3(13,3 ^e)
Netto direkta investeringar	13,6	-5,8	25,0	2,5	17,2	-8,5	26,5	4,4
OECD-ländernas bruttoinvesteringar	7,0 ^c	5,5	6,5 ^d	5,9 ^e	6,8 ^c	5,4	6,4 ^d	5,9 ^e

^a För OECD-ländernas utländska direkta investeringar gäller tidsperioden 1970–74.

^b Inom parentes anges tillväxttal baserade på deflatering enligt prisindex för OECD-ländernas bruttoinvesteringar.

^c 1962–65.

^d 1970–73.

^e 1962–70.

Anm: Se s 127, not 15 samt tabell C:14.

Tabell C:14. Årlig volymförändring beräknad på basis av genomsnittliga utländska direkta investeringar och industri(brutto-)investeringar i Sverige och i samtliga OECD-länder under skilda femårsperioder 1960–75

Procent

	1960–65/ 1965–70	1965–70/ 1970–75
Svenska direkta investeringar i utlandet		
Totalt	10,9	6,7
Västeuropa	9,6	10,1
Svenska industriinvesteringar	2,6 ^a	4,4
OECD-ländernas utländska direkta investeringar		
Utflyde	8,8	11,1 ^b
Inflyde	11,6	10,3 ^b
OECD-ländernas bruttoinvesteringar	5,0 ^a	3,0 ^c

^a 1962–65/1965/70.

^b 1965–70/1970–73.

^c 1965–70/1970–74.

Anm.: Se s 124, not 13. Bas-slutårsberäkningen i tabell C:13 mäter årlig tillväxttakt mellan första och sista året i respektive tidsperiod. Eftersom nämnda år kan höra hemma i skilda konjunkturfaser har även en trend beräknats med hjälp av minsta kvadratmetoden. Denna metod är dock inte fullt tillfredsställande när variationerna är stora mellan enskilda år. För att beakta detta har den årliga tillväxttakten beräknats i tabell C:14 på basis av de genomsnittliga investeringarna under skilda tidsperioder (i huvudsak femårsperioder). Resultaten i tabellerna C:13 och C:14 överensstämmer i princip, undantaget de svenska direkta investeringarna i Västeuropa, vilka också har varierat betydligt mellan enskilda år (jfr tabell 1:1).

SUMMARY

Foreign direct investments in Sweden – an econometric analysis

1. Introduction

Discussions of the foreign direct investments made by companies can be said to concentrate on two problem areas, a) the explanation of these investments and b) their effects on the receiving or investing country. The present study is concerned with the former of these two problem areas. Our purpose is to explain foreign direct investments made in Swedish manufacturing industry.

Chapters 2 and 3 describe various aspects of foreign-owned enterprise in Sweden. Chapter 4 includes a theoretical discussion, while Chapters 5–9 are devoted to a presentation of our hypothesis and its empirical testing. The empirical investigation can be divided into two stages. The first concerns the reason why firms find it profitable, in general, to produce in foreign countries rather than to export to them.

Since a home based enterprise in every country ought to be more familiar with the economic environment, etc, than foreign enterprises the second part of the problem is to explain why the country is supplied by goods from foreign-owned enterprises based in the country instead of domestically owned ones.

In this study both these two stages of the problem are simultaneously investigated at a five-digit sectoral level of breakdown in a regression analysis using cross-sectional data for the year 1970. Altogether 126 industries are included. Our method is essentially the same as in Horst [1972a], Buckley & Dunning [1974] and Caves [1974b]. Horst and Buckley & Dunning also used the same two-stage approach corresponding to our two sub-problems.

One consistent theme of this study is that the phenomenon of foreign direct investments can (and must) be explained by a combination of *enterprise-specific* and *nationally (locationally) specific* competitive advantages. The main hypothesis is that the attainability of enterprise-specific competitive advantages explains why foreign, and not only domestic, enterprises account for a part of Swedish industrial output. Nationally specific competitive advantages on the other hand explain why foreign enterprises produce in Sweden instead of exporting their goods to Sweden. Because Swedish as well as foreign multinational enterprises can attain enterprise-specific competitive advantages, the occurrence of the former may have limited the influence of the latter within Swedish industry.

2. Competitive advantages of foreign multinational enterprises vis-à-vis domestic enterprises

Chapters 5–7 are devoted to an empirical analysis of the first sub-problem of our study, namely why foreign as well as domestic firms account for Swedish industrial output even though domestic firms have a comparative advantage over foreign firms in being more familiar with the local Swedish economic environment. Our hypothesis is that this can be explained by the possession by multinational enterprises of enterprise-specific competitive (monopolistic) advantages vis-à-vis domestic enterprises. This in turn offsets the cost disadvantages of foreign enterprises compared to domestic enterprises when producing in a particular country. This very formulation means that we assume *a priori* that the existence of foreign investment in Sweden is synonymous with the existence, at the same point in time, of an enterprise-specific advantage. Our problem will be to identify and to measure these advantages.

Our empirical test will also be indirect in that we define *a priori* the type of production in which enterprise-specific competitive (monopolistic) advantages can be attained, namely, when the products are differentiated and when production is vertically integrated and characterized by a high degree of indivisibility. We then measure the relative extent of foreign investments in different sectors by their relative shares of production and compare with the two particular kinds of production. The problem we have not been able to handle as well as we would have liked, is the time dimension of the foreign investment decision. For old investments the enterprise-specific advantage may now be gone and/or the foreign subsidiary may have become "domesticated" being now successful or unsuccessful on the same grounds as a domestic company. If unsuccessful, their relative share of production should have diminished for that very reason. By and large, it does not seem unreasonable for the time being to assume such factors, not explicitly modelled, to have exercised a random influence on the relative foreign controlled share of production. This assumption that we make, is furthermore supported by the fact that much of foreign investment in Sweden is of relatively recent origin.

We find a clearly positive and statistically significant connection between the production shares of foreign enterprises (presumed to measure the relative competitive strength of foreign subsidiaries) on the one hand, and the degree of product differentiation in various sectors measured by the input of technical knowledge and marketing knowledge on the other.¹ In terms of our hypothesis this implies that the competitive advantage of the multinational enterprise is enterprise-specific (monopolistic) and based on knowledge which these enterprises have developed themselves in order to achieve specific, competitive advantages vis-à-vis other enterprises.

¹ *Technical* knowledge is measured by number of technicians in relation to all employees while *marketing* knowledge is measured by costs of advertising and personal selling in relation to sales.

Our own empirical findings combined with those obtained by Horst [1972], Buckley & Dunning [1974] and Caves [1974] argue against the above mentioned statistical relation being a spurious one and related to one single year only (1970) *or* being attributable to the comparative advantages determined by factors of production of the countries of origin or the host country (Sweden). The comparative advantages of the host country, Sweden, cannot be credited with this result, because these advantages are available to both foreign and domestic enterprises producing in Sweden. Thus Sweden's possession of such advantages cannot explain the size of the relative shares that these two categories of enterprise hold of production in different industries. Instead, this must be decided by some specific competence of each firm.

A reason why the comparative advantages of the countries of origin, as determined by factors of production, cannot decide the comparative advantages of foreign multinational enterprises is of course, that regardless of the part of the world from which they come, all these enterprises have the same repertoire of advantages. If the competitive advantages of firms had been determined by the comparative advantages, regarding factors of production, of the countries of origin there ought, instead, to be differences in their repertoires of advantages because different parts of the world probably have different production factor-determined comparative advantages vis-à-vis Sweden. We also believe that we have demonstrated the competitive advantages of foreign multinational enterprises to be the same, irrespective of whether they produce in or export to Sweden. This also suggests that their advantages are enterprise-specific and not determined by nationally specific factors.

Our study also reveals a positive and statistically significant connection between the shares of foreign multinational enterprises in the output of different industries and a relatively high *combined* input of technical knowledge and capital into the production process. Again in terms of our hypothesis monopolistic competitive advantages over domestic enterprises tend to be associated with combined *and relatively high* inputs of technical knowledge and capital. Such industrial characteristics also tend to cluster in vertically integrated production.

We have also found a statistically significant connection between the shares of foreign multinational enterprises in the output (markets) of various industries in Sweden and the occurrence of Swedish multinational enterprises in the same industry. We have taken this connection to imply that the latter constitute a counterpoise to the former. Either the Swedish multinationals in question exercise a strong domestic competitive deterrent to foreign investment in that particular industry in Sweden or that particular Swedish industry (all firms) possesses some (here unidentified) competitive edge to the same effect, or both. This makes it more difficult for foreign multinational enterprises to gain influence in that particular industry, regardless of whether they endeavour to produce in or export to Sweden.

The choice between utilizing a competitive advantage either by means of

production abroad or by means of exports presupposes that firms have already decided to utilize their advantage which is, more often than not, based on knowledge. But the question is why firms have not instead chosen to utilize their knowledge by letting a separate enterprise in Sweden share it as a license and then take charge of production in Sweden. This would be reasonable because an indigenous firm is already familiar with the local economic environment in the country. Unfortunately it has not been possible for us to undertake a detailed empirical study of this particular aspect of foreign investment, but we have attempted some assessments.

The reason for firms choosing to utilize their own knowledge is to be sought in their ability to capture the full rent to their monopolistic competitive advantage. For the same reason they also prefer majority to minority investments. Because their advantage is monopolistic, they are more than able, when producing abroad, to obtain compensation for the cost disadvantage under which they labour in relation to domestic enterprises, due to their inferior knowledge of local economic conditions, etc. Therefore, they have no reason to seek co-operation at the local level. They do have such a reason, on the other hand, if their knowledge does not yield a pronounced competitive advantage.

It follows that when the competitive advantage is enterprise-specific a foreign firm will choose to utilize it directly, either by foreign production or by export, while in other cases the foreign firm will opt for licence sales. If the foreign firm chooses foreign production it will choose majority investments. If on the other hand its knowledge does not provide the foundation for a distinct competitive advantage, the foreign firm will choose minority investments which may be combined with a license sale.

Our investigation has shown that majority investments appear in industries where enterprise-specific competitive advantages are highly attainable and that this does not seem to apply to minority investments. Because the latter, in Sweden at least, often appear to be combined with licence sales, the above finding may refer to cases where a firm chooses to utilize its knowledge by the sale of licenses to other (indigenous) firms. True to our hypothesis, this appears to happen when the knowledge advantage is not very enterprise-specific. However, since we have not been able to include in our analysis all the cases where sales of licences occur more information will be needed before any conclusions can be drawn concerning the choices made, by enterprises investing abroad, between utilizing their knowledge themselves – either through production abroad or through exports – and letting a separate enterprise utilize it on a licensing basis.

In addition to our attempt to show that the competitive advantages of multinational enterprises are enterprise-specific, we have also tried in this chapter to show that different market characteristics, such as degree of concentration, market growth and the occurrence of large firms, cannot, *per se*, explain the multinationality of firms. Instead, the connections existing in Sweden, as in other countries, between the production share of foreign

multinational companies, their degree of concentration, etc, appears to be attributable to the connections existing between these characteristics and such characteristics of production technique as distinguish industries where company – specific competitive advantages are attainable. Since, however, these market characteristics can exist without foreign multinational enterprises necessarily being represented in production, we conclude that they cannot of themselves account for the multinationality of firms. Instead, as has already been made clear, the explanation has to be sought in the possession by these firms of enterprise-specific competitive advantages.

3. The disposition of foreign multinational enterprises to produce in Sweden rather than export to Sweden

Thus, as was stated above, the analysis indicates that multinational enterprises can achieve enterprise-specific competitive advantages regardless of whether they produce in or export to Sweden. Consequently, the possession of such advantages cannot explain why foreign multinational enterprises choose to produce in Sweden instead of exporting to it. Instead, this choice can be attributed to differences between countries in the relative availability of different factors of production and the occurrence of impediments to goods transfer. This is analysed in Chapters 8 and 9, where we study the way in which foreign multinational enterprises divide their total activities in Sweden between production in and exportation to Sweden. We have already found as a result of empirical studies on Swedish foreign trade that comparative advantages mainly exist in skilled worker-intensive production.

The analysis in Chapters 8 and 9 shows that in two cases – both statistically significant – foreign multinational enterprises become more predisposed to utilizing their enterprise-specific advantage by producing in Sweden rather than by exporting to Sweden. These two cases are as follows.

- a) Cases where the foreign multinational enterprises can benefit from Sweden's comparative advantages in skilled worker-intensive production, i.e., when the possibility exists of utilizing this factor of production, which is relatively cheap in Sweden compared to other countries.
- b) Cases where goods transfer costs are high, due mainly to high tariffs and heavy transport costs.

The analysis also suggests that foreign multinational enterprises react differently to a) and b) above, depending on their regions of origin. North American enterprises appear mainly to opt for production in Sweden when they can utilize Sweden's comparative advantage in skilled worker-intensive production, which seems to be particularly pronounced in relation to the United States. Western European firms on the other hand seem mainly to prefer production in Sweden to exportation to Sweden when goods transfer costs are high. One may

therefore say that direct investments in Sweden by North American enterprises are mainly prompted by considerations of production costs while those made by Western European firms are mainly prompted by heavy goods transfer costs. To a great extent the North American enterprises use Sweden as a production base from which to supply markets in other countries, while the Western European firms produce in Sweden mainly in order to supply to local market. One also finds that the North American subsidiaries in Sweden export a considerably larger proportion of their output than the Western European subsidiaries.

Because the North American investments appear, relatively speaking, to be prompted more by production costs, they can be expected to be more sensitive than the Western European investments to changes in the relative level of Sweden's costs. Since Swedish labour costs in relation to American labour costs appear to have developed to the advantage of the United States, this may help to explain the restraint shown during the 70's by the North American enterprises in their direct investments in Sweden, whereas the Western European enterprises have demonstrated no such relative change in foreign investment in Sweden as compared to other European countries.

Contents

Preface 5

List of variables 13

Chapter 1. Introduction 15

- 1.1 Background 15
- 1.2 Problems and purpose of the study 16
- 1.3 Approach and main hypothesis 17
- 1.4 Material and definitions 18
- 1.5 Outline of the study 20

Chapter 2. Foreign-owned industrial enterprises in Sweden 22

- 2.1 Introduction 22
- 2.2 Previous studies of the foreign-owned sector of enterprises 22
- 2.3 The total scope of the foreign-owned sector of industry 24
- 2.4 Foreign-owned subsidiaries 26
 - 2.4.1 Time and method of establishment 26
 - 2.4.2 Distribution by industry 27
 - 2.4.3 Share of Swedish industry 28
 - 2.4.4 Own production and resale activities 31
 - 2.4.5 Exports and imports 32
 - 2.4.6 Finance and foreign capital invested 34
 - 2.4.7 Profitability 36
 - 2.4.8 Research and development 36
 - 2.4.9 Size 37
 - 2.4.10 Countries of origin 38
- 2.5 Foreign minority-enterprises 41
- 2.6 Summary 42

Chapter 3. Foreign-owned sales and service enterprises in Sweden 45

- 3.1 Introduction 45
- 3.2 Total extent 45
- 3.3 Sales enterprises 46
 - 3.3.1 Time and method of establishment 46

- 3.3.2 Distribution by industry 46
- 3.3.3 Finance and profitability 47
- 3.3.4 Countries of origin 48
- 3.4 Service enterprises 49
- 3.5 Summary 51

Chapter 4. Theory of the foreign direct investments made by enterprises 52

- 4.1 Introduction 52
- 4.2 The competitive advantages of the foreign enterprises 52
 - 4.2.1 Access to enterprise-specific knowledge 54
 - 4.2.2 Access to capital 56
 - 4.2.3 Opportunities of vertical integration 58
 - 4.2.4 Access to foreign markets 58
- 4.3 Some corollaries 59
- 4.4 Foreign and domestic multinational enterprises 61
- 4.5 Foreign production *versus* exports 62
 - 4.5.1 Factors taken into account by the enterprise when choosing between foreign production and exports 62
 - 4.5.2 Offensive and defensive foreign direct investments 64
- 4.6 Enterprise-specific and nationally specific competitive advantages – a synthesis 64
- 4.7 Summary, main hypothesis and test procedure 65
 - 4.7.1 The problem stated 65
 - 4.7.2 Identification of enterprise-specific (monopolistic) competitive advantages 66
 - 4.7.3 Choosing between exportation and production 68
 - 4.7.4 The test procedure 69

Chapter 5. A model of the competitive advantages of foreign multinationals 70

- 5.1 Introduction 70
- 5.2 Analytical method 70
- 5.3 The model 73
- 5.4 Operationalization of the variables 76
 - 5.4.1 Dependent variables 76
 - 5.4.2 Independent variables 78

Chapter 6. Empirical analysis of the competitive advantages of foreign multinationals 83

- 6.1 Introduction 83
- 6.2 Competitive advantages when producing in Sweden 83
- 6.3 Influence of the national origins of firms 86
- 6.4 Influence of the degree of foreign ownership 88
- 6.5 Influence of market structure 89
- 6.6 Competitive advantages when exporting to Sweden 93

Chapter 7. Supplementary analysis of the competitive advantages of the foreign multinationals 96

- 7.1 Introduction 96
- 7.2 Transfers of resources from parent companies 96
 - 7.2.1 Capital 96
 - 7.2.2 Knowledge 99
- 7.3 Access to foreign markets 101
- 7.4 The relationship between foreign and Swedish multinationals 101

Chapter 8. A model of the disposition of foreign multinationals to produce in Sweden 107

- 8.1 Introduction 107
- 8.2 Analytic method 107
- 8.3 The model 112
- 8.4 Operationalization of the variables in the model 113
 - 8.4.1 Dependent variable 113
 - 8.4.2 Independent variables 113
 - 8.4.2.1 Production costs 114
 - 8.4.2.2 Goods transfer costs 116
 - 8.4.2.3 Economies of scale 117

Chapter 9. An empirical analysis of the disposition of foreign multinationals to produce in Sweden 118

- 9.1 Introduction 118
- 9.2 Results of the regression analysis 118
- 9.3 Analysis with regard to the regional origin of enterprises 122
 - 9.3.1 North American and West European foreign direct investments in Sweden 122
 - 9.3.2 The sensitivity of foreign-owned subsidiaries to changes in Swedish labour costs 123
 - 9.3.3 The future development of direct foreign investments in Sweden 126

Chapter 10. Summary 129

- 10.1 Introduction 129
- 10.2 Competitive advantages of foreign multinationals over domestic enterprises 130
- 10.3 The disposition of foreign multinationals to produce in rather than export to Sweden 132
- 10.4 Continuing research 133

Appendices

- A. The questionnaire survey 136
- B. Major foreign-owned industrial enterprises in Sweden 156

C. Tables 169

Summary 183

Bibliography 195

Figures

- 2:1 Share of foreign-owned subsidiaries in Swedish industrial employment, 1965–1974 30
- 7:1 Share of categories of enterprises in Swedish employment by sector 103
- 9:1 The flow of foreign direct investments in Sweden, 1960–1975 125
- 9:2 Inflow and outflow of direct foreign investment in relation to total industrial investment in Sweden, 1962–1975 128
- A:1 Number of replies received monthly 138

Tables

- 1:1 The flow of foreign direct investments to and from Sweden, 1960–1976 15
- 2:1 The size of the foreign-owned industrial sector 25
- 2:2 The distribution by industry of foreign-owned subsidiaries 28
- 2:3 The share of foreign-owned subsidiaries in Swedish industry 29
- 2:4 The turnover of foreign-owned subsidiaries and their own output in proportion to the same 31
- 2:5 Exports as a proportion of the sales value of foreign-owned subsidiaries and the sales value of all enterprises 33
- 2:6 Foreign capital invested in foreign-owned subsidiaries 35
- 2:7 Foreign-owned subsidiaries, by country of origin 39
- 2:8 The distribution by industry of the output of foreign-owned subsidiaries originating in different regions 40
- 2:9 Activities (sales value, exports and R&D) of foreign-owned subsidiaries in 1970, by region of origin 40
- 2:10 Minority-owned enterprises, by industry 42
- 3:1 Foreign-owned sales and service enterprises 45
- 3:2 Foreign-owned sales enterprises, by industry 47
- 3:3 Foreign capital invested in foreign-owned sales enterprises 48
- 3:4 Foreign-owned sales enterprises, by country of origin 49
- 3:5 Foreign-owned service enterprises, by activity 50
- 6:1 Regression estimates for the competitive advantages of foreign subsidiaries over domestic enterprises 84
- 6:2 Regression estimates allowing for the national origin of enterprises 87
- 6:3 Regression estimates allowing for the degree of foreign ownership 89
- 6:4 Regression estimates allowing for market concentration 90
- 6:5 Regression estimates allowing for size of the enterprise 91
- 6:6 Regression estimates allowing for the growth of the market 92

- 6:7 Regression estimates for the competitive advantages of foreign subsidiaries with regard to production and exports, respectively 94
- 7:1 Share of the parent company in the long-term borrowed capital and knowledge costs of foreign-owned subsidiaries 98
- 7:2 Regression estimates for the competitive advantages of Swedish multinationals over other enterprises 102
- 8:1 Cost of raw materials and value added in proportion to the sales value of Swedish industrial output 110
- 8:2 Average price of electrical power in various industrialized countries in 1970 116
- 9:1 Regression estimates for the disposition of foreign multinationals to produce in Sweden 119
- 9:2 Exports as a proportion of the sales value of North American and West European subsidiaries in Sweden 122
- C:1 Number of employees of foreign-owned enterprises in Sweden, 1962–1974 169
- C:2 Value of exports and imports by foreign-owned subsidiaries in Swedish industry in 1965 and 1970, by industry 170
- C:3 Profitability of foreign-owned subsidiaries and all industrial enterprises in 1971 171
- C:4 Administrative (salaried) staff and technicians, respectively, in proportion to the total number of employees of foreign-owned subsidiaries and all Swedish industrial enterprises in 1970 172
- C:5 Inputs of marketing knowledge in foreign-owned and all Swedish enterprises, measured by the cost of advertising and/or personal selling in relation to turnover in 1967 173
- C:6 Research and development expenditure in proportion to the sales value of foreign-owned subsidiaries and all Swedish industrial enterprises in 1970 174
- C:7 Shares of foreign multinationals in the output of various sectors of Swedish industry and the value of their sales in Sweden compared with the sum of this value and the value of their exports to Sweden in 1970 175
- C:8 Regression estimates for the competitive advantages of foreign subsidiaries over domestic enterprises (stepwise regression estimates) 177
- C:9 Regression estimates for the competitive advantages of foreign subsidiaries over domestic enterprises (stepwise regression estimates allowing for interaction effects) 178
- C:10 Regression estimates for the competitive advantages of foreign subsidiaries over domestic enterprises (allowing for the national origins of firms but not allowing for Sweden's comparative advantages and the international mobility of goods) 178
- C:11 Regression estimates for the competitive advantages of foreign subsidiaries over domestic enterprises (allowing for both market concentration and size of firm) 179

- C:12 Regression estimates for the disposition of foreign multinationals to produce in Sweden (allowing for technician intensity, the occurrence of Swedish multinationals and market concentration) 180
- C:13 Annual volumetric change in the flow of foreign direct investments and in industrial (gross-)investments in Sweden and in the OECD-countries, respectively, 1960–1975 181
- C:14 Annual volumetric change counted on the basis of the average foreign direct investments and the average industrial (gross-)investments in Sweden and in the OECD-countries during different 5-year periods between 1960 and 1975 182

Litteratur

- Adams, T F M & Hoshii, I, 1972, "*Financial History of the New Japan*". Kodansha International. Japan.
- Affärsvärlden* nr 34/35 1976.
- Aharoni, Y, 1966, "*The Foreign Investment Decision Process*". Boston.
- Aliber, R Z, 1970, "A Theory of Direct Foreign Investment", i Kindleberger, C P, "*The International Corporation: A Symposium*", MIT Press.
- Arrow, K J, 1969, "The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market and Non Market Considerations" i "*The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The P P B System*", Joint Economic Committee. Washington. U S Government Printing Office.
- , 1975, "Vertical Integration Uncertainty and Information", *Bell Journal of Economics*. No 5 Spring 1975.
- Bain, J S, 1956, "*Barriers to New Competition*". Cambridge.
- , 1966, "*Industrial Organization*". New York.
- Balassa, B, 1965, "Tariff Protection in Industrial Countries – An Evaluation". *Journal of Political Economy*.
- , 1971, "Effective Protection: A Summary Appraisal" i Grubel, H G, och Johnson, H G, (eds) "*Effective Tariff Protection*". Geneva.
- Baldwin, R, 1970, "International Trade in Inputs and Outputs". *American Economic Review*. Papers and Proceedings. Årgång 55, nr 2.
- Baran, P A, & Sweezy, P M, 1968, "*Monopoly Capital*". New York/London.
- Baumol, W J, 1967, "*Business Behavior, Value and Growth*". Rev. ed. New York.
- Berg, N A, 1969, "What's Different about Conglomerate Management"? *Harvard Business Review*. November/December 1969.
- Behrman, J, 1960, "Promoting Free World Economic Development through Direct Investment". *American Economic Review*. No 2, 1960.
- Brash, D, 1966, "*American Investment in Australian Industry*". Australian National University Press.
- Brooke, M Z & Remmers, H L, 1970, "*The Strategy of Multinational Enterprise. Organisation and Finance*". Bristol.
- Buckley, P J och Dunning, J H, 1974, "*The Industrial Structure of US Direct Investment in the UK*". University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies. No 12, March 1974.
- Bulcke, D, 1971, "*Les Entreprises Étrangères dans l'Industrie Belge*". Gand.
- Burenstam Linder, S, 1961, "*An Essay on Trade and Transformation*". Uppsala.
- Carlson, S, 1966, "*International Business Research*". Acta Universitatis Uppsaliensis. Uppsala.
- , 1969, "*International Financial Decisions. A Study of the Theory of International Business Finance*". Lund.

- , 1972, "Kunskapsfaktorerna och de multinationella företagens tillväxtprocess – utkast till en beskrivningsmodell" i Johansson, J, (red) "*Exportstrategiska problem*". Stockholm.
- , 1974, "International Transmission of Information and the Business Firm", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. March, 1974.
- Carlsson, B, & Ohlsson, L, 1972, "Structural Determinants of Swedish Foreign Trade". Industriens Uredningsinstitut. Stockholm.
- Carlsson, B & Sundström, Å, 1973, "*Den svenska importen av industrivaror från låglöneländer*". Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- Caves, R, 1971, "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment". *Economica*. New Series, årg. 38, nr 149, februari 1971.
- , 1973, "The Multinational Firm in The North American Economy". Paper prepared for ASCUS Conference. Washington, D C. March 30, 1973. Stencil.
- , 1974a, "Industrial Organization" i Dunning, J H (ed), "*Economic Analysis and the Multinational Enterprise*". Allen and Unwin.
- Caves, R, 1974b, "Causes of Direct Investment: Foreign Firms' Shares in Canadian and UK Manufacturing Industries". *Review of Economics and Statistics*. August 1974.
- Chown, J F, 1974, "*Taxation and Multinational Enterprise*". London.
- Coase, R H, 1937, "The Nature of the Firms". *Economica* 4. November 1937.
- Dagens Nyheter*, 28.11.1972, 5.6.1973, 7.7.1973, 12.4.1973 och 27.1.1975.
- Dalton, J A, & Rhoades, S A, 1974, "Growth and Product Differentiability as Factors Influencing Changes in Concentration." *The Journal of Industrial Economics*. Vol XII. March 1974, No 3.
- Departementsnytt* 1973:13, 1973:32.
- Diebold, J, 1968, "Is the Gap Technological?" *Foreign Affairs*. January 1968.
- DSI 1973:5. "*Petroleumindustrin i Sverige – en investering*". Petroindustriutredningen. Stockholm.
- Dunning, J H, 1970, "Capital Movements in the Twentieth Century" i Dunning, J H (ed), "*Studies in International Investment*". London.
- Dunning, J H, 1973, "The Determinants of International Production". *Oxford Economic Papers*. Vol 25, No 3, November 1973.
- Dunning, J H och Rowan, D C, 1968, "Inter-Firm Efficiency Comparisons: US and UK Manufacturing Enterprises in Britain", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* No 85, June 1968.
- Du Rietz, G, kommande, "*Nyetabletingar i svensk industri*". Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- The Economist*, April 17 and July 17 1976.
- Eliasson, G, 1972, "*Capital Transfers, Taxes and International Corporate Operations*". Working paper and preliminary documentation prepared for the OECD. Sveriges Industriförbund. Stockholm. Stencil.
- Ezekiel, M och Fox, K A, 1967, "*Methods of Correlation and Regression Analysis*". New York.
- Filiallagen*: Lag 3 juni 1955 om rätt för utländska bolag och föreningar att idka näring här i riket.
- Finansstatistiska Utredningar, 1912, "*Sveriges nationalförmögenhet omkring år 1908 och dess utveckling sedan mitten av 1880-talet*". Finansstatistiska utredningar, utgivna av finansdepartementet, Stockholm.
- Fishbein, R, 1970, "Patterns of Conglomeration". *Columbia Journal of World Business*. September/October, 1970.
- Fortune*, 1974, May and August 1974.
- Gabriel, P P, 1971, "*The International Transfer of Corporate Skills: Management Contracts in Less Developed Countries*". Boston.
- Galbraith, J K, 1967, "*The New Industrial State*". Boston.

- Gray, H P, 1973, "*The Economics of Business Investment Abroad*". London.
- Grubel, H G, & Lloyd, P J, 1975, "*Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*". New York.
- Gruber, W, Mehta, D, & Vernon, R, 1967, "The Research and Development Factor in International Investment of United States Industries." *Journal of Political Economy*. Vol 75, February 1967.
- Gruber, W and Vernon, R, 1970, "The Technology Factor in a World Trade Matrix" i Vernon, R, (ed) "*The Technology Factor in International Trade*, NBER. New York.
- Gårdlund, T, 1942, "*Industrialismens samhälle*". Stockholm.
- Haberler, G, 1961, "A Survey of International Trade Theory". *Special Papers in International Economics*. No 1. (International Finance Section. Department of Economics. Princeton University.)
- Heckscher, E F, 1926, "Utländsk kapitalplacering i de nordiska länderna". *Beretning om det 5. skandinaviska handelsmøde*. Köpenhamn.
- Heflebower, R B, 1967, "The Theory and Effects of Nonprice Competition" i Kuenne, R E, (ed) "*Monopolistic Competitions Theory: Studies in Impact*". Essays in Honor of Edward H Chamberlin: John Wiley & Sons.
- Hirsch, S, 1967, "*Location of Industry and International Competitiveness*". Oxford.
- Horst, T, 1971, "The Theory of the Multinational Firms: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rates". *The Journal of Political Economy*. Vol 79, No 5. September/October 1971.
- , 1972a, "The Industrial Composition of United States Exports and Subsidiary Sales to the Canadian Market". *American Economic Review* 62, March 1972.
- , 1972b, "Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad. An Empirical Study". *Review of Economics and Statistics* 54, August 1972.
- Hufbauer, G C, 1966, "*Synthetic Materials and the Theory of International Trade*", Cambridge, Harvard University Press.
- , 1968, "*Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments*". US Treasury Department.
- , 1970, "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods" i Vernon, R, (ed) "*The Technology Factor in International Trade*". New York.
- , 1973, "*The Multinational Corporation & Direct Investment*". Conference on Research in International Trade and Finance. March, 30–31, 1973. International Finance Section, Department of Economics, Princeton University. Stencil.
- Hufbauer, G C och Adler, M, 1968, "*Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments*". US Treasury Department.
- Hymer, S H, 1960, "*The International Operations of National Firms. A Study of Direct Foreign Investments*". Cambridge, Mass. MIT. (Opublicerad avhandling.)
- , 1972, "United States Investment Abroad" i Drysdale, P, "*Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific*". Australian National University Press. Canberra.
- Hymer, S H och Rowthorn, R, 1970, "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge" i Kindleberger, J P, "*The International Corporations*". Cambridge, Mass.
- Hörnell, E, & Vahlne, J-E, 1973, "Produktlinjens inverkan på val av exportkanal" i Hörnell, E, Vahlne, J-E, & Wiedersheim-Paul, F, "*Export och utlandsetableringar*". Uppsala.
- "*Info-Tidskrift för annonsörer, säljare och reklammän*". Nr 5b, 1970.
- International Chamber of Commerce, 1960, *Document* No 450/198, 27.XII. 1960.
- Johansson, H, 1968, "*Utländsk företagsetablering i Sverige*". Uddevalla.
- Johnson, H G, 1968, "*Comparative Cost and Commercial Policy Theory for a Developing World Economy*". Wicksell Lectures. Stockholm.

- –, 1970, "The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation" i Kindleberger, C P (ed) "*The International Corporation*". Cambridge, Mass, och London.
- JU 1973:17, Utredning om utländska övertaganden av svenska företag.
- Keesing, D B, 1968, "Labour Skills and the Structure of Trade in Manufactures" i Kenen, P B och Lawrence, R (eds) "*The Open Economy*". New York.
- Kindleberger, C P, 1962, "*Foreign Trade and the National Economy*". New Haven och London.
- , 1969, "*American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment*". Yale University Press. New Haven och London.
- Klijnstra, G D A, 1972, "*Unilever som multinationellt företag*". Anförande av ordföranden i Unilever N V. Rotterdam den 8 april 1972.
- Klingenstierna, G & Oscarsson, G, 1970, "*Internationalisering av reklambranschen*". Seminarieuppsats. Handelshögskolan i Göteborg. Våren 1970. Stencil.
- Knickerbocker, P T, 1973, "*Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*". Harvard University Press. Boston.
- Kommunalskattelagen 1928. SFS nr 370.
- Krause, L R, 1968, "*European Economic Integration and the US*". Washington.
- Kravis, I B, 1956, "Availability and Other Influences on the Commodity Composition of Trade". *Journal of Political Economy*. Vol LXIV.
- Lag 1916:156. Lag 30 maj 1916 om vissa inskränkningar i rätten att förvärva fast egendom eller gruva eller aktier i vissa bolag.
- Lacroix, R, 1970, "*Pour une théorie de l'investissement direct étranger dans l'industrie manufacturière*". Louvain.
- Lary, H B, 1968, "*Imports of Manufactures from Less Developed Countries*". New York.
- Lodin, S-O, 1973, "*Koncernbeskatning i USA. Studier i koncernens skatterättsliga behandling*". Stockholm.
- Leontiades, M, 1971, "*Conglomerates: A Crisis of Identity*". The Conference Board Record. Vol VIII No 3. Mars 1971.
- Lindörn, B, kommande, "*Industrins långsiktiga finansiering*". Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- Lundberg, L, 1976, "*Handelshinder och handelspolitik*". Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- Lundgren, N, 1975, "Internationella koncerner i industriländer. Samhällsekonomiska aspekter". *SOU* 1975:20. Stockholm.
- MacDougall, G D A, 1968, "British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs" i Caves, R & Johnson, H G, 1968, "*Readings in International Economics*". Homewood.
- Magdoff, H, and Sweezy, P M, 1969, "The Multinational Corporation". *Monthly Review*. October/November 1969.
- Mattsson, L-G, 1969, "*Integration and Efficiency in Marketing Systems*". Stockholm.
- M-B-fakta*, 1973, utgiven av Margarinbolaget AB. Stockholm.
- McManus, J C, 1972, "The Theory of the Multinational Firm" i Pacquet, G, (ed) "*The Multinational Firm and the Nation State*". Collier MacMillan. Canada.
- Mikesell, R F, 1967, "Decisive Factors in the Flow of American Direct Investment to Europe". *Economica Internazionale*. Vol XX No 3. August 1967.
- "National Accounts of OECD Countries 1962–1973. Volume II". *OECD*. Paris. (Utgivningsår anges ej.)
- Neufeld, E P, 1969, "*A Global Corporation. A History of the International Development of Massey-Ferguson Limited*". University of Toronto Press.
- Nie, N H I, Bent, D H och Hull, C H, 1970, (rev 1975), *SPSS* (Statistical Package for the Social Sciences). McGraw-Hill. New York.

- Norrlandsutredningen*, 1904, "1901 års norrlandsutredning. Underdånigt betänkande, afgifvet af kommittén för utredande af frågan huruledes den sjelfgande jordbrukande befolkningens ställning i Norrland och Dalarna må kunna vidmakthållas och stärkas och jordbrukets utveckling i nämnda landsdelar befrämjas". Stockholm.
- NU 1973:57, "Näringsutskottets betänkande i anledning av propositionen 1973:72 med förslag till lag om ändring i lagen (1916:156) om vissa inskränkningar i rätten att förvärva fast egendom eller gruva eller aktier i vissa bolag, m m, jämte motioner".
- Nyström, L, 1971, "Den svenska betalningsbalansen 1950-1969. Tabeller och beräkningsmetoder". Bilaga 2 i "Den svenska betalningsbalansstatistiken". SOU 1971:31. Stockholm.
- OECD, "Balance of Payments Statistics". (Olika årgångar.)
- , 1968, "Problems of Measuring Private Capital Flows to Less Developed Countries". Paris.
- , 1976a, "International Investment and Multinational Enterprises. Guidelines for Multinational Enterprises". OECD. Paris.
- , 1976b, *OECD Economic Outlook 19 July 1976*, OECD Publications. Paris.
- , 1977, "Multinational Enterprises. Penetration of Multinational Enterprises in Manufacturing Industry in Member Countries". OECD. Paris.
- Ohlin, B, 1933, "Interregional and International Trade". Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Ohlsson, L, 1973, "Metallmanufakturindustrin. Produktionsförutsättningar och specialisering i internationell jämförelse". SOU 1973:30. Stockholm.
- , 1976, "Svensk verkstadsindustris internationella specialisering". Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- Ozaki, R S, 1972, "The Control of Imports and Foreign Capital in Japan". New York.
- Ozawa, T, 1968, "Imitation, Innovations and Japanese Exports" i Kenen, P B and Lawrence, R, (ed): "The Open Economy, Essays on International Trade and Finance". New York.
- Penrose, E T, 1956, "Foreign Investment and the Growth of the Firms". *Economic Journal*. Vol LXVI. June 1956.
- , 1959, "The Theory of the Growth of the Firm". Oxford.
- , 1968, "The Large International Firm in Developing Countries. *The International Petroleum Industry*". London.
- Posner, M V, 1961, "International Trade and Technical Change". *Oxford Economic Papers*. October 1961.
- Pris- och kartellfrågor*, 1969, nr 10.
- Proposition 1973:72*. Kungl Maj:ts proposition med förslag till lag om ändring i lagen (1916:156) om vissa inskränkningar i rätten att förvärva fast egendom eller gruva eller aktier i vissa bolag m m; given Stockholms slott den 16 mars 1973.
- Ragazzi, C, 1973, "Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment". IMF Staff Papers, Vol XX, No 2. July 1973.
- Ramström, D, 1967, "The Efficiency of Control Strategies. Communications and Decision-making in Organizations". Uppsala.
- Reddaway, W B, 1968, "Effects of UK Direct Investment Overseas - Final Report". Cambridge. Cambridge University Press.
- Ribrandt, G, 1970, "Stordriftsfördelar inom industriproduktionen". Koncentrationsutredningen SOU 1970:30.
- Riksdagsskrivelse 1973:228*. Kungl Maj:ts proposition 1973:72 med förslag till lag om ändring i lagen om vissa inskränkningar i rätten att förvärva fast egendom eller gruva eller aktier i vissa bolag m m jämte motioner (Näringsutskottets betänkande nr 57.)
- Robbins, S M, and Stobaugh, R B, 1973, "Money in Multinational Enterprise. A Study in Financial Policy". New York.

- Rosenbluth, G, 1970, "The Relation Between Foreign Control and Concentration in Canadian Industry". *Canadian Journal of Economics* No 3, February 1970.
- Rundfelt, R, 1973, "Reklamens kostnader och bestämningsfaktorer". IUI. Stockholm.
- SAF, 1969, "Direct and Total Wage Costs for Workers. International Survey 1959-1967." SAF. Stockholm.
- , 1974, "Direct and Total Wage Costs for Workers. International Survey 1962-1972". SAF. Stockholm.
- , 1976, "Wages and Total Wage Costs for Workers. International Survey 1964-1974. SAF. Stockholm.
- Sampson, A, 1973, "Världsmakten ITT - ett multinationellt företags dolda historia". Stockholm.
- Samuelsson, H-F, 1973a, "Utlandsföretag i Sverige. Utvecklingen 1965-1970". *Ekonomisk Revy* nr 1 1973.
- , 1973b, "Foreign Direct Investment in Sweden 1965-70". Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- , 1975a, "National Scientific and Technological Potential and the Activities of Multinational Corporations - the Case of Sweden", *Report to the OECD Committee for Scientific and Technological Policy*. Stockholm.
- , 1975b, "Multinational Corporations and the Pharmaceutical Industry - the Case of Sweden". Arbetsrapport till OECD, Committee for Scientific and Technological Policy. Stockholm.
- Scaperlanda, A och Maurer, L J, 1969, "The Determinants of US Direct Investment in the EEC". *American Economic Review*, årg 59, nr 4.
- SCB, 1974, "Internationella företag". Statistiska Centralbyrån. Stockholm.
- Scherer, F M, 1971, "Industrial Market Structure and Economic Performance". Chicago.
- , 1974, "The Determinants of Multi-plant Operation in Six Nations and Twelve Industries". *Kyklos*. Vol XXVII. Fasc 1.
- Servan-Schreiber, J J, 1968, "The American Challenge". London.
- SFS, 1973, Kreditupplysningslag den 14 december 1973. SFS 1973:1173.
- Skalsky, E, 1973, "Development of Electricity Prices in Recent Years". Statens Vattenfallsverk. Stockholm. Stencil.
- Statens Offentliga Utredningar (SOU)*
1966:21, "Oljeindustrin".
1966:71, "Otillbörlig konkurrens".
Statistiska meddelanden
U 1973:19, "Forskningsstatistik för industri, myndigheter, institut, organisationer och fonder 1971-1973".
N 1973:32, "Utlandsägda företag 1970 och 1971".
N 1973:62, "Investeringar inom industrin".
N 1974:15, "Företagens utländska tillgångar och skulder, balansdata per 31 december 1972, förändringar under 1972 samt tidsserier 1966-1972".
N 1974:40, "Utlandsägda företag 1971 och 1972".
N 1974:103, "Företagens betalningar i samband med utrikeshandel med varor år 1973".
N 1975:45, "Utlandsägda företag 1972 och 1973".
F 1976:5, "Utlandsägda företag 1973 och 1974".
F 1976:7, "Investeringar inom industrin".
F 1977:7, "Utlandsägda företag 1974 och 1975".
- SPK, 1970, "Byggnadsmaterialbranschen. En orienterande studie mot bakgrund av förekommande konkurrensbegränsande överenskommelser". Statens Pris- och kartellnämnd. Februari 1970. Stencil.

- , 1972, "Marknad och fusioner". Statens Pris- och kartellnämnd. Stockholm.
- , 1976, "Konsulter i Sverige". Pris- och kartellfrågor 1976:8. Statens Pris- och kartellnämnd. Stockholm.
- Statistique & Études Financières, 1975, "*Les Participations Étrangères dans l'Industrie Française au 1^{er} Janvier 1973*". Septembre 1975. No 321.
- Stenbeck, E, Wijnbladh, M, & Nial, H, 1956, "*Aktiebolagslagen jämte dithörande författningar med förklaringar*". 3:e upplagan. Stockholm.
- Steuer, M D, Abell, P, Gennard, J, Perlman, M, Rees, R, Scott, B och Wallis, K, 1973, "*The Impact of Foreign Direct Investment on the United Kingdom*". Her Majesty's Stationery Office. London.
- Stevens, G V G, 1974, "The Determinants of Investments" i Dunning, J H, (ed) "*The Multinational Enterprise*". Allen & Unwin. London.
- Stopford, J and Wells, L, 1972, "*Managing the Multinational Enterprise*". London.
- Stopford, J and Haberich, K O, 1976, "*Policies for Ownership and Control of Foreign Manufacturing Affiliates*". London Business School. London. Stencil.
- Stubenitsky, F, 1970, "*American Direct Investments in the Netherland's Industry*". Rotterdam.
- Survey of Current Business*. May 1976 och September 1975. US Department of Commerce.
- Swedenborg, B, 1973, "*Den svenska industrins investeringar i utlandet*". Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- Svensk Export*, nr 8, 1971.
- Svensk Industrikalender*, olika årgångar. Utgiven av Sveriges Industriförbund. Stockholm.
- Svensk Farmaceutisk Tidskrift*, vol 77 nr 15 1973 och vol 78 nr 4 1974.
- Svenska Dagbladet* 26.10.1973, 23.2.1974, 17.5.1974, 30.3.1976 och 27.4.1976.
- Sveriges Officiella Statistik (SOS)*
- Företagen 1965, 1970, 1972.
- Industri 1962, 1965, 1970, 1971, 1972.
- Utrikeshandeln 1965, 1970.
- Sveriges Riksbank, Förvaltningsberättelse, olika årgångar.
- Södersten, B, 1969, "*Internationell ekonomi*". Stockholm.
- Travis, W P, 1968, "The Effective Rate of Protection and the Question of Labour Protection in the United States". *Journal of Political Economy*.
- Tugendhat, C, 1971, "*The Multinationals*". London.
- UN, 1973, "Multinational Corporations in World Development". United Nations. New York.
- US Bureau of the Census, *Statistical Abstracts of the United States 1974* (95th edition). Washington D C, 1974.
- Utton, M A, 1970, "*Industrial Concentration*". Hamonds Worth. Penguin.
- Vahlne, J-E & Wiedersheim-Paul, F, 1973, "Ekonomiskt avstånd" i Hörnell, E, Vahlne, J-E och Wiedersheim-Paul, F, "*Export och utlandsetableringar*".
- Veckans Affärer*, 8.4.1976.
- Vernon, R, 1966, "International Investment and International Trade in the Product Cycle". *Quarterly Journal of Economics*. Vol LXXX, No 2, May 1966.
- , 1972, "*Självständigheten hotad. Nationerna och de multinationella företagen*". Stockholm.
- , 1974, "The Location of Economic Activity" i Dunning, J H, (ed), "*Economic Analysis and the Multinational Enterprise*". Allen & Unwin.
- Wijkman, P, 1971, "*Capital Movements and Economic Development. The Determinants of Capital Imports into Australia, Canada and Sweden 1860–1914*". Seminar Paper No 5. Institute for International Economic Studies. University of Stockholm. August 1971.

Williamson, E. 1971, "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations". *American Economic Review* 61. May 1971.
"Vision", May 1976.
"Who Owns Whom?" Olika årgångar. Utgiven av Who Owns Whom Ltd, London.
Åberg, Y, 1969, "Produktion och produktivitet i Sverige 1861-1965". Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.

Utgivna publikationer

Fullständig förteckning över utgivna skrifter kan erhållas på begäran.

(Angivna priser är cirkapriser exkl. mervärdesskatt.)

Publikationer på engelska

1977

Patterns of Engineering Trade Specialization, 1960–1970, and Sweden's Factor Abundance. Lennart Ohlsson, Booklet No. 78. 18 pp. Skr. 10:–

Exchange Rate Experiments on a Micro Based Simulation Model. Gunnar Eliasson, Booklet No. 77. 16 pp. Skr. 10:–

The Measurement of Concentrated Industrial Structure and the Size Distribution of Firms. John C. Hause, Booklet No. 75. Skr. 10:–

A Note on New Goods and Quality Changes in the True Cost of Living Index in View of Lancaster's Model of Consumer Behavior. Anders Klevmarcken, Booklet No. 74. 11 pp. Skr. 10:–

Competition and Market Processes in a Simulation Model of the Swedish Economy. Gunnar Eliasson, Booklet No. 73. 5 pp. Skr. 10:–

Joint Inputs and the Law of Diminishing Returns. Rolf Färe and Leif Jansson, Booklet No. 71. 10 pp. Skr. 10:–

Publikationer på svenska

1977

Utländska direkta investeringar i Sverige. En ekonometrisk analys av bestämningsfaktorerna. Hans-Fredrik Samuelsson. 60:–

IUI:s långtidsbedömning 1976. Bilagor. 324 s. 60:–

Den internationella arbetsfördelningen. En jämförelse mellan förändringar inom stålindustri och textilindustri. Märtha Josefsson. Småtryck nr 76. 63 s. 15:–

Hur håller vi produktionen uppe och sparar energi? Bo Carlsson. Småtryck nr 72. 33 s. 10:–

Hagapaketens innebörd. Ulf Jakobsson och Göran Normann. Småtryck nr 70. 16 s. 10:–

Sveriges ekonomi 1980 – utan Stålverk 80. Bo Carlsson och Ulf Jakobsson. Småtryck nr 69. 5 s. 10:–

Utländska direkta investeringar i Sverige

Vilka faktorer har bestämt utländska företags investeringar i Sverige? Detta är huvudfrågan i denna bok. De multinationella företagens investeringar i Sverige expanderade snabbt under 1960- och 1970-talen medan en avmattning har skett under senare år.

Varför är det utländska och icke inhemska företag som svarar för en viss del av svensk industriproduktion?

Varför producerar utländska företag i Sverige i stället för att exportera sina varor till vårt land?

Varför har de utländska direkta investeringarna i Sverige mattats av de senaste åren och hur kan investeringarna tänkas utvecklas i framtiden?

Vilken betydelse har de svenska multinationella företagen för omfattningen av de utländska multinationella företagens inflytande i svensk industri?

Dessa frågor besvaras med hjälp av en av IUI genomförd enkätundersökning av utlandsägda företag i Sverige. I utredningen redovisas dessa företags inflytande i skilda branscher i svensk industri, deras länderursprung, forsknings- och utvecklingsverksamhet, export- och importverksamhet etc samt också vilka enskilda industriföretag i Sverige som är utlandsägda och vilka utländska multinationella företag som svarar för detta ägande.

Almqvist & Wiksell International, Stockholm
i distribution

ISBN 91-7204-071-8