

Birgitta Swedenborg

Den svenska industrins investeringar i utlandet



**Den svenska industrins investeringar
i utlandet**

Industriens Utredningsinstitut

Birgitta Swedenborg

**Den svenska industrins
investeringar i utlandet
1965–1970**

With a Summary in English:

Swedish Direct Investment Abroad

Almqvist & Wiksell i distribution

© Industriens Utredningsinstitut

Citering ur denna bok är tillåtet om följande uppgifter anges: Swedenborg, B., 1973, Den svenska industrins investeringar i utlandet. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.

ISBN 91-7204-038-6

Almqvist & Wiksell Informationsindustri AB, Uppsala 1973

Innehåll

Förord 11

Kapitel 1. Undersökningens omfattning och genomförande 13

Syfte 13

Definitioner och avgränsningar 14

Undersökningens genomförande 18

Rapportens uppläggning 19

Kapitel 2. Utlandsinvesteringarnas betydelse 21

Något om effekterna av direkta investeringar via betalningsbalansen 24

Några effekter av multinationella företag 26

Kapitel 3. De utlandsinvesteringarnas verksamhet i Sverige och i utlandet — en översikt 30

De svenska moderföretagen 30

Storlek, export och utlandsproduktion 32

Olika slag av utlandsverksamhet 34

Utlandsverksamheten i relation till verksamheten i Sverige 36

Industrins internationalisering 41

Kapitel 4. Producerande dotterföretag i utlandet 1960–1970 47

Etableringsår 47

Utvecklingen 1960–1970 48

Utvecklingen branschvis 51

Utvecklingen regionalt 57

Kapitel 5. Producerande dotterföretag i utlandet: försäljning, finansiering och etableringsform 64

Försäljning och utrikeshandel 64

Effekter på svensk export och import 68

Finansiering och remitteringar till Sverige 75

Finansiering 75

Remittering av vinst och räntor till Sverige 80

Andra betalningar till Sverige 81

Etableringsform, återförsäljning och storlek	82
Etableringsform	82
Egen produktion och återförsäljning	87
Storleksfördelning	88

<i>Kapitel 6. Minoritetsägda produktionsföretag i utlandet</i>	90
--	----

<i>Kapitel 7. Försäljande dotterföretag i utlandet</i>	98
--	----

Appendix

A. Lönsamhet i producerande dotterföretag i utlandet av Eva Thiel	103
B. Jämförbarhet med betalningsbalansstatistiken och med 1966 års undersökning av svenska företags investeringar i utlandet	111
C. Enkätformulären	117
D. Tabellbilaga	141

Summary

Contents	157
List of charts	158
List of tables	158

Litteratur och källor

Diagram

1. Nettokapitalutflödet i samband med svenska direkta investeringar i utlandet 1961–1972 22
2. Koncerner med utlandsproduktion: koncernomsättningens fördelning på Sverige och utlandet 1970 38
3. Totala tillgångar i producerande dotterföretag i olika branscher 1960, 1965 och 1970 54
4. Totala tillgångar i producerande dotterföretag i olika regioner 1960, 1965 och 1970 59
5. Den totala svenska utlandsförsäljningen i olika regioner fördelad på dotterföretagens utlandsproduktion och export från Sverige 1965 och 1970 74

Tabeller

1. De svenska koncernföretagens försäljning, export och leveranser till utländska dotterbolag 1970 31
2. Koncerner med producerande dotterföretag i utlandet grupperade efter antal anställda i Sverige: de svenska koncernföretagens försäljning och

- export och de producerande dotterföretagens produktion i utlandet 1970 33
3. Svenska industriföretags utländska dotterföretag och minoritetsintressen 1965 och 1970 35
 4. Koncerner med produktion i utlandet 1965 och/eller 1970: verksamhetens fördelning på de svenska och utländska koncerndelarna respektive år 37
 5. Koncerner med produktion i utlandet 1965 och/eller 1970: sysselsättningens fördelning på de svenska och utländska koncerndelarna respektive år 39
 6. Koncerner med produktion i utlandet 1970 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättningen som avsattes i utlandet detta år 40
 7. Koncerner med produktion i utlandet 1970 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättningen som utgjorde produktion i utlandet detta år 41
 8. Total svensk industrivaruexport och export från svenska industriföretag med utländska dotterföretag eller minoritetsintressen 1965 och 1970 42
 9. Förädlingsvärdet i svensk industri, i svenska industriföretag med producerande dotterbolag och i producerande dotterbolag i utlandet 1965 och 1970 43
 10. Sysselsättningsförändring och exporttillväxt i olika branscher 1965–1970: svenska industriföretag med producerande dotterbolag i utlandet och hela den svenska industrin 44
 11. Utländska företags producerande dotterbolag i Sverige 1965 och 1970: antal anställda, omsättning och totala tillgångar 46
 12. Producerande dotterföretag fördelade på etableringsår och regioner 1970 48
 13. Antal anställda, totala tillgångar och svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag i utlandet 1960, 1965 och 1970 49
 14. Producerande dotterföretags sysselsättningsförändring fördelad på intern och extern tillväxt samt industrins sysselsättningsförändring i Sverige 1960–1965, 1965–1970 och 1960–1970 50
 15. Antal anställda i producerande dotterföretag i utlandet och svensk industri i olika branscher 1970 52
 16. Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på olika branscher 1960 och 1970 53
 17. Sysselsättningsökning i producerande dotterföretag i olika branscher 1960–1965 och 1965–1970 55
 18. Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på regioner 1960, 1965 och 1970 58
 19. Den svenska exporten (utanför öststaterna) fördelad på regioner 1960–1965 och 1970 60

20. Totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på branscher och regioner 1970 62
21. De 20 viktigaste investeringsländerna i rangordning efter totala tillgångar i producerande dotterföretag 1970 63
22. De producerande dotterföretagens försäljning och utrikeshandel i olika regioner 1970 66
23. De producerande dotterföretagens försäljning och utrikeshandel i olika branscher 1970 68
24. Tillväxten i dotterföretagens utlandsproduktion och i den svenska exporten (utanför öststaterna) i olika regioner mellan 1965 och 1970 71
25. Dotterföretagens utlandsproduktion i relation till den totala svenska utlandsförsäljningen (utanför öststaterna) i olika regioner 1965 och 1970 73
26. Import från de svenska koncernföretagen i relation till produktionsföretagens försäljning 1965 och 1970 i olika regioner 75
27. Alternativa mått på svensk finansieringsandel i de producerande dotterföretagen 1965 och 1970 77
28. De producerande dotterföretagens finansieringsstruktur 1965 och 1970 78
29. Producerande dotterföretag i utlandet fördelade på etableringsformer 84
30. Producerande dotterföretag i utlandet etablerade under perioden 1960–1970: procentuell fördelning av dessa företags totala tillgångar, antal anställda etc. 1970 på olika etableringsformer 85
31. Producerande dotterföretag grupperade efter saluvärdet av egen produktion i relation till total försäljning 1970: procentuell fördelning av totala tillgångar, antal anställda etc. 88
32. Producerande dotterföretag i olika regioner grupperade efter antalet anställda 1970 89
33. Minoritetsägda produktionsföretag i utlandet i olika branscher: antal företag och svenskt investerat kapital 1965 och 1970 91
34. Minoritetsägda produktionsföretag i utlandet i olika regioner: antal företag och svenskt investerat kapital 1965 och 1970 92
35. Minoritetsägda produktionsföretag i utlandet grupperade efter de svenska företagens ägarandel 1970 93
36. Antal anställda och eget kapital i vissa minoritetsägda produktionsföretag i olika branscher 1965 och 1970 94
37. Vissa minoritetsägda produktionsföretags försäljning och import från de svenska företagen i olika branscher 1970 96
38. Försäljande dotterföretag i utlandet grupperade efter antal anställda 1970 99
39. Försäljande dotterbolag i utlandet 1965 och 1970: antal företag, antal anställda och import från de svenska koncernföretagen samt andel av total svensk industrivaruexport 1970 i olika branscher 101

40. Försäljande dotterbolag i utlandet 1965 och 1970 samt total svensk export i olika regioner 1970 102
- A: 1. Alternativa mått på lönsamheten 1970 i utlandsinvesteringar i Sverige, i deras producerande dotterföretag i utlandet och i den svenska industrin 106
- A: 2. Totalräntabiliteten i producerande dotterföretag i utlandet samt i svensk industri 1965 och 1970 107
- A: 3. Totalräntabiliteten 1970 i producerande dotterföretag i utlandet tillkomna före 1965 samt deras andel av totala tillgångar i respektive branscher 1970 109
- A: 4. Räntabiliteten på eget kapital i producerande dotterföretag i utlandet och i svensk industri 1965 och 1970 samt soliditeten i utlandsföretagen 1970 110
- B: 1. Svenska direkta investeringar i utlandet 1960–1972 113
- B: 2. Svenskt investerat kapital i producerande dotterbolag och minoritetsägda produktionsföretag i utlandet 1965–1970 114
- B: 3. Tillstånd till direkta investeringar i utlandet 1966–1970 115
- B: 4. Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag i utlandet 1960 och 1965 enligt H. Lund och enligt IUI 116
- D: 1. Anställda och tillgångar i producerande dotterbolag i utlandet 1960, 1965 och 1970 fördelade på branscher 141
- D: 2. Anställda och tillgångar i producerande dotterbolag i utlandet 1960, 1965 och 1970 fördelade på regioner och länder 142
- D: 3. De producerande dotterbolagens försäljning och utrikeshandel 1965 och 1970 fördelat på branscher 143
- D: 4. De producerande dotterbolagens försäljning och utrikeshandel 1965 och 1970 fördelat på regioner 144
- D: 5. Svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag 1965 och 1970 fördelat på branscher 144
- D: 6. Svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag 1965 och 1970 fördelat på regioner 145
- D: 7. Försäljande dotterbolag i utlandet 1965 och 1970 fördelade på regioner och länder 146

Förord

Under 1960-talet har svenska företags direkta investeringar i utlandet vuxit snabbt. Detta är inte en specifik företeelse för Sverige utan en liknande utveckling har även registrerats i flera andra industriländer.

I studien »Svenska företags investeringar i utlandet» (1967), som initierades av Svenska Arbetsgivareföreningen, Sveriges Allmänna Exportförening och Sveriges Industriförbund, gjordes den första fullständiga kartläggningen av de svenska företagens utländska produktions- och försäljningsbolag för 1960 och 1965. 1970 beslöt Industriens Utredningsinstitut att göra en ny kartläggning av utvecklingen mellan 1965 och 1970. Det ansågs därvid angeläget att det insamlade materialet skulle kunna läggas till grund för en mer fördjupad analys av utlandsproduktionens effekter på den svenska ekonomin, vilket skulle kräva en betydligt mer omfattande och detaljerad materialinsamling än tidigare. En fråga av särskilt intresse var att analysera hur den svenska exporten och importen påverkades. Ett annat problem var utlandsinvesteringarnas återverkningar på betalningsbalansen på kort och lång sikt.

Sammanlagt omfattar undersökningen ca 250 koncerner inom svensk industri och deras närmare 1 500 dotterbolag och minoritetsintressen i utlandet. Materialet torde representera en så gott som fullständig täckning av den svenska industrins utlandsengagemang dessa år.

Föreliggande skrift utgör en första rapport från den pågående utredningen och har det begränsade syftet att presentera väsentliga delar av det insamlade materialet. Analytiska frågeställningar ligger ofrånkomligen även bakom denna typ av redovisning och berörs därför också i förbigående. Den fortsatta analysen av detta material och en fullständigare redogörelse för hur detta insamlats och bearbetats, kommer att redovisas i kommande studier. M. A. Birgitta Swedenborg har utarbetat denna rapport med undantag av en bilaga, författad av M. A. Eva Thiel.

Ett varmt tack riktas till de företag som bidragit till utredningen genom att svara på enkäten. En utredning av denna omfattning vore inte möjlig att genomföra utan betydande insatser från de svarande företagens sida. Svenska Arbetsgivareföreningen, Sveriges Allmänna Exportförening (numera Sveriges Exportråd), Sveriges Industriförbund och Svenska Bankföreningen har lämnat finansiellt stöd till utredningen, för vilket institutet också ber att få framföra sitt tack.

Stockholm i juni 1973

Lars Wohlin

Undersökningens omfattning och genomförande

Syfte

Syftet med institutets undersökning av svenska industriföretags investeringar i utlandet är dels att kartlägga den nuvarande omfattningen och inriktningen av dessa investeringar, dels att analysera effekterna av denna utlandsverksamhet på den svenska ekonomin.

Trots den under 1960-talet starkt ökade betydelsen av svensk industris verksamhet vid egna produktions- och försäljningsbolag i utlandet saknas än så länge i Sverige fortlöpande och detaljerad statistik rörande denna verksamhet. Tillgängliga och aktuella data är begränsade till riksbankens statistik över kapitalutfödet från Sverige i samband med svenska direkta investeringar i utlandet, som registreras i betalningsbalansen. Dessa uppgifter ger emellertid en ofullständig bild av omfattningen och betydelsen av svenska företags verksamhet i utlandet. 1966 gjordes en enkätundersökning i avsikt att närmare belysa denna utlandsverksamhet. Undersökningen, som utfördes av Harald Lund [1967] på uppdrag av Svenska Arbetsgivareföreningen (SAF), dåvarande Sveriges Allmänna Exportförening (SAE) och Sveriges Industriförbund (SI), utgjorde en total kartläggning av svenska företags dotterbolag och minoritetsintressen i utlandet under 1960 och 1965.¹

Ett syfte för institutets undersökning har varit att genom en enkätundersökning göra en liknande kartläggning, som den som utfördes av Lund 1966, för den andra hälften av 1960-talet. En sådan materialinsamling har samtidigt varit en förutsättning för det andra syftet med undersökningen, nämligen att empiriskt analysera effekterna av svenska företags utlandsverksamhet på den svenska ekonomin. Delvis har emellertid undersökningens båda syften ställt motsägelsefulla krav på den typ av data som skulle samlas in. En kartläggning skulle helst vara total och omfatta utlandsinvesteringar av alla typer av företag

¹ Dessutom finns ett antal specialundersökningar av svenska företags utlandsverksamhet som bygger på ett annorlunda — eller mer begränsat — uppgiftsmaterial. Bland dessa kan nämnas Hörnell, Vahlne & Wiedersheim-Paul [1973], som analyserar betydelsen av framför allt svenska företags etableringar av försäljande dotterbolag i utlandet på grundval av en enkätundersökning år 1969; Runbloms [1971] avhandling i ekonomisk historia; Bergkvist & Leander [1970], som delvis bygger på en intervjuundersökning; *Svenska produktionsinvesteringar i Latinamerika*, utförd av före detta Sveriges Allmänna Exportförening, Stockholm 1970, som bl a utgör en kartläggning av svenskägda produktionsföretag i Latinamerika 1968–1969.

i Sverige och i alla typer av verksamhet i utlandet. Relativt enkla uppgifter om olika former av utlandsengagemang skulle räcka för detta ändamål. Den empiriska analysen förutsätter däremot mer utförliga uppgifter om den utländska verksamheten, men behöver i gengäld inte omfatta all sådan verksamhet.

Undersökningens uppläggning innebär en kompromiss mellan dessa krav. Den utgör en total kartläggning av svenska industriföretags utländska dotterbolag och vissa minoritetsintressen men omfattar inte utlandsinvesteringar av andra än industriföretag i Sverige. I och med att industriföretagen ombetts svara för alla dotterbolag (och vissa minoritetsintressen) i utlandet — i stället för t ex endast dotterbolag i ett urval av representativa länder — har det inte varit möjligt att begära fullt så detaljerade uppgifter som hade varit önskvärt med hänsyn till den empiriska analysen. De avgränsningar som har gjorts och som redovisas i det följande har emellertid motiverats av önskemålet att kunna göra en mer detaljerad analys av den svenska industrins produktion vid utländska dotterbolag på den svenska ekonomin.

Denna första rapport innehåller en kartläggning av industrins utländska dotterbolag och minoritetsintressen 1965 och 1970 samt i kapitel 4 vissa jämförbara uppgifter för 1960, som hämtats från Lunds undersökning. Resultaten av den empiriska analysen kommer att föreligga först senare. En separat och tidigare publicering av »kartläggningsdelen» av undersökningen är ett försök att tillmötesgå den stora efterfrågan på dessa uppgifter som framkommit från många håll.

Definitioner och avgränsningar

Internationella direkta investeringar definieras av Internationella Valutafonden som investeringar i utländska dotter- och dotterdotterföretag eller förvärv av minoritetspost i utländska företag med vilka det investerande företaget har en väsentlig intressegemenskap.

Termen direkta investeringar används också ofta för att beteckna kapitalvärdet av investeringarna eller själva kapitalstocken i det företag, i vilket investeringen görs. För att undvika oklarheter kommer vi här endast att använda termen direkt investering i bemärkelsen förändring av en kapitalstock.

Som mått på direkta investeringar använder vi förändringen i bokförda värden av det utländska företags tillgångar. Detta är uppenbarligen inte ett särskilt bra mått på företagna investeringar. Det ger emellertid viss information om både kapitalvolymen (stocken) och investeringarna (nettoflödet) samtidigt. Måttet används dessutom i den tillgängliga internationella statistiken över direkta investeringar och genom att använda det finns möjlighet att jämföra våra data med publicerade data för bl a USA och Storbritannien.

Syftet med analysen avgör vilka förändringar man ser på. Om man vill studera finansiella flöden över betalningsbalansen, faktiska eller implicita, är det svenskt investerat kapital som har intresse, dvs den del av förändringen i den totala kapitalstocken som finansieras från Sverige. Om man däremot vill undersöka effekten av direkta investeringar på produktion i utlandet och svensk export är det förändringen i utlandsföretagens totala tillgångar som har betydelse. En ökning av ett utländskt företags totala tillgångar möjliggör en viss produktionsökning och påverkar potentiellt svensk export och import oavsett hur denna investering har finansierats.

Svenskt investerat kapital definieras som svenska företags direkta plus indirekta andel av ett dotterbolags egna kapital, dvs aktiekapital och övrigt eget kapital såsom fonder och balanserade vinster, plus dotterbolagets långfristiga skulder till de svenska moderföretagen. *Totala tillgångar* definieras som dotterbolagets totala balansomslutning, dvs anläggningstillgångar och omsättningstillgångar. För att det skall finnas ett direkt samband mellan totala tillgångar och dotterbolagets produktion och försäljning borde egentligen aktieinnehav ha exkluderats från tillgångarna. Detta har inte gjorts generellt då vi saknar uppgifter om sådana finansiella innehav. Det betyder också att i de fall då ett producerande dotterföretag äger ett annat producerande dotterföretag (dotterdotterföretag) i utlandet aktiekapitalet i det sistnämnda räknas två gånger. Denna dubbelräkning är emellertid försumbar. I avsnittet om de producerande dotterföretagens finansiering har vi gjort en korrigering för denna dubbelräkning genom att från dotterbolagets totala tillgångar dra aktieposten i dotterdotterbolaget när sådant indirekt ägande förekommer. Detta reducerar de totala tillgångarna i producerande dotterbolag med mindre än 1 %.

Institutets undersökning har begränsats till att omfatta endast direkta investeringar av *svenska industriföretag*, dvs företag belägna i Sverige som inte är dotterföretag till ett utländskt företag och vars huvudsakliga verksamhet faller inom industrin. Direkta investeringar av företag huvudsakligen verksamma inom handel, byggnadsverksamhet, transport, försäkrings- eller bankväsende eller annan tjänsteproduktion ingår således inte. Vidare har företag som 1970 hade färre än 50 anställda i Sverige exkluderats, liksom även direkta investeringar i utlandet som företagits av svenska privatpersoner.

Dessa avgränsningar innebär visserligen att ett relativt stort antal utlandsinvesteringar utgår, men täckningsgraden på utlandssidan påverkas i betydligt mindre utsträckning. Industrin svarade för den helt överväldigande delen av det i utlandet investerade kapitalet 1965, uppskattningsvis närmare 90% jämfört med 10% för övriga näringsgrenar tillsammans (jfr Lund [1967]). De små företagen svarar rimligtvis för en liten del av de totala direkta investeringarna. Uteslutandet av dem påverkar dock troligen täckningen av utlandsinvestering-

arna i vissa branscher — såsom i textil- och konfektionsindustrin — där det är vanligt att just mindre företag etablerat sig i utlandet. Svenska privatpersoner, oftast ägare till svenska familjeföretag, äger i en del fall utländska företag, men med några få undantag rör det sig om små företag i utlandet.

I princip har *hela koncernen* betraktats som undersökningsenhet och hela den svenska koncern delen — moderbolag och svenska dotterföretag — som investerare. Moderbolagen i svenska koncerner har ombetts att svara för hela verksamheten i Sverige och i utlandet. Alternativet hade varit att endast företag som faktiskt företagit direkta investeringar i utlandet hade betraktats som investerare, oavsett om de var dotterbolag till ett annat svenskt företag. Flera skäl talar för att man betraktar koncernen i stället för enskilda företag som undersökningsenhet. Det viktigaste är att koncernen är en beslutsenhet och valet att expandera i Sverige eller i utlandet måste göras med hänsyn till dess effekter på den totala verksamheten. En analys av motiv för och effekter av direkta investeringar bör följaktligen baseras på information om hela koncernen.

Det finns även nackdelar med att behandla koncernen som en enhet. Många svenska koncerner är relativt heterogena. Alla dotterföretag är inte nödvändigtvis verksamma inom industrin och ofta inte inom samma bransch. Detta har föranlett oss att göra vissa undantag från den allmänna regeln att inkludera hela koncernen om denna huvudsakligen är verksam inom industrin. Ett fåtal industriföretag med dotterbolag i utlandet tillhör koncerner som huvudsakligen är verksamma inom andra näringsgrenar (rederi och handel) och dessa har behandlats som moderbolag och fristående från den del av koncernen vars verksamhet faller utanför industrin. Detta har ansetts som ett bättre alternativ än att helt utelämnas dem. Vidare har vissa dotterbolag till holding- och investmentbolag betraktats som så pass fristående från övriga dotterbolag inom gruppen att de och deras utländska dotterbolag kunnat behandlas som en fristående koncern.

Huvudintresset har knutits till industriföretagens investeringar i *producerande dotterföretag* eller dotterdotterföretag i utlandet. Under det att utförliga uppgifter insamlats rörande producerande dotterföretag har mycket begränsad information begärts in rörande rent *försäljande dotterföretag* i utlandet. Motsvarande begränsning har gjorts beträffande den svenska koncern delen så att mer detaljerad information har inhämtats rörande svenska koncerner med producerande dotterföretag i utlandet än rörande svenska företag med endast försäljande dotterföretag i utlandet. Denna koncentration till produktionsverksamheten i utlandet har gjorts främst för att i någon mån begränsa arbetsinsatsen för de uppgiftslämnande företagen, men också för att en analys av effekterna av investeringar i försäljande företag skulle utgöra en rätt annorlunda typ av undersökning.

Dotter- och dotterdotterföretag (eller koncernföretag) definieras i enlighet

med § 21 i aktiebolagslagen som företag som direkt eller indirekt ägs till mer än 50 % och därför måste omfattas av koncernens redovisning. Som producerande företag har räknats alla företag som över huvud taget bedriver någon form av varuproduktion (utvinning, tillverkning, sammansättning) i utlandet, även om företagets huvudsakliga verksamhet utgörs av ren återförsäljning. Försäljande företag har definierats som företag som endast ägnar sig åt försäljning, eventuellt kombinerad med installations- och serviceverksamhet, men utan någon som helst produktion.

Indelningen i producerande och försäljande företag har gjorts så att all produktionsverksamhet i utlandet skall omfattas. Det är viktigt att påpeka att denna indelning innebär att vad som i denna undersökning redovisas som produktionsföretag i utlandet utgörs av företag som i mycket varierande grad ägnar sig åt produktion. Någon distinktion görs inte i det presenterade materialet mellan företag som till 5 eller 100 % (mätt som andel av försäljningen eller antalet anställda) ägnar sig åt produktion utom i kapitel 5 s 87, där det bl a visas hur stor del av utlandsverksamheten de huvudsakligen producerande dotterbolagen svarar för.

Förutom uppgifter om utländska koncernföretag har även en del information insamlats rörande investeringar i utländska produktionsföretag, i vilka det investerande företaget har *minst 10 %, men högst 50 % av aktiekapitalet*. Det är naturligtvis godtyckligt var man sätter den undre gränsen för att ett minoritetsintresse skall anses utgöra en direkt investering, men det är förmodligen rimligt att tänka sig att ett 10-procentigt delägarskap normalt är förknippat med en viss om än ej väsentlig »intressegemenskap». Den relativt begränsade information som begärts angående denna typ av investeringar har framför allt motiverats av att det investerande företaget ofta inte har tillgång till detaljerad information rörande företag för vilka det inte är redovisningsskyldigt.

De insamlade uppgifterna avser 1965 och 1970 (vissa uppgifter även 1969). Vi har endast inhämtat uppgifter om utländska företag i vilka verksamheten varit igång det år uppgifterna avser. Det betyder att investeringar i många nya företag under framför allt 1969 och 1970 inte ingår i det redovisade materialet, eftersom det ofta kan ta ett par år från det att uppbyggnaden av ett nytt företag påbörjades och tills dess produktionen kommit igång. Denna avgränsning motiveras av att vi inte i första hand eftersträvat att med det insamlade materialet kartlägga det totala utflödet av direkta investeringar som skett under perioden, utan i stället försökt skaffa ett underlag för en bedömning av betydelsen av svenska företags *verksamhet* i utlandet till följd av direkta investeringar. Uppgifterna avser därför inte bara investeringarna i utländska företag utan den totala verksamheten i företagen — såsom anställda, försäljning, export och import.

Uppgifterna har erhållits från företagen under löfte om konfidentialitet.

Det betyder att de i det följande inte redovisas så att enskilda företag kan identifieras och att det inte förekommer företagsnamn någonstans i texten. Trots att en del av det presenterade materialet är publicerat för vissa företag, så har denna princip tillämpats konsekvent för att undvika obalans i framställningen.

Vilka data som har samlats in rörande dessa former av utlandsverksamhet framgår av de i appendix C återgivna enkätformulären. I appendix B diskuteras hur stor del av svenska direkta investeringar i utlandet som täcks av vårt material, jämförbarheten mellan detta och de uppgifter om direkta investeringar som publiceras av Sveriges Riksbank i betalningsbalansstatistiken samt en tidigare undersökning av svenska företags investeringar i utlandet, som avsåg perioden 1960–1965 (Lund [1967]).

Undersökningens genomförande

De uppgifter som redovisas i denna rapport grundar sig på information som erhållits genom en enkät till svenska industriföretag som företagit direkta investeringar i utlandet. Undersökningen har gällt samtliga svenskägda industriföretag med mer än 50 anställda i Sverige som 1965 eller 1970 hade utländska intressen av den typ som diskuterats ovan. Undersökningsenheten är hela koncernen.

Svenska företag som önskar investera i utlandet måste ansöka om tillstånd för detta hos riksbanken. Från riksbankens valutaavdelning erhöll vi en förteckning över samtliga företag som sedan 1955 blivit beviljade sådant tillstånd. Denna förteckning omfattar nära 1 500 företag men med hjälp av extern information om företagen — bl a Svenska Aktiebolag, Svensk Industrikalender, SAF:s Matrikel, »Vem äger vad?» av B. och O. Forsgren — kunde ett stort antal elimineras för att de inte uppfyllde de kriterier som gällde för undersökningsurvalet. Flertalet utgick på grund av att de inte var industriföretag med mer än 50 anställda eller inte kunde identifieras och lokaliseras. Ett hundratal utgick på grund av att de var utlandsägda 1970 och ungefär lika många utgick för att de ingick i samma koncern. Av de ca 350 företag som sedan erhöll enkäten visade sig ytterligare ett hundratal inte beröras av undersökningen av olika skäl, som t ex att utlandsintresset inte var av den typ som omfattades av undersökningen, att det hade upphört före 1965 eller för att tillståndet ännu inte hade utnyttjats 1970.

De 263 företag som besvarat enkäten representerar en svarsprocent på 99 % i antal räknat. Om svaren vägs med storleken på företagens utlandsinvesteringar blir svarsprocenten lika hög, eftersom bortfallet huvudsakligen

består av mindre företag. Det betyder att uppgiftsmaterialet borde möjliggöra en så gott som fullständig kartläggning av den typ av utlandsinvesteringar som omfattas av undersökningen. En ytterligare reservation är emellertid nödvändig. Förutom svarsbortfallet är det möjligt att täckningen inte är fullständig på grund av att riksbankens förteckning av någon anledning inte omfattar alla företag som investerat i utlandet eller på grund av att vi felaktigt eliminerat företag från denna förteckning vid utarbetandet av utsändningslistan. Även detta potentiella bortfall borde röra mindre utlandsinvesterare.

Knappt 20 moderföretag, varav ett har betydande intressen i utlandet, ansåg sig endast kunna lämna begränsade uppgifter om sina utländska dotterbolag. Dessa företag svarar sammanlagt för knappt 7% av det totala antalet anställda i utlandet och för knappt 5% av de totala tillgångarna i utländska producerande dotterföretag 1970. De uppgifter som erhållits från dessa företag är emellertid tillräckliga för att de skall inkluderas i de flesta sammanställningar som presenteras i denna skrift. När detta inte är fallet redovisas bortfallet i anslutning till de uppgifter det gäller.

Insamling och komplettering av enkätmaterialet pågick från september 1971 till september 1972. Detta bestod av telefonkontakter med företagen i samband med deras ifyllande av frågeformulären och senare korrigeringar och kompletteringar av lämnade uppgifter och sedan dessa granskats av oss.

Svar hade erhållits från drygt 30% av företagen en månad efter enkätens utsändande, från ca 80% av företagen efter två månader och ca 90% efter tre månader.

Det arbete som lagts ned av de uppgiftslämnande företagen är direkt proportionellt till i första hand antalet producerande dotterföretag de har i utlandet men i viss mån även till antalet juridiska enheter inom den svenska koncerndelen. Spridda uppgifter som vi fått tyder på att de 15 största utlandsinvestörarna skulle ha lagt ned mellan 4 och 8 manveckor var på besvarandet av enkäten, vilket innebär en ansevärd kostnad för det enskilda företaget. Otvivelaktigt har detta arbete gett avkastning i form av en genomsnittligt hög kvalitet på svaren, även om brister alltid kommer att kvarstå i ett sådant material.

Rapportens uppläggning

Trots att denna rapport i huvudsak utgör en kartläggning, dvs en enklare beskrivning, av den svenska industrins utlandsverksamhet under den andra hälften av 1960-talet inleds skriften med en kortfattad redogörelse för några av de effekter utlandsinvesteringarna kan förväntas ha. Kapitel 2 är avsett att visa dels varför utlandsinvesteringarna har intresse, dels vilka frågeställningar som ligger bakom den typ av data som samlats in och det sätt på vilket dessa redovisas.

Kapitel 3 innehåller en översiktlig beskrivning av de utlandsinvesterade koncernernas verksamhet i Sverige i relation till verksamheten i utlandet. Där visas även hur industrins utlandsinvesteringar mellan 1965 och 1970 ökat och delvis förändrat den svenska industrins internationella beroende. I de följande kapitlen beskrivs producerande dotterbolag, minoritetsägda produktionsbolag och försäljande dotterbolag i utlandet var för sig. Större delen av rapporten — kapitlen 4 och 5 — ägnas åt de producerande dotterbolagen i utlandet. I kapitel 4 redovisas de producerande dotterbolagens tillväxt under perioden 1960–1970 och i kapitel 5 beskrivs deras försäljning, utrikeshandel samt finansiering. Kapitel 5 avslutas med att påvisa vissa skillnader mellan de producerande dotterbolagen — i etableringssätt, egen produktion och återförsäljningsverksamhet samt storlek och sysselsättning — som skulle ha betydelse vid en utförligare analys av produktionsverksamheten i utlandet.

Huvudkapitlen sammanfattas på engelska. Rapporten avslutas med fyra appendices, som mer ingående behandlar eller kompletterar frågor som tagits upp i texten.

Utlandsinvesteringarnas betydelse

Företagens investeringar i egna försäljnings- och produktionsföretag i andra länder har ökat mycket starkt sedan mitten av 1950-talet. Tillförlitliga uppgifter om denna utveckling för flertalet länder finns ännu inte, men det har uppskattats att de utlandsinvesteringarnas tillgångar utanför de egna länderna för närvarande ökar i snabbare takt än världshandeln. Denna utveckling har inneburit att världshandeln — som tidigare huvudsakligen var handel mellan oberoende företag i olika länder — i växande utsträckning utgör handel inom de internationella företagen. Den har också medfört att en snabbt ökande andel av produktionen i flertalet länder sker i de internationella företagens regi, dvs utgör produktion vid deras utländska dotterföretag.

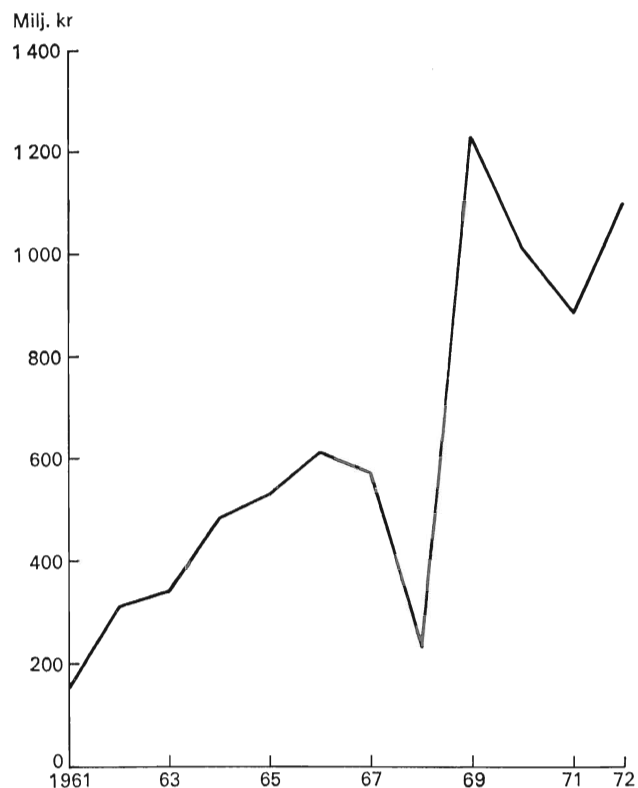
Eftersom USA har den bästa statistiken på detta område och eftersom amerikanska företag beräknas svara för omkring 60% av de totala direkta investeringarna brukar utlandsinvesteringarnas snabba tillväxt och deras nuvarande omfattning illustreras med data från amerikansk industri. Den högre tillväxttakten under efterkrigstiden jämfört med tidigare framgår då av att värdet av amerikanska företags tillgångar i utlandet tredubblades mellan 1914 och 1950 och femdubblades mellan 1950 och 1967. Den amerikanska industrins (årliga) direkta investeringar i utlandet växte från närmare 200 milj dollar 1960 till 2,7 miljarder dollar 1970 (löpande priser). Dess totala investeringar i fasta anläggningstillgångar i utlandet 1970 (6,5 miljarder dollar), som även inkluderar de investeringar som finansierats med utländskt kapital, utgjorde 20% av motsvarande investeringar i USA samma år (32,0 miljarder dollar).¹

Även svenska företags investeringar i utlandet har ökat kraftigt. Uppgifter om svenska direkta investeringar i utlandet började publiceras i betalningsbalansen 1959 och visar en mycket stark uppgång under 1960-talet. Enligt betalningsbalansstatistiken var nettokapitalutflödet i samband med sådana investeringar ca 150 milj kr 1961 och drygt 1 000 milj kr 1970 (diagram 1). Enligt det material som redovisas i denna skrift skedde under samma period en fyrdubbling av de svenskägda produktionsföretagens tillgångar i utlandet.

Det svenska utlandsengagemanget är visserligen blygsamt i jämförelse med de stora utlandsinvesteringarnas — värdet av svenska företags utlandstillgångar

¹ *Survey of Current Business*. June, September and October 1971.

Diagram 1. Nettokapitalutflödet i samband med svenska direkta investeringar i utlandet 1961–1972



Källa: Sveriges Riksbank.

kunde uppskattas till drygt 1% av samtliga länders i mitten på 60-talet (Roboch & Simmonds [1970]) — men det är inte obetydligt sett i relation till den svenska ekonomins storlek. En jämförelse mellan industrins investeringar i utlandet och i Sverige anger att bruttoinvesteringar i fasta anläggningstillgångar i utländska produktionsföretag 1970 (ca 1,5 miljarder kr) uppgick till ca 22% av motsvarande investeringar inom den svenska industrin (ca 6,9 miljarder kr, jfr s 45). Den svenska industrin investerade därmed relativt mer i utlandet än den amerikanska industrin detta år.² Vidare sysselsatte svensk industri 1970 182 650 personer i producerande dotterbolag i utlandet, vilket motsvarade 20% av den svenska industrisysselsättningen. Den svenska industrins

² Om amerikanska direkta investeringar i utländsk råvaruutvinning (gruvor och petroleumindustri) inkluderas i den föregående jämförelsen blir USA:s utlandsinvesteringar relativt mer betydande.

utlandsproduktion samma år motsvarade nära 40% av den svenska industri-varuexporten. En femtedel av den svenska exporten var leveranser till försäljande och producerande dotterbolag i utlandet.

Den starka tillväxten av internationella direkta investeringar har åtföljts av ett stigande intresse för effekterna av denna utveckling i såväl investerarländerna som mottagarländerna. Någon enighet om dessa råder knappast ännu, men den förändrade bilden av internationella transaktioner har aktualiserat en rad väsentliga frågor i den ekonomisk-politiska diskussionen. Vilka är de omedelbara och långsiktiga effekterna på ett lands betalningsbalans av ett kapitalutflöde (inflöde) i samband med direkta investeringar? Vilka implikationer har inhemska företags internationella verksamhet och närvaron av utlandsägda företag i den egna ekonomin för nationell ekonomisk politik? Vilka är de faktiska och potentiella effekterna på den egna valutakursen och för bibehållandet av stabila växelkurser? Håller exporten på att ersättas av de egna företagens produktion i utlandet och importen av de utlandsägda företagens produktion hemma? Skulle en sådan utveckling öka internationell specialisering och ekonomisk effektivitet eller skulle den minska den? Hur påverkar den inkomstfördelningen inom ett land och mellan länder? Hur påverkas sysselsättning, produktivitet och ekonomisk tillväxt?

Dessa frågor kan analytiskt indelas i två delvis skilda problemområden. Det ena gäller effekterna av direkta investeringar på ett lands ekonomi via effekterna på betalningsbalansen. Häri ingår — förutom de direkta effekterna på betalningsbalansen — effekterna av en ändrad resursallokering på sysselsättning och tillväxt. Det andra problemområdet hänger direkt samman med det internationella eller »multinationella» företags faktiska eller potentiella agerande i olika avseenden. Man pekar på skillnaderna mellan nationella och multinationella företag när det gäller organisation och målsättning och vilka möjligheter dessa ger det multinationella företaget att agera på ett sätt som är ofördelaktigt eller gynnsamt för värdlandet.

De data om svenska utlandsinvesteringar som har samlats in är i första hand avsedda för en beskrivning och analys av frågor inom det första problemområdet, dvs effekterna på betalningsbalans, sysselsättning och produktion, och är inte lika väl lämpade för en analys av skillnaderna mellan nationella och multinationella företags beteenden i olika avseenden. För detta skulle krävas betydligt mer information.

Denna första rapport har emellertid endast det begränsade syftet att beskriva omfattningen av svenska företags utlandsverksamhet, och något mera ingående försök till behandling av analytiska frågeställningar kommer inte att göras. Det kan ändå vara motiverat att i korthet diskutera några av de effekter som direkta investeringar kan förväntas medföra, och som det insamlade materialet kan användas till att belysa.

Något om effekterna av direkta investeringar via betalningsbalansen

Effekterna på ett lands betalningsbalans är kanske de mest uppenbara konsekvenserna av direkta investeringar och har ofta kommit att undanskymma investeringarnas effekter på samhällsekonomin i övrigt. Det gäller i synnerhet investerarländerna där omsorg om den egna betalningsbalansen i flera fall föranlett kontroll av direkta investeringar. I mottagarländerna har däremot diskussionen av betalningsbalanseffekterna i allmänhet intagit en något mindre framskjuten plats.⁹

Internationella direkta investeringar har omedelbara och långsiktiga effekter på såväl investerarlandets som mottagarlandets betalningsbalans via de betalningsflöden som investeringen ger upphov till. Direkta investeringar representerar en kapitalöverföring från moderföretaget i investerarlandet till dotterföretaget i utlandet. Detta utflöde måste endera finansieras genom ökad upplåning i utlandet, genom neddragning av valutareserven eller genom överskott i bytesbalansen.

Så småningom ger utlandsinvesteringen upphov till ett kapitalflöde i motsatt riktning allt eftersom vinster i det utländska företaget utdelas till moderbolaget. Den tid det tar innan ackumulerade utdelningar till moderbolaget motsvarar det ursprungliga kapitalutflödet är ett mått på den likviditetsmässiga belastningen på betalningsbalansen och har kallats investeringens återbetalningsperiod. Ju större kapitalutflödet och ju längre återbetalningsperioden är, desto större är investerarlandets finansieringsbehov. Den direkta effekten på mottagarlandets betalningsbalans är naturligtvis helt symmetrisk.

Det råder olika uppfattningar om effekten av direkta investeringar på investerarlandets export och import. Investeringar i utländska produktionsföretag leder ju till en produktionsökning i utlandet. Om produktionen säljs i utlandet konkurrerar den med annan försäljning i utlandet och däribland även investerarlandets export. Om den utländska produktionen importeras av investerarlandets, konkurrerar den med annan import eller med inhemsk produktion. Sätillvida kan den partiella effekten av direkta investeringar sägas vara exporthämmande eller importbefrämjande. Men den viktiga — och kontroversiella — frågan i detta sammanhang är vad som skulle ha hänt *om* utlandsinvesteringen *inte* hade gjorts. Om t ex det utlandsinvesterade företaget höll på att förlora en exportmarknad till följd av höjda tullar kan inte hela exportminskningen anses vara effekten av utlandsproduktionen. Utlandsinvesteringar kan då också leda till ökad export, om t ex lokal produktion på grund av handelsrestriktioner

⁹ För en översiktlig beskrivning av de olika kontroller som använts under 1960-talet i USA för att begränsa kapitalutflödet se Holbik [1972].

Ingående empiriska undersökningar av effekterna av direkta investeringar, såsom den för USA av Hufbauer & Adler [1968] och för Storbritannien av Reddaway [1967], har framför allt behandlat betalningsbalanseffekterna.

utgör en förutsättning för exportförsäljning på en marknad eller medför lägre priser som gynnar exporten från Sverige. (Detta diskuteras utförligare på s 68 ff.) Det råder skilda uppfattningar om effekten på export och import jämförd med dessa hypotetiska alternativ, men i sista hand är det en empirisk fråga. Genom en positiv exporteffekt, dvs utlandsproduktionen innebär en större export än vad som annars hade kommit till stånd, skulle den likviditetsmässiga belastningen på betalningsbalansen mildras och finansieringsbehovet minska.

En positiv (eller negativ) exporteffekt läggs till remitteringarna vid en beräkning av utlandsinvesteringarnas betalningsbalansmässiga återbetalningsperiod. Men vinstremitteringar och ökad export är bara likvärdiga i den meningen att de genererar utländska valutaintäkter. I övrigt representerar remitterade vinstmedel en inkomst från historiska investeringar under det att ökad export endast uppnås genom användning av ytterligare resurser i investerarlandet. De extra exportintäkterna kan därför inte både räknas som en ersättning för i landet använda resurser och som en avkastning på i utlandet investerat kapital. Men inte heller hela vinsten från investeringen utgör den samhälls-ekonomiska intäkten av utlandsinvesteringen. En samhällsekonomisk beräkning av effekten av utlandsinvesteringar måste även ta hänsyn till den avkastning som skulle ha erhållits om investeringen hade gjorts i det egna landet i stället.

Utlandsinvesteringar har en positiv effekt på investerarlandets ekonomi i den bemärkelsen att de leder till högre nationalinkomst om avkastningen i utlandet överstiger vad som hade erhållits om investeringen hade gjorts i hemlandet. Effekten på mottagarlandets ekonomi är i detta fall inte symmetrisk utan kan också vara positiv, nämligen om investeringen av utländskt kapital innebär högre inkomster för andra produktionsfaktorer (arbetskraft och naturtillgångar) än vad dessa hade erhållit alternativt. Den positiva effekten uppstår i båda fallen till följd av en effektivare resursallokering. Dessa inkomsteffekter kan i sin tur inverka på de två ländernas internationella betalningsposition.⁴

Både investerarlandets och mottagarlandets inkomster kan således potentiellt öka genom förekomsten av internationella investeringar. Men på kort sikt behöver inte alla grupper i dessa länder tjäna på sådana investeringar, eftersom den ändrade resursallokeringen samtidigt innebär en ändrad inkomstfördelning

⁴ En fullständig utvärdering av inkomstfördelningseffekterna av utlandsinvesteringar måste även ta hänsyn till omfördelningen av skatteintäkter mellan investerarlandet och mottagarlandet. Villkoret för att nationalinkomsten i investerarlandet skall öka blir då att avkastningen på utlandsinvesteringar *efter skatt* överstiger avkastningen *före skatt* i hemlandet. En välfärdsekonomisk kalkyl borde emellertid eventuellt också ta hänsyn till de anspråk expansion i hemlandet hade ställt på offentliga tjänster i form av t ex utbyggd infrastruktur och endast dra av skillnaden mellan kostnaderna för detta och skattebortfallet från avkastningen på utlandsinvesteringen. Omfördelningen av skatteintäkter mellan länder ger under alla omständigheter upphov till en skillnad mellan den privatekonomiska och samhällsekonomiska avkastningen på utlandsinvesteringar för det enskilda landet samt tenderar att göra utlandsinvesteringarna relativt mer fördelaktiga för mottagarlandet än för investerarlandet.

inom länderna. Den statistiska effekten av utlandsinvesteringar är högre kapitalinkomster på bekostnad av arbetskraftens inkomster i investerarlandet och högre inkomster för arbetskraften och lägre kapitalersättning i mottagarlandet. Internationella investeringar bidrar därmed till en utjämning av faktorpriser mellan länder på samma sätt som produktionsfaktorernas rörlighet på en nationell marknad tenderar att utjämna kapitalavkastningen och ersättningen till samma typ av arbetskraft i olika användningar.^{5,6}

Välfärdseffekterna av internationella investeringar är till stor del analoga med de som traditionellt brukar diskuteras i samband med en friare utrikeshandel. Utrikeshandelsteorin, som bygger på antagandet att produktionsfaktorer inte är rörliga mellan länder, visar att internationell handel ersätter faktorrörlighet och leder till en utjämning av varupriser och en tendens även till utjämning av ersättningen till arbetskraft och kapital i olika länder. Den visar också att frihandel medför högre inkomster för de handlande länderna och att inkomstökningen är mer än tillräcklig för att de grupper som förlorar på den ändrade resursallokeringen skall kunna kompenseras. Samma resonemang kan användas till att visa att produktionsfaktorernas rörlighet över nationsgränserna ger samma eller bättre resultat än *enbart* utrikeshandel.^{7,8}

Några effekter av multinationella företag

Vid sidan av effekterna av internationella kapitalrörelser har man på senare år också börjat rikta uppmärksamheten på de investerade företagen, dvs på de multinationella företagen som en distinkt och intressant företeelse.⁹

Enligt den mest generella definitionen är multinationella företag sådana som har ett eller flera dotterbolag i utlandet. Andra definitioner tar fasta på företagens storlek, internationaliseringsgrad och antal länder i vilka de har dotterbolag. Enligt en sådan definition är företag multinationella om de har en försäljning överstigande 100 milj dollar, minst 20% av tillgångarna i utländska dotterbolag och dotterbolag i minst 6 länder. Omkring 4 000 företag anses vara multinationella enligt denna definition.¹⁰ Båda definitionerna är

⁵ De amerikanska fackföreningarnas ståndpunkt att direkta investeringar innebär en export av arbetstillfällen, som resulterat i Burke-Hartke förslaget till USA:s kongress 1971 om begränsning av direkta investeringar kan ses mot denna bakgrund. Se *Wall Street Journal*, 18 April 1973.

⁶ MacDougall [1960].

⁷ Mundell [1957].

⁸ Tendenser till faktorprisutjämning mellan länder borde bli starkare till följd av direkta investeringar av två skäl. För det första sker den direkt i stället för via en utjämning av varupriserna. För det andra kan direkta investeringar ha den sideoeffekten att produktionsfunktioner blir lika mellan länder, om de inte redan är det. Det sistnämnda krävs för att faktorprisutjämning skall kunna äga rum via utrikeshandel.

⁹ En allsidig och rikt illustrerad genomgång av olika problemområden görs av Turner [1970]. Se även Vernon [1971] och Dunning [1970], reviderad i Dunning (ed.) [1971].

¹⁰ Se Vernon [1971] och *Newsweek*, 13 November 1972.

användbara. Den sistnämnda svarar kanske mer mot vad man har i åtanke i den allmänna debatten om multinationella företag, men den förstnämnda är tillräcklig för det som sägs i detta avsnitt.¹¹

För en bedömning av effekterna av multinationella företag är det önskvärt att man skiljer på de egenskaper hos dessa företag som är direkt beroende av att de är multinationella och sådana som ofta kännetecknar dem men som inte är unika för multinationella företag. Så t ex har man hävdat att multinationella företag ofta är stora (delvis beroende på att man definierar dem så), att de är koncentrerade i teknologitunga och expansiva branscher eller verksamheter och att de beter sig monopolistiskt. Dessa egenskaper kan säga något om multinationella företag i allmänhet men de säger ingenting om deras effekter jämfört med nationella företag av motsvarande storlek och inriktning.

En effekt av multinationella företag anses vara att de överför tekniskt eller överlägset företagsadministrativt kunnande och marknadsföringskunnande. Det är ofta denna typ av tillgångar som ger de multinationella företagens utländska dotterbolag en konkurrensfördel över inhemska företag i värdlandet och som kompenserar de nackdelar som är förknippade med att de är verkamma i ett främmande land. Det finns visserligen marknader där det i princip vore möjligt för ett inhemskt företag att köpa teknologin från det utländska företaget genom licens eller köpa organisations- och marknadsföringskunnande av utländska konsultbyråer. Men dessa »marknader för kunskap» anses inte fungera särskilt väl, kunnande kan vara svårt att överföra och ofta finns det ett samband mellan olika sorters kunnande inom ett företag, vilket gör det nödvändigt att köpa hela »kunskapspaketet». Kunskapsöverföringen kan i dessa fall ske mer effektivt inom det internationella företaget som genom sin multinationella verksamhet bidrar till en större internationell spridning av sitt kunnande. Detta kan sedan ha positiva »spill-over»-effekter på värdlandets ekonomi genom t ex utbildning av anställda och underleverantörer eller genom att dotterbolaget utan extra kostnad har tillgång till resultaten av hela den forskning som bedrivs inom koncernen. Dessa effekter, som främst hänför sig till de större och forskningsinriktade internationella företagen, är många gånger svåra att mäta.

Till effekterna av multinationella företag brukar också räknas deras större möjlighet att kringgå eller påverka den ekonomiska politiken när det gäller valutafrågor, kreditåtstramning och skatter jämfört med nationella företag. Dessa möjligheter kan i princip kvantifieras. En annan fråga är i vilken utsträckning de multinationella företagen verkligen utnyttjar dessa möjligheter.

De multinationella företagens särställning i detta avseende grundar sig på de omfattande betalningstransaktioner som sker mellan företag i olika länder

¹¹ Enligt den första definitionen är alla företag som omfattas av denna undersökning multinationella. Enligt den andra är endast ett drygt tiotal svenska företag det.

som tillhör samma koncern. En betydande del av internationell handel utgör handel inom de multinationella företagen. I USA är ca 20% av den totala exporten leveranser till försäljande och producerande dotterbolag i utlandet. I Storbritannien och Sverige rör det sig om lika mycket.

De multinationella företagen kan inom vissa gränser, som sätts av tull- och skattemyndigheternas ambition eller möjlighet att kontrollera dem, bestämma vilka priser de skall ta ut av sina utländska dotterbolag på de varor dessa köper internt. Genom att t ex låta de utländska dotterbolagen erhålla varor till ett lägre pris än utomstående företag skulle göra, ökar lönsamheten i dotterbolagen på bekostnad av moderbolaget och kapital förs över till utlandet. Normalt söker företagen tillämpa marknadspriser i sina interna transaktioner — inte minst för att det underlättar en lönsamhetsbedömning av koncernens olika delar — men det finns situationer där de kan ha anledning att frångå detta. Om valutakontroll försvårar utförande av kapital för investeringar eller täckande av förluster i utlandet, eller om det finns skatteskillnader mellan länder, så att det är lönsamt att redovisa vinsterna i länder med lägre bolags-skatt, kan detta åstadkommas via de interna avräkningspriserna. Samma metod kan användas för att ett koncernföretag i ett annat land skall undgå effekterna av en kreditåtstramning i det landet.

De multinationella företagens stora internationella betalningstransaktioner innebär också en potentiell förmåga att påverka växelkurserna. Liksom nationella företag som bedriver export och import är de ständigt utsatta för risker i samband med förändringar i växelkurser och har anledning att skydda sig genom valutatransaktioner på terminsmarknaden. De multinationella företagen har emellertid bättre möjligheter att gardera sig mot förestående kursändringar, nämligen genom en tidsmässig omfördelning av betalningarna mellan de olika dotterbolagen, vilket är speciellt fördelaktigt under en valutakris när kursskydd på terminsmarknaden blir mycket dyrt. Genom att kräva att dotterbolag i det devalveringshotade landet betalar skulder till andra koncernföretag kontant, medan det självt förlänger kredittiderna kan betydande kursförluster vändas till vinster, när devalveringen inträffar (se t ex Brooke & Remmers [1970], s 200–202). Härigenom kan de multinationella företagen öka belastningen på en hotad valuta och påskynda en devalvering.¹²

Ofta diskuteras de multinationella företagen som en politisk maktfaktor. De större multinationella företagens internationellt förgrenade produktionsnät har sagts minska de nationella fackföreningarnas förhandlingsstyrka, eftersom de inför ett strejkhott kan flytta över produktionen, tillfälligt eller permanent, till ett dotterbolag i ett annat land. Samma förmåga har även sagts ge dessa

¹² De har med säkerhet bidragit till de massiva kapitalflöden som föregått de dramatiska paritetsändringarna under 1960-talet. Se *Wall Street Journal*, 19 April 1973 och U.S. Tariff Commission Report, 1973, s. 540–546.

företag ett effektivt politiskt påtryckningsmedel. Det är osäkert hur mycket multinationella företag verkligen skiljer sig i detta avseende från nationella företag. Visserligen kan multinationella företag förväntas reagera inför ett förändrat kostnadsläge genom en omallokering av sin produktion internationellt, men företagsnedläggelser och driftsinskränkningar representerar en kostnad också för multinationella företag. Denna kostnad kan emellertid vara relativt lägre för ett multinationellt företag med dess större valmöjligheter. Rent allmänt bör man räkna med att de multinationella företagens potentiella politiska inflytande är större ju större deras utländska dotterbolag är i relation till värdlandets ekonomi och ju svagare värdlandets politiska och administrativa struktur. Denna typ av problem borde därför vara förhållandevis svårare i u-länder än i i-länder.¹³

¹³ Avslöjanden om ITT's försök att underminera president Allendes ställning i Chile var den omedelbara orsaken till den amerikanska senatens beslut att tillsätta en utredning med syftet att bli undersöka de multinationella företagens politiska inflytande i såväl investerarlandet som mottagarlandet, (*Newsweek*, 13 November 1972).

De utlandsinvesteringarna koncernernas verksamhet i Sverige och i utlandet – en översikt

De svenska moderföretagen

Närmare 240 koncerner inom svensk industri har rapporterat att de hade dotterföretag och minoritetsintressen i utlandet 1970. Över 80 av dessa hade förvärvat sina utländska intressen under perioden 1965–1970 medan ett tjugotal helt avvecklat sådana intressen. Det förhållandevis stora antalet företag som förvärvat respektive helt avvecklat sina utländska intressen under perioden består huvudsakligen av företag med mindre försäljningsföretag i utlandet. Antalet företag med producerande dotterföretag i utlandet ökade från 82 till 107 mellan 1965 och 1970.

De utlandsinvesteringarna representerar en ansevärd del av svensk industri mätt som deras andel av sysselsättning, produktion och export. De 107 koncernerna med produktion vid utländska dotterföretag 1970 sysselsatte samma år ca 380 000 personer i Sverige, vilket var drygt 40% av industrins totala sysselsättning. Deras andel av förädlingsvärdet var ungefär lika hög, medan deras andel av svensk export — 55% — var betydligt högre. Läger man till exporten från koncerner med enbart försäljande dotterbolag i utlandet framkommer att de utlandsinvesteringarna tillsammans svarade för så mycket som 73% av den svenska industrivaruexporten 1970.

Som nämndes inledningsvis har vi i denna undersökning skilt mellan företag med producerande dotterföretag i utlandet å ena sidan och företag med enbart försäljande dotterföretag eller minoritetsintressen i utlandet å den andra. Undersökningen har koncentrerats till företag med produktion i utlandet, främst för att etablering av utlandsproduktion medför en annorlunda form av internationellt beroende än det som följer av enbart försäljning på utlandsmarknader. Detta är en av orsakerna till att företag som bedriver produktion i mer än ett land har blivit en vanlig definition av multinationella företag.

Utlandsverksamheten är också mycket mer omfattande för svenska koncer-

Tabell 1. De svenska koncernföretagens försäljning, export och leveranser till utländska dotterbolag 1970

	Antal koncerner	Försäljning milj. kr	Export		Leveranser till utländska dotterbolag	
			milj. kr	i % av försäljning	milj. kr	i % av export
Koncerner med enbart försäljande dotterföretag eller minoritetsintressen	129	16 886	6 437	38	629	10
Koncerner med producerande dotterföretag	107	41 912	18 736	45	6 228	33
Alla utlandsinvesterande företag	236	58 798	25 173	43	6 857	27

Anm.: De svenska koncernföretagens försäljning är exklusive leveranser inom koncernens svenska delar men inklusive leveranser till utländska dotterbolag. Elimineringen av interna leveranser mellan svenska koncernföretag gör att försäljningsvärdet i tabellen inte kan jämföras med saluvärdet i svensk industristatistik som inkluderar leveranser mellan arbetsställen. Industristatistikens redovisning av saluvärdet inom industrin innebär även att exportandelen för hela industrin inte kan beräknas och jämföras med de som anges i tabellen.

ner som bedriver produktion i utlandet än för koncerner som enbart har försäljning i utlandet. Detta framgår bl a av att den senare gruppen av företag endast svarade för sammanlagt 1 % av sysselsättningen vid de utländska dotterbolagen 1970. Vissa andra skillnader mellan dessa kategorier av utlandsinvesterare kan utläsas av tabell 1. Koncerner med produktion i utlandet är genomsnittligt större; de har en genomsnittligt högre exportandel och en betydligt större del av deras export såldes till egna dotterbolag i utlandet. Dessa företag är följaktligen över huvud taget mer internationella, även om tabellens genomsnittliga värden döljer stora skillnader inom varje grupp.

Många av de utlandsinvesterande företagen är stora och dessa väger tungt i tabell 1. Av Sveriges 40 största koncerner bedrev 32 produktion vid utländska dotterbolag och ytterligare 6 hade enbart egna försäljningsföretag eller minoritetsintressen i utländska produktionsföretag. Av de 40 storföretagen var det endast 2 företag inom jordbrukskooperationen som inte hade någon form av utlandsintresse.¹

Antalet storföretag som investerat i utlandet i kombination med de skillnader mellan olika kategorier av utlandsinvesterare, som framgår av tabell 1, leder fram till frågan om det framför allt är stora och exportriktade företag som investerar i utlandet.

¹ Uppgifter om Sveriges 40 största koncerner har sammanställts inom institutet och redovisats i Wohlin m fl [1973].

Storlek, export och utlandsproduktion

Storlek och exportintensitet har ofta framhållits som tänkbara indirekta förklaringar till att företag blir multinationella, dvs etablerar egna produktionsbolag i utlandet. Det finns i och för sig anledning att vänta sig ett sådant samband, även om det är rätt komplicerat. När ett företag har nått en viss storlek i relation till hemmamarknaden blir fortsatt tillväxt beroende av hemmamarknadens tillväxt eller företagets möjlighet att diversifiera, dvs producera andra varor, eller att sälja på utländska marknader. Företagsstorlek i sig är därför inte tillräcklig grund för att detta samband ska gälla utan företagets storlek i relation till hemmamarknaden. På ett flertal produktområden kan, i synnerhet i ett litet land som Sverige, export eller utlandsproduktion bli en nödvändighet utan att företaget är särskilt stort. Avvägningen mellan export och utlandsproduktion i sin tur bestäms av ett flertal faktorer som sammanhänger med bl a produktionskostnader hemma och i utlandet, transportkostnader samt olika former av handelshinder. Sambandet mellan enbart företagsstorlek och utlandsproduktion borde följaktligen vara ganska löst.

Ett delvis annorlunda skäl till att det kan finnas ett samband mellan företagets storlek och omfattningen av dess utlandsverksamhet har att göra med betydelsen av forskning och utveckling för industriländernas konkurrenskraft. Man har funnit att skillnader i satsning på forskning och utveckling mellan företag och branscher i dessa länder utgör en väsentlig förklaring till exportens sammansättning och tillväxt.² Samtidigt hävdas att utveckling av nya produkter eller processer kräver en relativt stor satsning, vilket stora företag har bättre möjlighet till. Stora företag skulle då satsa relativt mer på forskning och utveckling, och storlek leder så småningom till, eller förutsätter i vissa fall, export eller utlandsproduktion. Inte heller detta resonemang etablerar ett direkt samband mellan företagets storlek i det egna landet och omfattningen av dess utlandsverksamhet.

Ett sätt att ta reda på vad som kännetecknar företag med utländska dotterbolag är att jämföra dem med företag som inte har sådana intressen. Detta har gjorts i en del undersökningar,³ men våra data tillåter inte en sådan jämförelse beroende på att de grundar sig på uppgifter om hela koncerner, under det att tillgänglig statistik om svensk industri baserar sig på uppgifter om det enskilda arbetsstället eller juridiska enheter. Ett annat sätt är att jämföra företag på grundval av omfattningen av deras utlandsverksamhet och relatera egenskaper hos företagen såsom t ex storlek och exportandel till denna.

En sådan jämförelse görs i tabell 2. I tabellen har företag med producerande dotterföretag i utlandet grupperats efter storlek mätt med antalet anställda i

² Se bl a Keesing [1967]; Gruber, Mehta & Vernon [1967] och Vernon (ed) [1970].

³ Hirsch [1972] och De Jong [1972]. Båda pappren presenterade vid ett internationellt symposium i Rennes, Frankrike, september 1972; Horst [1972].

Tabell 2. *Koncerner med producerande dotterföretag i utlandet grupperade efter antal anställda i Sverige: de svenska koncernföretagens försäljning och export och de producerande dotterföretagens produktion i utlandet 1970*

Antal anställda i Sverige	Antal kon-cerner	Svenska koncern-företag		Utländska dotter-företags produktion milj. kr.	I % av svenska koncernföretags försäljning	
		försälj-ning milj. kr.	export milj. kr.		export	utländska dotter-företags produktion
50- 200	10	162	42	32	26	20
200- 500	14	489	155	155	32	32
500- 1 000	14	1 003	335	110	33	11
1 000- 2 000	16	3 217	992	742	31	23
2 000- 5 000	13	4 913	2 053	1 668	42	34
5 000-10 000	15	12 289	5 273	3 932	43	32
10 000-	11	19 295	9 695	6 665	50	35
Alla koncerner	93	41 368	18 545	13 304	45	32

Anm.: Produktion i utlandet mäts här som producerande dotterföretags omsättning minus leveranser från den svenska koncerndelen. Mättet är således inte lika med saluvärdet av de utländska dotterföretagens produktion, eftersom både import av färdigvaror och insatsvaror dras av från omsättningen, utan utgör endast utlandsföretagens bidrag till saluvärdet av koncernens produktion. Ett användande av saluvärdet av produktionen i utlandet skulle ge en överdriven bild av denna produktion jämfört med den svenska, eftersom de utländska företagen ofta importerar delar och halvfabrikat som tillverkats i Sverige för sammansättning eller relativt ringa vidareförädling. Även det mått som här använts överskattar utlandsproduktionens andel eftersom det inte ränsats för försäljningsmarginaler på återförsälda produkter för den svenska koncerndelen eller för värdet av varor återförsälda för utomstående. Den sistnämnda posten är emellertid obetydlig för alla företag tagna tillsammans.

Endast företag för vilka samtliga av tabellens uppgifter finns har tagits med.

Sverige. För varje storleksgrupp anges de svenska koncernföretagens försäljning, export och utlandsproduktion samt exportandelen och utlandsproduktionen i relation till de svenska koncernföretagens försäljning. Om det inte fanns något samband mellan storlek i Sverige och exportens och utlandsproduktionens omfattning skulle exporten och utlandsproduktionen vara ungefär lika stora i de olika storleksgrupperna, eftersom dessa gjorts så att det finns ungefär samma antal företag i varje intervall. Men i tabellen kan vi utläsa att både exporten och utlandsproduktionen ökar med företagets storlek. Sambandet mellan företagsstorlek och exportandel är emellertid starkare än mellan företagsstorlek och utlandsproduktionens andel. Större företag har i genomsnitt en högre exportandel än mindre företag, medan andelen av produktionen som ligger i utlandet visserligen är något högre i de större storleksklasserna, men bilden är inte entydig. Tabellen tyder således på att det skulle finnas ett positivt samband mellan företagets storlek i Sverige och omfattningen, men inte den

relativa betydelsen av utlandsproduktionen. Detta är inte direkt förvånande med hänsyn till de tidigare nämnda förbehållen.

Det måste emellertid återigen understrykas att genomsnittliga värden döljer stora skillnader inom grupperna och att man därför bör vara försiktig med tolkningarna av skillnaderna mellan dessa. Ett fåtal mycket stora utlandsinvesteringar väger tungt i de större storleksgrupperna och påverkar grupp-genomsnittet.

Omfattningen av de stora företagens utlandsengagemang betyder att utlandsverksamheten är starkt koncentrerad till ett litet antal större företag. De 10 största utlandsinvesteringarna svarar för omkring 75 %, och de 20 största för drygt 85 %, av totala tillgångar, svenskt investerat kapital och antal anställda i producerande dotterbolag i utlandet. 15 av dessa hade mer än 5 000 anställda i Sverige och återfinns därför i de två största storleksklasserna i tabell 2.

Även om de stora utlandsinvesteringarnas dominans är slående bör det inte få överskugga att ett stort antal små och medelstora företag etablerat produktion i utlandet. I tabell 2 ingår 24 företag med färre än 500 anställda, men där har endast medtagits företag för vilka vi har fullständiga uppgifter. I själva verket är antalet högre (37), eftersom det framför allt är för de mindre företagen som vi har ofullständiga svar. I diskussionen om utlandsinvesteringar glöms de mindre företagen ofta bort och utlandsinvesteringar identifieras vanligtvis med mycket stora företag. De flesta studier av multinationella företag begränsas bl a av praktiska skäl till de största utlandsinvesteringarna och denna identifikation kan då föra med sig att felaktiga slutsatser dras om orsakerna till utflyttning av produktion och företagets internationalisering.

Olika slag av utlandsverksamhet

Svensk industri hade 1970 ca 1 330 utländska dotterbolag med sammanlagt 225 350 anställda. Drygt två tredjedelar av de utländska dotterbolagen var rena försäljningsföretag och en knapp tredjedel bedrev någon form av produktion. Tyngdpunkten i industrins utlandsverksamhet ligger på de utländska produktionsföretagen: dessa svarade 1970 för över 80 % av sysselsättningen vid utländska dotterbolag. Troligtvis svarade de för en minst lika stor andel av investeringarna i utländska dotterbolag, men vi har endast uppgift om svenskt investerat kapital i produktionsföretagen.

Dessutom hade industrin 1970 minoritetsintressen i ett nittiototal utländska produktionsföretag. Investeringarna i dessa är än så länge av betydligt mindre omfattning än investeringarna i dotterbolag. Värdet av svenskt investerat kapital i minoritetsägda produktionsföretag uppgick endast till 9 % av svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag 1970. Denna andel under-

Tabell 3. Svenska industriföretags utländska dotterföretag och minoritetsintressen 1965 och 1970

	Antal företag		Antal anställda		Svenskt investerat kapital, milj. kr	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Försäljande dotterföretag	583	905	24 826	42 702	—	—
Producerande dotterföretag	329	428	147 807	182 649	3 317	5 735
Summa	912	1 333	172 633	225 351		
Minoritetsägda produktionsföretag	56	91	—	—	258	524
Summa					3 575	6 259

Anm.: Svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag mäts som de svenska koncernföretagens direkta och indirekta andel av dotterbolagens egna kapital plus långa fordringar på dessa. Svenskt investerat kapital i minoritetsägda företag mäts på samma sätt men *exklusive* de svenska företagens långa fordringar på dessa.

skattas dock något på grund av att vi har använt ett snävare mått på svenskt investerat kapital i minoritetsägda företag. (Jfr kapitel 6, s 90.)

Tabell 3 visar hur industrins utlandsengagemang fördelade sig på de olika typerna av företag 1965 och 1970. En rättvisande jämförelse av tillväxttakten mellan dessa olika former av utlandsengagemang försvåras av att vi saknar helt jämförbara investerings- och storleksmått. Trots en stark utbyggnad av de producerande dotterföretagen förefaller det emellertid som om en växande del av industrins investeringar har gjorts i försäljande och minoritetsägda företag under perioden. Detta framgår av att den relativa sysselsättningsökningen inom de försäljande dotterbolagen (72 %) var större än inom de producerande (24 %). Förmodligen har detta åtföljts av en likartad förskjutning i investeringarnas fördelning på producerande respektive försäljande dotterföretag. Vidare var tillväxten av svenskt investerat kapital i de förra (73 %) lägre än i minoritetsägda produktionsföretag (103 %). De producerande dotterföretagens dominerande roll skulle därmed ha minskat något under perioden.

Beträffande utlandssysselsättningen kan nämnas att av de 182 650 anställda vid producerande dotterföretag i utlandet 1970 var 121 710, eller 67 %, arbetare. Fördelningen mellan arbetare och tjänstemän 1965 var densamma.

Vidare var förhållandevis få svenskar anställda vid de producerande dotterföretagen. 1970 fanns det drygt 780 svenskar anställda vid de 395 företag för vilka vi har uppgift, jämfört med 620 vid 310 företag 1965. En schablonmässig

korrigerad för bortfallet höjer endast siffran till ca 850 1970. Det innebär att endast 0,5 % av antalet anställda vid producerande dotterföretag var svenskar, i genomsnitt 2 per företag.⁴

Utlandsverksamheten i relation till verksamheten i Sverige

Mellan 1965 och 1970 har den svenska industrin expanderat snabbare i utlandet än i Sverige. Detta gäller vare sig tillväxten i utlandet jämförs med de utlandsinvesteringarnas tillväxt i Sverige eller med hela den svenska industrins tillväxt. För de utlandsinvesteringarna — som uppvisat en högre tillväxt i Sverige än industrin i genomsnitt — har den starkare expansionen i utlandet inneburit att produktionen vid utländska dotterbolag ökat jämfört med produktionen i Sverige samt att en ökad andel av deras export säljs vid egna dotterbolag i utlandet. Denna utlandsverksamhet har därmed blivit ett allt viktigare inslag i dessa företags internationella beroende.

Tabellerna 4 och 5 ger en sammanfattande bild av verksamhetens fördelning på Sverige och utlandet 1965 och 1970 för de ca 110 svenska koncerner som bedrev produktion i utlandet något av dessa år. Dessa koncerner svarar för den överväldigande delen av den svenska industrins utlandsverksamhet — mätt som deras andel av svenskt investerat kapital eller som deras andel av sysselsättningen i utlandet — och de representerar även en ansevärd del av industrin i Sverige, som nämnts tidigare.

I tabell 4 har koncernernas externa omsättning 1965 och 1970 fördelats på Sverige och utlandet enligt tre olika principer. Först har den fördelats på försäljning på den svenska marknaden respektive på utländska marknader, varvid även den del av utlandsförsäljningen som sker genom export från Sverige särskilts. Därefter har den fördelats på extern försäljning från den svenska respektive den utländska koncerndelen, dvs på grundval av var i koncernen försäljning till utomstående kunder sker. Till sist har koncernomsättningen fördelats på grundval av var tillverkningen sker. Produktionen i Sverige mäts då som de svenska koncernföretagens externa omsättning plus de leveranser som sker till de utländska dotterbolagen. Produktionen i utlandet blir då lika med de utländska dotterbolagens externa omsättning minus sådana leveranser från de svenska koncernföretagen. Detta motsvarar uppenbarligen inte något vedertaget produktionsbegrepp, men det är det mått som bäst lämpar sig för jämförelser med svensk export och som inte innebär dubbel-

⁴ Om man på grundval av dessa siffror vill bilda sig en uppfattning om den svenska utlandspersonalen vid industrins utländska dotterbolag är det möjligt att man bör räkna med en relativt större andel svenskar i de försäljande dotterbolagen. I den mån försäljningsföretagen i likhet med flertalet produktionsföretag har åtminstone en svensk i ledande ställning skulle detta följa av att det finns förhållandevis fler försäljande dotterbolag och förhållandevis färre anställda i dem.

Tabell 4. *Koncerner med produktion i utlandet 1965 och/eller 1970: verksamhetens fördelning på de svenska och utländska koncerndelarna respektive år*

	1965 milj. kr	1970 milj. kr	För- ändring i % 1965-1970	Fördelning i %	
				1965	1970
Total koncernomsättning	36 370	58 751	62	100	100
<i>därav:</i>					
1. <i>Försäljning på</i>					
svenska marknaden	17 295	23 607	36	48	40
utländska marknader	19 075	35 144	84	52	60
<i>därav:</i>					
export från Sverige	10 271	18 894	84	28	32
2. <i>Försäljning från</i>					
svenska koncernföretag ^a	24 724	36 228	47	68	62
utländska koncernföretag ^b	11 646	22 523	93	32	38
<i>därav:</i>					
producerande dotterföretag	8 527	16 038	88	23	27
försäljande dotterföretag	3 119	6 485	108	9	11
3. <i>Produktion av</i>					
svenska koncernföretag ^c	27 566	42 501	54	76	72
utländska koncernföretag ^d	8 804	16 250	85	24	28
<i>därav:</i>					
producerande dotterföretag	7 339	13 361	82	20	23
försäljande dotterföretag	1 465	2 889	97	4	5

^a Exklusive leveranser till utländska dotterbolag.

^b Inklusive leveranser från svenska koncernföretag.

^c De svenska koncernföretagens externa omsättning inklusive leveranser till utländska koncernföretag.

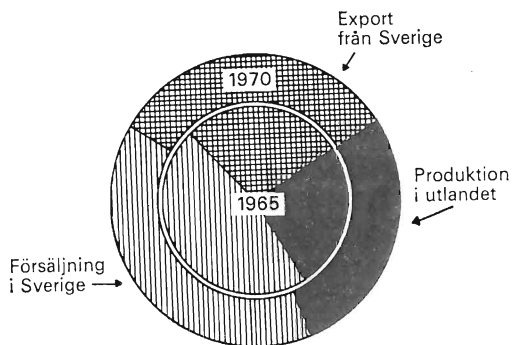
^d Utländska dotterföretags omsättning exklusive leveranser från de svenska koncernföretagen. Se även anmärkning till tabell 2.

Anm.: Tabellen omfattar koncerner som hade producerade dotterföretag i utlandet 1965 och/eller 1970 och uppgifterna för 1970 är därför inte desamma som visas i bl. a. tabell 1, som endast omfattar koncerner som hade producerande dotterbolag just det året. Här avser uppgifterna samma koncerner båda åren för att möjliggöra jämförelser mellan åren. Sådana jämförelser påverkas endast obetydligt av svarsbortfall. (Företag för vilka tabellens uppgifter saknas 1965 svarade för mindre än 0,5 % av dessa uppgifter 1970. Bortfallet 1970 svarade för mindre än 0,1 % av uppgifterna 1965.)

räkning (jfr anmärkning till tabell 2). Produktion vid utländska försäljningsföretag framkommer som en residual vid denna fördelning och utgörs förutom av försäljningsmarginaler på återförsäljningen för de svenska koncernföretagen samt eventuell installation och serviceverksamhet också av tull- och transportkostnader.

Av tabell 4 framgår även att tyngdpunkten i koncernernas verksamhet i hög grad förskjutits mot utlandet under perioden. Den mest dramatiska för-

Diagram 2. *Koncerner med utlandsproduktion: koncernomsättningens fördelning på Sverige och utlandet 1965 och 1970*



ändringen är kanske den kraftiga ökningen i utlandsförsäljningen (84 %) jämfört med hemmamarknadsförsäljningen (36 %). Andelen av koncernernas totala försäljning som avsattes på utländska marknader ökade därmed från 52 % 1965 till så mycket som 60 % 1970.

Drygt hälften av utlandsförsäljningen (54 %) utgjorde export från Sverige såväl 1965 som 1970 och återstoden (46 %) var försäljningsvärdet av utlandsproduktionen. Det innebär att export och utlandsproduktion ökade i ungefär samma takt och i ungefär lika hög grad bidrog till försäljningsökningen i utlandet.

Exporten från Sverige och utlandsproduktionen ökade emellertid snabbare än koncernernas produktion i Sverige. Detta resulterade i att de svenska företagens exportandel ökade från i genomsnitt 37 % 1965 till 44 % 1970. Det innebär också att utlandsproduktionen ökade i relativ betydelse: från i genomsnitt 24 % av den totala koncernomsättningen 1965 till 28 % 1970. Ser vi endast till de producerande dotterföretagens utlandsproduktion var motsvarande ökning från 20 till 23 %. Av koncernernas totala *försäljningsökning* (22 381 milj kr) utgjorde hela 27 % ökad produktion vid producerande dotterföretag i utlandet (6 022 milj kr).

De utländska dotterbolagens totala försäljning översteg utlandsproduktionen med (export)värdet av deras import från de svenska koncernföretagen. Av tabellen kan utläsas att så mycket som 61 % av koncernernas totala utlandsförsäljning skedde genom utländska dotterbolag 1965. 1970 hade denna andel stigit till 64 %. Denna ökning beror delvis på att en del av koncernernas exportförsäljning överflyttats från oberoende återförsäljare till egna dotterbolag under perioden.

Sysselsättningens fördelning på Sverige och utlandet samma år motsvarade ungefär omsättningens fördelning på de svenska och utländska koncerndelarna (jfr tabell 5). Av sammanlagt ca 606 700 anställda återfanns således

Tabell 5. *Koncerner med produktion i utlandet 1965 och/eller 1970: sysselsättningens fördelning på de svenska och utländska koncerndelarna respektive år*

	1965	1970	Förändring i % 1965-1970	Fördelning i %	
				1965	1970
Totalt antal anställda	534 190	606 690	14	100	100
Antal anställda i Sverige	363 160	384 250	6	68	63
Antal anställda i utlandet	171 030	222 440	30	32	37
därav:					
producerande dotter- företag	147 810	182 650	24	28	30
försäljande dotter- företag	23 220	39 790	71	4	7

Anm.: Se anmärkning till tabell 4.

63% i Sverige och 37% vid utländska dotterbolag. De svenska koncernföretagens andel av sysselsättningen är jämförelsevis låg med hänsyn till att de svarade för en betydligt större del av tillverkningen. Däremot svarade de producerande dotterbolagen för en större del av utlandsföretagens sysselsättning (82%) än av deras försäljning (71%).

Företagens internationella beroende kan mätas antingen som andelen av deras totala försäljning som avsätts på utlandsmarknader eller som andelen av deras produktion som ligger utanför Sverige. Tabell 4 visar att de utlandsinvesteringar koncernernas internationella beroende är väsentligt högre enligt det första måttet än enligt det andra, dvs de är i hög grad beroende av utlandet för avsättning för sina produkter, men tillverkningen ligger huvudsakligen i Sverige. Men oavsett vilket mått som används så har deras internationella beroende ökat under den andra hälften av 1960-talet: såväl utlandsförsäljningen som utlandsproduktionen ökade i relativ betydelse.

För flertalet svenska utlandsinvesteringar finns det ett uppenbart samband mellan de två formerna av internationellt beroende. Dels är det framför allt exportinriktade företag som etablerar utlandsproduktion, dels avsätts så gott som hela utlandsproduktionen i utlandet. Men hur detta samband ser ut är oklart. Är det så att ökad utlandsförsäljning leder till att en större del av produktionen förläggs till utlandet eller är det tvärtom så att en ökad utlandsproduktion är en förutsättning för en ökad försäljning i utlandet? Förmodligen går orsakssambandet i båda riktningar. En ökad försäljningsvolym i utlandet gör det lönsamt att starta eller bygga ut produktion i utlandet. I den mån detta innebär lägre priser än vid export från Sverige möjliggörs därmed en större försäljning.

I tabell 6 har vissa av de genomsnittliga värden som visades i tabell 4 dis-

Tabell 6. *Koncerner med produktion i utlandet 1970 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättningen som avsattes i utlandet detta år*

Försäljning i utlandet i % av total koncernomsättning	Antal koncerner	Försäljning i utlandet milj. kr	Genomsnittlig försäljning i utlandet milj. kr	Produktion i utlandet i % av försäljning i utlandet
0- 20	14	171	12	39
21- 40	24	2 321	97	23
41- 60	31	6 169	199	35
61- 80	24	13 376	582	36
81-100	12	9 469	789	60
Summa	105	31 506	300	42

Anm.: Försäljning i utlandet är lika med total koncernomsättning minus den svenska koncernandelens försäljning i Sverige. Produktion i utlandet är lika med producerande dotterföretags omsättning minus leveranser från den svenska koncern delen. Bortfallet utgörs här av två koncerner.

aggregerats något. Koncerner med produktion i utlandet 1970 har grupperats efter andelen av deras försäljning som avsattes i utlandet samma år. För varje grupp anges det genomsnittliga värdet av utlandsförsäljningen (utlandsförsäljning per koncern) samt andelen av utlandsförsäljningen, som utgjorde produktion i utlandet. Först kan vi konstatera att det finns stora avvikelser mellan företagen i andelen av den totala försäljningen som avsattes i utlandet. En tredjedel av koncernerna avsatte mer än 60 % av sin försäljning i utlandet, dvs mer än genomsnittet för samtliga koncerner i tabell 4. Vidare framgår att storleken av utlandsförsäljningen stiger med stigande internationaliseringsgrad. Det finns följaktligen ett positivt samband mellan genomsnittsstorleken av utlandsförsäljningen och dess andel av koncernernas totala försäljning. Delvis är detta spegelbilden av vad som visades i tabell 3, nämligen att stora företag har både en större export och en högre exportandel än mindre företag. Det intressanta i tabell 6 är emellertid den sista kolumnen, som visar att ju större den genomsnittliga utlandsförsäljningen är, ju större är också andelen av denna som produceras i utlandet. Utlandsproduktionen ökar således mer än proportionellt med stigande försäljning i utlandet.

Indirekt framgår också av tabellen att det finns ett ännu starkare positivt samband mellan genomsnittsstorleken av utlandsproduktionen och betydelsen av denna i relation till koncernernas produktion i Sverige. Det betyder att utlandsproduktionen växer mer än proportionellt med koncernernas verksamhet i Sverige. Detta framgår tydligare av tabell 7, där samma koncerner grupperats efter andelen av den totala koncernförsäljningen, som utgjorde produktion vid producerande dotterbolag i utlandet. Samtidigt kan vi konstatera att de

Tabell 7. *Koncerner med produktion i utlandet 1970 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättningen som utgjorde produktion i utlandet detta år*

Produktion i utlandet i % av total koncernomsättning	Antal koncerner	Produktion i utlandet milj. kr	Genomsnittlig produktion i utlandet milj. kr
1-10	53	1 399	26
11-20	24	968	40
21-40	18	4 073	226
41-80	10	6 840	684
Summa	105	13 280	126

Anm.: Se anmärkning till tabell 6.

10 mest internationella företagen — mätt på detta sätt — svarade för drygt 50% av den totala utlandsproduktionen 1970.

Tabellerna 6 och 7 antyder således att koncerner med relativt stor försäljning i utlandet också har omfattande produktion i utlandet och att utlandsproduktionens andel ökar vid stigande utlandsförsäljning. Men dessa samband gäller i genomsnitt och vid en jämförelse mellan grupper av företag. En viktig fråga är i vilken utsträckning detta också är en beskrivning av enskilda företags utveckling över tiden.

Industrins internationalisering

De utlandsinvesteringarna har vuxit snabbare i Sverige under perioden 1965-1970 än den svenska industrin i övrigt och utlandsverksamhetens ökade betydelse framstår därför relativt mer om den jämförs med utvecklingen inom hela den svenska industrin. Detta framgår vid en jämförelse av de uppgifter vi har gemensamma för svensk industri, utlandsinvesteringar i Sverige och deras utländska dotterbolag. Av tabell 8 framgår t ex att koncerner med utländska dotterbolag och minoritetsintressen ökat sin export relativt mer än hela industrin i genomsnitt (86 respektive 72%).

Koncerner med producerande dotterbolag i utlandet har inte särskilts i tabellen, men det är värt att notera att de har haft en något lägre exporttillväxt än koncerner med enbart försäljande dotterbolag eller minoritetsintressen (84 respektive 94%). Leveranser till utländska dotterbolag ökade i ännu snabbare takt så att andelen internleveranser steg från 23 till 27% av de utlandsinvesteringarnas export och från 16 till 20% av den totala industrivaruexporten.

Koncerner med producerande dotterbolag i utlandet har inte haft en anmärkningsvärt högre produktionsstillväxt i Sverige jämfört med industrin i övrigt —

Tabell 10. *Sysselsättningsförändring och exporttillväxt i olika branscher 1965–1970: svenska industriföretag med producerande dotterbolag i utlandet och hela den svenska industrin*

Löpande priser

Bransch	Förändring i % 1965–1970			
	Svenska industriföretag med producerande dotterbolag i utlandet		Industrin i Sverige	
	anställda	export	anställda ^a	export ^b
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	12	49	1	19
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	-11	46	-26	118
Massa- och pappersindustri	- 8	46	- 6	46
Pappersvaru- och grafisk industri				
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	6	108	11	91
Gruvindustri samt järn-, stål- och metallverk	13	82	- 7	59
Metallvaruindustri	11	99	5	93
Maskinindustri				
Elektroindustri				
Transportmedelsindustri (inkl. varvsindustri)				
Övrig industri	13	123	- 1	62
Blandad branschtillhörighet	- 4	90	-	-
Alla branscher	6	84	- 2	72

^a *Källa: SOS, Industri 1970, del 1, tabell 1 samt jämförbara uppgifter för 1965 utarbetade vid statistiska centralbyrån.*

^b *Källa: Omräkning från SITC i Utrikeshandel till ISIC utförd av statistiska centralbyrån.*

Anm.: Uppgifterna avser samma koncerner båda åren.

tag i Sverige, dels av att dessa företag i allmänhet återfinns i expansiva branscher. Detsamma gäller de utländska produktionsbolagen, som vi skall se längre fram. Att skillnaden mellan de svenska moderföretagen och hela den svenska industrin blir mindre entydig när jämförelsen görs branschvis framgår av tabell 10. Denna jämförelse försvåras tyvärr av att branschindelningen av de utlandsinvesteringarna inte är lika »ren» som den som gäller hela industrin, eftersom den förra är baserad på koncernernas huvudsakliga verksamhet i Sverige, under det att den senare är baserad på enskilda arbetsställen. Det faktum att många koncerner är verksamma inom flera branscher har nödvändiggjort branschsammanläggningen i tabellen och redovisning av en särskild grupp »blandad branschtillhörighet». Den sistnämnda utgörs av koncerner, vars verksamhet inte till minst 60 % faller inom en bransch. Ungefär 11 % av sysselsättningen vid svenska koncernföretag faller inom denna grupp.

Skillnaden i tillväxt mellan företag med utlandsproduktion och företag som

inte har det, underskattas här — liksom i det föregående — eftersom jämförelsen görs med hela industrin, i vilka de förra ingår, i stället för med övrig industri. Eftersom de utlandsinvesterande företagen väger olika tungt i olika branscher påverkas särskilt den branschvisa jämförelsen. Tyngst väger de inom verkstadsindustrin och massa- och pappersindustrin.

Vi har inte uppgifter om de utlandsinvesterande koncernernas investeringar i Sverige och utlandet 1965 och 1970, som kan jämföras med hela den svenska industrins investeringar dessa år. Som en allmän storleksjämförelse kan ändå nämnas att bruttoinvesteringar i fasta anläggningstillgångar i producerande dotterbolag i utlandet under 1970 (ca 1,5 miljarder kr) uppgick till ca 22 % av motsvarande investeringar inom den svenska industrin samma år (ca 6,9 miljarder kr).⁶ Denna andel underskattar dock industrins totala investeringar i fasta anläggningstillgångar utomlands, främst beroende på att investeringar 1970 i utländska produktionsföretag, vars verksamhet inte kommit igång 1970, inte ingår i utlandsinvesteringarna men också beroende på ett visst svarsbortfall. Det bör också tilläggas att endast en del av utlandsinvesteringarna finansierats från Sverige (se kapitel 5 s 75ff).

Den starka expansionen i industrins utlandsinvesteringar under andra hälften av 1960-talet har således inneburit att de utländska dotterbolagens verksamhet har ökat i betydelse ställd i relation till såväl de utlandsinvesterande koncernernas verksamhet i Sverige som till hela den svenska industrin. Denna utveckling representerar *en* aspekt av den svenska industrins ökade internationalisering. En annan aspekt — som bör nämnas i detta sammanhang — är utländska företags investeringar i den svenska ekonomin.⁷ Dessa investeringar är ännu så länge av mindre omfattning än svenska företags investeringar i utlandet, men har också vuxit starkt i relation till den svenska industrin under senare år.

Tabell 11 visar att utländska företags producerande dotterbolag i Sverige har ökat sin andel av den svenska industrisysselsättningen från 5 % till 7 % mellan 1965 och 1970, samtidigt som de nästan fördubblat sina totala tillgångar. Denna tillväxt utgör emellertid inte ett nettotillskott till kapitalbildningen i svensk industri, eftersom utländska företag — i likhet med svenska företag i utlandet — till stor del vuxit genom förvärv av inhemska företag. Vidare måste jämförelser mellan utländska företags svenska dotterbolag och svensk industri kringgärdas med samma slags förbehåll som i föregående jämförelser med den svenska industrin, dvs förbehåll beträffande den snedvridning som uppstår

⁶ Förändringen 1969–1970 i det bokförda värdet av de producerande dotterbolagens fasta anläggningstillgångar plus avskrivningarna på dessa under 1970 har satts i relation till industrins bruttoinvesteringar i fasta anläggningstillgångar i Sverige 1970 enligt nationalräkenskaperna.

⁷ En utredning om utländska företags investeringar i Sverige utförs av Hans-Fredrik Samuelsson inom IUI.

Tabell 11. *Utländska företags producerande dotterbolag i Sverige 1965 och 1970: antal anställda, omsättning och totala tillgångar*

Löpande priser

	1965	1970	Förändring i % 1965-1970
Antal anställda	44 920	61 500	37
Totala tillgångar, milj. kr	5 330	9 510	78
Omsättning, milj. kr	5 980	11 690	96

Anm.: Uppgifterna är preliminära och är hämtade från en inom IUI pågående utredning om utländska företags investeringar i Sverige.

till följd av skillnader i den rena återförsäljningsverksamheten mellan de två grupperna.

Det är omöjligt att förutsäga hur och i vilken takt den här redovisade internationaliseringsprocessen kommer att fortskrida men allt tyder på att den kommer att fortsätta. Betalningsbalansstatistiken visar att nettokapitalutflödet i samband med svenska företags direkta investeringar i utlandet under perioden 1969-1972 legat på en anmärkningsvärt hög nivå jämfört med tidigare, vilket tyder på en accelererad tillväxt i utlandet under åtminstone 1970-talets första hälft.

Producerande dotterföretag i utlandet 1960–1970

Etableringsår

De första svenskägda produktionsbolagen i utlandet startades redan på 1800-talet och tio svenska koncerner har sammanlagt över 70 utländska produktionsbolag som etablerades före 1930, varav de flesta under 1920-talet. Utlands-etableringar ägde även rum under 1930- och 1940-talen men ökade kraftigt först mot slutet av 1950-talet. Utvecklingen under 1960-talet blev närmast explosionsartad jämfört med tidigare och antalet dotterföretag, som bedrev produktion i utlandet, ökade med två tredjedelar, från 266 år 1960 till 428 år 1970. Nyetableringarna var betydligt fler (270), eftersom ett antal företag upphörde med produktion, lades ned eller såldes under perioden.

Etableringsverksamheten under 1960-talet jämfört med föregående perioder överskattas förmodligen genom att vi bara har uppgift om etableringsdatum för de företag som överlevt till 1960. Under 1960-talet var nedläggelser vanliga och om så även var fallet dessförinnan innebär det att vi endast har uppgifter om en mindre del av de etableringar som faktiskt ägde rum före 1960. Detta bidrar till svårigheten att jämföra antalet utlandsetableringar, liksom deras bransch- och länderfördelning under olika perioder. En jämförelse av antalet utländska dotterföretag vid olika tillfällen försvåras också av sammanslagningar av utlandsföretagen och övergång till konsoliderad redovisning för dotterföretag i samma land. Vidare ger etablering av nya företag uppenbarligen inte en bild av utbyggnadstakten av de utländska företagens produktionskapacitet, dels för att företagen är olika stora, dels för att nya anläggningar kommer till och gamla byggs ut inom ramen för existerande företag.

Med dessa reservationer kan ändå sammanställningen i tabell 12 ha ett visst intresse. Förutom etableringarnas regionala fördelning under olika perioder ger tabellen en uppfattning om dotterbolagens åldersstruktur i olika regioner.

Hur de producerande dotterbolagen etablerades och betydelsen av olika etableringsformer vid en analys av motiv för och effekter av utlandsetableringar diskuteras i kapitel 5, s 82 ff. Där urskiljs producerande dotterbolag som utvecklas ur tidigare rent försäljande dotterbolag, producerande dotterbolag som är

Tabell 12. *Producerande dotterföretag fördelade på etableringsår och regioner 1970*

Etableringsperiod	EFTA			Övriga Europa	Afrika exkl. Sydafrika, Asien	Latin-amerika	Nord-amerika	Övriga länder	Alla regioner
	EEC	totalt	Norden						
1875-1899		1					1		2
1900-1919	8	8	7			1	1		18
1920-1929	15	7	2	3	4	4	3	1	37
1930-1939	8	16	10		2	3		2	31
1940-1949	3	10	8		1	10	2	4	30
1950-1959	14	15	4	3	1	14	8	2	57
1960-1965	45	28	18	2	7	14	5	5	106
1966-1970	52	49	30	8	2	21	10	4	146
Etableringsår saknas							1		1
Summa	145	134	79	16	17	67	31	18	428

helt nystartade av de svenska moderföretagen och sådana som tillkommit genom förvärv av utländska företag. Här kan nämnas att nära hälften av företagen i tabell 12 var nyetableringar, en tredjedel var förvärv och resten utvecklats ur tidigare försäljningsföretag (jfr tabell 30, s 85).

Utvecklingen 1960-1970

För att möjliggöra en redovisning av de utländska produktionsföretagens tillväxt under hela 1960-talet har vi fått tillgång till det enkätmaterial rörande svenska företags investeringar i utlandet som samlades in av Harald Lund 1966 för en utredning tillsatt av Sveriges Industriförbund, Svenska Arbetsgivareföreningen och dåvarande Sveriges Allmänna Exportförening. Detta material, som avser 1960 och 1965, skiljer sig från våra data för perioden 1965-1970 bl a i fråga om täckning, definitioner och branschindelning, varför den tidigare rapporten, Lund [1967], i vissa avseenden inte är jämförbar med denna undersökning. Vi har följaktligen gjort vissa ändringar på grundval av det tidigare primärmaterial, framför allt beträffande urval och branschindelning. De reviderade uppgifter för 1960 som presenteras i det följande är därför relativt väl jämförbara med motsvarande uppgifter för 1965 och 1970. Dessa ändringar redovisas mer utförligt i appendix B, där även vissa av Lunds ursprungliga data återfinns.

De utländska dotterföretagens produktionskapacitet har vuxit mycket starkt under hela 1960-talet. Sysselsättningen vid dessa har ökat med drygt 70 % och företagens totala tillgångar har mer än fyrdubblats (se tabellerna 13 och 14).

Tabell 13. *Antal anställda, totala tillgångar och svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag i utlandet 1960, 1965 och 1970*

	1960	1965	1970
Antal anställda	105 511	147 807	182 649
Totala tillgångar, milj. kr	3 834	8 033	15 607
Svenskt investerat kapital, milj. kr	1 898	3 316	5 735

Den starkare tillväxten i tillgångarna förklaras delvis av att dessa är värderade i löpande priser och till vid de olika tillfällena gällande växelkurser. Om man räknar med en genomsnittlig inflationstakt på omkring 5% per år skulle en schablonmässig korrigering för detta minska tillgångsökningen med drygt 50 procentenheter, vilket fortfarande ger en ansevärd tillväxt på omkring 250%. Den höga expansionstakten hänger uppenbarligen samman med det stora antalet nya dotterbolag under perioden. Över 80% av sysselsättningsökningen och nära 60% av förändringen i totala tillgångar faller på under perioden startade eller förvärvade företag.

Tillväxten var relativt starkare under periodens första hälft än under dess andra. Mellan 1960 och 1965 ökade sysselsättningen med 40% och tillgångarna med 110% mot 24 respektive 95% mellan 1965 och 1970. Man bör emellertid vara försiktig med att dra någon slutsats om expansionstakten efter 1970 på grundval av den lägre tillväxttakten under den andra femårsperioden. Vi vet från riksbankens statistik att de direkta investeringarna i utlandet ökade mycket kraftigt 1969–1972, vilket som tidigare nämnts tyder på en åtminstone fortsatt stark tillväxt i utlandet under 1970-talets första hälft.

Den snabba expansionen i utlandet under den första femårsperioden skedde parallellt med en starkare uppgång i industrin i Sverige än under den senare delen av perioden. Industrissysselsättningen i Sverige ökade med 7% 1960–1965 och föll med 2% 1965–1970.

Sysselsättningsförändringen vid de utländska dotterbolagen och i den svenska industrin är emellertid inte direkt jämförbara av ett par skäl. För det första inkluderas för de utländska dotterbolagen den sysselsättningsökning som skett genom köp av utländska företag under det att tillväxt genom företagsköp inte medför någon förändring för hela industrin i Sverige. Företagsköp och företagsförsäljningar »nettas ut» inom industrisektorn. I tabell 14 visas därför hur stor del av sysselsättningsförändringen som är hänförlig till dotterföretag som etablerats genom förvärv av utländska företag (44%) under perioden 1960–1970. Exkluderandet av dessa företag eliminerar visserligen inte hela den s k externa expansionen, eftersom existerande dotterbolag också kan växa genom

Tabell 14. *Producerande dotterföretags sysselsättningsförändring fördelad på intern och extern tillväxt samt industrins sysselsättningsförändring i Sverige 1960–1965, 1965–1970 och 1960–1970*

	Förändring i % av antal anställda		
	1960–1965	1965–1970	1960–1970
<i>Industrin i Sverige^a</i>	7	–2	5
<i>Producerande dotterföretag i utlandet</i>			
Alla dotterföretag	40	24	73
därav:			
genomgående	9	3	12
nystartade 1960–1970	12	13	29
tillkomna genom förvärv 1960–1970	19	8	32

^a Källa: SOS, Industri 1970, del 1, tabell 1 samt jämförbara tabeller för 1965 och 1960 utarbetade vid statistiska centralbyrån.

Anm.: Sysselsättningsförändringen för de olika kategorierna av producerande dotterföretag är räknad från samma bas, dvs. den totala sysselsättningen i producerande dotterföretag 1960. Ökningen i dotterföretag som tillkommit 1960–1970 svarar därför mot deras andel av den totala sysselsättningsförändringen under perioden.

företagsköp, men det medför bättre jämförbarhet med utvecklingen inom industrin i Sverige.

För det andra är, som framhållits tidigare, de producerande dotterbolagen i utlandet inte »rena» produktionsföretag utan ägnar sig i varierande grad åt återförsäljningsverksamhet för de svenska koncernernas räkning. Sådan återförsäljningsverksamhet inräknas i princip inte i den svenska industrisektorn. Vår vida definition av producerande dotterföretag innebär genomgående en viss överskattning av den industriella verksamheten vid de utländska dotterbolagen i jämförelser med svensk industri. I kapitel 5, s 87 ff visas hur alternativa definitioner av »producerande» dotterbolag påverkar de uppgifter som redovisas i det följande.

Ökningen av utlandsföretagens totala tillgångar under 1960-talet har endast till en del finansierats långfristigt från de svenska moderföretagen, i genomsnitt till 33 %. Den svenska finansieringsandelen, eller svenskt investerat kapital i relation till totala tillgångar, föll från i genomsnitt 50 % 1960 till 41 % 1965 och 37 % 1970. Som mått på svenskt investerat kapital använder vi de svenska företagens andel av de utländska dotterföretagens egna kapital och långa fordringar på dessa.

Det är endast denna del av utlandsinvesteringarna som registreras som kapitalutflöde under direkta investeringar i betalningsbalansen och som där-

med utgör en faktisk eller implicit belastning på denna. Svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag, som det mäts av oss, var under perioden 1966–1970 2,4 miljarder kr, vilket motsvarar 66% av det kapitalutflöde som registrerats av riksbanken som svenska direkta investeringar i utlandet under samma period. Skillnaden förklaras delvis av investeringar i icke-industrieföretag, försäljningsföretag och minoritetsägda företag. Om investeringar i minoritetsägda produktionsföretag, vilka redovisas i kapitel 6, läggs till svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag erhåller vi ett kapitalutflöde som motsvarar 74% av det som redovisas av riksbanken. En utförligare diskussion av jämförbarheten mellan våra data och riksbankens statistik över direkta investeringar återfinns i appendix B.

Utvecklingen branschvis

De utländska produktionsföretagens branschfördelning skiljer sig markant från industrins branschammansättning i Sverige. Järn- och metallverken och verkstadsindustrin svarade för 75% av produktionsföretagens tillgångar och sysselsättning i utlandet 1970 jämfört med 50% av sysselsättningen inom industrin i Sverige. Dessa branscher är mycket expansiva både i Sverige och i utlandet och deras dominans i utlandet är en viktig förklaring till utlandsföretagens starka tillväxt under 1960-talet.

Vi kommer i det följande att använda samma branschindelning som i den svenska industristatistiken, varför även vissa skillnader i branschernas sammansättning i utlandet och i Sverige kan noteras. Textil- och beklädnadsindustrin etc i utlandet består så gott som uteslutande av konfektionsföretag, medan textilproduktion, som sysselsatte 44% av antalet anställda i branschgruppen i Sverige, inte förekommer vid utlandsföretagen. Inom gruvindustrin finns inte producerande dotterbolag i utlandet men väl ett antal minoritetsintressen. Järn-, stål- och metallverken har sammanförts med metallvaruindustrin i utlandet, beroende på att de är så få att de med hänsyn till konfidentialitet inte kan särredovisas. I Sverige har de 46% av branschernas sammanlagda sysselsättning, men i utlandet är de obetydliga. Såväl gruvindustrins som järn-, stål- och metallverkens utländska dotterföretag är främst verksamma inom metallvaruindustrin, dvs i ett senare förädlingsled än moderföretagen i Sverige om man ser till de sistnämndas huvudsakliga verksamhet. Varvsindustrin väger tungt inom transportmedelsindustrin i Sverige med nära 30% av branschgruppens sysselsättning, men i utlandet finns inte producerande dotterföretag i branschen. I denna bransch finns däremot också minoritetsintressen. Till sist kan nämnas att trävaruindustrin samt jord- och stenindustrin väger tungt i gruppen övrig industri i utlandet.

I tabell 16 visas branschfördelningen av de utländska produktionsföretagens anställda och tillgångar 1960 och 1970. Av tabellen framgår att verkstads-

Tabell 15. *Antal anställda i producerande dotterföretag i utlandet och i svensk industri i olika branscher 1970*

Bransch	Antal anställda		Anställda i utlandet i % av anställda i Sverige
	i utlandet	i Sverige	
Gruvindustri	0	13 853	0
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	1 967	75 074	3
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	3 367	76 738	4
Massa- och pappersindustri	3 875	47 863	8
Pappersvaru- och grafisk industri	3 820	57 357	7
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	24 832	65 163	38
Järn-, stål- och metallverk } Metallvaruindustri	19 106	150 156	13
Maskinindustri	78 887	128 406	61
Elektroindustri	32 406	71 407	45
Transportmedelsindustri (inkl. varvsindustri)	4 366	102 562	4
Övrig industri	10 023	133 199	8
Alla branscher	182 649	921 778	20

Anm.: De utländska dotterföretagens branschtillhörighet baseras på deras huvudsakliga verksamhet. De svenska moderföretagen återfinns därför inte nödvändigtvis inom samma bransch.

industrins dominans enbart härrör från maskin- och elektroindustrin, som tillsammans svarade för 61 % av utlandssysselsättningen 1970, vilket kan jämföras med deras andel av industrisysselsättningen i Sverige samma år på 22 %. Den tredje största branschen i utlandet, mätt som dess andel av sysselsättningen, var den kemiska industrin. Men branschernas andel av sysselsättningen och av de totala tillgångarna sammanfaller inte helt, och i några fall omkastas om den inbördes rangordningen beroende på vilket mått som används på branschernas relativa storlek. Metallvaruindustrin byter t ex plats med den kemiska industrin som den tredje största branschen om den relativa storleken baseras på branschernas andel av tillgångarna i stället för sysselsättningen.

Dessa skillnader beror på flera faktorer. Delvis återspeglar de skillnader i kapitalintensitet mellan branscherna. Massa- och pappersindustrin har en jämförelsevis hög kapitalintensitet, medan t ex konfektionsindustrin har en mycket låg. Den kemiska industrin liksom elektroindustrin kännetecknas visserligen av en relativt hög kapitalintensitet i Sverige, men det gäller inte i utlandet, bl a beroende på en sedan gammalt annorlunda produktionsinriktning.

Man bör emellertid vara försiktig med alltför långtgående tolkningar,

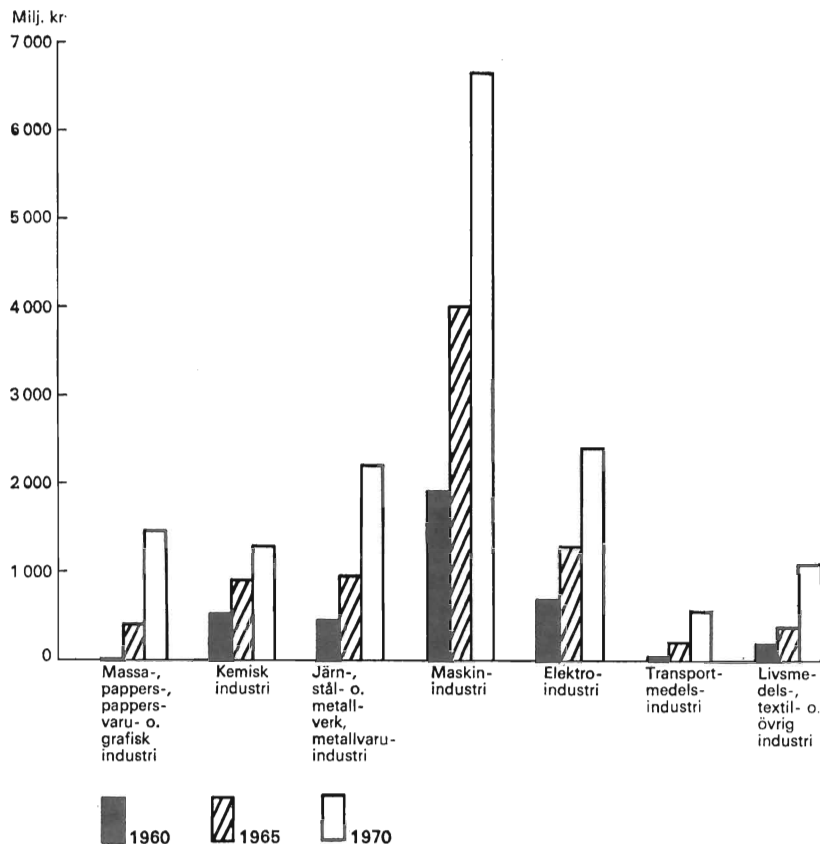
Tabell 16. *Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på olika branscher 1960 och 1970*

Bransch	Fördelning i %			
	Antal anställda		Totala tillgångar	
	1960	1970	1960	1970
Livsmedels- samt dryckes- varu- och tobaksindustri		1		1
Textil- och beklädnads- industri samt läder- och lädervaruindustri	0,5	2	0,7	1
Massa- och pappersindustri		2		7
Pappersvaru- och grafisk industri		2		3
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	21	14	14	8
Järn-, stål- och metallverk Metallvaruindustri	7	10	11	14
Maskinindustri	47	43	50	43
Elektroindustri	19	18	18	15
Transportmedelsindustri (inkl. varvsindustri)	1	2	1	3
Övrig industri	5	6	5	5
Alla branscher	100	100	100	100
Totalt antal anställda	105 511	182 649		
Totala tillgångar, milj. kr			3 834	15 607

eftersom de skillnader som framgår av tabellen delvis även kan ha en mer prosaisk förklaring. Dels återspeglar inte totala tillgångar kapitalintensiteten i produktionen särskilt väl, eftersom i en del företag och branscher den rena återförsäljningsverksamheten — och därmed varulagren — är relativt större. Dels innebär användandet av bokförda värden av tillgångarna en systematisk undervärdering av de äldre tillgångarna. Ju högre den genomsnittliga åldern på kapitalstocken är, desto större är denna undervärdering. Branscher som expanderat snabbt i utlandet under senare år har oftast företagit stora nyinvesteringar, vilka ännu inte hunnit bli lika undervärderade som de äldre anläggningarna. Detta är förmodligen en bidragande orsak till den stora skillnaden mellan massa- och pappersindustrins och den kemiska industrins andelar av sysselsättningen å ena sidan och deras andelar av totala tillgångar å den andra. Massa- och pappersindustrins investeringar i utlandet har uteslutande ägt rum under 1960-talet under det att den kemiska industrins tillgångar i produktionsföretagen är av betydligt äldre datum.

Maskin- och elektroindustrins och den kemiska industrins stora utlands-engagemang går långt tillbaka i tiden och i dessa branscher återfinns de första, och fortfarande några av de största utlandsinvesteringarna, svenska företagen.

Diagram 3. Totala tillgångar i producerande dotterföretag i olika branscher 1960, 1965 och 1970



Det stora antalet nya utlandsinvesteringar som tillkommit under senare år har emellertid lett till en minskning av såväl dessa branschers som de tidiga utlandsinvesteringarnas dominans. Således har maskin- och elektroindustrin, trots en ansevärd expansion i utlandet under 1960-talet, minskat sin andel av utlandssysselsättningen från 66 % 1960 till 61 % 1970. Den kemiska industrin, som haft en långsam tillväxt i utlandet, hade 21 % av utlandssysselsättningen 1960 mot endast 14 % 1970.

Det är i stället de mindre branscherna i utlandet som haft den relativt snabbaste tillväxten under perioden. Inom verkstadsindustrin har metallvaru- och transportmedelsindustrin haft en klart snabbare tillväxt än genomsnittet för samtliga branscher. Livsmedels-, konfektions-, massa- och pappersindustrin, pappersvaru- och den grafiska industrin är fortfarande små utlandsinvesteringar men har också vuxit starkt. Från att tillsammans ha svarat för 0,5 % av

Tabell 17. *Sysselsättningsökning i producerande dotterföretag i olika branscher 1960–1965 och 1965–1970*

Bransch	Ökning av antal anställda		Fördelning i % av sysselsättningsökningen	
	1960–1965	1965–1970	1960–1965	1965–1970
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	363	1 399	1	4
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	844	2 283	2	7
Massa- och pappersindustri	1 568	2 307	4	7
Pappersvaru- och grafisk industri	1 397	2 312	3	7
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	2 148	776	5	2
Järn-, stål- och metallverk	4 533	7 440	11	21
Metallvaruindustri				
Maskinindustri	22 270	6 774	53	19
Elektroindustri	6 052	6 204	14	18
Transportmedelsindustri (inkl. varvsindustri)	1 793	1 456	4	4
Övrig industri	1 328	3 891	3	11
Alla branscher	42 296	34 842	100	100

sysselsättningen i de utländska produktionsföretagen 1960 har de ökat sin andel till över 7% 1970. Massa- och pappersindustrin tillhör de stora nya utlandsinvesteringarna under 1960-talet. I periodens början hade branschen ingen produktion i utlandet och 1970 sysselsatte den nära 3 900 personer.

Den starkare ökningen av antalet anställda under 1960-talets första hälft jämfört med dess andra faller uteslutande på tre branscher, nämligen den kemiska industrin, maskin- och transportmedelsindustrierna. Dessa branscher ökade sin sysselsättning med 26 200 personer mellan 1960 och 1965 jämfört med 9 000 mellan 1965 och 1970. Maskinindustrin svarade för huvudparten av sysselsättningsökningen, nära 22 300 personer, varav ungefär hälften är hänförlig till ett stort förvärv. Samtliga övriga branscher ökade antalet anställda mindre under periodens första hälft än under dess andra. Detta illustreras av tabell 17.

De utländska produktionsföretagens branschfördelning är således inte en återspeglning av den svenska industrins branschriktning. Inte heller motsvarar den branschmönstret i den svenska exportförsäljningen (jfr tabellerna 16 och 40). Verkstadsindustrin har visserligen en större andel av svensk export än av svensk industriproduktion men ändå inte en tillnärmelsevis lika stor andel som

av utlandsproduktionen. Gruvindustrin, järn- och metallverken samt skogsindustrin har däremot en betydligt mindre andel av utlandsproduktionen än av både den svenska industriproduktionen och exporten.

Vad är det då som bestämmer vilka branscher som förlägger sin produktion i utlandet? Delvis kan branschfördelningen i utlandet sägas vara historiskt bestämd i den bemärkelsen att den uppstod redan i samband med de allra tidigaste utlandsinvesteringarna. Därmed är inte sagt att samma faktorer, som ledde till utlandsproduktion då, inte är giltiga nu utan endast att det är vanskligt att med utgångspunkt från nuläget fastställa orsakerna till att dessa företag blev multinationella. Framför allt kan det vara missvisande att tala om ett branschmönster i samband med de tidiga utlandsinvesteringarna, eftersom endast ett eller ett par företag i Sverige svarade för utlandsetableringarna inom varje bransch och det knappast var faktorer gemensamma för branschen som ledde till etablering av utlandsproduktion. Ett gemensamt drag för dessa tidiga utlandsinvesteringar förefaller vara att deras internationella konkurrenskraft till stor del härrörde från någon svensk uppfinning och därmed förknippat kunnande (säkerhetständstickor, fyrar, kullager, kylskåp, separatorer, telemateriel etc). Det är inte otroligt att likartade faktorer ligger bakom såväl dessa företags som andra företags senare expansion i utlandet, även om det inte förklarar varför denna expansion sker via produktion i utlandet och inte genom export.

Givet att ett företag, eller en bransch, är internationellt konkurrenskraftigt så avgörs valet mellan export och utlandsproduktion av likartade överväganden som ligger bakom företagets lokalisering inom ett land. Produktionens lokalisering bestäms då av tillgången på produktionsfaktorer och deras relativa priser på olika ställen och skillnaden i kostnaderna att transportera råvaror samt andra insatsvaror respektive den färdiga produkten till avsetningsmarknaden. När det gäller produktionens lokalisering internationellt tillkommer ett antal handelshinder mellan länder.

Kostnadsskillnader av detta slag mellan branscher och länder kan förklara branschmönstret i både exporten och utlandsproduktionen liksom deras länderfördelning. Med andra ord: produktionens lokalisering och handeln bestäms samtidigt.

Branscher som gruvindustrin, järn- och metallverken och skogsindustrin är för en stor del av sin produktion beroende av närheten till råvarukällan och endast senare förädlingsled kan tänkas förläggas närmare marknaden. Råvaruberoende har för svenska företag än så länge betytt en bundenhet till svenska råvarutillgångar och de har endast i obetydlig utsträckning, i motsats till t ex amerikanska och engelska företag, etablerat sig i utlandet för att utnyttja tillgången på råvaror där. Andra branscher är i högre grad beroende av låga arbetskraftskostnader, som t ex textilindustrin och den grafiska industrin,

varför lokalisering till regioner med låga löner inom ett land eller till låglöneländer blir attraktivt. Vissa branscher är typiska hemmamarknadsindustrier, vilket betyder att deras produkter inte alls eller i mindre utsträckning går i internationell handel på grund av prohibitiva transportkostnader. Hit hör en stor del av tjänsteproduktionen, som t ex sjukvård, utbildningsväsende, konsulttjänster och personliga tjänster, byggnadsverksamhet och byggmaterial. Dessa branschers produktion ligger vanligen i närheten av marknaden, vilket också kan vara ett motiv till utlandsinvesteringar.

Utvecklingen regionalt

De producerande dotterföretagen är i hög grad koncentrerade till Europa och framför allt till EEC-länderna. Detta framgår av tabell 18, som visar den regionala fördelningen av produktionsföretagens sysselsättning och totala tillgångar samt förändringen i dessa under 1960-talet.¹ Vi ser att produktionsföretagen expanderat mycket starkt inom EEC, vars andel av företagets totala tillgångar ökat från 42 % 1960 till 48 % 1970. Men hela denna andelsökning faller på den första hälften av perioden: mellan 1965 och 1970 var tillväxten inom EEC densamma som genomsnittet för alla regioner, vilket medförde en oförändrad andel 1970. I stället har investeringarna inom EFTA vuxit, främst inom de nordiska länderna som ökade sin andel av tillgångarna från 7 % 1965 till 10 % 1970.

I samtliga övriga regioner utom Latinamerika var tillväxten långsam. I USA förklaras den mycket långsamma tillväxten framför allt av försäljningen av ett stort dotterbolag, vilket medförde att tillgångarna var nästan oförändrade mellan 1965 och 1970 och att antalet anställda där minskade under den senare delen av perioden. U-länderna i Afrika och Asien svarade för en obetydlig och under 1960-talet starkt minskad del av svenska företags utlandsproduktion. Det fanns sammanlagt endast 17 företag i dessa regioner 1970 och 7 av dessa låg i Indien. Den kraftiga expansionen i Latinamerika avviker skarpt mot utvecklingen i övriga u-länder. Med sin snabbt växande marknad och med starka incitament för etablerande av lokal produktion innanför nära nog prohibitiva tullmurar har de latinamerikanska länderna attraherat en ökande andel av svenska företags utlandsinvesteringar. Regionens andel av produktionsföretagens tillgångar ökade från 7 till 12 % mellan 1960 och 1970. Tre länder — Argentina, Brasilien och Mexiko — svarar för 86 % av produktionsföretagens tillgångar i området.

Den regionala fördelningen av sysselsättningen skiljer sig inte nämnvärt från fördelningen av företagets tillgångar. En något mindre del av sysselsättningen än av tillgångarna återfinns inom EEC, medan det omvända gäller

¹ Samma uppgifter fördelade på länder återfinns i tabell D: 2 i appendix D.

Tabell 18. *Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på regioner 1960, 1965 och 1970*

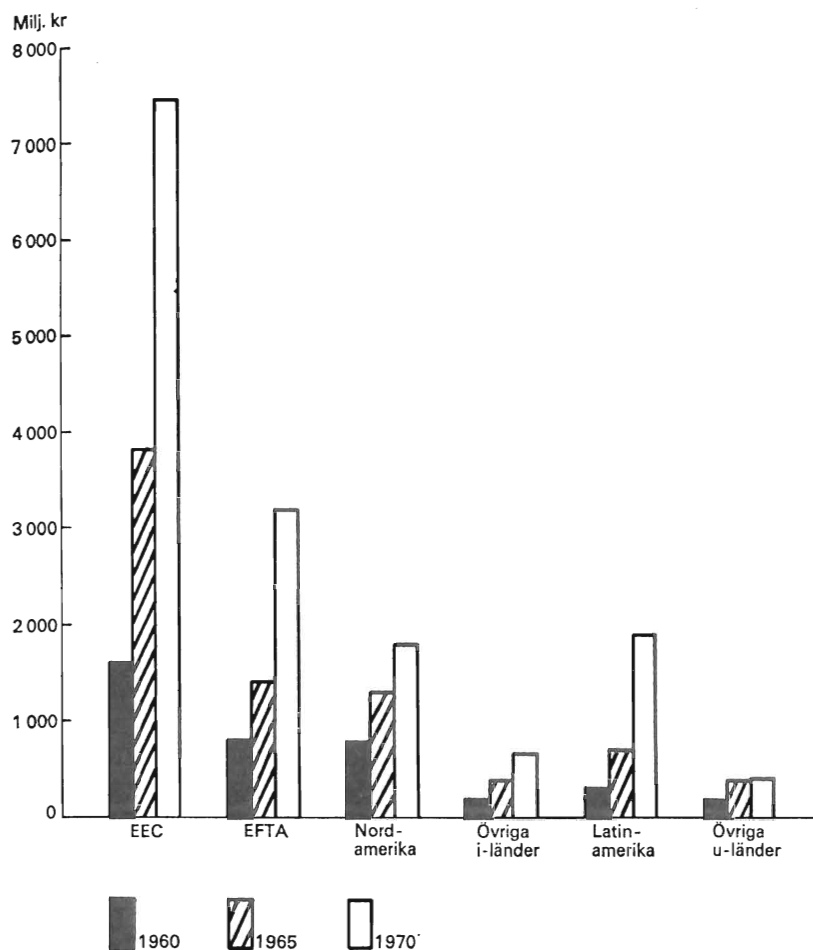
Region	Fördelning i %					
	antal anställda			totala tillgångar		
	1960	1965	1970	1960	1965	1970
<i>I-länder</i>	83	82	80	87	87	86
EEC	46	47	46	42	48	48
EFTA	21	20	22	20	17	21
därav:						
Norden	7	8	10	6	7	10
Övriga Europa	1	1	1	0	1	1
Nordamerika	12	10	7	21	16	12
därav:						
USA	9	8	5	17	11	7
Övriga i-länder ^a	3	4	4	4	5	4
<i>U-länder</i>	17	18	20	13	13	14
Afrika	0	0	0	0	1	0
Asien	10	9	8	4	3	2
Latinamerika	7	9	12	9	9	12
Alla regioner	100	100	100	100	100	100
Totalt antal anställda	105 511	147 807	182 649			
Totala tillgångar milj. kr				3 834	8 033	15 607

^a Här och fortsättningsvis Australien, Nya Zeeland och Sydafrika.

för EFTA. Nordamerika svarar för en betydligt större del av tillgångarna än av sysselsättningen (12 respektive 7%) och Asien är det mest framträdande exemplet på det motsatta förhållandet (2% av tillgångarna och 8% av sysselsättningen). Dessa skillnader, liksom motsvarande skillnader mellan branscher (se s 52) kan förklaras av olikheter i kapitalintensitet och i företagens ålder eller expansionstakt. Flera EFTA-länder, främst Finland och Portugal, är låglöneländer ur svenska företags synvinkel, vilket betyder att mer arbetskraftsintensiva produktionsled borde förläggas dit. Detsamma gäller uppenbarligen u-länderna, medan Nordamerika, och speciellt då USA, kännetecknas av höga arbetskraftskostnader jämfört med svenska förhållanden.

Utlandsproduktionens regionala fördelning motsvarar uppenbarligen inte utlandsmarknadernas storlek men stämmer bättre med utlandets efterfrågan på svenska produkter som den framkommer av svensk exportförsäljning (tabell 19). Exporten, som till 80% avsattes på den europeiska marknaden, är emellertid i ännu högre grad koncentrerad till Europa än svenska företags utlandsproduktion. U-länderna — återigen med undantag för Latinamerika — har

Diagram 4. Totala tillgångar i producerande dotterföretag i olika regioner 1960, 1965 och 1970



en något större andel av den svenska exporten än av utlandsproduktionen. Latinamerika har till följd av en medveten politik som syftar till importsubstitution en betydligt högre andel av utlandsproduktionen än av exporten.

En förklaring, som tidigare nämnts, till den regionala fördelningen av svenska företags utlandsproduktion och förändringarna i denna kan troligtvis sökas i skillnaderna i handelshinder mellan länder. Trots att svenska företag redan tidigare i stor utsträckning förlagt produktionsföretag till de nuvarande EEC-staterna är det troligt att den kraftiga ökningen av investeringarna inom EEC beror på bildandet av de handelspolitiska blocken i slutet på 1950-talet och de resulterande förändringarna i medlemsländernas tullstruktur. Mindre

Tabell 19. Den svenska exporten (utanför öststaterna) fördelad på regioner 1960, 1965 och 1970

Region	Fördelning i %		
	1960	1965	1970
<i>I-länder</i>	87	90	89
EEC	33	32	29
EFTA	41	44	47
därav:			
Norden	21	27	29
Övriga Europa	2	3	3
Nordamerika	8	8	8
därav:			
USA	7	6	6
Övriga i-länder	3	3	2
<i>U-länder</i>	13	10	11
Afrika	3	2	3
Asien	4	4	4
Latinamerika	6	4	4
Alla regioner	100	100	100
Alla regioner, milj. kr	12 693	19 664	33 173

Källa: SOS, Utrikeshandel, del 2 1960, 1965 och 1970.

gynnsamma betingelser för svensk export, vilket höjda tullar utgör ett exempel på, bör skapa ökade incitament att etablera produktion innanför tullmurarna. EEC:s andel av svensk export har också minskat parallellt med en ökad andel av svensk utlandsproduktion. Under samma period skedde en stark ökning av EFTA-ländernas andel av svensk export samtidigt som EFTA — utom de nordiska länderna — mottog en minskad andel av svenska utlandsinvesteringar. Utvecklingen i de nordiska länderna låter sig däremot inte förklaras i lika schematiska termer. I grannländerna har tullavvecklingen åtföljts av en kraftig ökning av såväl export som svenska utlandsinvesteringar. Antingen har skapandet av ett frihandelsområde inom Norden inneburit gynnsammare betingelser för svenska företags produktion i dessa länder eller också har andra faktorer samtidigt verkat i den riktningen.

Det är i och för sig möjligt att inte bara exporten utan även utlandsetableringarna kan öka till följd av en tullavveckling. Existensen av tullar på en viss marknad skapar bara incitament att lägga produktionen av de varor som skall säljas på just den marknaden innanför tullmurarna. Eftersom tullstrukturen ofta innebär högre tullsatser på senare förädlingsled (s k tullekalering) är det framför allt de sista förädlingsleden som tillverkas lokalt. Ett borttagande av tullar å andra sidan möjliggör en större specialisering i produktionen geografiskt och förläggandet av olika produktionsled till orter där produktionskostnaderna är relativt lägst. Hänsyn måste naturligtvis fortfarande tas till

skillnader i transportkostnader och eventuellt kvarvarande icke-tariffära handelshinder. Olika delar av en produkt kan då tänkas produceras i olika länder med en omfattande handel i komponenter, halvfabrikat och den slutliga produkten mellan dessa länder. Detta är en del av mekanismen bakom en ökad produktionsvolym och utrikeshandel med tullfrihet. Om företagen är vertikalt integrerade sker den ökade produktionen och handeln inom de multinationella företagen.

Utvecklingen inom Norden under 1960-talet är visserligen förenlig med en viss sådan regional specialisering men, som vi skall se i nästa avsnitt, tyder inte omfattningen och inriktningen av de utländska dotterbolagens utrikeshandel på att denna sorts specialisering mellan koncernföretag än så länge är särskilt allmän.

De här antydda faktorerna bakom etablering av utlandsproduktion, bl a handelshinder och olikheter i kostnadsläge mellan Sverige och etableringslandet, kan också utläsas ur olika branschers lokalisering till speciella regioner, som visas i tabell 20. Flera branscher har produktion nästan uteslutande i Europa, nämligen livsmedels- samt textil- och konfektionsindustrierna, pappersvaru- och övrig industri. Den senare består huvudsakligen av byggnadsmaterialindustrin. Samtliga av dessa tillhör de »nya» utlandsinvesteringarna under 1960-talet. Textil- och konfektionsindustrin är koncentrerad till EFTA-länderna, främst låglöneländerna Portugal och Finland. Eftersom utlands-etableringen ofta sker i avsikt att öka konkurrenskraften på den svenska marknaden är tullfrihet en viktig aspekt. Pappersvaruindustrin, som särskilt drabbats av EEC:s tullhöjningar, har förlagt huvuddelen av sin utlandsproduktion inom den gemensamma marknaden. Detsamma gäller flertalet företag inom massa- och pappersindustrin, men denna bransch utlandsproduktion domineras av ett par stora massaproducenter i Nordamerika och inom EFTA, där råvarutillgången varit bestämmande för produktionens lokalisering. För branschen i övrigt gäller emellertid att den är koncentrerad till EEC. Transportmedelsindustrins utlandsetableringar, också de praktiskt taget helt tillkomna under 1960-talet, ger exempel på en ännu mer koncentrerad satsning på att komma innanför tullmurarna. Såväl EEC som Latinamerika och Nordamerika är stora marknader som skyddas med högre tullar mot import av färdiga transportmedel än mot omonterade delar, vilket gör det lönsamt att i första hand sätta upp sammansättningsfabriker i dessa områden.

Den kemiska industrin och den övriga verkstadsindustrin är de enda branscherna med en verklig geografisk spridning. En så stor del av dessa branschers utlandsinvesteringar gjordes före 1960 att deras länderfördelning knappast kan förklaras med hjälp av förändringar i relativa kostnadslägen eller handelshinder som inträtt sedan dess. Speciellt den kemiska industrins stora engagemang i Asien och Latinamerika hänger samman med rätt speciella historiska

3 Tabell 20. Totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på branscher och regioner 1970

Region	Fördelning i %										Summa totala tillgångar milj. kr
	Livs-medels-industri	Textil- och be-klädnads-industri	Massa- och pappers-industri	Pappers-varu-industri	Kemisk industri	Järn- verk, metall- verk	Maskin- industri	Elektro- industri	Trans- port- industri	Övrig industri	
EEC	54	9	20	64	32	47	57	33	48	69	7 465
EFTA	46	91	38	32	20	24	16	19		29	3 211
darav:											
Norden	6	34	1	16	14	15	4	18		20	1 481
Övriga Europa				1	2	1	1	5			207
Nordamerika			41		7	12	14	1	8	1	1 804
Övriga i-länder					1	6	2	14			635
Afrika, Asien					15	2	2				374
Latinamerika				3	23	8	8	28	44	1	1 911
Alla regioner	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Totala tillgångar, milj. kr	137	79	1 036	416	1 287	2 185	6 655	2 411	545	856	15 607

Tabell 21. De 20 viktigaste investeringsländerna i rangordning efter totala tillgångar i producerande dotterföretag 1970

Land	Rang 1970	Rang 1960	Antal företag 1970	Totala tillgångar 1970 milj. kr	Antal anställda 1970
Västtyskland	1	(1)	57	2 780	32 604
Frankrike	2	(3)	28	1 617	21 237
Italien	3	(6)	19	1 426	15 526
USA	4	(2)	22	1 097	9 807
Brasilien	5	(5)	24	1 082	12 981
England	6	(4)	30	990	13 927
Belgien	7	(8)	15	832	6 020
Nederländerna	8	(11)	26	810	7 629
Kanada	9	(7)	9	706	2 521
Danmark	10	(16)	31	639	7 061
Norge	11	(14)	24	499	5 338
Portugal	12	(19)	11	429	3 959
Australien	13	(12)	10	376	5 042
Finland	14	(10)	24	343	5 870
Argentina	15	(17)	12	281	2 674
Mexiko	16	(16)	12	277	3 268
Österrike	17	(13)	11	266	3 301
Indien	18	(9)	7	257	12 219
Sydafrika	19	(15)	7	242	2 643
Spanien	20	—	12	193	2 326
Summa rangordnade länder			391	15 142	175 953
Alla länder			428	15 607	182 649

faktorer. I övrigt gäller att, eftersom dessa branscher svarar för den överväldigande delen av utlandsinvesteringarna, deras regionala fördelning och förändringen i denna under 1960-talet är ungefär densamma som har noterats för alla branscher tillsammans.

Svenska företag bedrev produktion vid utländska dotterbolag i 42 länder 1970 men koncentrationen till ett fåtal länder var betydande. I tabell 21 anges totala tillgångar och anställda ländervis i de 20 viktigaste investeringsländerna 1970. Länderna har rangordnats efter totala tillgångar i de producerande dotterföretagen 1970 och deras rang 1960 anges också inom parentes. Bland de tio största mottagarna av svenska utlandsinvesteringar återfinns de fem EEC-staterna, USA, Brasilien, England, Kanada och Danmark. Närmare 80% av produktionsföretagens tillgångar var samlade i dessa länder. Den inbördes rangordningen har förändrats en del sedan 1960 men alla utom Holland och Danmark hörde till de tio viktigaste även 1960. Västtyskland var det utan jämförelse största investeringslandet både 1960 och 1970 trots att dess relativa betydelse har minskat något.

Producerande dotterföretag i utlandet: försäljning, finansiering och etableringsform

Försäljning och utrikeshandel

De producerande dotterföretagen hade 1970 en sammanlagd försäljning på drygt 16 miljarder kr. Detta försäljningsvärde representerar inte saluvärdet av företagets produktion och kan bl a av det skälet inte jämföras med den svenska industrins salutillverkningsvärde (106 miljarder kr). Det kan inte heller direkt kontrasteras mot värdet av den svenska industrivaruexporten (34 miljarder kr) samma år. Anledningen är att i de producerande dotterföretagens försäljning ingår en betydande import från de svenska koncernföretagen bestående av såväl färdigvaror för återförsäljning som insatsvaror och komponenter för vidare bearbetning och sammansättning.

Fob-värdet av denna import uppgick till 2,7 miljarder kr 1970,¹ dvs ett värde motsvarande 17 % av företagets försäljning. Genom att lägga produktionsföretagens försäljning exklusive leveranser från de svenska koncernföretagen till den svenska exporten (utanför öststaterna) erhåller vi den totala utlandsförsäljningen av »svenska» varor (utanför öststaterna). Denna var 46,5 miljarder kr 1970, varav 29 % var produktionsvärdet i utlandet.² Den totala utlandsförsäljningen ökade med 72 % mellan 1965 och 1970 och värdet av utlandsproduktionen ökade med 82 %, vilket innebar att utlandstillverkningens andel ökade med 2 procentenheter mellan dessa år.

¹ De producerande dotterbolagens import överskattas något på grund av att den av några företag angivits cif i stället för fob. Eftersom leveranser till försäljande dotterbolag beräknats residualt (se not på s 99) och inte tillåts bli negativa för något moderföretag, har detta lett till att summan (6 909 milj kr) av leveranser till försäljande dotterbolag (4 232 milj kr) och leveranser till producerande dotterbolag (2 677 milj kr) överstiger totala leveranser till utländska dotterbolag (6 857 milj kr), som redovisats i tabell 1.

² En redogörelse för detta mått på utlandsproduktionen ges i anmärkning till tabell 2. Vilka nackdelar detta mått på utlandsproduktionen än kan ha i övrigt — jämfört med salutillverkningsvärdet eller förädlingsvärdet i utlandet — så är det korrekt att använda för jämförelser med svensk export. I det här avsnittet kommer därför utlandsproduktionen att mätas som de producerande dotterbolagens omsättning minus exportvärdet av de svenska företagens leveranser till dessa.

Det är svårt att avgöra om de utländska produktionsföretagens försäljning underskattar eller överskattar saluvärdet av utlandsproduktionen jämfört med produktionen i Sverige. En underskattning av utlandsproduktionen kan omedelbart härledas från att leveranser mellan arbetsställen dubbelräknas i den svenska industristatistiken men inte i utlandsföretagens försäljningsvärden.³ Denna underskattning kan å andra sidan kompenseras av att den rena återförsäljningsverksamheten är mer omfattande vid de utländska produktionsföretagen än vid svenska industriföretag. Detta är inte minst en följd av att vi har inkluderat som produktionsföretag samtliga företag som över huvud taget bedriver produktion i utlandet, även om återförsäljning är en stor del av deras verksamhet, under det att svensk industristatistik i princip endast inkluderar den industriella verksamheten. (Uppdelningen av produktionsföretagens verksamhet på återförsäljning och egen produktion diskuteras närmare på s 87 ff.) Om dessa faktorer något så när uppväger varandra skulle utlandsproduktionen motsvara ca 15 % av den svenska industriproduktionen 1970.

Större delen av produktionsföretagens försäljning avsattes i de länder där de var belägna. Deras export uppgick till ca 2,8 miljarder kr 1970, dvs i genomsnitt till 17 % av försäljningen. Endast 14 % av exporten såldes till Sverige.

Såväl dotterföretagens import från de svenska koncernföretagen som deras export uppvisar stora regionala och branschbundna variationer, vilket framgår av uppställningarna i tabellerna 22 och 23. I tabell 22 ser vi att dotterbolagens export i relation till deras omsättning är högst i EEC och EFTA. Från EEC såldes emellertid endast en mycket liten del av exporten till Sverige (7%) medan så mycket som 35 % av EFTA-företagens export såldes till Sverige. I övrigt har vi inga uppgifter om hur dotterbolagens export fördelar sig på länder, men det förefaller troligt att en stor del av EEC-företagens export är intra-EEC-export, dvs säljs inom tullområdet. Etablering av produktion i ett EEC-land har under 1960-talet ofta skett i syfte att sälja inom hela den gemensamma marknaden. Exportandelen, dvs exporten i procent av företagets omsättning, var högst i de mindre EEC-staterna Belgien och Holland, där den låg på 64 respektive 32 %. Inom hela EEC ökade exportandelen från 16 % 1965 till 22 % 1970.

Inom EFTA har dotterföretagen i Portugal både den utan jämförelse högsta exporten i relation till omsättningen och den relativt största exporten till Sverige. Visserligen påverkas den extremt höga exportandelen i Portugal av ett stort exportinriktat dotterbolag, men om detta utesluts reduceras exportandelen bara från 85 till 72 %, under det att exporten till Sverige i relation till omsättningen ökar från 32 till 77 %. Dotterbolagen i Portugal har därmed en

³ Den uppgiftslämnande enheten för svensk industristatistik är det enskilda arbetsstället. Om det finns flera arbetsställen inom varje företag — juridisk enhet — skiljer sig företagets försäljningsvärde från summan av försäljningsvärdet från arbetsställena genom att den förra eliminerar leveranser mellan de senare.

Tabell 22. De producerande dotterföretagens försäljning och utrikeshandel i olika regioner 1970

Region	Försäljning milj. kr	Export milj. kr	Export till Sverige milj. kr	Import från svenska koncernföretag milj. kr	I % av försäljning		
					ex- port	ex- port till Sverige	import från svenska koncernföretag
<i>I-länder</i>	14 153	2 691	387	2 321	19	3	16
EEC	8 134	1 798	126	1 155	22	2	14
EFTA	3 370	676	235	674	20	7	20
därav:							
Norden	1 702	295	138	356	17	8	21
Övriga Europa	155	13	9	44	8	6	28
Nordamerika	1 850	196	14	328	11	1	18
därav:							
USA	1 368	59	6	183	4	0	13
Övriga i-länder	644	8	3	120	1	0	19
<i>U-länder</i>	1 885	85	10	216	5	1	11
Afrika	48	41	7	2	85	15	4
Asien	430	9	1	24	2	0	6
Latinamerika	1 407	35	2	190	2	0	14
Alla regioner	16 038	2 776	397	2 677 ^a	17	2	17

^a Summan överskrider summan av delposterna på grund av att den inkluderar ett uppskattat värde (140 milj. kr) för en koncern. Detta värde har inte kunnat fördelas på regioner.

relativt högre export än företagen i något annat land, vilket antyder betydelsen av produktionskostnader och tullfrihet för lokaliseringen till Portugal.

Även inom EFTA har exporten ökat i relativ betydelse — från 13 till 20 % av försäljningen — och ökningen faller främst på Portugal och de nordiska länderna. I grannländerna har exportandelen ökat från 11 till 17 % mellan 1965 och 1970 och exporten till Sverige från 4 till 8 % av försäljningen.

Utanför de europeiska handelsblocken är dotterföretagens export obetydlig och produktionsetableringarna verkar ha gjorts helt i syfte att sälja i etableringsländerna.

Dotterbolagens import från de svenska koncernföretagen i relation till försäljningen är högst inom EFTA och övriga Europa (20 respektive 28 %). Företagen inom EEC har en lägre import i relation till omsättningen än vad som gäller för samtliga regioner (14 jämfört med 16 %), trots att de väger så tungt i den totala bilden. Dessa skillnader bör kunna förklaras av tullfriheten för svenska varor inom EFTA å ena sidan och tullmurarna på EEC-marknaden å den andra. De sistnämnda drabbar i så fall även produktionsföretagens import av halvfabrikat och delar. Betydelsen av handelshinder antyds också av

att dotterbolagen i Latinamerika och Asien har en lägre importandel än övriga företag. Många länder i dessa regioner omgärdas ju av hårda importrestriktioner.

De här noterade skillnaderna mellan regioner i dotterföretagens export och import i relation till försäljningen beror inte enbart på regionala olikheter i produktionskostnader och handelshinder utan även på att vissa branscher dominerar mer i en del regioner än i andra. Den höga importandelen i Europa utanför handelsblocken — främst Spanien — är således hänförlig till att elektroindustrin, som kännetecknas av en hög importandel, väger tyngre där än i andra regioner.

De branschvisa skillnaderna i produktionsföretagens försäljning och utrikeshandel framgår av tabell 23. Där ser vi att tre branscher har en väsentligt högre exportandel än genomsnittet för samtliga branscher: transportmedelsindustrin (40%), massa- och pappersindustrin (37%) och textil- och konfektionsindustrin (79%). Vad beträffar transportmedelsindustrin härrör denna export huvudsakligen från ett par företag i de små EEC-länderna Belgien och Holland och avser antagligen främst försäljning inom det övriga EEC. Massa- och pappersindustrins export kommer dels från ett par stora massaföretag inom EFTA och Nordamerika, dels från pappers- och pappersvaruföretagen inom EEC, vars export troligen också avsätts inom EEC. Konfektionsindustrins höga exportandel, och speciellt den stora del av exporten som säljs till Sverige, illustrerar de tidigare nämnda motiven för branschens utlandsproduktion (se s 61).

Den högsta importen i förhållande till försäljningen uppvisar metallvaruindustrin och transportmedelsindustrin. Fob-värdet av den förra branschens import från de svenska moderföretagen var nära 40% av utlandsföretagens omsättning. Huvuddelen av importen bestod dessutom av färdiga produkter för återförsäljning, vilket understryker branschens starka beroende av inte bara råvarutillgången utan även basproduktionen i Sverige. Försäljningsvärdet i utlandet överskattar därför utlandsproduktionens betydelse i denna bransch. Transportmedelsindustrins lika höga importandel bestod däremot till största delen av halvfabrikat för sammansättning i utlandet. Importens omfattning i förhållande till dotterbolagens omsättning i denna bransch tyder på att förädlingsvärdet i den utländska tillverkningen än så länge är förhållandevis lågt.

Elektro- och maskinindustrins utlandsproduktion genererar också en rätt omfattande export från Sverige av både komplementära produkter för återförsäljning och produkter som ingår i den utländska tillverkningen. Importen i relation till den utländska varuproduktionen är emellertid högre än vad som framgår av tabellen, eftersom montering och installation av maskiner eller hela anläggningar ofta ingår i produktionsföretagens verksamhet i dessa branscher och inräknas i försäljningsvärdet. I övrigt kan noteras att såväl massa- och

Tabell 23. De producerande dotterföretagens försäljning och utrikeshandel i olika branscher 1970

Bransch	För- sälj- ning milj. kr	Export milj. kr	Export till Sverige milj. kr	Import från svenska kon- cern- företag milj. kr	I % av försäljning		
					ex- port	ex- port till Sve- rige	import från svenska koncern- företag
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	170	12	8	15	7	5	9
Textil- och beklädnads- industri samt läder- och lädervaruindustri	104	82	64	17	79	62	16
Massa- och pappers- industri	531	197	15	45	37	3	8
Pappersvaru- och grafisk industri	526	62	9	59	12	2	11
Kemisk industri samt gummi- och plast- industri	1 397	131	27	91	9	2	7
Järn-, stål- och metallverk	2 654	282	38	989	11	1	37
Metallvaruindustri							
Maskinindustri	6 726	1 322	123	591	20	2	9
Elektroindustri	2 131	132	47	368	6	2	17
Transportmedels- industri (inkl. varvs- industri)	934	369	26	340	40	3	36
Övrig industri	866	189	41	21	22	5	2
Alla branscher	16 038	2 776	397	2 677 ^a	17	2	17

^a Summan överskrider summan av delposterna på grund av att den inkluderar ett uppskattat värde (140 milj. kr) för en koncern. Detta värde har inte kunnat fördelas på branscher.

pappersindustrin som pappersvaruindustrin har en förvånansvärt liten import från moderbolagen i Sverige i förhållande till sin omsättning. De utländska dotterbolagen — även om vi bortser från de massaproducerande företagen — köper uppenbarligen varken massa eller papper i någon större utsträckning från de svenska moderföretagen, trots att en sådan exportskapande effekt ofta anges som motivet till utlandsetableringen. Branschens importandel — exklusive de stora massaproducenterna — var endast 12% 1970.

Effekter på svensk export och import

Det finns ett uppenbart men i praktiken komplicerat samband mellan företagens produktionsetableringar i utlandet och utrikeshandeln. Det underliggande sambandet grundar sig på att produktionens lokalisering bestämmer det möjliga handelsutbytet och kan grovt förenklat beskrivas på följande sätt:

Om ett svenskt företag, som producerar t ex konfektion för hemmamarknaden, flyttar sin tillverkning till ett dotterbolag i utlandet kan detta medföra en minskad produktion av kläder i Sverige och — om den inhemska efterfrågan på kläder inte påverkas av den ändrade lokaliseringen — en ökad import av konfektion jämfört med tidigare. Om ett svenskt företag, som producerar t ex bilar för export, beslutar att tillverka dessa i utlandet i stället kan detta innebära en minskad bilproduktion i Sverige och en minskad importefterfrågan på bilar i det nya produktionslandet. Den ändrade lokaliseringen kan innebära en ökning av handeln i det första fallet och en minskning i det andra.⁴

Det är med utgångspunkt från detta enkla samband som man förväntar sig att etablering av produktion i utlandet påverkar investerarlandets och mottagarlandets export och import. I verkligheten är de slutliga effekterna på utrikeshandeln betydligt mer komplicerade. För det första är de beroende av nettoeffekten på produktionen i de två länderna. De resurser som friställs i Sverige till följd av produktionsutflyttningen kommer — vid bibehållen full sysselsättning — att producera andra varor som också kan exporteras. Om det rådde full sysselsättning i mottagarlandet kommer de resurser som tas i anspråk av det svenska företaget att betyda en minskning av annan produktion. Nettoeffekten på exportutbudet och importefterfrågan är långtifrån uppenbar. Endast i den mån produktionsutflyttningen innebär en överföring av reala resurser kommer den att betyda minskad produktion i investerarlandet och ökad produktion i mottagarlandet.⁵

För det andra är det nödvändigt att ta hänsyn till vad som skulle ha hänt *om inte* företaget hade flyttat ut produktionen, eftersom det rimligtvis är effekten jämfört med detta alternativ som man är intresserad av. Om den svenska produktionen inte var konkurrenskraftig till följd av för höga produktionskostnader jämfört med utlandet eller om handelshinder av olika slag omöjliggjorde eller försvårade försäljning i utlandet skulle produktion och export ha minskat även utan utlandsetableringen. Frågan blir då om exportminskningen (eller importökningen) blir större eller mindre genom att svenska företag etablerar produktion i utlandet. Detta är beroende av ett antal omständigheter som gäller i de speciella fallen. Det troliga är emellertid att de utländska dotterbolagen konkurrerar mer med moderbolagens försäljning av samma produkter i utlandet än främmande företag i utlandet skulle göra, men att detta delvis eller mer än väl kan kompenseras av en gynnsam effekt på moderbolagens

⁴ I ingetdera fallet spelar det någon roll om existerande produktion flyttas ut eller om endast expansionen förläggs till utlandet. Det sistnämnda innebär bara att effekterna gäller med avseende på vad som annars skulle ha hänt.

⁵ En sådan real överföring av resurser äger rum om investerarlandet anpassar sig — t ex genom en växelkursförändring — till ett underskott i betalningsbalansen som uppstått till följd av direkta investeringar i utlandet. Anpassning innebär att investerarlandet genererar ett exportöverskott och mottagarlandet ett importöverskott och resursöverföringen utgörs av detta varuflöde.

försäljning av andra produkter, antingen komplementära varor eller halvfabrikat och delar som används i dotterbolagens utländska produktion.

Svenska utlandsetableringar är — om något — mer exportkonkurrerande än importkonkurrerande.⁶ Den samlade importen till Sverige från producerande dotterföretag i utlandet utgjorde endast 1 % av den totala svenska importen 1970 under det att dotterbolagens utlandsförsäljning (exklusive import från Sverige) motsvarade 40 % av hela den svenska exporten (utanför öststaterna) samma år. Mot denna bakgrund kan man ställa sig frågan hur den starkt ökade utlandsproduktionen påverkat svensk export och vad som skulle ha hänt om företagen inte etablerat produktion i utlandet. Denna fråga kan visserligen knappast besvaras på grundval av enkla datasammanställningar, men det här redovisade materialet gör det möjligt att säga åtminstone något om sambandet mellan svensk export och de utländska dotterbolagens verksamhet.

Av tabellerna 18 och 19 framgick att produktionsföretagen vuxit relativt snabbast i regioner där svensk export visat en jämförelsevis svag tillväxt under 1960-talet. EEC och Latinamerika har mottagit en ökad andel av svensk utlandsproduktion parallellt med en minskad andel av svensk export, medan det motsatta gäller framför allt u-länderna i Afrika och Asien. EFTA uppvisade en något motsägelsefull bild — främst till följd av utvecklingen i Norden — med en starkt ökad andel av utlandsproduktionen och en samtidigt kraftigt ökad andel av svensk export.

Samma utveckling illustreras på ett annorlunda sätt i tabellerna 24 och 25. I tabell 24 visas den procentuella tillväxten av de utländska dotterföretagens produktion (deras försäljning exklusive import från Sverige) och av hela den svenska exporten mellan 1965 och 1970. I var och en av de fyra regioner där utlandsföretagens produktionstillväxt varit starkast — nämligen i EEC, övriga Europa, övriga i-länder och Latinamerika — har den svenska exporten vuxit långsammare än i övriga regioner. Den synnerligen starka tillväxten för produktionsföretagen i övriga Europa, dvs huvudsakligen Spanien, liksom i övriga i-länder, bör emellertid ses mot bakgrund av deras obetydliga omfattning 1965. Utvecklingen tyder på, eller är i varje fall förenlig med ett negativt samband mellan utlandsproduktionens och exportens tillväxt i flertalet regioner utom Norden. Kausaliteten är emellertid svår att fastställa i efterhand. Sannolikt har utlandsproduktionen i åtminstone en del fall ersatt exporten på marknader där exportförsäljningen försvårats av tullar, transportkostnader eller liknande.

I tabell 25 ser vi hur denna utveckling har förskjutit relationen mellan den del av den totala svenska utlandsförsäljningen som utgörs av export från Sverige

⁶ En tredje typ av utlandsetableringar är varken export- eller importkonkurrerande, nämligen när utlandsproduktion etableras på områden där det inte förekommer utrikes-handel på grund av prohibitiva handelskostnader (s k »non-tradeables»).

Tabell 24. Tillväxten i dotterföretagens utlandsproduktion och i den svenska exporten (utanför öststaterna) i olika regioner mellan 1965 och 1970

Region	Förändring i % 1965-1970	
	produktion i utlandet ^a	svensk export ^b
<i>I-länder</i>	83	66
EEC	103	52
EFTA	92	79
därav:		
Norden	120	79
Övriga Europa	327	39
Nordamerika	16	76
därav:		
USA	9	70
Övriga i-länder	104	40
<i>U-länder</i>	76	92
Afrika	10	128
Asien	7	94
Latinamerika	131	69
Alla regioner	82	69 ^c

^a Produktion i utlandet utgörs av de producerande dotterbolagens försäljning minus import från de svenska koncernföretagen. En redogörelse för detta produktionsmått ges i anmärkning till tabell 2.

^b Källa: SOS, Utrikeshandel 1970, del 2.

^c Exportökningen skiljer sig här från den som angavs i t. ex. tabell 8 beroende på att det här är frågan om Sveriges totala export utanför öststaterna (33 170 milj. kr 1970) och att det i bl. a. tabell 8 gällde Sveriges export av industrivaror (35 150 milj. kr).

respektive har producerats vid utländska dotterföretag i olika regioner. För samtliga regioner har utlandsproduktionen i relation till total utlandsförsäljning ökat från 27 till 29 %, vilket är en återspeglning av att de utländska produktionsföretagens försäljning har vuxit genomsnittligt snabbare än den svenska exporten. I de regioner där produktionsföretagens tillväxt varit starkast har denna andel ökat med ca 7 procentenheter men den starka minskningen i Nordamerika drar ned genomsnittet för alla regioner tillsammans. Vidare framgår av tabellen att — med undantag av övriga Europa — i de regioner där utlandsproduktionen vuxit snabbast även utlandsproduktionen utgör en mycket större del av den totala utlandsförsäljningen. I Latinamerika bestod nästan hälften av den samlade försäljningen av lokalt tillverkade varor och i EEC och gruppen övriga i-länder var motsvarande andel 42 %, dvs väl över genomsnittet för samtliga regioner. Denna bild kan kontrasteras mot EFTA där 47 % av den svenska exporten avsattes 1970 och där endast 15 % av den totala försäljningen kom från lokal produktion.

Vad denna utveckling inte visar är vad som skulle ha hänt om inte utlandsproduktionen ökat. Det är fullt möjligt att exporttillväxten hade varit ännu mindre inom t ex EEC och Latinamerika, men det motsatta kan lika gärna

vara fallet. Det förhållandet att produktionsföretagen vuxit snabbast på marknader med relativt höga tullar och andra handelshinder mot svenska varor tyder på att handelshinder kan vara en viktig gemensam förklaringsfaktor. Den relativt starka ökningen av utlandsproduktionen i Portugal och Spanien kan — av skäl som tidigare nämnts — vara ett utslag för betydelsen av låga lönekostnader för den tillverkning som förläggs dit. Och den höga andel av total svensk utlandsförsäljning i övriga i-länder — Australien, Nya Zeeland och Sydafrika — som kommer från produktionsanläggningar i dessa länder i kombination med en relativt ringa export från Sverige till dessa marknader kan delvis bero på avståndsbedingade transportkostnader. Till dessa faktorer får sedan läggas subventioner av olika slag (investeringsbidrag, skattelättnader etc), som används av många länder — inte minst inom EEC och Latinamerika — för att förmå företagen att förlägga sin tillverkning till landet eller till eftersatta regioner inom landet.

I den mån utlandsproduktionen motiveras av handelshinder eller skillnader i produktionskostnader mellan länder är det troligt att åtminstone en del av exportbortfallet hade ägt rum även utan etablering av utlandsproduktion. Svenska producenter hade i dessa fall haft svårigheter att konkurrera med export som inte belastades med tullar eller med lokalt tillverkade varor. Hur stort detta exportbortfall hade varit är omöjligt att säga.

I tabell 22 såg vi att de utländska produktionsföretagens verksamhet gav upphov till en omfattande import från Sverige, som i genomsnitt motsvarade 17% av företagets försäljning 1970. Hela denna export kan inte räknas som en positiv effekt av utlandsproduktionen eftersom en del med säkerhet hade kommit till stånd ändå. Det gäller framför allt produktionsföretagens import från de svenska koncernföretagen av färdiga produkter för återförsäljning eller installation i utlandet, dvs den del av deras import som inte är knuten till produktionen i utlandet. Import av färdigvaror utgjorde merparten av produktionsföretagens import från de svenska moderföretagen: 62% 1970. Svenska företags export av sådana varor — inte bara de svenska moderföretagens utan även andra svenska företags export — kan i vissa fall gynnas av de utländska dotterbolagens produktion, t ex om erhållandet av importlicenser enbart beror på om företaget har etablerat produktion i landet.

Produktionsföretagens import av varor för bearbetning eller sammansättning i utlandet hänger mer direkt samman med den utländska produktionsverksamheten. Denna typ av export från Sverige, som svarade för 36% av de svenska moderbolagens export till produktionsföretagen 1970, ökar troligen (åtminstone på kort sikt) till följd av utlandsetableringar. Men inte heller denna export utgör i sin helhet en positiv effekt av att svenska företag etablerar produktion i utlandet. Många insatsvaror är inte differentierade mellan företag (t ex stål, kablar) och säljs även till utomstående företag. Endast beträffande de

Tabell 25. *Dotterföretagens utlandsproduktion i relation till den totala svenska utlandsförsäljningen (utanför öststaterna) i olika regioner 1965 och 1970*

Region	Produktion i utlandet i % av total utlandsförsäljning	
	1965	1970
<i>I-länder</i>	27	29
EEC	35	42
EFTA	14	15
därav:		
Norden	10	12
Övriga Europa	4	11
Nordamerika	47	37
därav:		
USA	47	36
Övriga i-länder	33	42
<i>U-länder</i>	33	31
Afrika	9	5
Asien	34	22
Latinamerika	42	49
Alla regioner	27	29

Anm.: Total utlandsförsäljning är lika med total svensk export plus de producerande dotterbolagens försäljning minus deras import från de svenska koncernföretagen.

insatsvaror (t ex maskindelar) som är speciella för det utlandsinvesterade företaget och som saknar en marknad utanför detta kan hela exportökningen med säkerhet sägas vara effekten av den svenska utlandsetableringen.

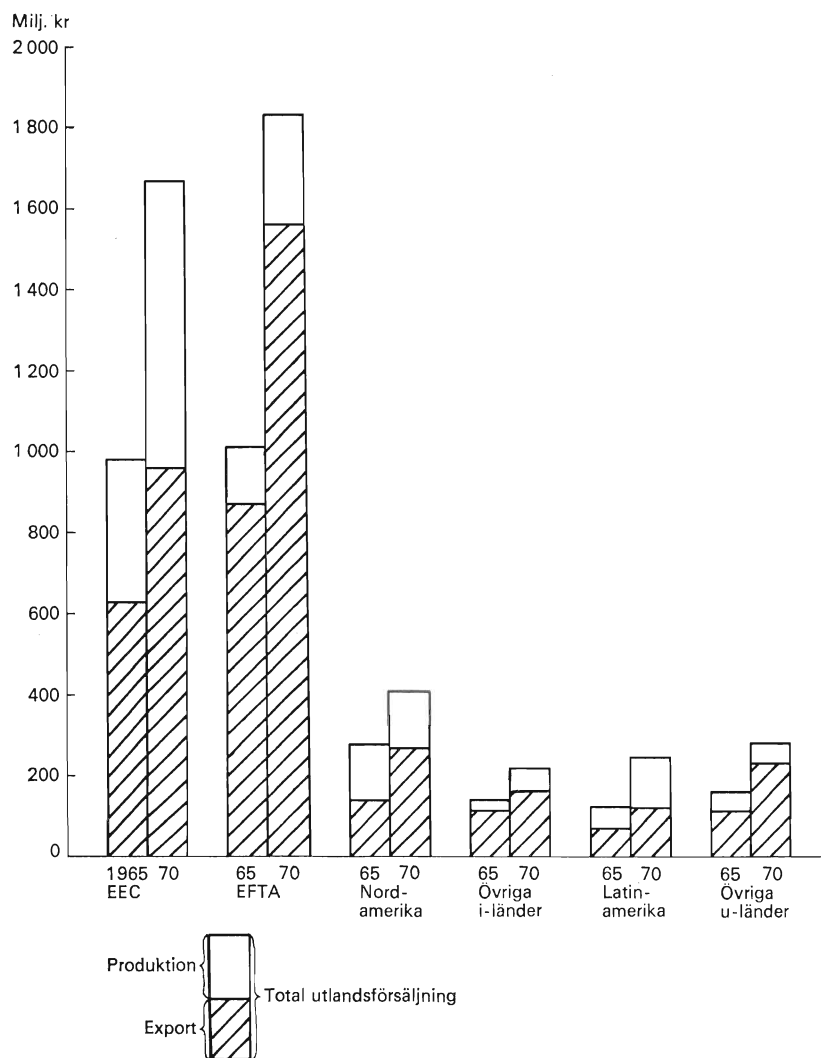
För fullständighetens skull bör nämnas dotterföretagens import av investeringsvaror — maskiner och produktionsutrustning — från Sverige. Dessa varor utgjorde endast 2% av moderbolagens export till de utländska produktionsbolagen, vilket inte i sig betyder att dotterföretagens import av kapitalvaror från Sverige är obetydlig utan endast att dessa inte normalt tillverkas eller försäljs genom den svenska koncerndelen. Men det är inte troligt att de utländska produktionsföretagens import av dessa skulle bli särskilt stor även om importen från andra företag i Sverige inkluderades.⁷

Produktionsföretagens import från de svenska koncernföretagen ökade i betydelse mellan 1965 och 1970: från i genomsnitt 14 till 17% av försäljningen (tabell 26). Samma tendens gjorde sig gällande i så gott som alla regioner och i flertalet branscher.

Att de utländska dotterbolagens import från Sverige ökade i snabbare takt än utlandsproduktionen kan sammanhånga med det stora antalet nytillkomna producerande dotterbolag under perioden, om dessa har en högre import från de svenska moderbolagen än de äldre företagen.

⁷ För de företag som kunnat lämna uppgifter på denna punkt i enkäten var denna import obetydlig.

Diagram 5. Den totala svenska utlandsförsäljningen i olika regioner fördelad på dotterföretagens utlandsproduktion och export från Sverige 1965 och 1970



Riktigheten av denna förklaring kan vi undersöka genom att se på utvecklingen för de producerande dotterföretag som fanns både 1965 och 1970. I tabell 26 redovisas importen från de svenska koncernföretagen i procent av produktionsföretagens försäljning för de dotterbolag som fanns både 1965 och 1970 per region. Samma uppgifter för samtliga dotterbolag har även medtagits som jämförelse. Av tabellen framgår emellertid att utvecklingen för identiska företag är likartad den som gäller för samtliga företag: dotterbolag som fanns

Tabell 26. *Import från de svenska koncernföretagen i relation till produktionsföretagens försäljning 1965 och 1970 i olika regioner*

Region	Dotterbolag som fanns både 1965 och 1970		Alla dotterbolag	
	1965 %	1970 %	1965 %	1970 %
EEC	13	14	12	14
EFTA	17	24	15	20
därav:				
Norden	17	27	16	21
Övriga Europa	29	33	32	28
Nordamerika	14	17	13	18
Övriga i-länder	48	23	33	19
Afrika (exkl. Sydafrika)	3	5	3	5
Asien				
Latinamerika	11	14	10	14
Alla regioner	14	16	14	17

både 1965 och 1970 har också ökat sin import från moderföretagen i relation till omsättningen under perioden. Detta gäller i så gott som alla regioner.

Den ökade relativa betydelsen av dotterbolagens import är visserligen huvudsakligen hänförlig till en ökad import av färdiga varor för återförsäljning och återspeglar den omfördelning från oberoende återförsäljare till egna dotterbolag som skett av de svenska moderföretagens export under perioden (jfr tabell 8). Men även importen av insatsvaror har ökat något i relation till dotterbolagens omsättning. Detta är något mer förvånande, eftersom det tyder på en sänkt förädlingsvärdeandel i den utländska produktionen — vilket är tvärt emot vad man skulle vänta sig. Men det finns en rad tänkbara förklaringar även till detta — inte minst att identiska juridiska enheter sällan är identiska företag mellan ett år och ett annat. Företagens sammansättning och produktionsinriktning kan förändras avsevärt under en femårsperiod.

Finansiering och remitteringar till Sverige

Finansiering

De producerande dotterföretagens expansion i utlandet under 1960-talet har endast till en del finansierats från Sverige. Mellan 1960 och 1970 växte produktionsföretagens totala tillgångar med 11,8 miljarder kr, varav 3,8 miljarder kr eller 33 % finansierades långfristigt från Sverige. Denna finansieringsandel har minskat under hela perioden: svensk långfristig finansiering av dotterbolagens tillgångar var i genomsnitt 50 % 1960 och föll till 41 % 1965 och 37 % 1970.

Den långfristiga finansieringen av utlandsinvesteringar från investerar-

landet motsvarar i princip det som i den svenska betalningsbalansen registreras som direkta investeringar i utlandet. Vi har benämnt det svenskt investerat kapital (jfr s 15) och mäter det som de svenska koncernföretagens direkta och indirekta andel av de producerande dotterföretagens egna kapital (aktiekapital plus övrigt beskattat eget kapital) plus deras långa fordringar på dessa. Samtliga uppgifter baserar sig på bokförda värden enligt dotterbolagens balansräkningar.

En riktigare definition skulle även inkludera sådan långfristig finansiering från andra företag i Sverige än koncernföretag samt exkludera de svenska företagens skulder till de utländska dotterbolagen. Men eftersom utomstående svenska företags finansiering av de utländska dotterbolagen är obetydlig liksom även svenska företags långa skulder till utlandsföretagen, kan vi utan vidare undvara en sådan förfining.⁸ Som nämndes inledningsvis borde man även ta hänsyn till den dubbelräkning av såväl totala tillgångar som svenskt investerat kapital som uppstår till följd av att producerande dotterföretag i utlandet ibland helt eller delvis äger andra producerande dotterbolag (dotterdotterbolag) i utlandet. Den del av aktiekapitalet i dotterdotterbolagen som ägs av andra producerande dotterföretag kommer annars att räknas två gånger: den kommer att inkluderas i tillgångar och svenskt investerat kapital i både dotterbolagen och i dotterdotterbolagen. Om vi antar att dotterbolagets aktiepost i dotterdotterbolaget är bokfört till det nominella värdet i dotterbolagets balansräkning kan vi korrigera för denna dubbelräkning genom att dra denna aktiepost från dotterbolagets totala tillgångar och svenskt investerat kapital i dotterbolaget. Men också denna korrigering förändrar endast obetydligt vårt mått på totala tillgångar och svenskt investerat kapital.⁹

Innan vi går närmare in på produktionsföretagens finansieringsstruktur och förändringen i denna kan det vara motiverat att nämna alternativa mått på den svenska finansieringsandelen och se om dessa ger en väsentligt annorlunda bild av utvecklingen. Ett sådant alternativ skulle vara att mäta den svenska finansieringsandelen som den totala svenska finansieringen av de utländska företagen, dvs inte bara den långfristiga utan även den kortfristiga kreditgivningen från Sverige. Det betyder att man till måttet på svenskt investerat kapital ovan skulle lägga dotterbolagens korta skulder till koncernföretagen i Sverige. Det finns ett visst fog för att sätta den *totala* svenska finansieringen i relation till utlandsföretagens *totala* tillgångar. Alternativt skulle man kunna sätta svenskt investerat kapital (exklusive dotterföretagens korta skulder till Sverige) i relation till dotterföretagens totala tillgångar *minus* korta skulder totalt.

Alla tre måtten på svensk finansieringsandel kan rättfärdigas. Inkluderandet

⁸ En sådan korrigering skulle bara sänka den svenska finansieringsandelen med 0,2 procentenheter 1965 och lämna den oförändrad 1970.

⁹ Den skulle innebära att totala tillgångar i producerande dotterbolag reducerades med 0,5 % och svenskt investerat kapital med 1,5 % både 1965 och 1970.

Tabell 27. *Alternativa mått på svensk finansieringsandel i de producerande dotterföretagen 1965 och 1970*

Svensk finansieringsandel	1965 %	1970 %
Svenskt investerat kapital/totala tillgångar	41	37
(Svenskt investerat kapital plus dotterföretagens korta skulder till Sverige)/totala tillgångar	48	44
Svenskt investerat kapital/(totala tillgångar minus korta skulder)	65	63

Anm.: Svenskt investerat kapital är lika med de svenska koncernföretagens direkta och indirekta andel av de producerande dotterföretagens egna kapital plus långa fordringar på dessa.

av dotterföretagens korta skulder till Sverige kan motiveras bl a med hänsyn till svårigheten att dra en klar gräns mellan kortfristig och långfristig finansiering. Korta skulder som förnyas blir t ex i praktiken långa skulder. Ett fullständigt uteslutande (i både täljaren och nämnaren) av dotterföretagens korta skulder å andra sidan skulle kunna motiveras bl a med att dessa uppvisar relativt stora fluktuationer över tiden sammanhängande med förändringar i lagerupbyggnad. Fördelarna med de två alternativa måtten innebär motsvarande nackdelar med den ursprungliga definitionen av svensk finansieringsandel. Trots detta kommer vi fortsättningsvis att använda just detta mått, främst för att det ger oss ett användbart (om än ungefärligt) samband mellan betalningsbalansstatistikens uppgifter om direkta investeringar och tillväxten i produktionsföretagens totala tillgångar. (Jämförbarheten mellan vårt mått på svenskt investerat kapital och uppgifterna om direkta investeringar i den svenska betalningsbalansstatistiken diskuteras i appendix B.)

I tabell 27 visas förändringen i den svenska finansieringsandelen enligt alla tre måtten. Vi ser där att inkluderandet av korta skulder till Sverige i måttet på svenskt investerat kapital höjer den svenska finansieringsandelen från 37 till 44 % 1970 men påverkar inte minskningen i den svenska finansieringsandelen mellan 1965 och 1970. Svenskt investerat kapital i relation till totala tillgångar exklusive korta skulder, som låg på 63 % 1970, föll däremot endast med 2 procentenheter under samma period.

Olikheterna i minskningen i den svenska finansieringsandelen beroende på vilket mått som används tyder på att den kraftiga nedgången i svenskt investerat kapital i relation till totala tillgångar framför allt är hänförlig till en ökning av dotterföretagens korta skulder. Detta framgår tydligare av tabell 28, där komponenterna i de olika finansieringsmåtten utskilt. Det egna kapitalet i relation till totala tillgångar, dvs vad man normalt menar med soliditeten, föll mellan 1965 och 1970 från 43 till 35 % i de utländska produktionsföretagen. Både

Tabell 28. *De producerande dotterföretagens finansieringsstruktur 1965 och 1970*

	I % av totala tillgångar		Förändring i procentenheter 1965–1970
	1965	1970	
Eget kapital	43	35	–8
Långa skulder	17	21	4
Korta skulder	36	41	5
Svensk andel av eget kapital	38	32	–6
Långa skulder till Sverige	3	5	2
Korta skulder till Sverige	7	7	0

långa och korta skulder ökade men ökningen i de senare var absolut sett större. Långa skulder i relation till totala skulder steg emellertid från 32 till 34 %.

Ser vi sedan på den svenska finansieringen i samma tabell finner vi att de svenska koncernföretagens direkta och indirekta andel av dotterbolagens egna kapital inte minskat fullt lika mycket som det egna kapitalet. Det innebär att den svenska ägarandelen i genomsnitt ökade något (från 88 % 1965 till 91 % 1970). Vidare framgår att dotterföretagens långa skulder till Sverige i relation till totala tillgångar har ökat och att en större andel av den långfristiga lånefinansieringen kommit från Sverige. Dessa båda faktorer — dvs ett ökat svenskt ägande och en ökad långfristig upplåning i Sverige — har inneburit att den sänkta soliditeten inte motsvarats av en lika stor minskning i den svenska finansieringsandelen.

Dotterföretagens sammanlagda skulder till utlandet ökade emellertid från 43 till 50 % av den totala finansieringen och huvuddelen — 5 procentenheter — utgjordes av en ökning av korta skulder. Den sjunkande svenska finansieringsandelen, som noterats i tabell 27, beror följaktligen dels på en försämrad soliditet, dels på en ökad kortfristig finansiering i utlandet.

Den minskade soliditeten i de utländska produktionsföretagen 1965–1970 har haft sin motsvarighet inom den svenska industrin under samma period. Inom svensk industri har soliditeten — mätt på samma sätt som ovan — fallit från 36 % 1965 till 24 % 1970.¹⁰ Både den absoluta och relativa minskningen i soliditeten i Sverige har därmed varit större än i utlandet. Nivåskillnaderna kan däremot bero på olikheter i skatteregler och värderingsprinciper mellan Sverige och utlandet.

Det är svårt att utan en mer ingående analys säga vad den sänkta soliditeten i de utländska företagen kan bero på. Preliminära lönsamhetsberäkningar på grundval av våra data ger inte stöd för att den skulle bero på en försämrad lön-

¹⁰ *Källa: SOS, Företagen 1965, tabell 1; Företagen 1970, tabell 7.2.*

samhet i de utländska produktionsföretagen under perioden. Dessa beräkningar — som redovisas i appendix A — tyder på att lönsamheten i de utländska produktionsföretagen ligger högre än inom industrin i Sverige och var genomsnittligt högre 1970 än 1965. Redovisad nettovinst i relation till det bokförda värdet av eget kapital för de producerande dotterbolagen tillsammans var i genomsnitt 9,1 % 1965 och 10,4 % 1970. Med reservation för jämförbarheten av bokförda värden mellan Sverige och utlandet kan nämnas att samma beräkning för svensk industri ger en genomsnittlig lönsamhet på 8,8 % respektive 6,0 % samma år.¹¹

Man kan naturligtvis tänka sig många andra orsaker till att soliditeten har fallit. En sådan är att expansionstakten i de utländska produktionsföretagen varit så hög att den fordrat ökad extern finansiering trots den något förbättrade lönsamheten.

En annan är att sambandet mellan lönsamhet och soliditet också kan vara det omvända: en stigande lönsamhet på det totala kapitalet leder till en sänkt soliditet om företagen vill maximera avkastningen på eget kapital. Om låneräntan är konstant eller ökar långsammare än lönsamheten innebär det — allt annat lika — att avkastningen på det egna kapitalet kan höjas genom ökad extern finansiering. Men varken denna eller andra tänkbara förklaringar till den förändrade finansieringsstrukturen i de utländska företagen kan utredas närmare här.

Utvecklingen i olika regioner har varit likartad. Den svenska finansieringsandelen, dvs svenskt investerat kapital i relation till totala tillgångar, har sjunkit i samtliga regioner utom i u-länderna där den varit oförändrad (Latinamerika) eller ökat något (Afrika, Asien) och i Kanada där den också ökat. Minskningen i den svenska finansieringsandelen har också i så gott som alla regioner varit mindre än nedgången i soliditeten.

Den svenska finansieringsandelen var högst i EEC, USA och u-länderna utom Latinamerika och var lägst i Norden. Skillnaden i den svenska finansieringsandelen motsvaras av skillnader i soliditet mellan dotterbolag i olika regioner, vilka i sin tur förmodligen i hög grad bestäms av faktorer som är speciella för olika länder. Så t ex har även andra företag i Norden en klart lägre soliditet än företag i många andra länder, medan soliditeten i EEC-länderna och USA allmänt är förhållandevis hög. Nedgången i soliditeten i de producerande dotterbolagen mellan 1965 och 1970 gäller inte heller enbart svenskägda företag utan svarar åtminstone delvis mot en allmän utveckling i dessa länder under perioden.

Den minskade svenska finansieringsandelen — under förutsättning att den inte sammanhänger med en försämrad lönsamhet — har en positiv effekt på den svenska betalningsbalansen på kort sikt. I den mån en given expansion i

¹¹ Källa: SOS, Företagen 1965, tabell 1, Företagen 1970, tabellerna 7.1 och 7.2.

utlandet kan uppnås med ett mindre kapitalutflöde från Sverige (i vilket ingår det implicita utflödet av reinvesterade vinstmedel) innebär detta en mindre belastning på betalningsbalansen. Detta är också något som Sveriges Riksbank av valutapolitiska skäl eftersträvat under senare år.

På längre sikt kommer emellertid den sänkta finansieringsandelen att återspeglas i ett mindre inflöde av vinstmedel och räntor. Storleken av detta inflöde bestäms av avkastningen på svenskt investerat kapital, dvs den svenska andelen av dotterföretagens nettovinst plus dotterföretagens betalning av räntor på deras långa skulder till de svenska koncernföretagen.

Remittering av vinst och räntor till Sverige

Vi har inte uppgifter om remittering av vinstmedel och räntor för samtliga producerande dotterbolag i utlandet. De uppgifter som redovisas här gäller 375 företag 1970 (284 företag 1965), som tillsammans svarar för drygt 90 % av svenskt investerat kapital i utlandet, och kan följaktligen inte direkt jämföras med de uppgifter som hittills redovisats och som gäller för samtliga producerande dotterbolag.

Dessa företags remittering av vinst och räntor till Sverige var totalt 126 milj kr 1965 och 216 milj kr 1970, varav över 80 % utgjordes av utdelade vinster. Avkastningen på svenskt investerat kapital i de producerande dotterföretagen är emellertid större än remitteringarna, eftersom en stor del av vinsten kvarhålls i utlandsföretagen för att finansiera deras fortsatta expansion. 1965 remitterades 40 % av de svenska koncernföretagens andel av utlandsföretagens redovisade nettovinst. 1970 var remitteringsandelen 36 %.

I betalningsbalansen registreras kvarhållna vinstmedel (i princip) både som ett inflöde av vinstmedel och som ett utflöde av investeringsmedel så att nettoeffekten från betalningsbalanssynpunkt blir noll. På så sätt spelar det inte någon roll om ett utländskt dotterbolag först remitterar 100 % av vinsten och sedan erhåller 50 % av denna som finansiering från moderbolaget eller om dotterbolaget från början hållit kvar 50 % av vinsten. Om vi skall behandla remitteringarna analogt med svenskt investerat kapital bör vi således lägga de svenska företagens andel av kvarhållna vinster till faktiska remitteringar för att erhålla det totala inkomstflödet från de producerande dotterföretagen. Detta var 270 milj kr 1965 och 510 milj kr 1970, varav över 90 % var vinster.¹²

Vi kan beräkna den likviditetsmässiga effekten på betalningsbalansen av direkta investeringar i producerande dotterföretag *under ett år* genom att sätta

¹² I praktiken registreras inte samtliga kvarhållna vinstmedel som ett valutaflöde under direkta investeringar och ett valutainflöde under kapitalavkastning i betalningsbalansen utan endast den del av dessa som kräver riksbankens tillstånd. Det är osäkert hur stor del detta faktiskt är. Enligt riksbankens investeringsvillkor förbinder sig investeraren att »icke låta fondera vinstmedel i dotterbolaget i större utsträckning än vad som är skäligt med hänsyn till den för riksbanken uppgivna arten av bolagets verksamhet». (Källa: Cirkulärskrivelse från Sveriges Riksbank av den 10 mars 1964.)

inflödet av vinstmedel och räntor i relation till utflödet av investeringar under året. Om vi endast skall se på faktiska kapitalflöden över betalningsbalansen, sätter vi remitteringarna i relation till förändringen i svenskt investerat kapital minus den del som är hänförlig till kvarhållna vinstmedel. I de företag för vilka vi har uppgifter om vinster och remitteringar ökade under 1970 svenskt investerat kapital med 665 milj kr, varav 232 milj kr var kvarhållna vinstmedel. Det faktiska utflödet av investeringar var då 433 milj kr och remitteringarna samma år — 216 milj kr — utgjorde 50 % av detta utflöde. Om vi inkluderar implicita kapitalflöden över betalningsbalansen blir motsvarande relation närmare 80 % (510 milj kr/ 665 milj kr). Vi kan inte göra samma beräkning för 1965, men vi kan notera att när utlandsinvesteringarna nått en tillräcklig omfattning borde inflödet av remitterade vinster och räntor i ökad utsträckning uppväga det årliga kapitalutflödet. I stora utlandsinvestering länder som USA och Storbritannien överstiger t ex sedan länge remitterade inkomster från direkta investeringar det årliga kapitalutflödet.

Det faktiska och implicita inflödet av vinster och räntor representerade en genomsnittlig avkastning på svenskt investerat kapital i utlandet på 9,2% 1965 och 9,6% 1970. Detta motsvarar i stort sett den genomsnittliga lönsamheten i utlandsföretagen. Redovisad nettovinst i relation till det egna kapitalet var, som tidigare nämnts, 9,1 % 1965 och 10,4% 1970.

Både avkastningen på svenskt investerat kapital och den andel av vinsten som *faktiskt* remitteras till Sverige varierar mellan olika regioner och branscher. Här kan blott nämnas att dotterbolagen i bl a EEC och gruppen övriga i-länder uppvisade en högre lönsamhet än genomsnittet och att lönsamheten förbättrats mellan 1965 och 1970 i flertalet regioner utom Nordamerika och Latinamerika. Remitteringsandelen, dvs den del av de svenska moderföretagens andel av vinsten som faktiskt remitterades, var högre än genomsnittet bl a i EFTA och Nordamerika 1970. Trots lokala restriktioner som försvårar remittering av vinstmedel låg remitteringsandelen i Latinamerika nära genomsnittet för samtliga regioner (35% 1970). I övrigt sammanhänger variationer i remitteringsbenägenheten förmodligen till en del med skillnader i expansionstakt mellan regioner och branscher: en snabb tillväxt medför att en större andel av vinsten stannar i utlandet. Denna effekt förstärks eventuellt av osäkerheten under den svenska valutaregleringen om att alltid erhålla tillstånd för utförande av investeringsmedel från Sverige.

Andra betalningar till Sverige

Ibland inräknas även andra betalningar till moderföretagen i avkastningen på utlandsinvesteringarna. Dit hör t ex dotterföretagens betalning av royalties och licensavgifter eller deras betalningar för administrativa tjänster eller konsultuppdrag. Motivet för att se detta som en del av avkastningen på utlands-

investeringarna — analogt med redovisad vinst — snarare än som en kostnad för köpta tjänster är att företagen förmodas utnyttja denna form av betalningar när en direkt vinstöverföring av olika skäl inte är möjlig eller praktisk.

Det är troligt att en del företag faktiskt gör så. Men om de önskar flytta vinsten mellan olika länder kan detta också ske genom användandet av andra än marknadsmässiga priser på varuleveranser inom koncernen eller av icke marknadsmässiga kreditvillkor för de utländska dotterbolagen. Då skulle man även behöva korrigera för detta. Vårt material tyder emellertid på att i den mån kapitalöverföringar äger rum just via dotterföretagens betalningar för tjänster så går dessa huvusakligen i motsatt riktning. Flertalet svenska företag tar inte betalt för dotterföretagens utnyttjande av inom moderbolaget utfört forsknings- och utvecklingsarbete eller det centrala administrations- och planeringsarbete som kommer de utländska dotterbolagen till godo. Ett fåtal koncerner har uppgivit att de erhåller denna typ av ersättning från utlandsföretagen. Sammanlagt betalade de utländska dotterbolagen 99 milj kr som ersättning för licenser, royalties och »know-how» från moderbolaget och 12 milj kr för »import av tjänster» 1970. Dessa betalningar motsvarar visserligen hälften av remitterade vinster och räntor men utgör ändå obetydliga belopp satta i relation till t ex enbart de svenska koncernföretagens utgifter för FoU.

Att de svenska företagen underlåter att ta betalt för dessa tjänster till utlandsföretagen — vilket för övrigt också anses gälla utlandsinvesteringar — kan ses som en subvention av de utländska dotterbolagen. Ett rättvisande mått på lönsamheten i de utländska företagen borde således vara exklusive dessa subventioner. Det finns därför ingen anledning att enbart göra denna korrigering i ena riktningen genom att lägga dotterföretagens faktiska betalningar till avkastningen på svenskt investerat kapital.

Etableringsform, återförsäljning och storlek

Etableringsform

Ett producerande dotterföretag kan etableras på ett flertal olika sätt. Det kan startas som ett nytt produktionsföretag, produktion kan påbörjas vid ett tidigare rent försäljande dotterbolag och tidigare utlandsägda produktionsanläggningar kan köpas av svenska företag. I det sistnämnda fallet kan det röra sig om ett helt nytt förvärv eller ett förvärv som förvandlar ett tidigare minoritetsintresse till ett majoritetsintresse. Även andra etableringssätt skulle kunna särskiljas.

Dessa olika etableringsformer har ett visst intresse vid en analys av motiv för och effekter av utlandsetableringen. I de två förstnämnda fallen när ut-

landsetableringen innebär att ett helt nytt produktionsbolag bildas har distinktionen intresse bl a som en beskrivning av etableringsförloppet. En relativt vanlig beskrivning av detta är att tidigare försäljningsverksamhet i utlandet så småningom leder till etablering av produktion. Utlandsproduktionen ses då antingen som en följd av marknadens tillväxt eller av att det utlandsinvesterade företaget, som en biprodukt av den tidigare närvaron och verksamheten, fått ökad information om produktionsmöjligheter i landet. Naturligtvis innebär inte denna förklaring att just försäljningsföretaget övergår till att bli producerande utan endast att utlandsproduktionen följer en utveckling som börjat med försäljning. Det är emellertid relativt vanligt att produktionsföretaget faktiskt utvecklas ur ett tidigare rent försäljande dotterföretag, vilket är en orsak till att många producerande dotterföretag också bedriver ren återförsäljningsverksamhet, som vi skall se i nästa avsnitt.

Det ovan skisserade utvecklingsförloppet utesluter inte att produktionsföretaget kommer till genom köp av redan befintliga anläggningar i utlandet. Men många av de motiv som sannolikt finns för sådana förvärv är inte förenliga med en förklaring som främst bygger på marknadens tillväxt och ökad information om produktionsmöjligheter. Köp av utländska företag kan t ex förklaras av önskemålet att överta ett utländskt företags försäljningsnät eller nät av underleverantörer eller av att man vill införliva en kompletterande produkt i det egna sortimentet för vilken man inte har ett redan utvecklat produktionskunnande. Vidare kan det motiveras av svårigheten att växa internt på en stagnerande marknad eller av försök att eliminera besvärande konkurrenter.

Av tabell 29 framgår att närmare hälften av de företag för vilka vi har uppgifter om etableringssätt är helt nystartade. En tredjedel har tillkommit genom förvärv och 19 % har utvecklats ur tidigare försäljningsföretag. Antalet företag som tillkommit genom förvärv underskattar dotterföretagens externa tillväxt totalt i den mån utländska företag införlivats i dotterföretagen även sedan de först startat.

I tabellen har etableringsformen för företag etablerade 1960 och därefter (och som fanns kvar 1970) särskilts. Det visar sig att etableringsmönstret förändrats något under den senare perioden jämfört med tidigare. En större andel av etableringarna skedde genom förvärv under 1960-talet: 39 % av etableringarna mellan 1960 och 1970 jämfört med 34 % av samtliga etableringar. Andelen helt nystartade företag var i motsvarande mån lägre under det att andelen företag som övergått från försäljande dotterbolag var nästan oförändrad. Jämförelsen är givetvis rättvisande endast under förutsättning att nedläggningar före 1960 liksom svarsbortfallet — som framför allt gäller äldre företag vars etableringssätt numera är glömt — inte påverkar dessa relationer.

I varje fall på kort sikt kan utlandsetableringen förväntas ha annorlunda

Tabell 29. *Producerande dotterföretag i utlandet fördelade på etableringsformer*

Etableringsform	Antal producerande dotterföretag	
	samtliga etableringar ^a	etableringar 1960–1970 ^b
Nystartade	208	105
Före detta försäljande dotterföretag	82	50
Förvärvade	147	99
Uppgift saknas	40	0
Samtliga företag i undersökningen	477	254

^a Samtliga etableringar utgörs av företag som fanns 1965 och/eller 1970.

^b Bland etableringar under 1960-talet har endast inkluderats företag som fanns kvar 1970.

effekter beroende på om den sker genom att det svenska företaget bygger upp en helt ny produktionsanläggning i utlandet eller om det köper befintliga anläggningar från ett utländskt företag.

För det första kommer de finansiella betalningsflödena att skilja sig. När det gäller nyetableringar kan det dröja flera år från det att de första investeringarna görs och tills dess produktion är i gång i full skala vid de nya anläggningarna och företaget kan börja remittera vinster till Sverige. Någon sådan tidsfördröjning behöver däremot inte förekomma vid övertagandet av existerande företag. Dessutom är det troligt att moderföretaget i Sverige till en början tvingas stå för en relativt större del av finansieringen i ett nystartat företag, eftersom detta kan förväntas ha svårare än äldre, konsoliderade företag att hävda sig på lokala kreditmarknader.

För det andra kan effekterna på svensk export förväntas vara annorlunda. Vid en nyetablering har det svenska företaget möjlighet att bestämma anläggningens utformning, vilket skulle kunna betyda en större benägenhet att köpa maskinutrustning från Sverige. Vidare är det troligt att ett nystartat företag jämfört med ett existerande företag har en större benägenhet — åtminstone under ett initialske — att utnyttja det svenska moderbolagets underleverantörer. Om dessa finns i Sverige skulle också detta tendera att öka efterfrågan på svensk export. Båda dessa effekter kan emellertid vara relativt blygsamma och uppvägas av att en ytterligare effekt på exporten från Sverige går i motsatt riktning. När det gäller nystartade företag är nämligen sannolikheten hög att utlandsproduktionen medför ett tillskott till den typen av produktion i landet och därmed ökad konkurrens för bl a svensk export (jfr s 68 ff). På längre sikt hade kanske likartad produktion i ett annat företags regi ändå kommit till stånd, men tills dess innebär produktion vid ett nystartat företag potentiellt ökad konkurrens för svensk export jämfört med ett svenskt övertagande av

Tabell 30. *Producerande dotterföretag i utlandet etablerade under perioden 1960–1970: procentuell fördelning av dessa företags totala tillgångar, antal anställda etc 1970 på olika etableringsformer*

	Fördelning i %				
	Alla företag 1970	ny-startade företag	före detta försäljande dotterföretag	förvärv	summa
Antal företag	254	41	20	39	100
Antal anställda	64 994	29	19	52	100
Totala tillgångar, milj. kr	6 754	36	21	43	100
Svenskt investerat kapital, milj. kr	2 003	45	16	39 ^a	100
Omsättning, milj. kr	6 625	34	23	43	100
Import från svenska koncernföretag, milj. kr	1 327	38	44	18	100
därav:					
färdigvaror	680	12	74	14	100
insatsvaror	621	66	12	22	100
investeringsvaror	18	50	6	44	100

^a Svenskt investerat kapital i förvärvade företag underskattas i den mån det bokförda värdet av det egna kapitalet i dessa företag understiger köpesumman.

Anm.: De nyetablerade företagens totala tillgångar, sysselsättning, omsättning, etc. 1970, som anges i tabellen, motsvarar deras andel av den totala tillväxten under perioden 1960–1970, eftersom dessa företag i knappast något fall hade någon verksamhet under 1960. De ingår således inte i de uppgifter för 1960 som återfinns i kapitel 4.

befintlig produktion. På längre sikt kommer också de ovannämnda differentiella effekterna av de två etableringsformerna troligen att suddas ut.

Som tidigare nämnts (s 49) svarade dotterföretag som tillkommit under perioden 1960–1970 för nära 60% av tillväxten i totala tillgångar och över 80% av sysselsättningsökningen i producerande dotterföretag under samma period. I tabell 30 har denna tillväxt fördelats på företag inom de ovannämnda etableringskategorierna. Vidare har de under perioden etablerade företagens omsättning och import från svenska koncernföretag 1970 fördelats på dessa tre grupper.

Tabell 30 visar att drygt 40% av tillväxten genom »nyetableringar» under perioden 1960–1970 — och därmed drygt en fjärdedel av den totala tillväxten — har skett genom förvärv av andra företag. Att extern expansion ofta sker snabbare än intern expansion antyds av att företag etablerade genom förvärv svarar för en större del av ökningen i totala tillgångar och sysselsättning (43 respektive 52%) än av antalet nyetableringar under perioden (39%).¹³

¹³ Skillnaden skulle framstå än tydligare om ett av flera skäl speciellt företag, som etablerades i periodens början, uteslöts. Exkluderandet av detta dotterföretag gör att

Några av de ovan diskuterade skillnaderna mellan olika etableringsformer kan också utläsas av tabellen. De producerande dotterföretagens omfattande import av färdigvaror för återsäljning är främst hänförlig till alla de dotterföretag som övergått från enbart försäljande verksamhet till att också bedriva produktion. Denna typ av företag svarade för 20% av »nyetableringarna» under perioden och för ungefär lika mycket av ökningen i totala tillgångar och sysselsättning men 44%, dvs drygt en dubbelt så hög andel, av dessa dotterföretags import 1970. I tabellen, där också de tre gruppernas import från de svenska koncernföretagen fördelats på import av färdigvaror, insatsvaror och investeringsvaror, ser vi att före detta försäljande dotterföretag — som väntat — svarar för huvuddelen av dessa företags färdigvaruimport 1970.

De förväntade skillnaderna mellan nystartade produktionsföretag och förvärvade företag bekräftas vad gäller deras benägenhet att importera insatsvaror och investeringsvaror från Sverige. Företag som tillkommit genom förvärv svarar för bara 18% av de nytillkomna produktionsföretagens import från Sverige jämfört med 38% för helt nystartade företag, trots att de förra svarar för en större del av verksamheten i övrigt. Skillnaden är nästan helt hänförlig till att de nystartade företagen i betydligt högre grad köper insatsvaror från den svenska koncerndelen. Omfattningen av investeringsvaruimporten är blygsam för samtliga grupper, men även här svarar nystartade företag för relativt mer än förvärvade företag.

Relationen mellan svenskt investerat kapital och totala tillgångar, dvs den svenska finansieringsandelen, förtjänar även kommenteras. De relativt stora skillnaderna i den svenska finansieringsandelen mellan de tre grupperna påverkas visserligen av ett i periodens början nystartat företag med extremt hög svensk finansieringsandel 1970 (jfr not 13 s 85) men riktningen i dessa skillnader förändras ej på grund av detta. Den relativt lägre svenska finansieringsandelen i före detta försäljande dotterföretag beror således på att korta skulder till Sverige inte är inkluderade i måttet på svenskt investerat kapital och att dessa företag har större omsättningstillgångar och korta skulder i förhållande till totala tillgångar än andra företag. Att den svenska finansieringsandelen är högre i helt nystartade företag jämfört med förvärvade företag kan i första hand bero på att det bokförda värdet av det egna kapitalet i dessa företag i högre grad understiger marknadsvärdet, dvs köpesumman. Men det skulle också kunna förklaras med att nystartade företag har förhållandevis svårare att låna lokalt än äldre, redan konsoliderande företag.

de nystartade företagens andel av totala tillgångar och svenskt investerat kapital faller från 36 respektive 45% till 32 respektive 36% men påverkar tabellens övriga värden obetydligt. Motsvarande andelar för företag etablerade genom förvärv höjs från 43 respektive 39% till 46% för bägge. Relationen mellan svenskt investerat kapital och totala tillgångar snedvrids följaktligen genom att detta företag medtagits i tabellen.

Egen produktion och återförsäljning

I det föregående har alla utländska dotterföretag som över huvud taget bedriver någon form av varuproduktion räknats som »producerande». Många av dessa ägnar sig emellertid samtidigt och ibland huvudsakligen åt ren återförsäljningsverksamhet, vilket betyder att en indelning som baserades på ett mestkriterium skulle ge en annan fördelning av producerande och försäljande dotterbolag. Syftet med denna vida definition har, som nämndes inledningsvis, varit att all produktion vid svenskägda företag i utlandet skulle omfattas av undersökningen. Ändå är det naturligtvis önskvärt att kunna fastställa i vilken utsträckning dotterbolagen faktiskt ägnar sig åt varuproduktion å ena sidan och ren återförsäljning, reparations- och installationsverksamhet å den andra. Detta har inte minst betydelse vid en analys av effekterna av utlandsetableringarna på t ex svensk export.

För flertalet »producerande» företag har vi uppgift om saluvärdet av varor som bearbetats eller tillverkats vid företaget. Genom att sätta detta i relation till företagets försäljning erhåller vi ett mått på i vilken utsträckning företagen är att betrakta som tillverkningsföretag respektive försäljnings- och serviceföretag.

I tabell 31 har företagen delats in i fyra grupper efter andelen av deras försäljning som utgjordes av varor som bearbetats vid företaget. I tabellen anges hur stor andel av antal anställda, totala tillgångar etc i utlandet varje grupp svarade för 1970. Tabellen visar således hur en annorlunda definition av producerande respektive försäljande dotterföretag än den som använts tidigare skulle påverka flertalet av de uppgifter som hittills redovisats för de »producerande» dotterföretagen tillsammans.

En snävare definition av producerande dotterföretag skulle t ex kunna innebära att endast företag, vars omsättning till mer än 75 % är egen produktion, skulle betraktas som produktionsföretag. Företag vars omsättning till 25 % eller mindre är egen produktion skulle då räknas som försäljningsföretag och de, vars omsättning till mellan 25 och 75 % utgörs av egen produktion, skulle klassificeras som »blandade». Alternativt skulle företag, vars omsättning till mer än 50 % utgjordes av saluvärdet av egen produktion kunna ses som producerande och övriga som försäljande.

Av uppställningen i tabell 31 framgår att de flesta företagen skulle räknas som produktionsföretag även om vi tillämpade den snävaste definitionen ovan. Drygt två tredjedelar av sysselsättningen, totala tillgångar etc i producerande dotterföretag, återfanns i företag med över 75 % av försäljningsvärdet hänförligt till produktionsverksamheten. Endast 39 av de »producerande» dotterföretagen i tabellen skulle enligt samma definition räknas som försäljningsföretag. De svarade för 5 % av antalet anställda och svenskt investerat kapital i företag som tidigare redovisats som producerande men så mycket som 33 % av dessa

Tabell 31. *Producerande dotterföretag grupperade efter saluvärdet av egen produktion i relation till total försäljning 1970: procentuell fördelning av totala tillgångar, antal anställda etc.*

Procentuell fördelning av	Saluvärdet av egen produktion i % av total försäljning				
	5-25	26-50	51-75	76-100	Summa
Antal företag	10	12	16	62	100
Antal anställda	5	10	12	73	100
Totala tillgångar	8	11	13	68	100
Svenskt investerat kapital	5	7	12	76	100
Omsättning	11	11	13	65	100
Export	2	6	7	85	100
Import från svenska koncernföretag	33	17	17	33	100

Anm.: De 392 företag för vilka uppgifter ingår i tabellen svarar för mellan 92 och 95 % av motsvarande uppgifter för samtliga producerande dotterbolag.

företags import från svenska koncernföretag. 108 företag i tabellen faller inom gruppen »blandad» verksamhet. Tillsammans svarade de för drygt 20 % av flertalet uppgifter i tabellen. Deras omfattande återförsäljningsverksamhet framgår av att de — i likhet med gruppen huvudsakligen försäljande dotterföretag — svarade för en relativt större del av företagets import från svenska koncernföretag.

Tillämpandet av ett enkelt mest-kriterium innebär att flertalet företag skulle definieras som producerande. Företag för vilka försäljningsvärdet av egen produktion översteg värdet av återförsålda varor svarade för mellan 80 och 90 % av tabellens uppgifter. Endast när det gäller importen från svenska koncernföretag var en betydligt mindre del — 50 % — hänförlig till denna grupp.

Genomsnittet för samtliga »producerande» dotterbolag i undersökningen av salutillverkningsvärdet i relation till total försäljning var 77 % 1970, en ökning med 1 procentenhet från 1965. Lägst var denna andel i metallvaruindustrin (49 %), följd av elektroindustrin (74 %). För övriga branscher utgjorde salutillverkningsvärdet mellan 80 och 100 % av försäljningsvärdet.

Storleksfördelning

Flertalet producerande dotterföretag i utlandet är förhållandevis små. Av de 428 dotterföretag som bedrev produktion i utlandet 1970 sysselsatte 155 företag högst 100 anställda och sammanlagt 238 företag högst 200 anställda. Företag med upp till 200 anställda utgjorde 56 % av antalet företag men svarade bara för 10 % av utlandssysselsättningen. Detta kan kontrasteras mot att endast 26 företag hade över 1 000 anställda och svarade för 49 % av sysselsättningen.

Tabell 32. *Producerande dotterföretag i olika regioner 1970 grupperade efter antalet anställda*

Region	Antal företag där antalet anställda uppgår till				Summa företag
	1-200	201-500	501-1000	1001-	
EEC	73	41	19	12	145
EFTA	83	34	12	5	134
Övriga Europa	12	3	1	0	16
Nordamerika	22	4	3	2	31
Övriga i-länder	7	6	4	1	18
Afrika (exkl. Sydafrika)	6	4	5	2	17
Asien					
Latinamerika	35	21	7	4	67
Alla regioner	238	113	51	26	428

Företagsstorlek — mätt som antalet sysselsatta — varierar med såväl företagets branschtillhörighet som var de är belägna. Av tabell 32 framgår t ex att de större företagen är koncentrerade till bland annat EEC. Inom EEC var andelen företag med mer än 200 anställda 50 % och andelen företag med mer än 1 000 anställda 8 % 1970 jämfört med 44 respektive 6 % i genomsnitt för alla regioner. Även u-länderna liksom gruppen övriga i-länder — Australien, Nya Zeeland och Sydafrika — har en högre andel större företag än genomsnittet för samtliga regioner.

Vidare kännetecknas vissa branscher av en förhållandevis högre andel större företag. I maskinindustrin och i elektroindustrin sysselsatte ca 55 % av företagen mer än 200 anställda. I transportmedelsindustrin och i massa- och pappersindustrin hade flertalet företag mer än 200 anställda. Sambandet mellan företagsstorlek och branschtillhörighet kan emellertid delvis härledas till de utländska dotterföretagens koncernstillhörighet. De stora utlandsinvesterande koncernerna har också genomsnittligt större dotterföretag i utlandet än koncerner med mindre omfattande utlandsintressen. Två av dessa — ett inom maskinindustrin och ett inom elektroindustrin — sysselsatte t ex tillsammans 70 360 personer vid 29 producerande dotterföretag i utlandet. Tio av dessa två koncerners dotterföretag hade också mer än 1 000 anställda.

Företagsstorlek — allt annat lika — antas allmänt kunna ha en viss betydelse när det gäller att förklara sådana skillnader mellan företag som omsättning per anställd, kapitalintensitet, lönsamhet etc. De stora skillnaderna i dessa avseenden, som har att göra med utlandsföretagens branschtillhörighet och lokalisering, gör emellertid att det inte går att på grundval av en enklare sammanställning utröna (den partiella) betydelsen av just storlek för sådana skillnader.

Minoritetsägda produktionsföretag i utlandet

Svenska industriföretag har i viss utsträckning investerat i utländska produktionsföretag utan att tillförsäkra sig det kontrollerande inflytande som följer av en absolut aktiemajoritet i företagen. Dessa investeringar är än så länge blygsamma jämfört med investeringar i producerande dotterföretag men har liksom de senare ökat starkt mellan 1965 och 1970.

Antalet utländska produktionsföretag i vilka svenska industriföretag har ett minoritetsintresse — här definierat som minst 10% och högst 50% av det utländska företagens aktiekapital — ökade från 56 år 1965 till 91 år 1970. Svenskt investerat kapital i dessa företag, som vi här mäter som värdet av de svenska företagens andel av utlandsföretagens egna kapital enbart, mer än fördubblades mellan samma år. 1970 uppgick det till drygt 500 milj kr, vilket motsvarade 11% av de svenska företagens andel av det egna kapitalet i producerande dotterbolag.

Svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag definierades ju som de svenska koncernföretagens andel av dotterföretagens egna kapital (aktiekapital plus övrigt beskattat eget kapital såsom fonder och balanserade vinster) och långa fordringar på dessa. Förmodligen är det inte lika vanligt att de minoritetsägda företagen finansieras genom långfristig långivning från Sverige som att de producerande dotterbolagen gör det. För de producerande dotterföretagen utgjorde långa skulder till de svenska koncernföretagen i genomsnitt 14% av svenskt investerat kapital 1970 men för flertalet minoritetsägda företag var dessa sannolikt lägre. I en bransch, gruvindustrin, har emellertid denna form av finansiering varit betydande och ett mått på svenskt investerat kapital som exkluderar långfristig lånefinansiering underskattar därför grovt omfattningen av den svenska satsningen. Det är dock inte troligt att alternativa mått på svenskt investerat kapital skulle ge en väsentligt annorlunda bild av svenska minoritetsintressena för övriga branscher.

Av tabellerna 33 och 34 framgår att investeringar i minoritetsägda produktionsföretag varken följer samma branschmönster eller regionala mönster som vi tidigare noterat för producerande dotterföretag. De största minoritets-

Tabell 33. Minoritetsägda produktionsföretag i utlandet i olika branscher: antal företag och svenskt investerat kapital 1965 och 1970

Bransch	Antal företag		Svenskt investerat kapital			
			milj. kr		fördelning i %	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	2	6	6	7	2	1
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	2	5	27	78	10	15
Massa- och pappersindustri	6	12	43	29	17	6
Pappersvaru- och grafisk industri	16	19	31	40	12	8
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	3	4	57	73	22	14
Gruvindustri samt järn-, stål- och metallverk ^a	8	17	31	58	12	11
Metallvaruindustri	7	11	18	53	7	10
Maskinindustri	7	11	30	115	12	22
Elektroindustri	2	5	9	71	4	13
Transportmedelsindustri (inkl. varvsindustri) ^a	3	1	6	0	2	0
Övrig industri	56	91	258	524	100	100
Alla branscher						

^a I båda dessa branscher finns det flera svenska företag med minoritetsintressen i samma företag i utlandet. Dessa minoritetsinnehav har slagits ihop i tabellen, trots att några av dem (inom gruvindustrin) understiger 10%.

Anm.: Svenskt investerat kapital mäts här som de svenska företagens andel av de utländska företagens egna kapital.

intressena 1970 återfanns således i elektroindustrin med 22% av totalt svenskt investerat kapital i minoritetsägda företag, följt av massa- och pappersindustrin och transportmedelsindustrin med vardera knappt 15%. De två sistnämnda branscherna svarade för en betydligt mindre del av svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag. Minoritetsinvesteringarna i gruvindustrin kommer endast på fjärde plats i tabell 33 men med hänsyn till vad som sagts ovan är det troligt att ett vidare mått på svenskt investerat kapital skulle innebära att de kom på första plats. Som jämförelse kan nämnas att det över huvud taget inte fanns några producerande dotterbolag i gruvindustrin i utlandet.

Även den regionala fördelningen skiljer sig markant. Investeringarna i minoritetsägda företag var störst inom EFTA och huvudparten återfanns i de nordiska grannländerna med nära 30% av totalt svenskt investerat kapital 1970. Endast 14% av dessa investeringar återfanns däremot inom EEC samma år.

Tabell 34. Minoritetsägda produktionsföretag i utlandet i olika regioner: antal företag och svenskt investerat kapital 1965 och 1970

Region	Antal företag		Svenskt investerat kapital			
			milj. kr		Fördelning i %	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
<i>I-länder</i>	36	61	174	363	67	69
EEC	12	13	43	71	16	14
EFTA	15	30	75	166	29	31
därav:						
Norden	13	22	71	151	27	29
Övriga Europa	5	7	41	71	16	14
Nordamerika	2	6	6	14	2	3
Övriga i-länder ^a	2	5	9	41	4	8
<i>U-länder</i>	20	30	84	161	33	31
Afrika	3	4	47	62	18	12
Asien	5	8	5	18	2	3
Latinamerika	12	18	32	81	13	15
Alla regioner	56	91	258	524	100	100

^a Inkl. Japan och Jugoslavien.

Anm.: Svenskt investerat kapital mäts här som de svenska företagens andel av de utländska företagens egna kapital.

Det finns emellertid skäl att vara försiktig i tolkningen av den annorlunda fördelningen av minoritetsinvesteringarna. Den än så länge förhållandevis obetydliga omfattningen av denna form av utlandsinvesteringar i kombination med möjligheten av en fortsatt stark tillväxt efter perioden 1965–1970 innebär att det observerade mönstret 1970 förmodligen är allt annat än stabilt. Bara mellan 1965 och 1970 skedde en fullständig omkastning av den inbördes rangordningen mellan olika branscher och en viss, om än mindre dramatisk, förändring i den regionala fördelningen.¹

Svenskt investerat kapital i tabellerna 33 och 34 mäts som den svenskägda andelen av de utländska företagens egna kapital. Totalt uppgick det egna kapitalet till 1,6 miljarder kr 1970, vilket betyder att den svenskägda andelen i genomsnitt var 32%. Det genomsnittliga ägandet skiljer sig inte nämnvärt

¹ Tillgängliga uppgifter rörande utvecklingen under 1971 och 1972 tyder på en tills vidare starkt dominans för de fyra branscher som svarade för huvuddelen av minoritetsinvesteringarna 1970. Speciellt gruvindustrin förefaller fortsätta sin satsning på denna form av utlandsengagemang men även massa- och pappersindustrin, elektro- och transportmedelsindustrin vid sidan om utbyggnad av egna producerande dotterbolag i utlandet.

Se Fusionen 1970, 1971 och 1972 utgiven av Hagbarth & Son AB. Denna publikation kartlägger bl a svenska företags köp av, och samarbetsavtal med, utländska företag.

Tabell 35. *Minoritetsägda produktionsföretag i utlandet grupperade efter de svenska företagens ägarandel 1970*

Svenskägd andel av de utländska företagens egna kapital %	Antal minoritetsägda produktionsföretag i utlandet
10-19	11
20-29	29
30-39	10
40-49	12
50	29
Alla företag	91

mellan branscher utan håller sig i de flesta fall mellan 25 och 40 % av det egna kapitalet.

Ser vi däremot på den svenska ägarandelen i olika företag, som i tabell 35, finner vi att nära hälften av utlandsföretagen ägdes till mellan 40 och 50 % av de svenska företagen. Anmärkningsvärt många av dessa — 29 av totalt 91 minoritetsägda företag — ägdes dessutom till exakt 50 % från Sverige. Denna grupp av företag intar en viss särställning ur ägarsynpunkt: de representerar inte minoritetsintressen i egentlig mening för de svenska företagen men de är inte heller dotterföretag till dessa.

Anledningen till att företag skaffar sig minoritetsintressen i utländska företag i stället för att etablera egna dotterföretag i utlandet är ofta att de utländska medintressenterna kontrollerar andra resurser som kompletterar det svenska företagets satsning, t ex kunskande, råvarutillgångar, kapital eller försäljningsnät. Ett annat skäl är att det föreligger krav på inhemsk kontroll i värdlandet antingen av utvecklingspolitiska skäl som i u-länderna eller av t ex försvarspolitiska skäl inom vissa verksamhetsområden. Denna kombination av faktorer förklarar sannolikt de relativt stora minoritetsinvesteringar som gjorts av svenska företag i gruvindustrin, massa- och pappersindustrin, elektro- och transportmedelsindustrin (inklusive varvsindustrin) i utlandet.

De uppgifter vi sökt erhålla om utländska tillverkningsföretag i vilka svenska industriföretag har minoritetsintressen är begränsade jämfört med de uppgifter vi insamlat om producerande dotterbolag. Denna begränsning motiverades framför allt, som framhölls i kapitel 1, av nödvändigheten av att i någon mån underlätta uppgiftslämnandet för företagen men också av att dessa i många fall saknar detaljerade uppgifter rörande företag som inte är dotterbolag och för vilka de inte har det administrativa ansvaret. Det sistnämnda har också bekräftats av att vi har erhållit mycket ofullständiga svar, trots de relativt

Tabell 36. *Antal anställda och eget kapital i vissa minoritetsägda produktionsföretag i olika branscher 1965 och 1970*

Bransch	Antal företag		Antal anställda		Eget kapital, milj. kr	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	2	4	155	812	14	23
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri						
Massa- och pappersindustri	2	5	1 010	15 021	54	276
Pappersvaru- och grafisk industri	4	7	1 028	3 186	88	98
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	11	12	4 676	3 143	68	63
Gruvindustri samt järn-, stål- och metallverk	2	3	4 075	4 723	137	186
Metallvaruindustri	4	15	1 484	2 758	64	144
Maskinindustri	4	9	1 678	4 069	33	187
Elektroindustri	5	10	8 955	15 215	112	344
Transportindustri (inkl. varvsindustri)	2	4	4 454	10 876	46	189
Övrig industri						
Alla branscher	36	69	27 515	59 803	616	1 510
Andel i % av samtliga företag som lämnat uppgift	64	76	93	96	86	92

få och enkla frågorna. Vi har samtliga uppgifter för endast 76% av de minoritetsägda företagen 1970, vilka emellertid svarade för 92% av svenskt investerat kapital i minoritetsägda företag det året.

För att förenkla presentationen och för att möjliggöra jämförelser mellan olika uppgifter kommer vi i det följande endast att redovisa uppgifter för denna mindre grupp av minoritetsägda företag. Vi vinner därmed i översiktlighet, men går miste om en viss information. Detta visas nederst i tabellerna 36 och 37, där det anges hur mycket de medtagna företagen svarar för i procent av samtliga erhållna svar på uppgifterna i fråga. Dessa totalsummor är emellertid inte jämförbara på grund av att bortfallet påverkar olika uppgifter i olika hög grad. Endast uppgifterna om antal företag, värdet av företagens egna kapital och den svenskägda andelen av detta är fullständiga.

I tabell 36 ges vissa storleksmått på de minoritetsägda företagen i utlandet per bransch. Det visar sig att dessa minoritetsägda företag är genomsnittligt större än de producerande dotterbolagen i utlandet. De förra hade t ex i genomsnitt ca 870 anställda jämfört med i genomsnitt ca 420 i de producerande dotterbolagen. Vidare är de minoritetsägda företagen genomsnittligt större i de branscher i vilka de största satsningarna har gjorts. I var och en av de fyra

största branscherna var således det genomsnittliga antalet anställda per företag över 1 000 medan det i övriga branscher var betydligt lägre. Däremot var inte den svenska ägarandelen i dessa branscher, vilket inte visas i tabellen, märkbart högre än i andra branscher. Storleken av svenskt investerat kapital i dessa branscher beror följaktligen mindre på en hög svenskägd andel och mer på att investeringarna gjorts i stora företag.

Den mätbara avkastningen på minoritetsinvesteringar i utländska företag för de svenska investerarna utgörs av deras andel av vinsten samt eventuell ersättning i form av licens- och royaltyavgifter eller konsultarvoden för det kunnande de satsat. Men värdet av utlandsengagemanget kan också ligga i förbättrade avsättningsmöjligheter för deras export eller ett tryggnad av tillförseln av vissa råvaror, insatsvaror eller komplementära varor. Detta värde antyds på sin höjd indirekt av omfattningen av de svenska företagens export till respektive import från de utländska företagen.

I tabell 37 visas de svenska företagens export av varor och tjänster till de minoritetsägda företagen. Däremot har vi inga uppgifter om värdet av importerade varor och tjänster till Sverige från de minoritetsägda företagen i utlandet. Förmodligen är sådan import relativt oviktig — liksom var fallet med de producerande dotterbolagen. När det gäller investeringar som gjorts för att utnyttja utländska råvarutillgångar — som inom gruvindustrin samt massa- och pappersindustrin — är det värt att notera att det främst rör sig om råvaror eller råvarubaserad produktion av den typ som exporteras från Sverige. I motsats till t ex USA:s och Englands investeringar i utländsk råvaruutvinning som till stor del motiveras av inhemsk efterfrågan på utländska råvaror är även denna utlandsproduktion för Sveriges del i första hand exportkonkurrerande.

Av tabell 37 kan utläsas att de minoritetsägda företagen i genomsnitt hade en relativt lägre import från de svenska företagen än de producerande dotterföretagen. De förra hade en import från de svenska företagen 1970 som svarade 7 % av omsättningen jämfört med en importandel på 17 % för de producerande dotterföretagen samma år. Frånsett nivåskillnaden framträder däremot ett liknande branschmönster i importbenägenheten för de två typerna av utlandsföretag (jfr tabell 23). Metallvaruindustrin och transportmedelsindustrin var t ex de två branscher med den högsta importen i relation till omsättningen 1970 både när det gäller minoritetsägda produktionsföretag och när det gäller dotterföretag.

De minoritetsägda företagens remitteringar av vinstmedel, räntebetalningar, licens- och royaltyavgifter till Sverige var jämförelsevis stora. Sammanlagt uppgick de för den grupp av företag som ingår i tabellerna 36 och 37 till 39 milj kr 1965 och 40 milj kr 1970. Huvuddelen (32 milj kr 1965 och 26 milj kr 1970) var hänförlig till minoritetsintressena i gruvindustrin. Denna branschs andel av remitteringarna överskattas emellertid i relation till dess andel av svenskt

Tabell 37. *Vissa minoritetsägda produktionsföretags försäljning och import från de svenska företagen i olika branscher 1970*

Bransch	Försäljning milj. kr	Import från de svenska företagen milj. kr	Import från de svenska före- tagen i % av försäljningen
Livsmedelsindustri samt dryckes- varu- och tobaksindustri	85	0	0
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri			
Massa- och pappersindustri	244	9	4
Pappersvaru- och grafisk industri	167	3	2
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	163	3	2
Gruvindustri samt järn-, stål- och metallverk	378	0	0
Metallvaruindustri	358	52	14
Maskinindustri	316	15	5
Elektroindustri	881	55	6
Transportmedelsindustri (inkl. varvsindustri)	544	69	13
Övrig industri	0	0	0
Alla branscher	3 136	206	7
Andel i % av samtliga företag som lämnat uppgift	100	94	

investerat kapital, som det har mätts här. I remitteringarna ingår nämligen räntebetalningar till Sverige, trots att lån från Sverige inte ingår i måttet på svenskt investerat kapital. Eftersom de minoritetsägda utlandsföretagen i gruvindustrin i genomsnitt har betydande långfristiga skulder till de svenska delägarna består remitteringarna till stor del av räntebetalningar på dessa lån. Remitteringarna i denna bransch utgör således en del av avkastningen på en betydligt större svensk kapitalsatsning än den som framgår av tabell 35.

För övriga branscher tillsammans var remitteringarna i relation till svenskt investerat kapital 4,0% 1965 och 3,3% 1970, vilket rätt väl överensstämmer med motsvarande relationstal för producerande dotterföretag på 4,0 respektive 3,9% samma år. Om den andel av vinsten som remitteras till Sverige från de två typerna av utlandsföretag är ungefär densamma skulle den genomsnittliga avkastningen på svenskt investerat kapital också vara ungefär densamma. I producerande dotterföretag remitterades, som nämndes i kapitel 5, s 80, 40% av vinsten 1965 och 36% 1970. För minoritetsägda företag saknar vi emellertid uppgift om remitteringsandelen och därmed om avkastningen.

I flertalet branscher har remitteringarna i relation till svenskt investerat

kapital sjunkit under perioden, vilket då beror på antingen en minskad avkastning eller minskad remitteringsbenägenhet eller båda. En nedgång i båda kan vara en följd av det relativt stora antalet nyetablerade företag under perioden, eftersom dessa under ett uppbyggnadsskede kan förväntas ha lägre avkastning och remitteringar.

Försäljande dotterföretag i utlandet

1970 fanns drygt 900 försäljande dotterföretag i utlandet med sammanlagt 42 700 anställda, vilket kan jämföras med ca 580 försäljningsföretag med 24 830 anställda 1965.

Som framhölls i kapitel 1 ingår här endast »rena» försäljningsföretag, dvs företag som enbart ägnar sig åt försäljning, eventuellt kombinerat med installations- och serviceverksamhet, men utan tillverkning. Om indelningen i producerande och försäljande företag hade grundats på företagens huvudsakliga verksamhet i stället, skulle antalet försäljningsföretag och antalet anställda i dessa vara betydligt större, eftersom ett relativt stort antal utlandsföretag har både tillverkning och ren återförsäljning. Av kapitel 5, s 88, framgick, att en indelning som baserades på huruvida saluvärdet av återförsäljning och installationsverksamhet översteg värdet av tillverkningen, skulle betyda att ytterligare ett 80-tal dotterföretag med drygt 25 000 anställda skulle räknas som försäljande företag.

Även bland de företag som i det följande redovisas som försäljande finns betydande skillnader. Här återfinns små företag med endast ett par anställda som endast förmedlar försäljning åt moderbolaget, oftast mot provision, och stora företag med egen fakturering, lagerhållning, service-, reparations- och installationsverksamhet.

I tabell 38 ser vi att de flesta försäljningsföretagen var förhållandevis små — nästan hälften hade mindre än 10 anställda — och ett stort antal bara hade ett par anställda. Vidare framgår att koncerner som enbart hade försäljande dotterbolag i utlandet 1970 hade både färre och genomsnittligt mindre försäljningsföretag än koncerner som dessutom hade producerande dotterbolag i utlandet. De förra svarade endast för 2 900, eller knappt en procent, av antalet anställda i de utländska försäljningsbolagen. Detta illustrerar igen den i kapitel 3 diskuterade skillnaden i utlandsverksamhetens omfattning mellan dessa grupper av utlandsinvestorer.

Försäljningsföretagen hade 1970 en omsättning på 6,6 miljarder kr, varav 4,2 miljarder kr utgjorde import från de svenska moderföretagen. Drygt 60 % av de svenska företagens leveranser till utländska dotterbolag 1970 på 6,9

Tabell 38. Försäljande dotterföretag i utlandet grupperade efter antal anställda 1970

Antal anställda	Antal försäljningsföretag som hör till	
	koncerner med enbart försäljande dotterföretag	koncerner med både försäljande och producerande dotterföretag
1-5	117	94
6-10	40	60
11-25	27	106
26-50	14	67
51-100	5	67
101-200	5	47
201-	1	47
Summa	209	488

Ann.: Om en koncern har flera försäljande dotterföretag i samma land har dessa räknats som ett företag, eftersom vi inte har kunnat fördela antalet anställda på de skilda företagen. Det är förklaringen till skillnaden mellan antalet försäljande dotterföretag i denna tabell och tabell 39. Detta är ett rimligt förfaringsätt om alternativet till att ha flera försäljningsföretag i ett land är att ha en juridisk enhet, eventuellt med flera filialer eller divisioner, och om antalet juridiska enheter är betydelsefullt för analysen.

miljarder kr var således export till försäljande dotterföretag.¹ Skillnaden mellan försäljningsföretagens omsättning och import från Sverige, som är värderad fob, förklaras dels av skillnaden mellan exportpriser och återförsäljningspriser, dels av en viss återförsäljning för utomstående företags räkning samt av att installations- och serviceverksamhet ingår i omsättningsvärdet.

De utländska försäljningsföretagens starka tillväxt mellan 1965 och 1970 är inte enbart resultatet av en ökad svensk export under perioden utan sammanhänger också med att en ökad andel av svensk export försålts genom egna dotterbolag i utlandet. De svenska företagens leveranser till försäljande dotterbolag ökade i snabbare takt än deras totala exportförsäljning (120 respektive 86%) och andelen av deras export som var leveranser till försäljningsföretagen ökade från 14% till 17% mellan 1965 och 1970.

Betydelsen av de utländska dotterbolagen som återförsäljare av svenska varor underskattas givetvis av vår snäva definition av försäljande dotterbolag. De producerande dotterbolagen bedriver ju också många gånger en omfattande återförsäljning för de svenska koncernföretagen, som ofta är oberoende av deras produktionsverksamhet i utlandet. Om vi tar hänsyn till att även denna återförsäljningsverksamhet har ökat i betydelse blir den del av de svenska före-

¹ Leveranserna till utländska försäljningsföretag underskattas något till följd av den använda beräkningsmetoden. De har beräknats genom att leveranser till producerande dotterbolag dragits ifrån den svenska koncerndelens totala leveranser till utländska dotterbolag. Underskattningen uppstår genom att leveranser till producerande dotterbolag ibland angivits cif, medan moderbolagets totala leveranser så gott som alltid angivits fob.

tagens exportförsäljning som överflyttats till egna återförsäljare under perioden ännu större: från 19 % av deras totala export 1965 till 23 % 1970.

Etablering av egna försäljningsföretag i utlandet hänger uppenbarligen samman med de svenska företagens exportförsäljning. (Hörnell, Vahlne & Wiedersheim-Paul [1973] utreder detta samband.) En växande exportvolym eller en intensifierad satsning på utländska marknader förutsätter ofta en förstärkt försäljningsorganisation och ökar förmodligen önskemålet att direkt kunna kontrollera denna. Det sistnämnda avgör då valet mellan försäljning genom en oberoende representant och genom ett eget företag i utlandet. För varje företag borde det följaktligen finnas ett samband mellan exportvolym och antalet egna försäljningsföretag i utlandet. Däremot gäller inte detta nödvändigtvis i en jämförelse mellan företag eller branscher beroende på att man använder olika omfattande eller specialiserad försäljning för olika produkter. En given försäljningsvolym kan vanligen uppnås med en mindre försäljningsinsats när det gäller standardiserade och okomplicerade produkter jämfört med märkesvaror och mer komplicerade produkter. Därtill kommer att installation och service ingår som ett led i försäljningsverksamheten för vissa produkter men inte för andra.

I tabell 39 ser vi att förekomsten av försäljningsföretag också uppvisar ett branschmönster som inte enbart förklaras av branschernas andel av den svenska exporten. Såväl antalet försäljningsföretag som deras genomsnittliga storlek är störst i verkstadsindustrin, vilket endast delvis förklaras av denna branschgrupps högre exportvolym. Verkstadsindustrin svarade för 82 % av antalet anställda i utländska försäljningsföretag jämfört med 45 % av den svenska exporten 1970. Skillnaden kan bero på att verkstadsprodukter ofta är mindre homogena än andra branschers produkter samt att installation och service ingår i försäljningsföretagens verksamhet. Det sistnämnda är en viktig anledning till att maskin- och elektroindustrin har en så mycket större andel av sysselsättningen än av de svenska koncernernas leveranser till utländska försäljningsföretag. Skogsindustrin och järn- och stålindustrin har också en stor exportvolym men skiljer sig i övriga avseenden från verkstadsindustrin, vilket då skulle förklara det mindre antalet försäljningsföretag i dessa branscher. Beträffande övriga branscher förklaras det obetydliga antalet försäljningsföretag förmodligen huvudsakligen av deras låga exportvolym.

Om den svenska exportens sammansättning inte skiljer sig alltför mycket på olika utlandsmarknader borde antalet försäljningsföretag och deras storlek relativt väl sammanhånga med exportvolymen på samma marknader. En annorlunda produktsammansättning i exporten skulle innebära att det ovan påvisade branschmönstret störde denna bild. Om t ex verkstadsprodukter vägde tyngre i exporten till ett land än till ett annat skulle antalet försäljningsföretag vara större i det förra landet även om exportvolymen till de två länderna var

Tabell 39. Försäljande dotterbolag i utlandet 1965 och 1970: antal företag, antal anställda och import från de svenska koncernföretagen samt andel av total svensk industrivaruexport 1970 i olika branscher

Bransch	Antal försäljande dotterföretag		Antal anställda		De svenska koncernföretagens leveranser till försäljande dotterbolag, milj. kr		Fördelning i % 1970 av		
	1965	1970	1965	1970	1965	1970	anställda	leveranser	total sv. industri-varuexport
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	8	15	112	159	30	26	1	1	2
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	19	24	121	83	9	12	0	0	3
Massa- och pappersindustri	27	67	163	392	15	42	1	1	17
Pappersvaru- och grafisk industri	8	7	46	35	6	4	0	0	1
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	40	64	603	1 030	123	174	2	4	6
Gruvindustri samt järn-, stål-, och metallverk	44	68	593	1 438	122	324	3	8	16
Metallvaruindustri	27	69	241	611	15	82	1	2	5
Maskinindustri	184	246	12 556	19 470	672	1 061	46	25	17
Elektroindustri	57	92	5 958	11 049	241	525	26	12	7
Transportmedelsindustri (inkl. varvsindustri)	41	65	1 701	3 808	483	1 432	9	34	16
Övrig industri	28	52	254	545	38	93	1	2	10
Blandad branschtillhörighet	100	136	2 478	4 082	167	458	10	11	—
Alla branscher	583	905	24 826	42 702	1 921	4 232	100	100	100

Tabell 40. Försäljande dotterbolag i utlandet 1965 och 1970 samt total svensk export i olika regioner 1970

Region	Antal försäljande dotterbolag		Antal anställda		Fördelning i %	
	1965	1970	1965	1970	antal anställda 1970	total svensk export 1970
	<i>I-länder</i>	509	798	20 780	35 657	84
EEC	156	260	7 954	13 357	31	29
EFTA	255	404	9 120	15 058	35	47
därav:						
Norden	134	208	4 645	7 267	17	29
Övriga Europa inkl. öststaterna	23	28	997	1 235	3	3
Nordamerika	61	83	1 520	2 786	7	8
därav:						
USA	45	63	1 220	2 273	5	6
Övriga i-länder	14	23	1 189	3 221	8	2
<i>U-länder</i>	74	107	4 046	7 045	16	11
Afrika	7	13	122	229	0	3
Asien	17	31	996	1 673	4	4
Latinamerika	50	63	2 928	5 143	12	4
Alla regioner	583	905	24 826	42 702	100	100

Anm.: Samma uppgifter om försäljande dotterbolag fördelade på länder återfinns i tabell D:7 i appendix D.

densamma. Av tabell 40 framgår emellertid att försäljningsföretagens regionala fördelning i stort motsvarar exportens. Endast de nordiska grannländerna har en väsentligt lägre andel av sysselsättningen i försäljningsföretagen än av exporten under det att gruppen övriga i-länder (Australien, Nya Zeeland och Sydafrika) och Latinamerika har en högre andel. Trots det stora antalet nytilkomna företag mellan 1965 och 1970 och trots de förskjutningar i svensk export som ägt rum mellan olika regioner har försäljningsföretagens regionala fördelning inte förändrats nämnvärt under denna period. Både EEC och EFTA svarade för en något mindre andel av sysselsättningen i försäljningsföretagen 1970 jämfört med 1965 trots att EEC mottog en minskad och EFTA en ökad andel av svensk export mellan dessa år.

Lönsamhet i producerande dotterföretag i utlandet¹

av Eva Thiel

Det ligger nära till hands att tro att drivkraften bakom den snabba expansionen av den svenska industrins utlandsinvesteringar under 1960-talet har varit att företagen kunnat få en högre avkastning på investerat kapital utomlands än i Sverige. I det följande skall ett försök göras att belysa frågan om eventuella räntabilitetsdifferenser mellan producerande dotterbolag i utlandet, de utlandsinvesteringarna i Sverige och hela den svenska industrin.² De uppgifter som redovisas här avser den mindre grupp utländska dotterföretag, för vilka vi har fullständiga uppgifter. Dessa svarade för drygt 90 % av totala tillgångar och svenskt investerat kapital i samtliga producerande dotterföretag både 1965 och 1970 (jfr s 80).

Svårigheter att jämföra lönsamheten

Det finns flera svårigheter vid en jämförelse av avkastningen på investeringar i Sverige och på svenska utlandsinvesteringar. De lönsamhetsjämförelser som vi kommer att göra i det följande förutsätter för det första att det går att göra en separat lönsamhetsbedömning för olika delar av en koncern. Detta kan ibland vara tveksamt då det kan föreligga ett ömsesidigt beroende mellan dessa delar. Utbyggnad av verksamheten i Sverige kan ha gynnsamma effekter på lönsamheten i den utländska delen och vice versa. Ett relaterat problem är frågan om prissättningen på de varor och tjänster som transfereras mellan den svenska och den utländska delen av respektive koncerner. Om koncernen söker maximera vinsten efter skatt globalt sett finns det ju möjligheter att via internprissättningen redovisa vinst där det ur skattesynpunkt är mest fördelaktigt. Att sätta andra internpriser än vad som från någon synpunkt kan anses vara de marknads-

¹ Detta appendix återger med smärre ändringar och förkortningar en artikel under samma titel i *Ekonomisk Revy*, 1973: 6.

² Lönsamhetsjämförelser av det slag som görs i detta appendix har inte varit det primära syftet med det insamlade enkätmaterial, varför data inte i alla avseenden är väl anpassade för detta ändamål.

mässiga kan även ha andra syften, som t ex att minimera kursförluster, komma runt restriktioner på vinstremitteringar eller erbjuda ett finansieringstillskott för ett dotterbolag under uppbyggnadsskedet. När sådana avvikelser från marknadsmässiga priser förekommer vid leveranser inom koncernen förlorar en jämförelse av lönsamheten i den utländska respektive den svenska delen naturligtvis i intresse.

Det finns emellertid två faktorer som minskar sannolikheten för att de interna avräkningspriserna mellan moder- och dotterföretag väsentligt avviker från marknadsmässiga priser (där sådana överhuvudtaget finns). För det första är företagen i allmänhet utsatta för kontroll från tull- och skattemyndigheters sida i respektive värdländer. Detta innebär att anmärkningsvärt låga priser på en importerad vara kan föranleda anmärkning från tullmyndigheterna medan å andra sidan överpriser kan leda till ingrepp från skattemyndigheterna som naturligtvis ogärna ser att dotterföretagens vinst reduceras på ett artificiellt sätt. För det andra finns det betydligt smidigare metoder att överföra medel mellan koncernens olika enheter, framför allt på kreditsidan. Lån till höga eller låga räntor eller långa kredittider kan vara en form som dels är mindre lätt att kontrollera, dels blir administrativt enklare än ideliga omräkningar med olika priser, i synnerhet om koncernföretagen är spridda i ett flertal länder.

En annan svårighet är att vi endast har tillgång till bokförda värden. Det kan därför vara på sin plats att kortfattat nämna något om skillnader i värderingsprinciper som kan påverka våra jämförelser.

Den mest påtagliga olikheten i bokföringspraxis mellan Sverige och utlandet står att finna i varulagervärderingen. Den 60-procentiga nedskrivning av varulagrets värde som beviljas i Sverige, med åtföljande möjligheter till bildande av dolda reserver i företagen, saknar helt motsvarighet i övriga industriländer. Vad beträffar avskrivning på fasta anläggningstillgångar är det i det närmaste ogörligt att ge en sammanfattande bild av skillnaderna mellan Sverige och utlandet. För det första försvåras en jämförelse av gällande avskrivningssatser av att lagstadgade sådana saknas i vissa länder, där de i stället fastställs genom förhandlingar mellan individuella företag och skattemyndigheter. För det andra måste man i en jämförelse även ta hänsyn till speciella bestämmelser om snabbare avskrivning än som motiveras av kapitalets livslängd, investeringsavdrag, investeringskrediter m m, vilka i sin egenskap av regional- och konjunkturpolitiska medel i allmänhet är ganska föränderliga. Sammanfattningsvis kan dock sägas att differensen mellan bokfört och verkligt värde på tillgångarna förmodligen är större i svenska företag än i utländska, framför allt beroende på ovannämnda skillnad i varulagervärdering. Detta kan medföra en viss över-skattning av avkastningen på tillgångarna eller det egna kapitalet i svenska företag vid jämförelser med motsvarande mått för utländska företag.

Olika lönsamhetsmått

I tabell A: 1 redovisas olika lönsamhetsmått för utlandsinvesteringar i Sverige, för deras producerande dotterbolag i utlandet och för hela den svenska industrin. Uppgifter för den sistnämnda gruppen har hämtats från den offentliga finansstatistiken.³

Oavsett vilket mått som används ligger lönsamheten högre i de producerande dotterbolagen i utlandet än i hela den svenska industrin i genomsnitt. För de utlandsinvesteringar företagens svenska koncerndel har samtliga dessa räntabilitetsberäkningar inte kunnat göras eftersom erforderliga uppgifter saknas. Av bruttovinstmarginalens storlek att döma synes i alla fall den svenska koncerndelens redovisade lönsamhet och lönsamheten i de utlandsproducerande dotterbolagen vara densamma.

Variationer i bruttovinstmarginalen behöver dock inte bara bero på skillnader i räntabiliteten utan kan också bero på skillnader i företagens förädlingsgrad och/eller i deras kapitalintensitet. En jämförelse av bruttovinstmarginaler mellan den svenska och den utländska koncerndelen kompliceras dessutom av att leveranser från koncernföretagen i Sverige av såväl insatsvaror för vidarebearbetning som färdigvaror för återförsäljning ingår i omsättningen både i dotterföretagen och i den svenska koncerndelen. I den mån vinstmarginalerna på återförsålda varor ligger lägre än på varor av egen tillverkning, vilket är ett rimligt antagande vid marknadsmässig prissättning på sådana leveranser, tenderar detta att dra ned bruttovinsten i förhållande till omsättningen i utlandsföretagen.

Samtidigt gäller att bruttovinstmarginalen i den svenska koncerndelen av de utlandsinvesteringar företagen överskattas något i jämförelse med hela den svenska industrin, därför att leveranser inom den svenska koncerndelen är eliminerade från omsättningen. Detta är inte fallet med finansstatistikens redovisning som sker per juridisk enhet. Denna överskattning bör på sin höjd röra sig om någon procentenhet. Skillnaden mellan de utlandsinvesteringar koncernerna i Sverige och *övriga* svenska industriföretag är större än vad som framgår av jämförelsen i tabell A: 1, eftersom de förra väger tungt i den svenska industrin och höjer den genomsnittliga lönsamheten i *hela* industrin.

Med hänsyn till dessa under- och överskattningseffekter tyder de framräknade bruttovinstmarginalerna på att räntabiliteten i de utländska dotterbolagen är högre än i de svenska koncerndelarna, vilka i sin tur är mer lönsamma än den övriga svenska industrin i genomsnitt. Detta tyder på att det är de mer lönsamma svenska företagen som svarar för utlandsinvesteringarna. Om sedan utlandsproduktionen har varit en förutsättning för att uppnå en relativt god lönsamhet

³ Alla jämförelsetal med hela den svenska industrin i tabell A: 1 och de följande tabellerna är beräknade på grundval av uppgifter hämtade från Företagen 1970 (eller 1965), *SOS*. Uppgifterna avser i stort sett endast företag med mer än 50 anställda.

Tabell A:1. *Alternativa mått på lönsamheten 1970 i utlandsinvestierande koncerner i Sverige, i deras producerande dotterföretag i utlandet och i den svenska industrin*

	Den svenska koncern- delen, %	Producerande dotter- företag i utlandet, %	Svensk industri, %
Bruttovinstmarginal	12	12	8
Bruttovinst/fast anläggningstillgångar	33	40	27
Total räntabilitet	—	9	4
Räntabilitet på eget kapital	—	10	7

Definitioner:

Bruttovinstmarginal = bruttoöverskott före avskrivningar/omsättning

Total räntabilitet = bruttoöverskott efter avskrivningar plus finansiella intäkter/totala tillgångar (dvs. total balansomslutning)

Räntabilitet på eget kapital = redovisad nettovinst efter skatt/eget kapital

Bruttovinst/fast anläggningstillgångar = bruttoöverskott före avskrivningar/fast anläggningstillgångar (dvs. bokfört värde av byggnader, maskiner, inventarier)

i Sverige eller den goda lönsamheten varit ett villkor för utlandssatsningen kan diskuteras. Det kan naturligtvis vara ett både och.

Samma mönster erhålls med det andra lönsamhetsmått som kunnat beräknas för de tre företagsgrupperna i tabell A: 1, nämligen bruttovinsten i förhållande till det bokförda värdet av fasta anläggningstillgångar. Enligt detta mått erhålls en klart högre räntabilitet i de svenska koncerndelarna än i hela den svenska industrin och en ännu högre räntabilitet i de utländska dotterbolagen. Måttet har visserligen svagheter men korrigerar i princip för skillnader i förädlingsvärde och/eller kapitalintensitet och borde ge en någorlunda rättvisande rangordning av räntabiliteten mellan de olika företagsgrupperna.

Ett annat sätt att eliminera effekten av variationer i företagets förädlingsgrad är att se på bruttovinsten i förhållande till förädlingsvärdet. En sådan jämförelse visar att kapitalinkomstandelen i förädlingsvärdet låg betydligt högre hos dotterbolagen än hos den svenska koncerndelen. Då kapitalinsatsen per producerad enhet knappast kan vara större i dotterbolagen än i den svenska koncerndelen följer även av detta att räntabiliteten är högre i utlandet.

Lönsamhetsskillnader mellan branscher

Vi såg i tabell A: 1 att totalräntabiliteten 1970 låg 5 procentenheter högre i utlandsföretagen än i svensk industri i genomsnitt. En förklaring till detta skulle kunna vara att det är de mest lönsamma branscherna i Sverige som har investerat i utlandet.

Tabell A:2. Totalräntabiliteten i producerande dotterföretag i utlandet samt i svensk industri 1965 och 1970

Bransch	Producerande dotterföretag i utlandet		Svensk industri	
	1965 %	1970 %	1965 %	1970 %
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	2	5	7	6
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	5	8	6	3
Massa- och pappersindustri	3	4	6	7
Pappersvaru- och grafisk industri	9	10	6	4
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	14	13	7	5
<i>Verkstadsindustri</i>	<i>11</i>	<i>9</i>	<i>9</i>	<i>5</i>
Metallvaruindustri	9	10		5
Maskinindustri	11	9		4
Elektroindustri	10	10		6
Transportmedelsindustri (exkl. varvsindustri)	5	18		6
Övrig industri	8	9		
Alla branscher	10	9	7	5

Anm.: För jämförbarhetens skull har de mer betydande delar av vissa branscher som ej finns representerade bland de utländska dotterbolagen i denna och följande tabeller avlägsnats från respektive bransch i svensk industri. Detta gäller t. ex. den kemiska industrin där petroleumraffinaderier exkluderats. För »Övrig industri» har inte någon korrekt motsvarighet kunnat sammanställas med ledning av företagsstatistiken. Observera också att verkstadsindustrin här inte omfattar branschgruppens alla delbranscher utan endast de som redovisas i tabellen. De övriga (varvsindustrin och industri för instrument, foto, etc.) ingår emellertid när det gäller hela den svenska industrin i gruppen »Alla branscher», som omfattar hela den svenska tillverkningsindustrin.

I tabell A: 2 visar vi detta lönsamhetsmått 1965 och 1970 per bransch i utlandet och i Sverige. Det framstår klart att branschmönstret inte alls är detsamma i Sverige som i utlandet. De mest lönsamma branscherna i utlandet är inte de branscher som också har den högsta räntabiliteten i Sverige.

Verkstadsindustrin väger ännu tyngre bland de utländska dotterbolagen än inom industrin i Sverige, men i både Sverige och utlandet motsvarar branschgruppens lönsamhet den som gäller för samtliga branscher. Såväl i verkstadsindustrins delbranscher som i flertalet övriga branscher uppvisar utlandsföretagen en högre lönsamhet än motsvarande branscher i Sverige. Detta överensstämmer med vad man skulle vänta sig mot bakgrund av den svenska industrins snabba expansion utanför Sverige.

Av tabell A: 2 framgår också att lönsamheten i de utländska dotterbolagen sjunkit från 10% 1965 till 9% 1970. Denna försämring är framför allt hänförlig till maskinindustrin, vilken ensam svarar för över 40% av de totala till-

gångarna i dotterbolagen. Även inom den kemiska industrin sjönk lönsamheten något, medan så gott som samtliga övriga branscher uppvisade en förbättrad lönsamhet. Transportmedelsindustrins lönsamhet ökade mest — med hela 13 procentenheter.

Nyttillkomna och genomgående dotterföretag i utlandet

En generell observation som kan förmodas gälla även i detta sammanhang är att nystartade företag i regel har en lägre lönsamhet än äldre väletablerade sådana. De första åren görs ju ofta stora investeringar som ger avkastning först på något längre sikt. Utlandsetableringarna i de olika branscherna har varierande tidsprofiler, varför en tänkbar förklaring till den lägre lönsamheten i vissa branscher skulle kunna vara att andelen yngre företag här är större.

Tabell A: 3 visar avkastningen på totala tillgångar 1970 i de utländska dotterbolag, som då hade existerat i minst 6 år, dvs även 1965 fanns som producerande dotterföretag till svenska företag, samt dessa »genomgående» företags andel av samtliga dotterföretags tillgångar i respektive branscher. Vi ser att lönsamhetsskillnaderna mellan branscherna i tabell A: 2 här accentueras samt att den genomsnittliga nivån är något högre. De genomgående företagen svarar, som framgår av tabell A: 3, för den helt dominerande andelen (83 %) av de totala tillgångarna i utländska producerande dotterbolag.

De äldre företagen har således en genomsnittligt högre lönsamhet än de nytillkomna dotterföretagen. Däremot förefaller inte lönsamhetsskillnaderna mellan branscher bero på andelen nytillkomna företag i respektive bransch. Inom textilindustrin väger de nytillkomna företagen uppenbarligen tyngst och i denna bransch visade också de äldre företagen en något högre lönsamhet (11 jämfört med 8 %). I de bägge branscher som enligt tabell A: 2 var minst lönsamma — livsmedelsindustrin samt massa- och pappersindustrin — väger likaså nytillkomna företag relativt tungt, men här ser vi att lönsamheten i de äldre företagen var ännu lägre än genomsnittet för samtliga företag i respektive branscher.

Räntabilitet och soliditet

Vi skall slutligen övergå till att jämföra avkastningen på det egna kapitalet i dotterbolagen i utlandet efter skatt och i svenska industriföretag. I tabell A: 1 såg vi att räntabiliteten på eget kapital i dotterbolagen 1970 låg högre än genomsnittet för svensk industri. Vi ser i tabell A: 4 att så även var fallet 1965, men differensen framträder mer markerad 1970, eftersom avkastningen på eget kapital ökat i utlandet, medan den sjunkit i svenska företag. Speciellt

Tabell A:3. Totalräntabiliteten 1970 i producerande dotterföretag i utlandet tillkomna före 1965 samt deras andel av totala tillgångar i respektive branscher 1970

Bransch	Total- räntabili- teten %	Andel av totala tillgångar i samtliga producerande dotterföretag 1970 %
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	2	40
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	11	19
Massa- och pappersindustri	1	54
Pappersvaru- och grafisk industri	17	56
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	15	89
<i>Verkstadsindustri</i>	10	89
Metallvaruindustri	10	77
Maskinindustri	9	92
Elektroindustri	9	95
Transportmedelsindustri (exkl. varvsindustri)	21	79
Övrig industri	12	51
Alla branscher	10	83

stor är differensen 1970 i vissa branscher inom verkstadsindustrin. Inom metallvaruindustrin låg avkastningen på det egna kapitalet detta år 11 procentenheter högre i utlandet än i Sverige, och dotterföretagen inom transportmedelsindustrin hade en avkastning som var nära tre gånger så hög som den i branschen i Sverige. Livsmedelsindustrin samt massa- och pappersindustrin framstår även med detta mått som de mindre lönsamma branscherna i utlandet.

Rangordningen mellan branscherna i tabell A: 4 är emellertid en annan än då det gällde avkastningen på det totala kapitalet i tabell A: 2. Transportmedelsindustrin ligger fortfarande högst 1970, men den kemiska industrin har flyttat ned från andra till sjätte plats, samtidigt som elektroindustrin och textilindustrin flyttat upp betydligt i rangordningen. Även 1965 ger avkastningen på det egna kapitalet en annan rangordning — så t ex låg maskinindustrin inte längre särskilt högt, medan metallvaruindustrin och textilindustrin flyttade upp på skalan. Bägge åren kan detta till stor del förklaras av skillnader i finanseringsstruktur mellan branscherna.

Så länge låneräntan understiger *avkastningen på det totala kapitalet* gäller ju vid en given total avkastning att ju lägre soliditeten eller — vilket är samma sak — ju högre företagets totala skuldsättning är, desto högre blir avkastningen på det egna kapitalet (förutsatt att låneräntans höjd är oberoende av soliditeten). I tabell A: 2 visades totalräntabiliteten 1970, vilken kan jämföras med

Tabell A:4. *Räntabilitet på eget kapital i producerande dotterföretag i utlandet och i svensk industri 1965 och 1970 samt soliditeten i utlandsföretagen 1970*

Bransch	Producerande dotterföretag i utlandet			Svensk industri	
	Eget kapital/ totala till- gångar 1970 %	Räntabilitet på eget kapital		Räntabilitet på eget kapital	
		1965 %	1970 %	1965 %	1970 %
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	27	1	7	8	9
Textil- och beklädnads- industri samt läder- och lädervaruindustri	18	12	11	6	3
Massa- och pappers- industri ^a	22	-3	8	5	7
Pappersvaru- och grafisk industri	31	12	17	7	8
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	49	13	10	7	7
<i>Verkstadsindustri</i>	36	9	11	10	8
Metallvaruindustri	21	12	18		7
Maskinindustri	43	8	8		6
Elektroindustri	28	9	12		8
Transportmedelsindustri (exkl. varvsindustri)	34	2	23		9
Övrig industri	33	7	9		
Alla branscher	34	9	10	8	7

^a Massa- och pappersindustrin omfattar här färre utländska produktionsföretag än i tidigare tabeller, varför värdena här inte är jämförbara med tidigare uppgifter. Samtliga företag ingår emellertid i summan för alla branscher.

räntabiliteten på eget kapital i tabell A: 4 samt soliditeten (eget kapital i förhållande till totala tillgångar) i dotterföretagen.

Högst soliditet finner vi inom den kemiska industrin, som heller inte låg speciellt högt då det gällde räntabiliteten på eget kapital. Metallvaruindustrin hade samma totala avkastning som pappersvaru- och grafisk industri men en lägre soliditet, varför avkastningen på det egna kapitalet i denna bransch var högre. Samma sak gäller elektroindustrin och maskinindustrin, där den stora skillnaden i soliditet förklarar varför elektroindustrin visar så mycket högre avkastning på det egna kapitalet än på totala kapitalet.

Jämförbarhet med betalningsbalansstatistiken och med 1966 års undersökning av svenska företags investeringar i utlandet

Jämförbarhet med betalningsbalansstatistiken

Enligt valutaregleringen, som daterar sig från valutlagen av år 1939 och valutaförordningen av år 1959, krävs riksbankens tillstånd för att få företa direkta investeringar i utlandet. Formellt följer riksbanken härvid Internationella valutafondens definition av direkta investeringar som investeringar i dotter- och dotterdotterföretag i utlandet eller förvärv av minoritetspost i ett utländskt företag med vilket investeraren har en väsentlig intressegemenskap. I praktiken tillämpar riksbanken en något vidare definition som innebär att investeringar i utländska företag som är *avsedda* att ge investeraren fortlöpande inflytande eller kontroll över företagens verksamhet även räknas som direkta investeringar.

All kapitalöverföring av långfristig karaktär mellan det svenska och utländska företaget bokförs sedan som direkta investeringar i utlandet i den svenska betalningsbalansen. Som långfristig kapital betraktas alla transaktioner med en löptid på mer än ett år. Kapitalöverföringen sker inte nödvändigtvis i form av kontantbetalningar till eller från utlandet. Återinvestering av vinstmedel (nettovinsten) ingår t ex i kapitalutflödet under direkta investeringar med ett motsvarande inflöde under kapitalavkastning i betalningsbalansen; moderbolagets upplåning i utlandet för finansiering av utländska dotterbolag ingår också i kapitalutflödet med en motpost under upplåning i utlandet.

Definitionen av direkta investeringar i den svenska betalningsbalansen överensstämmer således i princip med den som har använts i denna undersökning. Båda är nettoinvesteringsbegrepp. Därmed skulle det förefalla som om förändringen i svenskt investerat kapital 1965–1970 — som det mäts av oss — skulle vara jämförbart med det sammanlagda nettokapitalutflödet 1966–1970 enligt betalningsstatistiken. Det finns emellertid några viktiga skillnader.

Först och främst bör nämnas följande skillnader i täckning av utlandsinvesteringarna. Våra investeringsuppgifter avser endast (svenskägda) industriföretags investeringar i producerande dotterföretag och i vissa minoritetsägda produktionsföretag i utlandet. Dessa investeringar utgör visserligen huvuddelen av men långt ifrån hela det svenska investeringsflödet till utlandet. Därutöver förekommer investeringar av andra än industriföretag — dvs rederier, banker, försäkringsbolag, reklambyråer, transport-, byggnads- och handelsföretag — samt i andra typer av företag än tillverkningsföretag. Förutom den typ av tillverkningsföretag som omfattas av denna undersökning ingår således i betalningsbalansens uppgifter investeringar i tillverkningsföretag i vilka aktieintresset understiger 10% och investeringar i försäljningsföretag, filialer, representantkontor, lagerhållning etc.

Det finns även vissa principiella skillnader mellan vårt och betalningsbalansens investeringsmått. För det första registreras inte samtliga kvarhållna vinstmedel som ett valutautflöde under direkta investeringar och ett valuta-inflöde under kapitalavkastning utan endast den del för vars kvarhållande riksbankens tillstånd erfordras. Tillstånd för återinvestering av vinstmedel krävs endast i den mån dessa överstiger »vad som är skäligt med hänsyn till den för riksbanken uppgivna arten av bolagets verksamhet». Denna avgränsning är något flytande men skiljer sig under alla omständigheter från den princip som följts av oss, nämligen att räkna in hela den kvarhållna vinsten i vårt mått på svenskt investerat kapital. Vårt sätt att mäta investeringarna i producerande dotterföretag i utlandet skulle därmed tendera att överskatta dessa i jämförelser med betalningsbalansstatistiken.

En annan viktig skillnad uppstår när man jämför nettoförändringen av värdet på kapitalstocken i utlandet med det faktiska kapitalutflödet under perioden. Svenskt investerat kapital mäts ju som de svenska företagens direkta och indirekta andel av de utländska dotterbolagens egna kapital samt långa fordringar på dessa. En ökning av dotterbolagens aktiekapital, övrigt eget kapital eller långa skulder till Sverige motsvaras i princip av ett kapitalutflöde i betalningsbalansen under posten direkta investeringar i utlandet. En minskning av dotterbolagets långa skulder till Sverige registreras som ett valutainflöde under samma post (desinvesteringar). Men en minskning av dotterbolagens egna kapital till följd av balanserade förluster ger uppenbarligen inte upphov till något faktiskt eller implicit valutainflöde i betalningsbalansen (och registreras inte heller som sådant) samtidigt som det reducerar värdet av svenskt investerat kapital i utlandet.

För att förändringen i svenskt investerat kapital ska återspegla faktiska och implicita kapitalflöden mellan Sverige och utlandet borde balanserade förluster inte tillåtas reducera tidigare balanserade vinster (eller aktiekapitalet eller skulderna till Sverige), dvs tidigare implicita valutautflöden från Sverige. Det

Tabell B:1. Svenska direkta investeringar i utlandet 1960–1972

Milj. kr.

	Valuta- inflöde	Valuta- utflöde	Netto
1960	—	148	—
1961	42	196	154
1962	23	333	310
1963	22	360	338
1964	37	520	483
1965	109	637	528
1961–65	233	2 046	1 813
1966	153	765	612
1967	161	730	569
1968	462	691	229
1969	203	1 428	1 225
1970	326	1 336	1 010
1966–70	1 305	4 950	3 645
1971	235	1 123	888
1972	ca 200	1 300	1 100 (prel.)

Källa: Sveriges riksbanks årsbok (1971) och förvaltningsberättelse (1972).

är således i praktiken omöjligt att få fullständig jämförbarhet mellan ett investeringsmått, som baseras på en stockförändring mellan det första och sista året av en femårsperiod och summan av nettoflödet under dessa år.

Det finns ytterligare en principiell skillnad mellan de investeringsuppgifter som givits i det föregående och de som framgår av betalningsbalansen: de förra omfattar endast företag där verksamheten kommit igång det år uppgifterna avser under det att investeringsflödet registreras i betalningsbalansen det år investeringen sker. Investeringar i nystartade företag kommer därmed inte med i vårt material förrän företaget är igång, vilket i vissa fall kan dröja 2–3 år efter det att de första investeringarna gjordes. Denna skillnad medför således en tidsförskjutning i registreringen av investeringen i våra data och försvårar därmed en jämförelse med riksbankens statistik. Detta kan vara en bidragande förklaring till att den starka ökningen av utlandsinvesteringarna som registrerats i betalningsbalansen under den andra hälften av 1960-talet inte återspeglas i våra data.

Tabellerna B: 1 och B: 2 visar valutaflödena i samband med svenska direkta investeringar i utlandet enligt betalningsbalansen under 1960-talet och förändringen i svenskt investerat kapital i producerande dotterbolag och minoritetsägda produktionsföretag 1965–70 som redovisats i denna undersökning. Av tabellerna framgår att ökningen i svenskt investerat kapital 1965–1970 (2 685 milj kr) motsvarade 74 % av nettokapitalutflödet enligt betalningsbalansen under åren 1966–1970 (3 645 milj kr). Trots de tidigare nämnda skillnaderna mellan dessa mått stämmer detta relativt väl med andelen av de

Tabell B:2. *Svenskt investerat kapital i producerande dotterbolag och minoritetsägda produktionsföretag i utlandet 1965–1970*

	Svenskt investerat kapital, milj. kr.		
	1965	1970	Absolut förändring
Producerande dotterbolag ^a	3 316	5 735	2 419
Minoritetsägda produktionsföretag ^b	258	524	266
Summa	3 574	6 259	2 685

^a De svenska koncernföretagens direkt och indirekt ägda andel av dotterbolagens egna kapital och långa fordringar på dessa.

^b De svenska företagens direkta och indirekta andel av utlandsföretagens egna kapital.

totala investeringarna som gjorts i produktionsföretag i utlandet under dessa år. Av tabell B: 3 framgår att 70 % av beviljade tillstånd för direkta investeringar i utlandet 1966–1970 avsåg produktionsföretag. Denna goda överensstämmelse måste emellertid vara en följd av att de ovan diskuterade skillnaderna mellan dessa investeringsmått tenderar att ta ut varandra.

Ett annat försök till avstämning mellan betalningsbalansens investeringsflöden och vårt investeringsmått tyder emellertid på att det senare ger högre investeringar för identiska företag än det förra. En jämförelse av förändringen i svenskt investerat kapital 1969–1970 i de 10 största utlandsinvesteringens producerande dotterbolag i utlandet med riksbankens uppgifter över samma företags investeringar i utlandet under 1970 visar att det förra ligger avsevärt mycket högre. Detta förklaras förmodligen av att riksbanken i betydligt mindre utsträckning inkluderar återinvestering av vinstmedel. I hela materialet kompenseras denna skillnad emellertid av andra faktorer — däribland de tidigare nämnda olikheterna i täckning.

Jämförbarhet med 1966 års undersökning

I en utredning publicerad 1967 redovisades för första gången vissa uppgifter om svenska företags investeringar i utlandet. Utredningen, som företogs av Harald Lund på uppdrag av Sveriges industriförbund, Svenska Arbetsgivareföreningen och Sveriges Allmänna Exportförening, baserades på en enkät till företag som ansökt om tillstånd hos riksbanken att företa direkta investeringar i utlandet. Trots att institutets undersökning delvis kan ses som en uppföljning av Lunds undersökning föreligger skillnader mellan de två utredningarna, som gör att de tidigare publicerade uppgifterna för 1960-talets första hälft inte utan vidare är jämförbara med motsvarande uppgifter i vår undersökning för dess

Tabell B:3. Tillstånd till direkta investeringar i utlandet 1966–1970

Verksamhetstyp i utlandet	Milj. kr	Andel i %
Produktionsbolag	3 564	70
Försäljningsbolag	797	16
Övriga bolag	713	14
Summa	5 074	100

Anm.: Beviljade tillstånd för direkta investeringar motsvarar med en viss tidsförskjutning rätt väl verkställda investeringar.

Källa: Riksbankens årsbok.

andra hälft. Eftersom en sådan jämförelse vore önskvärd har vi fått tillgång till Lunds primärmaterial och på grundval därav gjort nya sammanställningar av 1960 års siffror som är bättre jämförbara med våra uppgifter för 1965 och 1970. Det gäller endast uppgifter om totala tillgångar, svenskt investerat kapital och antal anställda i producerande dotterföretag i utlandet, vilka redovisas i kapitel 4 och i appendix D.

De viktigaste ändringar som gjorts avser urvalet av såväl investerande företag i Sverige som investeringsobjekten i utlandet. Därutöver har vissa försök gjorts att korrigera för företag som ej lämnat uppgifter för 1960 men som finns med i materialet för 1965 och 1970.

För det första har således samma urvalsprinciper tillämpats på 1960 års uppgifter som använts i institutets undersökning för 1965 och 1970. Det innebär att alla icke industriföretag, företag med färre än 50 anställda i Sverige och företag som inte var svenskägda 1970 har uteslutits. Även om ett förhållandevis stort antal utlandsinvesterande företag på så vis faller bort påverkar det täckningen av svensk utlandsverksamhet i mycket mindre grad. Sammanlagt svarade denna grupp av företag för mindre än 2% av antalet anställda i utländska produktionsföretag 1965 i Lunds undersökning.

Vidare har uppgifter om utländska produktionsföretag i vilka det investerande företaget äger mindre än 10% av aktiekapitalet inte medtagits. Inte heller denna ändring påverkar totalsiffrorna nämnvärt. En viktigare skillnad avser distinktionen mellan dotterföretag och minoritetsägda produktionsföretag. I Lunds undersökning kom några utländska produktionsföretag att klassificeras som dotterföretag trots att det svenska företaget inte ägde över 50% av aktiekapitalet. Företag som av det svenska företaget inte betraktas som koncernföretag, vilket i allmänhet gäller när det förre äger 50% eller mindre av ett utländskt företag, har nu klassificerats som minoritetsägda. Eftersom denna omklassificering har gällt några större utlandsföretag påverkar den fördelningen mellan dessa typer av utlandsengagemang märkbart. I Lunds

Tabell B:4. *Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag i utlandet 1960 och 1965 enligt H. Lund och enligt IUI*

	Antal anställda		Totala tillgångar milj. kr	
	1960	1965	1960	1965
Enligt H. Lund	106 197	156 219	3 819	8 669
Enligt IUI	105 511	147 807	3 834	8 033

undersökning svarade de för nära 4% av antalet anställda i producerande dotterbolag 1965. Samtliga dessa korrigeringar ger lägre siffror för sysselsättning och totala tillgångar för 1960 och 1965 i vår undersökning jämfört med Lunds.

Det förhållandet att vi har uppgifter från företag som utgjorde bortfall i Lunds undersökning höjer våra siffror något. För några av de större företagens utländska dotterföretag har även schablonmässiga värden beräknats för 1960. Även om sådana beräkningar är mycket osäkra har det ansetts som ett bättre alternativ än att helt utesluta dem. Om dessa företag endast utses för 1960 påverkas speciellt den branschvisa utvecklingen mellan 1960 och 1965 märkbart. I princip har 1960 års värden beräknats så att för varje dotterföretag som fanns det året den procentuella förändringen i totala tillgångar, svenskt investerat kapital och anställda mellan 1965 och 1970 även antagits gälla mellan 1960 och 1965. På så vis beräknade värden utgör emellertid endast 3% av samtliga produktionsföretags totala tillgångar 1960.

Till sist har vi använt den nya branschindelning som infördes i svensk industristatistik 1968 och har omklassificerat Lunds material enligt dessa principer. Skillnaden mellan de tidigare publicerade uppgifterna för 1960 och 1965 och de som redovisas i denna skrift framgår av tabell B: 4. Anledningen till att IUI:s siffror ligger relativt lägre i förhållande till Lunds 1965 än de gör för 1960 beror bl a på att Lund endast korrigerade för (en del av) det ovannämnda bortfallet för 1965 men inte för 1960.

APPENDIX C

Enkätformulären



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 16 september 1971

Svenska industriföretags direkta investeringar i utlandet

Svenska företags investeringar i utlandet är föremål för ett ökande intresse i den ekonomisk-politiska debatten i Sverige. Kunskapen om omfattningen och effekterna av denna utlandsverksamhet är emellertid för närvarande begränsad och bristen på information framstår på många håll som otillfredsställande. Industriens Utredningsinstitut har därför funnit det av stor vikt att söka kartlägga omfattningen av och bestämningsfaktorerna till svenska industriföretags investeringar i utlandet samt att studera effekterna av dessa på landets ekonomi. Undersökningen gäller i första hand investeringar i produktionsföretag, men en viss kartläggning kommer även att göras av investeringar i enbart försäljande företag.

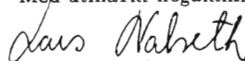
Institutets undersökning utgör en uppföljning och fördjupning av den av Svenska Arbetsgivareföreningen, Sveriges Industriförbund och Sveriges Allmänna Exportförening 1967 publicerade studien "Svenska företags investeringar i utlandet". Den nu aktuella utredningen stöds finansiellt av de ovan angivna organisationerna samt av Svenska Bankföreningen, medan institutet helt ansvarar för uppläggning och genomförande. Liknande undersökningar har även utförts i bl a USA och England, vilket ger underlag för internationella jämförelser.

De data som en undersökning av detta slag kräver måste samlas in direkt från de enskilda företagen. Vi är medvetna om att det innebär ett betydande arbete för Er att medverka på detta sätt. Med hänsyn till det allmänna önskemålet om att denna information samlas in hoppas vi emellertid att Ni vill hjälpa oss att genomföra undersökningen. Våra resultat blir naturligtvis i hög grad beroende av Ert välvilliga samarbete.

Undersökningen omfattar samtliga svenska industriföretag som hade tillgångar i utlandet något av åren 1965 och 1970 till följd av en direkt investering. Företagen ombeds ta del av "Upplysningar och anvisningar angående enkäten" samt fylla i blankett A och i tillämpliga fall blanketterna B och C. Vi skulle vara tacksamma för att få de ifyllda blanketterna tillbaka snarast möjligt och helst före den 20 oktober 1971.

De lämnade uppgifterna kommer givetvis att behandlas konfidentiellt och kommer inte att publiceras på sådant sätt att enskilda företag kan identifieras. Ytterligare frågor beträffande denna utredning och ifyllandet av blanketterna besvaras gärna av de på blanketterna namngivna personerna inom institutet.

Med utmärkt högaktning och med tack för vänlig medverkan


Lars Nabseth



INDUSTRIENS UTREDNINGSIKSTITUT
BOX 5037
102 41 STOCKHOLM 5
TEL. 08/63 50 20

REF. BIRGITTA SWEDENBORG OCH EVA THIEL
BLANKETTERNA INSÄNDS FÖRE DEN 20 OKT. 1971

Upplysningar och anvisningar angående enkäten om svenska industriföretags direkta investeringar i utlandet

I. UNDERSÖKNINGENS OMFATTNING

Undersökningen omfattar samtliga svenska industriföretag som hade tillgångar i utlandet något av åren 1965 och 1970 till följd av en direkt investering. Som *svenskt industriföretag* betraktas här företag som är registrerat i Sverige och som inte är dotterföretag till ett utländskt företag samt är verksam huvudsakligen inom industri. Med *direkt investering* avses i enlighet med Internationella Valutafondens definition, investering i dotter- och dotterdotterföretag i utlandet eller förvärv av minoritetspost i ett utländskt företag med vilket investeraren har en väsentlig intressegemenskap. Undersökningen omfattar således ej sk portföljinvesteringar, dvs investeringar i företag där investeraren ej har intresse av eller möjlighet att utöva kontroll över vederbörande företags löpande förvaltning.

Utredningen koncentrerar sitt intresse till direkta investeringar i *producerande företag* i utlandet. Till producerande företag räknas här alla företag som utför någon form av produktion, såsom utvinning, tillverkning eller sammansättning av varor. Även företag som huvudsakligen bedriver annan verksamhet, t ex försäljning, men därutöver utför någon produktion räknas i denna undersökning som producerande företag. Rena försäljningsföretag (eventuellt med installations- och serviceverksamhet) omfattas endast i begränsad utsträckning av utredningen. I de fall då sammansättning eller montering av varor är en så enkel process att den även kan utföras av kunden och av företaget ifråga inte betraktas som industriell tillverkning kan detta produktionsled föras till installations- eller serviceverksamhet. Minoritetsposter i försäljningsföretag berörs överhuvud taget ej av denna undersökning.

II. YTTERLIGARE DEFINITIONER

Dotterföretag och *dotterdotterföretag* eller *koncernföretag* definieras i enlighet med aktiebolagslagen § 221 och utgörs av företag som direkt eller indirekt omfattas av koncernredovisningen.

Svenska koncernföretag utgörs av moderföretaget och övriga i Sverige belägna koncernföretag.

Utländska koncernföretag utgörs av koncernföretag belägna i utlandet.

III. ENKÄTENS UTFORMNING

Det företag som ombeds besvara enkäten är moderföretaget i koncernen eller, i de fall koncernförhållanden ej föreligger, det företag som gjort direkta investeringar i utlandet. Detta innebär att koncernens moderföretag ombeds rapportera även direkta investeringar i utlandet som företagits av dotter- eller dotterdotterföretag i Sverige. Om det väsentligen skulle underlätta besvarandet av enkäten kan annat svenskt koncernföretag än moderföretaget emellertid besvara enkäten beträffande sina utländska investeringar. I dessa fall bör separata frågeformulär ifyllas i tillämpliga delar såväl av koncernens moderföretag som av ifrågakvarande dotterföretag, eftersom det är av vikt att vi erhåller uppgifter rörande hela koncernen.

Enkäten består av tre formulär. *Blankett A* insänds i ett exemplar och avser uppgifter om företaget/koncernen i Sverige samt vissa uppgifter om dess intressen i utlandet. Företag vars andel av aktiekapitalet i producerande företag i utlandet understiger 10 % behöver endast besvara blankett A. *Blankett B* insänds i ett exemplar för varje producerande dotterföretag i utlandet och *blankett C* insänds i ett exemplar för varje producerande företag i utlandet i vilket företaget/koncernen innehar mellan 10 och 50 % av aktiekapitalet. Observera att en blankett B respektive C insänds för ifrågakvarande företag, även om företaget ägdes (helt eller delvis) endast ettdera av åren 1965 och 1970.

Blankett B bifogas i engelsk översättning för de fall vissa uppgifter behöver lämnas direkt av de utländska koncernföretagen. Dessutom bifogas kopior av samtliga blanketter att behållas av företagen själva. Ytterligare exemplar av blanketterna kan erhållas från institutet.

IV. FUSIONER

Om företags/koncernens sammansättning i Sverige förändrats mellan 1965 och 1970 till följd av förvärv eller försäljning av annat företag skall de lämnade uppgifterna avse företaget/koncernen såsom den faktiskt var sammansatt respektive år. Endast om företaget/koncernen genom fusion i Sverige under perioden förvärvat tillgångar i utländska dotterföretag eller minoritetsposter i producerande företag i utlandet bör uppgifter om det förvärvade företaget i Sverige anges på en separat blankett A och uppgifter om de utländska företag i vilka tillgångar förvärvats lämnas på blankett B eller C för år 1965.

V. VALUTAOMRÄKNING

Alla belopp bör uttryckas i svenska kronor efter omräkning till den valutakurs som rådde vid utgången av respektive år. Om på någon punkt detta inte skett är det av vikt att detta tydligt anges under punkten "Kompletterande uppgifter" i respektive avdelning då jämförbarheten i siffermaterialet i annat fall kan äventyras. När det gäller investeringar i länder som kännetecknas av en hög inflationstakt med åtföljande successiv devalvering av landets valuta bör anläggningstillgångarna värderas till den kurs som rådde vid investeringstillfället, såvida uppskrivning av dessa ej skett i takt med inflationen. Ange vidare vilka värderingsprinciper som på olika punkter tillämpats så att eventuella ytterligare justeringar kan diskuteras då sådana förefaller påkallade.

VI. RÄKENSKAPSÅR

Uppgifterna skall avse kalenderåren 1965 och 1970 samt i vissa fall även 1969. I regel torde räkenskapsåret sammanfalla med kalenderåret varför uppgifter direkt kan hämtas ur företagens redovisningshandlingar. Företag med brutet räkenskapsår kan dock i stället lämna uppgifter för det räkenskapsår som närmast sammanfaller med kalenderåret. Vid räkenskapsår 1 juli—30 juni anges uppgifter för räkenskapsåren 1964/65, 1968/69 respektive 1969/70. Skulle räkenskapsåret ej omfatta 12 månader bör detta anges.

VII. EXAKTHET I UPPGIFTLÄMNANDET

En hel del av de begärda uppgifterna finns förhoppningsvis relativt lätt tillgängliga för de flesta företag. När så inte är fallet efterfrågas emellertid inte redovisningsmässig exakthet i svaren utan rimliga uppskattningar. Det är viktigt att sådana uppskattningar i möjligaste mån görs jämförbara mellan olika år och mellan olika dotterföretag och länder. Om speciellt stor osäkerhet vidlåder en viss uppgift var god ange detta under punkten "Kompletterande uppgifter" i respektive avdelning.

VIII. SÄRSKILDA ANVISNINGAR TILL FRÅGORNA

Nedanstående nummer återfinns i anslutning till den fråga på blanketterna som förklaringen avser.

1. I blanketterna skall anges företags/koncernens *huvudsakliga* bransch tillhörighet enligt nedanstående kodförteckning. Om företags/koncernens verksamhet fördelar sig på mer än en bransch anges således den bransch inom vilken den övervägande delen av verksamheten faller.

Bransch	Bransch-kod	Bransch	Bransch-kod
Gruvindustri	01	Jord- och stenvaruindustri	10
Livsmedelsindustri	02	Järn-, stål- och metallverk	11
Dryckesvaru- och tobaksindustri	03	Metallvaruindustri	12
Textil- och beklädnadsindustri	04	Maskinindustri	13
Läder- och lädervaruindustri	05	Elektroindustri	14
Trävaruindustri	06	Transportmedelsindustri	15
Massa- och pappersindustri	07	Varvsindustri	16
Grafisk industri	08	Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	17
Kemisk industri	09	Annan tillverkningsindustri	18

2. Definitionen av arbetare och tjänstemän skiljer sig ofta mellan olika länder. Om någon enhetlig definition inte tillämpas inom hela koncernen, kan därför de lämnade uppgifterna baseras på den indelning som respektive utländska dotterföretag gör eller kan göra.

3. Totala lönekostnader vid utländska dotterföretag kan vara en svårtillgänglig uppgift. En uppskattning av den troliga storleken av denna post vore icke desto mindre värdefull.

4. Statistiska Centralbyråns definition av forskning och utvecklingsarbete inom industrin omfattar grundforskning, tillämpad forskning och utvecklingsarbete inom naturvetenskap, teknologi, medicin, lantbruksvetenskap m m, men ej inom samhällsvetenskaplig och humanistisk forskning (innefattande marknadsforskning, företagsekonomisk forskning etc). Vidare sägs att i allt arbete som hänförs till FoU skall finnas ett nyhetelement. Ett normalt konstruktionsarbete som helt följer utstakade banor och etablerade rutiner skall ej räknas till FoU. Kostnader för FoU omfattar driftskostnader och periodiserade kapitalkostnader för av företaget med egen personal bedrivet FoU-arbete samt utbetalda medel för FoU som på företagens uppdrag utförts av annan. Licensbetalningar bör däremot ej inkluderas som utgift för FoU här.

5. Exporten bör värderas fob, dvs till det pris som erhålls när varorna lämnar landet. Om någon annan värderingsprincip använts för beräkning av de begärda exportsiffrorna, var god ange hur denna förhåller sig till fob-priserna.

6. De flesta företag gör en uppdelning av sin tillverkning och försäljning på divisioner, sektorer, huvudsakliga produktgrupper eller produkter. Grunden för denna indelning kan vara produkternas användningsområden, dvs försäljningsinriktad, eller produktionsmetoder, dvs produktionstekniskt bestämd. För att i någon mån underlätta uppgiftslämnandet efterfrågas här en uppdelning enligt de principer som tillämpas inom företaget. Det är emellertid önskvärt att så långt möjligt samma indelningsgrunder används vid en produktuppdelning av de svenska koncernföretagens export som vid en produktuppdelning av de utländska dotterföretagens produktion, även om den sistnämnda görs mer finfördelad. Rimliga uppskattningar kan mycket väl godtas, om uppgifterna är svåra att beräkna på grundval av tillgänglig information inom företaget.
7. Färdigvaror respektive insatsvaror definieras här med utgångspunkt från det sista förädlingsledet inom *hela koncernen*. Det betyder att en produkt som inte bearbetas eller ingår som del i annan produkt någonstans inom koncernen är en färdigvara för denna koncern. Omvänt gäller att varje produkt som ingår i produktionen inom någon del av koncernen är att anse som en insatsvara, även om den dessutom säljs till utomstående i obearbetat skick. Definitionen innebär vidare att vad som är en färdigvara för ett företag mycket väl kan vara en insatsvara för ett främmande företag. Här liksom på andra punkter kan gränsdragningsproblem uppstå som får lösas av det uppgiftslämnande företaget med ledning av den angivna definitionen och av vad som är praktiskt möjligt. Exempel: Ett företag producerar både stål och kullager; stålet används i produktionen av lager och säljs även till utomstående företag. Stål är då en insatsvara för detta företag och kullager är en färdigvara. För ett stålverk utan manufaktur är stål däremot en färdigvara.
8. Skillnaden mellan total omsättning och värdet av varor tillverkade eller sammansatta vid dotterföretaget utgörs av varor som endast återförsäls utan vidare förädling vid företaget. Återförsäljningen kan utgöras av varor som tillverkats vid andra koncernföretag eller av varor som inköpts från utomstående företag.
9. Värderas fob, dvs till de priser som erhålls när varorna lämnar Sverige. Se för övrigt under VIII:5 ovan. I de fall då de svenska koncernföretagens totala export till landet ifråga går via detta dotterföretag blir uppgifterna under 10 (b) och (c) lika med de uppgifter som lämnats för ifrågavarande land under fråga 20 på blankett A.
10. Observera att färdigvaror respektive insatsvaror definieras här i relation till det *utländska dotterföretagets* produktion. Färdigvaror utgörs således av produkter som inte bearbetas eller sammansätts vid det utländska dotterföretaget. Se för övrigt under VIII:7 ovan.
11. I de fall då större bokföringsmässiga justeringar företagits under perioden (tex uppskrivning av anläggnings-tillgångarna) så att en förändring i företagets tillgångar kommer till synes utan att motsvaras av någon reell sådan bör detta anges under punkten "Kompleterande uppgifter".
12. Gränsen mellan såväl långfristiga och kortfristiga fordringar som skulder bör dras vid ett år, såvitt annan praxis ej tillämpas inom företaget. Även långfristiga varukrediter bör inräknas bland de långfristiga skulderna.
13. *Koncernens andel* avser den del av aktie- eller andelskapitalet som *direkt* ägs av ett eller flera i koncernen ingående företag, oavsett om detta/dessa är belägna i Sverige. *De svenska koncernföretagens andel* avser den del av aktie- eller andelskapitalet som *direkt* ägs av moderföretaget och eventuellt andra koncernföretag i Sverige. Om samtliga aktier i ett utländskt koncernföretag ägs av ett eller flera andra koncernföretag belägna i utlandet är således procenttalet under (c) lika med noll medan procenttalet under (b) är lika med 100. Då sådana dotter-dotterförhållanden föreligger bör uppgifter om den del som *indirekt* ägs av de svenska koncernföretagen lämnas under punkten "Kompleterande uppgifter". Exempel: 80 % av aktie- eller andelskapitalet i ett utländskt koncernföretag ägs av ett annat utländskt företag som i sin tur till 60 % ägs av de svenska koncernföretagen. Den del av det förstnämnda företaget som *indirekt* ägs av de svenska koncernföretagen blir då $60\% \times 80\% = 48\%$. Dessa uppgifter önskas för en beräkning av de svenska koncernföretagens del i bl a tillgångarna i ett utländskt företag där inget direkt ägarförhållande föreligger.
14. Avsikten är här att beloppet under punkt 21 minskat med summan av beloppen under punkterna 22, 23, 24, 25 och 26 skall ge beloppet under punkt 27. Om så inte är fallet bör anledningen härtill specificeras under punkten "Kompleterande uppgifter".



BLANKETT A
KONFIDENTIELLT

SVENSKA INDUSTRIFÖRETAGS DIREKTA INVESTERINGAR I UTLANDET

INDUSTRIENS UTREDNINGSGENOMGÅNG
BOX 5037
102 41 STOCKHOLM 5
TELEFON 08/63 50 20

REF. BIRGITTA SWEDENBORG OCH EVA THIEL

BLANKETTEN INSÄNDS FÖRE DEN 20 OKT. 1971 TILL INDUSTRIENS UTREDNINGSGENOMGÅNG

Blankett A: Uppgifter om företaget/koncernen i Sverige och dess intressen i utlandet

Före ifyllandet av frågeformulären var god se **uppgifter och anvisningar angående enkäten**. En utförligare förklaring av enskilda frågor ges i anvisningen vars nummer anges i anslutning till frågan.

AVD. I.

	IUI:s kod
1. Företagets/moderföretagets namn och adress: _____ _____	
2. Kontaktperson: _____ Tel. _____ / _____ ankn. _____	
3. Företagets/koncernens huvudsakliga branschtillhörighet. Ange i svars-kolumnen branschens siffra enligt bransch-koden i anvisningarna, VIII:1.	

A 4

	1 000 kr	
	1965	1970
8. Hela koncernens externa fakturerade omsättning Koncernomsättning anges netto, dvs efter avdrag för omsättningskatter, rabatter och returer. Alla leveranser inom koncernen skall vara eliminerade.		
9. Företagets/de svenska koncernföretagens externa omsättning Exklusive leveranser inom koncernens svenska delar men inklusive leveranser till utländska dotterföretag.		
10. (a) Total fakturerad export från företaget/de svenska koncernföretagen Se anvisningarna, VIII.5.		
varav (b) leveranser till utländska dotterföretag Inklusive leveranser till både försäljningsföretag och producerande företag.		

11. Kompletterande uppgifter

AVD. II.

NEDANSTÅENDE FRÅGOR BESVARAS ENDAST AV FÖRETAG/KONCERNER MED PRODUCERANDE DOTTERFÖRETAG I UTLANDET.

	1 000 kr	
	1965	1970
12. Värdet av koncernens fasta anläggningstillgångar i Sverige Med fasta anläggningstillgångar avses fastigheter, maskiner och inventarier.		
(a) Bokfört värde		
(b) Brandförsäkringsvärde		
13. De svenska koncernföretagens redovisade rörelseöverskott Anges före nedskrivningar av lager och andra bokslutsdispositioner.		

	Antal anställda	
	1965	1970
14. (a) Antal anställda vid koncernföretag i Sverige Ange medelantalet anställda respektive år.		
varav (b) arbetare		

	1 000 kr	
	1965	1970
15. (a) Summa lönekostnader för anställda i Sverige Härmed avses utbetalade löner och lönebikostnader.		
varav (b) för arbetare		
16. (a) Hela koncernens kostnader för forskning och utvecklingsarbete (FoU) Exklusive betalningar mellan koncernföretag. Med kostnader för FoU avses såväl löpande utgifter som avskrivningar på kapitalutrustning för FoU enligt Statistiska Centralbyråns definition. Både FoU som utförts vid det egna företaget och det som utförts av annan på uppdrag av företaget skall inkluderas. Se anvisningarna, VIII:4.		
varav (b) för FoU bedrivet i Sverige		

	1 000 kr	
	1965	1970
17. (a) Hela koncernens kostnader för licenser, patent, royalties och "know-how" Exklusive betalningar mellan koncernföretag.		
varav (b) betalningar till utlandet		

Produkter/produktgrupper	IUI:s kod	Andel av total export (%)	
		1965	1970

	1 000 kr	
	1965	1970
19. Den totala fakturerade exporten från de svenska koncernföretagen enligt 10 (a) ovan, fördelad på färdigvaror och insatsvaror Med insatsvaror avses råvaror, material, komponenter och halvfabrikat. Se anvisningarna, VIII:5 och 7.		
(a) Export av färdigvaror		
(b) Export av insatsvaror		

A 8

21. Kompletterande uppgifter:



BLANKETT B
KONFIDENTIELLT

SVENSKA INDUSTRIFÖRETAGS DIREKTA INVESTERINGAR I UTLANDET

INDUSTRIENS UTREDNINGSGENOMFÖRNING
BOX 5037
102 41 STOCKHOLM 5
TELEFON: 08/63 50 20

REF. BIRGITTA SWEDENBORG OCH EVA THIEL

BLANKETTEN INSÄNDS FÖRE DEN 20 OKT. 1971 TILL INDUSTRIENS UTREDNINGSGENOMFÖRNING

Blankett B: Uppgifter om det producerande dotterföretaget i utlandet

Före ifyllandet av frågeformulären var god se **upplysningar och anvisningar angående enkäten**. En utförligare förklaring av enskilda frågor ges i anvisningen vars nummer anges i anslutning till frågan.

AVD. I.

		IUI:s kod
1. Företagets namn: _____		
land: _____		
Moderföretaget i koncernen: _____		
2. (a) Sedan när ingår företaget i koncernen som ett producerande dotterföretag? _____ år		
(b) Ingick företaget före ovannämnda år i koncernen som försäljningsföretag?	ja <input type="checkbox"/>	nej <input type="checkbox"/>
(c) Bedrev företaget före ovannämnda år produktion i annans ägo?	ja <input type="checkbox"/>	nej <input type="checkbox"/>
(d) Har företaget sålts eller lagts ned mellan 1965 och 1970?	ja <input type="checkbox"/>	nej <input type="checkbox"/>
(e) Om företaget sålts, var köparen ett svenskt företag?	ja <input type="checkbox"/>	nej <input type="checkbox"/>

B 2

	1 000 kr	
	1965	1970
	3. Brandförsäkringsvärdet (eller motsvarande) av företagets fasta anläggningstillgångar Med fasta anläggningstillgångar avses fastigheter, maskiner och inventarier.	

	Antal anställda	
	1965	1970
	4. (a) Antal anställda Ange medelantalet anställda respektive år. Se anvisningarna, VIII:2.	
varav (b) arbetare		
(c) anställda svenskar		

	1 000 kr	
	1965	1970
	5. (a) Summa lönekostnader för anställda Härmed avses utbetalade löner och lönebikostnader. Se anvisningarna, VIII:3.	
varav (b) för arbetare		
6. Kostnader för forskning och utvecklingsarbete (FoU) Exklusive betalningar mellan koncernföretag. Med kostnader för FoU avses såväl löpande utgifter som avskrivningar på kapitalutrustning för FoU enligt Statistiska Centralbyråns definition. Både FoU som utförts vid det egna företaget och det som utförts av annan på uppdrag av företaget skall inkluderas. Se anvisningarna, VIII:4.		
7. (a) Kostnader för licenser, patent, royalties och "know-how"		
varav (b) betalningar till de svenska koncernföretagen		

	1 000 kr	
	1965	1970
8. (a) Total fakturerad omsättning Omsättning skall anges netto, dvs efter avdrag för omsättningsskatter, rabatter och returer.		
varav (b) varor tillverkade eller sammansatta vid företaget Se anvisningarna, VIII.8.		
9. (a) Total export av 8 (a). Export skall inkludera leveranser till koncernföretag. Se anvisningarna, VIII.5.		
varav (b) till Sverige		
10. (a) Import av varor och tjänster från de svenska koncernföretagen Se anvisningarna, VIII.9 och 10.		
varav (b) färdigvaror för återförsäljning utan bearbetning vid företaget		
(c) insatsvaror för bearbetning vid företaget Med insatsvaror avses råvaror, material, komponenter och halvfabrikat.		
(d) investeringsvaror för användning vid företaget Med investeringsvaror avses maskiner och inventarier.		
(e) tjänster		
11. (a) Import av varor från andra företag i Sverige än koncernföretag		
varav (b) färdigvaror för återförsäljning utan bearbetning vid företaget		
(c) insatsvaror för bearbetning vid företaget Med insatsvaror avses råvaror, material, komponenter och halvfabrikat.		
(d) investeringsvaror för användning vid företaget Med investeringsvaror avses maskiner och inventarier.		

B 4

12. Sammansättning av företagets produktion, enligt 8 (b) ovan
Ange de huvudsakliga produkter/produktgrupper som produceras av företaget samt deras respektive andel av produktionen.
Se anvisningarna, VIII:6.

Produkter/produktgrupper	IUI:s kod	Andel av total produktion (%)	
		1965	1970

13. Kompletterande uppgifter:

AVD. II UPPGIFTER FRÅN FÖRETAGETS BALANSRÄKNING.
Se anvisningarna, VIII:11.

	1 000 kr		
	1965	1969	1970
14. (a) Totala tillgångar (total balansomslutning)			
varav (b) fasta anläggningstillgångar Med fasta anläggningstillgångar avses fastigheter, maskiner och inventarier.			
15. (a) Totala långfristiga fordringar Se anvisningarna, VIII:12.			
varav (b) på de svenska koncernföretagen			
(c) på andra svenska företag			
16. (a) Totala kortfristiga fordringar			
varav (b) på de svenska koncernföretagen			
17. (a) Totalt aktie- eller andelskapital Se anvisningarna, VIII:13.			
varav (b) koncernens andel	%	%	%
(c) de svenska koncernföretagens andel För att dubbelräkning av svenskt kapital i utlandet skall undvikas avser fråga 17 (b) hela koncernens andel, medan fråga 17 (c) avser endast de i Sverige belägna koncernföretagens andel av aktiekapitalet.	%	%	%
(d) minoritetsposter i annan svensk ägo	%	%	%
18. Övrigt beskattat eget kapital som fonder, reserver och balanserade vinster			
19. (a) Totala långfristiga skulder Se anvisningarna, VIII:12.			
varav (b) till de svenska koncernföretagen			
(c) till andra svenska kreditgivare			
20. (a) Totala kortfristiga skulder			
varav (b) till de svenska koncernföretagen			

AVD. III. UPPGIFTER FRÅN FÖRETAGETS VINST- OCH FÖRLUSTRÄKNING.
Se anvisningarna, VIII:14.

	1 000 kr		
	1965	1969	1970
21. Redovisat rörelseöverskott Anges före nedskrivning av lager och andra bokslutsdispositioner.			
22. Bokföringsmässiga avskrivningar			
23. Finansiella intäkter och kostnader			
(a) Intäkter (räntor, utdelningar m m)			
(b) Kostnadsräntor			
varav (i) till de svenska koncernföretagen			
(ii) till andra svenska kreditgivare			
24. Extraordinära kostnader (—) och/eller intäkter (+)			
25. Bokslutsdispositioner som ökat (+) eller minskat (—) årets redovisade nettovinst			
26. Direkta skatter i investeringslandet			
27. (a) Redovisad nettovinst			
varav (b) total beslutad utdelning			
(c) utdelning remitterad till de svenska koncernföretagen (exklusive withholding tax) Här avses remittering av utdelningen för respektive år oavsett när själva remitteringen ägt rum.			

28. Kompletterande uppgifter



BLANKETT C
KONFIDENTIELLT

SVENSKA INDUSTRIFÖRETAGS DIREKTA INVESTERINGAR I UTLANDET

INDUSTRIENS UTREDNINGSGENOMGÅNG
BOX 5037
102 41 STOCKHOLM 5
TELEFON: 08/63 50 20

REF. BIRGITTA SWEDENBORG OCH EVA THIEL

BLANKETTEN INSÄNDS FÖRE DEN 20 OKT. 1971 TILL INDUSTRIENS UTREDNINGSGENOMGÅNG

Blankett C: Uppgifter om det minoritetsägda producerande företaget i utlandet

Före ifyllandet av frågeformulären var god se **upplysningar och anvisningar angående enkäten**. En utförligare förklaring av enskilda frågor ges i anvisningen vars nummer anges i anslutning till frågan.

	IUI:s kod
1. Företagets namn: _____ land: _____ Det uppgiftslämnande företags namn: _____ _____	
2. Företagets huvudsakliga branschtillhörighet Ange i svarkolumnen branschens siffror enligt branschens kod i anvisningarna VIII:1.	

C 2

	1965	1970
3. Antal anställda		

	1 000 kr	
	1965	1970
4. (a) Värdet av det egna kapitalet		
VÄRDE (b) andel hänförlig till företaget/koncernen i Sverige Andelen hänförlig till företaget/koncernen i Sverige bör beräknas på basis av aktieinnehavet i det utländska producerande företaget.	%	%
5. Total fakturerad omsättning Omsättningen skall redovisas netto, dvs efter avdrag för omsättningsskatter, rabatter och retur.		
6. Export av varor och tjänster från företaget/koncernen i Sverige till det utländska företaget Se anvisningarna, VIII.5.		
7. Remitteringar i form av vinster och räntor samt betalningar för licenser och royalties till företaget/koncernen i Sverige		

8. Kompletterande uppgifter

APPENDIX D

Tabellbilaga

Tabell D:1. Anställda och tillgångar i producerande dotterbolag i utlandet 1960, 1965 och 1970 fördelade på branscher

Bransch	Antal företag 1970	Antal anställda			Totala tillgångar, milj. kr		
		1960	1965	1970	1960	1965	1970
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	7	205	568	1 967	12	28	137
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	19	240	1 084	3 367	5	21	79
Massa- och pappersindustri	12	0	1 568	3 875	0	291	1 036
Pappersvaru- och grafisk industri	24	111	1 508	3 820	11	88	416
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	77	21 908	24 056	24 832	534	873	1 287
Järn-, stål- och metallverk	91	7 133	11 666	19 106	418	935	2 185
Metallvaruindustri							
Maskinindustri	95	49 843	72 113	78 887	1 925	3 988	6 655
Elektroindustri	57	20 150	26 202	32 406	694	1 270	2 411
Transportmedelsindustri (inkl. varvsindustri)	10	1 117	2 910	4 366	55	220	545
Övrig industri	36	4 804	6 132	10 023	180	319	856
Alla branscher	428	105 511	147 807	182 649	3 834	8 033	15 607

Tabell D:2. Anställda och tillgångar i producerande dotterbolag i utlandet 1960, 1965 och 1970 fördelade på regioner och länder

Region och land	Antal företag 1970	Antal anställda			Totala tillgångar, milj. kr		
		1960	1965	1970	1960	1965	1970
<i>I-länder</i>	344	87 608	120 711	145 606	3 340	6 964	13 322
EEC	145	48 645	69 309	83 016	1 593	3 822	7 465
Belgien	15	2 579	4 674	6 020	146	322	832
Frankrike	28	13 666	16 116	21 237	437	819	1 617
Italien	19	3 768	16 256	15 526	152	977	1 426
Holland	26	2 096	3 553	7 629	93	267	810
Västtyskland	57	26 536	28 710	32 604	765	1 438	2 780
EFTA	134	22 597	30 204	39 772	748	1 405	3 211
Danmark	31	2 459	2 817	7 061	71	138	639
Norge	24	1 810	3 909	5 338	74	220	499
Finland	24	2 760	4 462	5 870	98	218	343
Schweiz	3	368	359	316	11	16	44
Storbritannien	30	12 047	14 679	13 927	397	650	990
Österrike	11	1 974	2 555	3 301	75	132	266
Portugal	11	1 179	1 423	3 959	22	31	429
Övriga Europa	16	722	1 094	2 475	15	50	207
Spanien	12	659	971	2 326	13	41	193
Grekland, Island, Turkiet	4	63	123	149	2	9	14
Nordamerika	31	12 368	14 638	12 328	813	1 320	1 804
USA	22	9 651	12 483	9 807	662	917	1 097
Kanada	9	2 717	2 155	2 521	151	403	706
Övriga i-länder	18	3 276	5 466	8 015	172	368	635
Australien, Nya Zeeland	11	1 563	2 976	5 372	100	221	394
Sydafrika	7	1 713	2 490	2 643	72	147	242
<i>U-länder</i>	84	17 903	27 096	37 043	494	1 069	2 285
Afrika	3	174	574	569	3	87	72
Tunisien, Marocko, Zambia	3	174	574	569	3	87	72
Asien	14	10 051	13 565	13 982	169	296	302
Indien	7	7 985	11 419	12 219	123	260	257
Pakistan, Burma, Ceylon, Thailand, Filippinerna, Libanon	7	2 066	2 146	1 763	46	37	45
Latinamerika	67	7 678	12 957	22 492	323	686	1 911
Argentina	12	1 241	1 377	2 674	43	80	281
Brasilien	24	4 764	8 065	12 981	201	414	1 082
Chile	4	77	116	1 313	4	7	50
Colombia	6	319	531	1 048	10	23	76
Mexiko	12	939	1 899	3 268	46	107	277
Peru	4	55	515	477	4	28	64
Uruguay, Paraguay, Venezuela, Ecuador, Dominikanska Rep., Bermuda	5	283	454	731	15	27	80
Alla länder	428	105 511	147 807	182 649	3 834	8 033	15 607

Tabell D:3. De producerande dotterbolagens försäljning och utrikeshandel 1965 och 1970 fördelat på branscher

Bransch	Försäljning milj. kr		Export milj. kr		Export till Sverige milj. kr		Import från Sverige milj. kr	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	25	170	8	12	8	8	0	15
Textil- och beklädnads- industri samt läder- och lädervaruindustri	32	104	13	82	9	64	3	17
Massa- och pappers- industri	172	531	72	197	0	15	5	45
Pappersvaru- och grafisk industri	125	526	13	62	0	9	12	59
Kemisk industri samt gummi- o. plastindustri	1 007	1 397	63	131	7	27	37	91
Järn-, stål- och metallverk } Metallvaruindustri	1 082	2 654	84	282	7	38	417	989
Maskinindustri	4 096	6 726	563	1 322	59	123	330	591
Elektroindustri	1 391	2 131	53	132	23	47	192	368
Transportmedelsindustri (inkl. varvsindustri)	296	934	56	369	0	26	123	340
Övrig industri	301	866	88	189	5	41	9	21
Alla branscher	8 527	16 038	1 013	2 776	118	397	1 179 ^a	2 677 ^a

^a Summorna överskrider summorna av delposterna på grund av att de inkluderar uppskattade värden (50 resp. 140 milj. kr) för en koncern. Dessa värden har inte kunnat fördelas på branscher.

Tabell D:4. De producerande dotterbolagens försäljning och utrikeshandel 1965 och 1970 fördelat på regioner

Region	Försäljning milj. kr		Export milj. kr		Export till Sverige milj. kr		Import från Sverige milj. kr	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970	1965	1970
<i>I-länder</i>	7 505	14 153	974	2 691	117	387	1 055	2 321
EEC	3 920	8 134	646	1 798	40	126	476	1 156
EFTA	1 645	3 370	207	676	71	235	239	674
däruv:								
Nordn	725	1 702	83	295	30	138	114	356
Övriga Europa	38	155	2	13	2	9	12	44
Nordamerika	1 520	1 850	117	196	4	14	203	328
däruv:								
USA	1 214	1 368	31	59	2	6	128	183
Övriga i-länder	382	644	2	8	0	3	125	120
<i>U-länder</i>	1 022	1 885	39	85	1	10	74	216
Afrika	42	48	36	41	1	7	0	2
Asien	394	430	0	9	0	1	14	24
Latinamerika	586	1 407	3	35	0	2	60	190
Alla regioner	8 527	16 038	1 013	2 776	118	397	1 179 ^a	2 677 ^a

^a Summorna överskrider summorna av delposterna på grund av att de inkluderar uppskattade värden (50 resp. 140 milj. kr) för en koncern. Dessa värden har inte kunnat fördelas på regioner.

Tabell D:5. Svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag 1965 och 1970 fördelat på branscher

Bransch	Svenskt investerat kapital milj. kr	
	1965	1970
Livsmedelsindustri samt dryckesvaru- och tobaksindustri	21	54
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	5	17
Massa- och pappersindustri	80	462
Pappersvaru- och grafisk industri	32	137
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	470	605
Järn-, stål- och metallverk	292	485
Metallvaruindustri		
Maskinindustri	1 812	2 811
Elektroindustri	399	629
Transportmedelsindustri (inkl. varvsindustri)	43	202
Övrig industri	163	333
Alla branscher	3 317	5 735

Tabell D:6. Svenskt investerat kapital i producerande dotterföretag 1965 och 1970 fördelat på regioner

Region	Svenskt investerat kapital milj. kr	
	1965	1970
<i>I-länder</i>	2 960	4 964
EEC	1 521	2 633
EFTA	594	1 009
därav:		
Norden	174	368
Övriga Europa	18	69
Nordamerika	682	1 060
därav:		
USA	567	659
Övriga i-länder	145	193
<i>U-länder</i>	355	772
Afrika	30	26
Asien	97	107
Latinamerika	228	639
Alla regioner	3 317	5 735

Anm.: På grund av avrundning stämmer inte totalsiffrorna vid hopsummering.

Tabell D:7. Försäljande dotterbolag i utlandet 1965 och 1970 fördelade på regioner och länder

Region och land	Antal företag		Antal anställda	
	1965	1970	1965	1970
<i>I-länder</i>	509	768	20 780	35 657
EEC	156	260	7 954	13 357
Belgien	20	34	834	1 116
Frankrike	30	55	1 498	2 819
Italien	14	26	3 248	4 591
Holland	22	38	527	1 054
Västtyskland	70	107	1 847	3 777
EFTA	255	404	9 120	15 058
Danmark	54	77	1 850	2 714
Norge	53	90	1 472	2 653
Finland	27	41	1 323	1 900
Schweiz	28	61	693	1 359
Storbritannien	74	104	3 139	5 172
Österrike	11	24	305	587
Portugal	8	7	338	673
Övriga Europa	23	28	997	1 235
Spanien	11	12	523	717
Grekland, Island, Turkiet	9	13	399	449
Öststaterna	3	3	75	69
Nordamerika	61	83	1 520	2 786
USA	45	63	1 220	2 273
Kanada	16	20	300	513
Övriga i-länder	14	23	1 189	3 221
Australien, Nya Zeeland	12	19	597	1 742
Sydafrika	2	4	592	1 479
<i>U-länder</i>	74	107	4 046	7 045
Afrika	7	13	122	229
Marocko	4	4	63	101
Zambia	2	3	49	91
Algeriet, Kongo, Kenya, Uganda, Tanzania, Malawi	1	6	10	37
Asien	17	31	996	1 673
Indien	4	5	501	421
Pakistan, Burma, Thailand	4	4	181	77
Filippinerna, Malaysia, Singapore, Indonesien	4	10	187	629
Japan	4	5	119	322
Hong Kong		4		48
Libanon, Iran, Zaire	1	3	8	176
Latinamerika	50	63	2 928	5 143
Argentina	6	9	260	452
Brasilien	6	8	311	542
Chile	4	5	187	256
Colombia	7	7	714	990
Mexiko	7	8	448	1 193
Peru	8	11	398	384
Uruguay, Paraguay	4	3	109	107
Venezuela, Ecuador	5	6	446	1 081
Övriga Sydamerika	3	6	55	138
Alla regioner	583	905	24 826	42 702

SUMMARY

Swedish Direct Investment Abroad

The present publication is a preliminary report from a current research project at the institute on the effects of Swedish direct investment abroad on the Swedish balance of payments and the Swedish economy in general. The main purpose of this preliminary report is to make available some of the data on Swedish direct investment which have been collected for this study. Subsequent reports will contain a fuller presentation and an analysis of these data and will focus on, among other things, the relationship between Swedish exports and foreign production by Swedish companies.

The study is based on information collected through questionnaires sent to Swedish mining and manufacturing companies that have invested abroad. A list of these companies was obtained from the Swedish Central Bank. It encompasses all Swedish owned mining and manufacturing companies with more than 50 employees in Sweden and is a complete survey of their foreign sales and manufacturing subsidiaries and minority interests in foreign manufacturing companies in 1965 and 1970. Some 250 Swedish parent groups with some 1 500 foreign subsidiaries and minority interests are covered by the study.

The focus is on manufacturing activities abroad. Considerably more detailed information has therefore been collected on foreign manufacturing subsidiaries and their Swedish parents than on foreign sales subsidiaries.

Chapter 1 outlines the scope of the enquiry and defines special terms used in the report. These definitions will be given in their context in this summary.

In chapter 2 some of the implications of international direct investment are discussed. The effects on the economies of investing and recipient countries via the balance of payments are considered separately from the potential effects of multinational firms which arise from their being in a position to behave differently from purely national firms. It is pointed out that the data collected for the present study are intended primarily for an analysis of the former kind of effects.

In chapter 3 the investing companies in Sweden are described and their foreign operations are related to their operations in the home economy. The 107 parent groups with foreign manufacturing subsidiaries in 1970 are shown

to constitute a considerable portion of Swedish mining and manufacturing industry. Their share of the industry's total employment was close to 40 percent and their share of exports was over 50 percent. Adding the 130 companies with foreign sales subsidiaries only brings the total share of Swedish mining and manufacturing exports of foreign investors to over 70 percent.

Companies with foreign manufacturing subsidiaries have higher exports in relation to sales (45 percent) than companies with sales subsidiaries or minority interests only (38 percent) as well as larger sales to foreign subsidiaries in relation to exports (33 and 10 percent respectively). The former group of companies is also larger on the average (cf table 1). There is on the average a positive relationship between the size of the Swedish parent groups—measured as their employment in Sweden—and their exports in relation to sales but not between size and production abroad in relation to sales of the Swedish groups. (Production abroad is here measured as sales of foreign manufacturing subsidiaries less their imports from the Swedish parent group.) Although large companies on the average have large operations abroad, the importance of foreign operations in relation to domestic operations does consequently not seem to depend on the size of the companies in the home economy (cf table 2).

After a brief survey of the growth of foreign subsidiaries and minority interests in the period 1965–1970 (cf table 3), data on Swedish parent companies with manufacturing abroad are brought together with data on their foreign sales and manufacturing subsidiaries. The increased importance of the foreign operations of these companies is summarized in the table below (table 4). Sales on foreign markets increased from 52 to 60 percent of total sales between 1965 and 1970. Approximately half of foreign sales was exports from Sweden in both years, which means that exports and foreign production increased at about the same rate. Sales by foreign sales and manufacturing subsidiaries increased from 32 to 38 percent of total sales, while the sales value of their output increased from 24 to 28 percent of total sales.

Grouping companies on the basis of the proportion of total sales that was sold abroad in 1970 shows that not only the average size of foreign sales is positively related to this ratio but also the ratio of foreign production to foreign sales (cf table 6). In other words, in a comparison between companies foreign production grows more than proportionately with the volume of foreign sales on the average. But it needs pointing out that these average relationships conceal considerable diversities between companies. (Table 7, where companies are grouped on the basis of the proportion of total sales that was produced abroad in 1970, shows that the average size of foreign production is positively related to the ratio of foreign production to total sales.)

The growth of Swedish parent companies and their foreign subsidiaries has well exceeded that of the whole Swedish mining and manufacturing industry

Table 4. *Companies with manufacturing subsidiaries abroad in 1965 and/or 1970: sales and production in Sweden and abroad in these years*

	Million Sw. kr.		Change 1965-1970 in %	Share in %	
	1965	1970		1965	1970
Total consolidated sales	36 370	58 751	62	100	100
<i>of which</i>					
1. <i>Sales in</i>					
Sweden	17 295	23 607	36	48	40
foreign markets	19 075	35 144	84	52	60
<i>of which</i>					
exports from Sweden	10 271	18 894	84	28	32
2. <i>Sales by</i>					
the Swedish group ^a	24 724	36 228	47	68	62
foreign subsidiaries ^b	11 646	22 523	93	32	38
<i>of which</i>					
manufacturing subsidiaries	8 527	16 038	88	23	27
sales subsidiaries	3 119	6 485	108	9	11
3. <i>Production by</i>					
the Swedish group ^c	27 566	42 501	54	76	72
foreign subsidiaries ^d	8 804	16 250	85	24	28
<i>of which</i>					
manufacturing subsidiaries	7 339	13 361	82	20	23
sales subsidiaries	1 465	2 889	97	4	5

^a Excluding sales to foreign subsidiaries.

^b Including sales from the Swedish group.

^c Sales of the Swedish group including sales to foreign subsidiaries.

^d Sales of foreign subsidiaries excluding their purchases from the Swedish group.

in 1965-1970 (tables 5, 8-10). Exports of Swedish companies with foreign subsidiaries are shown to have increased faster than total Swedish exports (86 and 72 percent respectively). Exports to sales and manufacturing subsidiaries have increased at an even faster rate (121 and 125 percent respectively). Furthermore, value added in foreign manufacturing subsidiaries has increased more than in the parent companies. The latter, in turn, display a higher rate of growth than Swedish industry as a whole. A similar pattern applies to the rate of change in employment.

Differences between the rates of growth of the Swedish parent companies and Swedish industry as a whole remain but are less marked when the comparison is made by industry group (cf table 10). They are partly due, therefore, to the fact that investing companies are mainly found in faster growing industries.

The relative importance of Swedish direct investment abroad emerges from comparisons between foreign manufacturing subsidiaries and Swedish mining

and manufacturing industry as a whole. For example, plant and equipment expenditures of foreign manufacturing subsidiaries in 1970 were approximately 22 percent of those in Swedish mining and manufacturing industry that year and employment in the former was 20 percent of employment in the latter.

Finally, the growing importance of foreign manufacturing investment in Sweden in the same period is noted (cf table 11). Foreign owned manufacturing subsidiaries only accounted for 7 percent of total employment in Swedish mining and manufacturing, however, underlining that Sweden remains a net foreign investor on balance.

Chapters 4 and 5 deal with the foreign manufacturing subsidiaries of Swedish companies. Chapter 4 describes developments between 1960, 1965 and 1970. Data regarding 1960 have been obtained from a survey made in 1966 and been organized here so as to be comparable to our data for 1965 and 1970.

In the period 1960–1970 the book value of total assets in foreign manufacturing subsidiaries quadrupled and employment rose by 73 percent. The Swedish “stake” in these companies—defined as the share of the Swedish parent group in (the book value of) the share capital and reserves of the subsidiaries plus the latter’s long term liabilities to the Swedish group—increased by less than total assets. The expansion of the foreign subsidiaries was thus financed from Sweden to a decreasing extent (cf table 13).

A significant part of this growth was due to subsidiaries established in the 1960’s. It is shown how the increase in employment is affected if subsidiaries started in this period are excluded, or if only subsidiaries acquired through purchase of existing foreign companies in the same period are excluded. Excluding the latter group yields an increase in employment of 41 percent to be compared with an increase of 5 percent in the Swedish mining and manufacturing industry in the same period (cf table 14).

The industry distribution of employment in foreign manufacturing subsidiaries contrasts with that of Swedish mining and manufacturing industry as a whole. There is a marked “overrepresentation” of the chemical industry and the mechanical and electrical engineering industries abroad compared to their relative size in Sweden (cf table 15). The absolute and relative importance of these three industry groups in the foreign operations of Swedish companies is not new, however. In fact, the foreign interests of these industries in many cases date back as far as the first decades of this century. Their relative dominance in the foreign manufacturing activities of Swedish companies has declined (the chemical industry) or remained unchanged (machinery and electrical engineering) in the period 1960–1970, however, while other industries such as textiles, paper and pulp, metal manufacturing, transportation equipment have increased their share (cf table 16).

Foreign manufacturing subsidiaries are concentrated to the EEC countries

Table 16. *Industry distribution of employment and total assets in foreign manufacturing subsidiaries in 1960 and 1970*

Industry	Share in %			
	Employment		Total assets	
	1960	1970	1960	1970
Food, beverage and tobacco manufactures		1		1
Textiles, apparel, leather and leather products	0.5	2	0.7	1
Pulp and paper mill products		2		7
Paper products and printing, publishing and allied industries		2		3
Chemicals and allied products, rubber and miscellaneous plastic products	21	14	14	8
Primary and fabricated metals	7	10	11	14
Machinery, except electrical machinery	47	43	50	43
Electrical machinery, equipment and supplies	19	18	18	15
Transportation equipment	1	2	1	3
Other manufacturing	5	6	5	5
All industries	100	100	100	100
Total employment	105 511	182 649		
Total assets, million Sw. kr.			3 834	15 607

with nearly half of total employment and assets of all manufacturing subsidiaries in this region. Furthermore, this concentration has been reinforced during the survey period. Foreign manufacturing subsidiaries in EFTA account for only some 20 percent of total employment and assets. Despite the strong growth of manufacturing subsidiaries in the Nordic countries, which are members of the free trade area, subsidiaries in EFTA as a whole did not markedly increase their share in the period. Other notable changes include the increasing importance of manufacturing subsidiaries in Latin America, which accounted for 12 percent of total employment and assets in 1970. A comparison of the regional distribution of manufacturing subsidiaries with that of Swedish exports indicates that the changing regional pattern of foreign manufacturing has been accompanied by a similar and opposite change in the regional distribution of Swedish exports. The outstanding exception here is the Nordic countries, which account for an increased share of foreign manufacturing investment *and* an increased share of Swedish exports (cf tables 18 and 19).

Section 1 of chapter 5 gives data on the sales and exports of foreign manufacturing subsidiaries and their imports from the Swedish parent groups in 1965 and 1970. Defining total foreign sales of Swedish companies as total

Swedish exports plus the sales value of output by their foreign subsidiaries the latter are shown to have accounted for 29 percent of total foreign sales in 1970. This share increased by 2 percentage points in the period 1965–1970. The sales value of production by foreign manufacturing subsidiaries is defined in this section as the value of their total sales less their imports from the Swedish parent groups. Despite its shortcomings in other respects this hybrid concept is the most appropriate for comparisons with Swedish exports as a whole.

The foreign manufacturing activities of Swedish companies are, if anything, potentially more export displacing than import replacing. Foreign manufacturing subsidiaries exported on the average 17 percent of their total sales but only 2 percent of total sales was exported to Sweden. The fob value of their imports from the Swedish parent companies, most of which were finished goods for resale by the subsidiaries, amounted on the average to 17 percent of their total sales. There are considerable variations between different regions and industry groups (cf tables 22 and 23). One noteworthy point is that manufacturing subsidiaries in the Nordic countries display a relatively higher propensity to export to and import from Sweden than subsidiaries in other regions. Still, their exports to Sweden only account for 8 percent of total sales.

The textile industry has the highest exports in relation to sales and most of it is exported to Sweden. This illustrates the motives for the foreign operations in this industry. The metal manufacturing and the transportation industries, in turn, have the highest imports from the Swedish parent groups in relation to their sales (37 and 36 percent respectively). But whereas the former industry group imports mostly finished products for resale, the latter buys intermediate goods and components for processing and assembly abroad.

The growth of subsidiary output in different regions is shown to be negatively related to the increase in total Swedish exports in the period 1965–1970. Obviously, it is impossible to conclude anything about the causal relationship between these variables on the basis of the data presented (cf table 24). Relating the sales value of foreign production to total foreign sales in different regions, foreign production is found to constitute a much larger share (over 40 percent) of total sales in the EEC, in Latin America and in the group “other industrial countries” (South Africa, Australia and New Zealand) than the average for all regions (29 percent).

In section 2 of chapter 5 the financial structure of manufacturing subsidiaries is set forth and some data on earnings and remissions are given. It is shown that the subsidiaries have decreasingly obtained long term finance from Sweden. The Swedish stake in relation to total assets fell from 50 percent in 1960 to 41 percent in 1965 and to 37 percent in 1970.

If current liabilities to the Swedish parent groups are included in the measure

Table 28. *Financial structure of foreign manufacturing subsidiaries in 1965 and 1970*

	1965 %	1970 %	Change 1965–1970 percentage points
Equity capital/total assets	43	35	–8
Long term liabilities/total assets	17	21	4
Current liabilities/total assets	36	41	5
Share of Swedish group in equity capital/total assets	38	32	–6
Long term liabilities to Swedish group/total assets	3	5	2
Current liabilities to Swedish group/total assets	7	7	0

Note: The Swedish stake in manufacturing subsidiaries is defined as the share of the Swedish parent group in (the book value of) the equity of the subsidiaries plus the long term liabilities of the latter to the Swedish group.

of Swedish financing the proportion of total assets financed from Sweden rises to 44 percent in 1970; if the Swedish 'stake' is related to net assets (i.e., total assets less current liabilities) it rises to 63 percent. Regardless of which measure is used, however, the proportion of total assets financed from Sweden has declined between 1965 and 1970 (cf table 27).

Table 28, which is reproduced above, shows that this decrease is mainly due to a decline in the ratio of equity capital to total assets. Long term liabilities to the Swedish groups increased slightly in relation to total assets, while the proportion of current liabilities to the Swedish groups remained unchanged. The reasons for the relative decline in equity capital are not investigated here. It is merely noted that it appears to correspond to a general trend in many host countries.

The profitability of foreign subsidiaries was on the average higher in both 1965 and 1970 than in the Swedish mining and manufacturing industry. Net profit (after tax) on net worth in foreign subsidiaries was 9 percent in 1965 and 10 percent in 1970, while the corresponding rate of return in Swedish industry—keeping in mind the necessary caveats in this kind of comparison—was 9 and 6 percent respectively. Comparisons of profitability in foreign manufacturing subsidiaries, Swedish parent companies and in the Swedish mining and manufacturing industry as a whole are presented in appendix A.

The rate of return on the Swedish stake was approximately the same as on net worth. Only 36 percent of these earnings were remitted to Sweden in 1970, however. The remission ratio in 1965 was 40 percent. Again, there are considerable divergences from these averages between regions and industry groups.

Table 30. *Manufacturing subsidiaries established in the period 1960–1970 grouped according to how they were established: percentage distribution of total assets, employment, etc., in 1970*

	All subsidiaries 1970	Share in %		
		New ventures	Former sales subsidiaries	Acquisitions
Number of subsidiaries	254	41	20	39
Employment	64 994	29	19	52
Total assets, mill. Sw. kr.	6 754	36	21	43
Swedish stake, mill. Sw. kr.	2 003	45	16	39
Sales, mill. Sw. kr.	6 625	34	23	43
Imports from the Swedish group, mill. Sw. kr.	1 327	38	44	18
<i>of which</i>				
finished goods for resale	680	12	74	14
intermediate goods for processing	621	66	12	22
capital goods	18	50	6	44

Section 3 of chapter 5 starts by distinguishing manufacturing subsidiaries on the basis of how they were established. Three categories are distinguished: new ventures, manufacturing subsidiaries that have developed out of sales subsidiaries and manufacturing subsidiaries acquired through purchase of existing companies.

Certain interesting differences between these categories of subsidiaries emerge from the table shown above (table 30). The growth of total assets, employment, etc., in the period 1960–1970 accounted for by subsidiaries started in this period is here distributed on the three groups. One of the noteworthy features in the table concern differences in imports of subsidiaries from the Swedish parent groups. Subsidiaries established through acquisitions, for example, account for a far smaller proportion of such imports than of the increase in total assets or employment. The reverse is true for subsidiaries that were former sales subsidiaries. Furthermore, the imports of the latter are for the most part finished goods for resale. Subsidiaries which represent completely new ventures, on the other hand, account for a larger share of imports of intermediate goods and capital goods than the other groups. The observed differences fully confirm a priori expectations on these counts.

In the present study manufacturing subsidiaries have been defined in the widest possible sense, namely, as subsidiaries which assemble, process or produce goods even though this may constitute a minor part of their activity. In other words, no distinction has been drawn between subsidiaries on the basis of the extent to which they manufacture goods or merely sell or service

products of the parent companies. This distinction is made, however, in this section where subsidiaries are grouped according to the proportion of their sales that represents goods which they have produced or processed (table 31). It turns out that subsidiaries for which the sales value of goods which they have manufactured constitutes more than half of their total sales account for 80–90 percent of total assets, employment, etc., of all “manufacturing” subsidiaries. The only exception here—quite naturally—is their smaller share of imports from the Swedish parent groups.

The relative importance of “mixed” cases is not only a reflection of the extent to which subsidiaries distribute products of the parent companies. It also reflects the fairly extensive local assemblage and installment by the engineering industries of goods manufactured abroad.

Chapter 6 surveys foreign manufacturing companies in which Swedish companies hold minority interests representing at least 10 percent and at most 50 percent of the equity capital. The Swedish ‘stake’ in these companies is defined as the Swedish owned share of the equity in the foreign companies, i.e., it does not include the latter’s long term liabilities to the Swedish groups. This narrower measure tends to underestimate Swedish investment in minority owned foreign firms somewhat in a comparison with investment in manufacturing subsidiaries. All the same, the Swedish stake in the former came to 11 percent of the Swedish stake in manufacturing subsidiaries in 1970.

The industry and regional distribution of investment in minority owned companies differs from that of investment in manufacturing subsidiaries. The largest investments in minority owned companies in 1970 were found in the electrical engineering industry, followed by the paper and pulp, transportation equipment and mining industries. With the exception of the electrical engineering industry all of these account for a far smaller proportion of investment in foreign manufacturing subsidiaries. The regional ranking differs almost as much. The relatively limited volume of these investments coupled with their rapid growth during the survey period means that one should be cautious in interpreting these differences, however (cf tables 33 and 34).

Interestingly, in one third of the minority owned companies the Swedish ownership interest is exactly 50 percent (cf table 35). This group neither represents minority interests of the Swedish companies in the real sense, nor are they subsidiaries by Swedish law.

The relatively large investments in the four abovementioned industries are not so much due to a high Swedish ownership interest, however, as to the fact that investments in these industries have been made in bigger companies on the average. (Cf table 36. Note that tables 36 and 37 only include the smaller group of companies for which we have the information given in these tables.)

Remissions in relation to the Swedish stake in minority owned companies

(4.0 percent in 1965 and 3.3 percent in 1970) match fairly well the corresponding average ratios for manufacturing subsidiaries (4.0 and 3.9 percent respectively in these years). Remissions from the mining companies make up much the largest part of the total. They have not been related to the Swedish stake, however, because the former include considerable interest payments on long term debts to the Swedish groups, while these debts are not included in the measure of the Swedish stake. Although imports from the Swedish groups in relation to sales for these companies are lower than for manufacturing subsidiaries, a similar pattern can be observed here, too (cf table 37).

Chapter 7 surveys the foreign sales subsidiaries of Swedish mining and manufacturing companies. The number of such subsidiaries increased from 580 to over 900 and their employment rose from 24 380 to 42 700 in the period 1965–1970. This rapid increase is not merely the result of the growth of Swedish exports but has meant that an increasing share of exports is sold through foreign subsidiaries of Swedish companies. Exports to foreign sales subsidiaries increased by 121 percent compared to an increase of 86 percent in total exports of the Swedish parent companies in the period.

The industry distribution of sales subsidiaries does not reflect the share of total Swedish exports accounted for by the different industry groups (cf table 39). Paper and pulp, notably, account for a considerably larger share of Swedish exports (17 percent) than of foreign sales subsidiaries (1 percent) while the reverse applies to the different subgroups within the engineering industry. These differences can be explained by, e.g., different market conditions for these commodities and the fact that service, assemblage and installation is an important aspect in the selling of engineering products. By contrast, the regional distribution of sales subsidiaries corresponds fairly closely to that of total Swedish exports. Not surprisingly, the Nordic countries and Latin America are the two regions that diverge from this pattern (cf table 40).

Contents

Foreword 11

Chapter 1. Methodology and coverage 13

Purpose 13

Definitions and coverage 14

Methodology of the survey 18

Outline of the report 19

Chapter 2. The significance of foreign investment 21

Effects of direct investment via the balance of payments 24

Some effects of multinational corporations 26

Chapter 3. Domestic and foreign activities of Swedish foreign investors — a survey 30

The Swedish parent groups 30

Size, exports and foreign production 32

Different kinds of foreign affiliates 34

Foreign operations in relation to domestic operations 36

The growth of Swedish parents and their foreign affiliates compared to that of Swedish mining and manufacturing industry 41

Chapter 4. Foreign manufacturing subsidiaries 1960–1970 47

Date of establishment 47

Developments in 1960–1970 48

By industry 51

By region 57

Chapter 5. Foreign manufacturing subsidiaries: sales, financing and structural differences 64

Sales and foreign trade 64

Effects on Swedish exports and imports 68

Finance from and remittances to Sweden 75

Financing 75

Dividend and interest remittances	80
Other payments to Sweden	81
Some differences between subsidiaries	82
Method of establishment	82
The mixed activities of manufacturing subsidiaries	87
Size	88

Chapter 6. Minority-owned foreign manufacturing affiliates 90

Chapter 7. Foreign sales subsidiaries 98

Appendices

A. Profitability of foreign manufacturing subsidiaries by Eva Thiel	103
B. Comparisons with balance of payments data and with the 1966 survey	111
C. Reporting forms and instructions	117
D. Basic data tables	141

Summary 147

References 163

List of charts

1. Annual flow of Swedish direct investment abroad in 1960–1970. Balance-of-payments data 22
2. Distribution of total sales of companies with manufacturing subsidiaries abroad in 1970 38
3. Industry distribution of total assets in foreign manufacturing subsidiaries in 1960, 1965 and 1970 54
4. Regional distribution of total assets in foreign manufacturing subsidiaries in 1960, 1965 and 1970 59
5. The share of exports and foreign production in total foreign sales in 1965 and 1970 74

List of tables

1. Sales, total exports and exports to foreign subsidiaries of the Swedish parent groups in 1970 31
2. Companies with manufacturing subsidiaries abroad by number of employees in Sweden: sales and exports of the Swedish parent groups and production of foreign manufacturing subsidiaries 33

3. Foreign sales and manufacturing subsidiaries and foreign manufacturing companies in which Swedish companies hold minority interests in 1965 and 1970 35
4. Companies with manufacturing subsidiaries abroad in 1965 and/or 1970: sales and production in Sweden and abroad in these years 37
5. Companies with manufacturing subsidiaries abroad in 1965 and/or 1970: employment in Sweden and abroad in these years 39
6. Companies with manufacturing subsidiaries abroad grouped according to the share of total sales sold abroad in 1970: the value of foreign sales for each group 40
7. Companies with manufacturing subsidiaries abroad grouped according to the share of total sales produced abroad in 1970: the value of foreign production for each group 41
8. Total Swedish mining and manufacturing exports and exports from Swedish mining and manufacturing companies with foreign subsidiaries or minority interests in 1965 and 1970 42
9. Value added in Swedish mining and manufacturing industry, in the Swedish parent groups and in foreign manufacturing subsidiaries in 1965 and 1970. Current prices 43
10. Percentage change in employment and exports 1965–1970: Swedish companies with foreign manufacturing subsidiaries and Swedish mining and manufacturing industry by industry group 44
11. Manufacturing subsidiaries of foreign companies in Sweden: employment, sales and total assets in 1965 and 1970 46
12. Number of foreign manufacturing subsidiaries established in different periods by region in 1970 48
13. Employment, total assets and Swedish “stake” in foreign manufacturing subsidiaries in 1960, 1965 and 1970 49
14. Rate of change in employment in foreign manufacturing subsidiaries and in Swedish mining and manufacturing industry in 1960–1965, 1965–1970 and 1960–1970 50
15. Employment in foreign manufacturing subsidiaries and in Swedish mining and manufacturing industry in 1970 by industry group 52
16. Industry distribution of employment and total assets in foreign manufacturing subsidiaries in 1960 and 1970 53
17. Change in employment in manufacturing subsidiaries 1960–1965 and 1965–1970 by industry group 55
18. Regional distribution of employment and total assets in foreign manufacturing subsidiaries in 1960, 1965 and 1970 58
19. Regional distribution of total Swedish exports in 1960, 1965 and 1970 60

20. Industry and regional distribution of total assets in manufacturing subsidiaries in 1970 62
21. The 20 most important host countries to Swedish direct investment ranked according to total assets in manufacturing subsidiaries in 1970 63
22. Foreign manufacturing subsidiaries' sales, exports and imports from the Swedish group in 1970 by region 66
23. Foreign manufacturing subsidiaries' sales, exports and imports from the Swedish group in 1970 by industry 68
24. Growth of output of foreign manufacturing subsidiaries and of total Swedish exports 1965–1970 by region 71
25. Subsidiaries' production in relation to total foreign sales in 1965 and 1970 by region 73
26. Imports from the Swedish group in relation to sales of foreign manufacturing subsidiaries in 1965 and 1970 by region: subsidiaries existing both 1965 and 1970 and all subsidiaries 75
27. Alternative measures of the Swedish share in financing foreign manufacturing subsidiaries in 1965 and 1970 77
28. Financial structure of foreign manufacturing subsidiaries in 1965 and 1970 78
29. Foreign manufacturing subsidiaries grouped according to how they were established: number of new ventures, number of manufacturing subsidiaries that previously were sales subsidiaries and number of manufacturing subsidiaries acquired through purchase of existing companies 84
30. Manufacturing subsidiaries established in the period 1960–1970 grouped according to how they were established: percentage distribution of total assets, employment, etc. in 1970 85
31. Foreign manufacturing subsidiaries grouped according to share of sales that was produced or processed by the subsidiary: percentage distribution of total assets, employment, etc. in 1970 88
32. Foreign manufacturing subsidiaries grouped according to number of employees in 1970 by region 89
33. Foreign manufacturing companies in which Swedish companies hold minority interests by industry: number of companies and the Swedish "stake" in 1965 and 1970 91
34. Foreign manufacturing companies in which Swedish companies hold a minority interest by region: number of companies and the Swedish "stake" in 1965 and 1970 92
35. Foreign manufacturing companies in which Swedish companies hold minority interests grouped according to the percentage share owned by the Swedish companies in 1970 93

36. Employment and equity capital in a (smaller) group of minority owned foreign manufacturing companies in 1965 and 1970 by industry 94
 37. Sales and imports from Swedish companies of a (smaller) group of minority owned foreign manufacturing companies in 1965 and 1970 by industry 96
 38. Foreign sales subsidiaries by number of employees in 1970 99
 39. Foreign sales subsidiaries in 1965 and 1970 by industry: number of subsidiaries, number of employees and imports from the Swedish parent group. Industry distribution of total Swedish exports in 1970 101
 40. Foreign sales subsidiaries in 1965 and 1970 by region: number of subsidiaries and number of employees. Regional distribution of total Swedish exports in 1970 102
-
- A: 1. Profitability in 1970 of the Swedish parent groups, of foreign manufacturing subsidiaries and of Swedish manufacturing industry as a whole according to alternative measures 106
 - A: 2. Operating profit net of depreciation/total assets in foreign manufacturing subsidiaries of Swedish companies and in Swedish manufacturing industry 107
 - A: 3. Operating profit net of depreciation/total assets in foreign manufacturing subsidiaries established 1965 or earlier and their share of total assets in each industry group in 1970 109
 - A: 4. Net profit (after tax)/net worth in foreign manufacturing subsidiaries of Swedish companies and in Swedish manufacturing industry in 1965 and 1970 110
 - B: 1. Swedish direct investment abroad in 1960–1972. Million Sw. kr. Balance of payments data 113
 - B: 2. The Swedish “stake” in foreign manufacturing subsidiaries and in manufacturing companies in which Swedish companies hold a minority interest in 1965 and 1970. Million Sw. kr. 114
 - B: 3. Accumulated permissions granted by the Central Bank for direct investment abroad in 1966–1970. Million Sw. kr. 115
 - B: 4. Employment and total assets in foreign manufacturing subsidiaries in 1960 and 1965 according to H. Lund’s study and according to IUI 116
 - D: 1. Employment and total assets in foreign manufacturing subsidiaries in 1960, 1965 and 1970 by industry 141
 - D: 2. Employment and total assets in foreign manufacturing subsidiaries in 1960, 1965 and 1970 by country 142
 - D: 3. Sales, exports and imports from the Swedish parent groups of foreign manufacturing subsidiaries in 1965 and 1970 by industry 143

- D: 4. Sales, exports and imports from the Swedish parent groups of foreign manufacturing subsidiaries in 1965 and 1970 by region 144
- D: 5. The Swedish “stake” in foreign manufacturing subsidiaries in 1965 and 1970 by industry 144
- D: 6. The Swedish “stake” in foreign manufacturing subsidiaries in 1965 and 1970 by region 145
- D: 7. Employment in foreign sales subsidiaries in 1965 and 1970 by country 146

Litteratur och källor

- Baldwin, R. E., 1970, The International Firm and Efficient Economic Allocation. *American Economic Review*. Vol. LX. May 1970.
- Bergkvist, A. & Leander, B., 1970, *Etablering av producerande företag i utlandet*. Lund.
- Brooke, M. Z. & Remmers, H. L., 1970, *The Strategy of Multinational Enterprise*. Bristol.
- De Jong, H. W., 1972, *The Dynamics of Multinationals*. Uppsats presenterad vid ett internationellt symposium i Rennes, Frankrike, september 1972.
- Dunning, J., 1970, The Multinational Enterprise. *Lloyds Bank Review*. No. 97. July 1970. Reviderad i Dunning, J. (ed) 1971, *The Multinational Enterprise*. London.
- Forsgren, B. & Forsgren, O., 1967. *Vem äger vad i svenskt näringsliv*. Stockholm. *Fusionen*. Hagbarth & Son. Stockholm.
- 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.
- Hirsch, S., 1972, *Multinationals: How Different are They?* Uppsats presenterad vid ett internationellt symposium i Rennes, Frankrike, september 1972.
- Holbik, K., 1972, United States Experience with Direct Investment Controls. *Weltwirtschaftliches Archiv*. Band 108. Heft 3. 1972.
- Horst, T., 1972, Firm and Industry Determinants of the Decision to Investment Abroad: An Empirical Study. *Review of Economics and Statistics*. Vol. 54. August 1972.
- Hufbauer, G. C. & Adler, F. M., 1968, *Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments*. Washington.
- Hörnell, E., Vahlne, J.-E., & Wiedersheim-Paul, F., 1973, *Export och utlandsetableringar*. Uppsala.
- Keasing, D. B., 1967, The Impact of Research and Development on United States Trade. *Journal of Political Economy*. Vol. 75. February 1967.
- Lund, H., 1967, *Svenska företags investeringar i utlandet*. Stockholm.
- Nationalräkenskaperna 1950-70. *Statistiska Meddelanden* N. 1971:99. Statistiska centralbyrån. Stockholm.
- MacDougall, G. D. A., 1960, The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach. *Economic Record*. Vol. XXXIV. March 1960.
- Mundell, R. A., 1957, International Trade and Factor Mobility. *American Economic Review*. Vol. XLVII. June 1957.
- Newsweek*. 13 November 1972.
- Reddaway, W. B., 1967, *Effects of U.K. Direct Investment Overseas*. Cambridge. *Riksbankens Årsbok*.
- Roboch, S. H. & Simonds, K., 1970, International Business, How Big is It — The Missing Measurement. *Columbia Journal of World Business*. Vol. 5. 1970 No. 3.
- Runblom, H., 1971, *Svenska företag i Latinamerika*. Uppsala.
- SOS, Företagen 1965, 1970. Statistiska centralbyrån. Stockholm.
- SOS, Industri 1970. Statistiska centralbyrån. Stockholm.
- SOS, Utrikeshandel 1960, 1965, 1970. Statistiska centralbyrån. Stockholm.
- Survey of Current Business*, June, September and October 1971 and November 1972. *Svensk Industrikalender*.
- Svenska Aktiebolag*.
- Svenska Arbetsgivareföreningens Matrikel*.
- Svenska produktionsinvesteringar i Latinamerika*. Utgiven av Sveriges Allmänna Exportförening (numera Sveriges Exportråd). Stockholm.
- Turner, L., 1970, *Invisible Empires*. New York.

United States Tariff Commission Report to the Committee on Finance of the United States Senate and Its Subcommittee on International Trade on Investigation, No. 332-69, under Section 332 of the Tariff Act of 1930, "Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U.S. Trade and Labor", February 1973.

Wall Street Journal, 18 och 19 April 1973.

Vernon, R., 1971, *Sovereignty at Bay*. New York.

Vernon, R. (ed), 1970, *The Technology Factor in International Trade*. New York.

Wohlin, L., m fl, 1973, *Svensk industri 1972-1977*. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.

I denna bok görs en kartläggning av den svenska industrins starkt växande internationella verksamhet. Ett utförligt tabellmaterial visar omfattningen av dess utländska dotterbolag och minoritetsintressen med fördelning på branscher och regioner samt utvecklingen av detta utlandsengagemang under 1960-talet. Intresset inriktas främst på de svenskägda utlandsföretagens omfattande produktionsverksamhet, men den ökade betydelse som utlandsföretagens återförsäljning har för den svenska belyses även.