

Utländska förvärv

av

svenska företag

– en studie av utvecklingen

SOU^{1989:37}

Betänkande av företagsförvärvsutredningen





Statens offentliga utredningar
1989:37
Industridepartementet

Utländska förvärv av svenska företag

- en studie av utvecklingen

Betänkande av företagsförvärvsutredningen
Stockholm 1989

Allmänna Förlaget har utgivit en bibliografi över SOU och Ds som omfattar åren 1981-1987. Den kan köpas från förlagets Kundtjänst, 106 47 STOCKHOLM.
Best. nr. 38-12078-X.

Beställare som är berättigade till remissexemplar eller friexemplar kan beställa sådana under adress:

Regeringskansliets förvaltningskontor

SOU-förrådet

103 33 STOCKHOLM

Tel: 08/763 23 20 Telefontid 8¹⁰ - 12⁰⁰ (externt och internt)

08/763 10 05 12⁰⁰ - 16⁰⁰ (endast internt)

Till Statsrådet och chefen
för industridepartementet

Genom beslut den 16 oktober 1986 bemyndigade regeringen chefen för industridepartementet att tillkalla en särskild utredare med uppdrag att utreda frågor om utvecklingen hos företag i Sverige vilka förvärvats av utländska intressen.

Med stöd av detta bemyndigande tillsattes företagsförvärvsutredningen i november 1986.

Som särskild utredare förordnades generaldirektören Sten Niklasson.

Som experter förordnades nuvarande rådmannen Annika Marcus (t.o.m. den 6 mars 1989) och departementssekreteraren Peter Sandén.

Nuvarande t.f. departementsrådet Sven Nyström förordnades som sekreterare. I mars 1987 förordnades nuvarande departementssekreteraren Göran Lind som biträdande sekreterare. Sandén har också ingått i utredningens sekretariat.

Härmed överlämnas betänkandet (SOU 1989:37) Utländska förvärv av svenska företag - en studie av utvecklingen.

Företagsförvärvsutredningens arbete är därmed slutfört.

Stockholm den 22 maj 1989

Sten Niklasson

/Sven Nyström

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. SAMMANFATTNING.....	9
2. INLEDNING.....	17
2.1 Problembild.....	17
2.2 Situationen i Sverige.....	22
2.3 Tidigare utredningar.....	25
2.4 Direktiv till föreliggande utredning.....	30
2.5 Disposition.....	31
3. BAKGRUND.....	33
3.1 Den utlandsägda sektorn i Sverige.....	33
3.1.1 Sektorns storlek.....	33
3.1.2 Storleksfördelning.....	40
3.1.3 Regional fördelning.....	41
3.1.4 Hemländer.....	46
3.2 Utländska företagsförvärv i Sverige.....	51
3.2.1 Omfattning.....	51
3.2.2 Branschinriktning.....	56
3.2.3 Regional fördelning.....	58
3.2.4 Förvärvarnas hemländer.....	60
3.2.5 Storleksfördelning.....	63
3.2.6 Fusionen ASEA-Brown Boveri.....	64
3.2.7 Svenska företag utomlands och inter- nordiska företagsförvärv.....	65
3.3 Förvärvsprövning.....	73
3.3.1 Äldre lagstiftning.....	73
3.3.2 Företagsförvärvslagen och lagen om näringsstillstånd.....	75
3.3.3 Internationella riktlinjer.....	81
3.3.4 Handläggningen av tillståndsärenden.....	85
4. ÖVERSIKTLIG BESKRIVNING AV UTVECKLINGEN I FÖRVARVADE FÖRETAG.....	99
4.1 Inledning.....	99
4.2 SCB-undersökningen.....	99
4.2.1 Undersökningens uppläggning och genomförande.....	99
4.2.2 Utvecklingen under 1980-talet i företag som förvärvats av utländska intressen under 1970-talet.....	107
4.2.2.1 Sysselsättning.....	107
4.2.2.2 Omsättning.....	109
4.2.2.3 Räntabilitet.....	111
4.2.2.4 Soliditet.....	113
4.2.2.5 Exportandel.....	115
4.2.2.6 Investeringar.....	119
4.2.3 Sammanfattande synpunkter.....	120
4.3 SPK-undersökningen.....	122
4.3.1 Undersökningens uppläggning och genom- förande.....	122
4.3.2 Populationen.....	124
4.3.3 Ägarandelar i förvärvade företag.....	128

4.3.4	Ägarmässiga förändringar och nedläggningar.....	132
4.3.5	Förvärv av ytterligare svenska verksamheter.....	133
4.3.6	Sammanfattning.....	135

5. FÖRDLUPAD BESKRIVNING AV UTVECKLINGEN I

FÖRVARVADE FÖRETAG.....	137
5.1 Referensram för den fördjupade studien.....	137
5.2 Undersökningsmetod.....	141
5.2.1 Urval av företag.....	141
5.2.2 Beskrivning av populationen.....	143
5.2.3 Val av variabler.....	146
5.2.4 Undersökningsperioder.....	147
5.2.5 Datainsamling.....	148
5.2.6 Täckningsgrad.....	151
5.2.7 Undersökningsobjekt.....	151
5.2.8 Jämförelse med övrig industri.....	152
5.2.9 Vägda och ovägda tal.....	153
5.3 Beskrivning av utvecklingen.....	154
5.3.1 Produktion.....	154
5.3.1.1 Utvecklingen av produktionen.....	154
5.3.1.2 Samordning av produktionen.....	165
5.3.1.3 Sammanfattning.....	175
5.3.2 Export.....	178
5.3.2.1 Utvecklingen av exporten.....	178
5.3.2.2 Samordning av marknader.....	192
5.3.2.3 Sammanfattning.....	199
5.3.3 Forskning och utveckling (FoU).....	202
5.3.4 Sysselsättning.....	206
5.3.4.1 Inledning.....	206
5.3.4.2 Utvecklingen av sysselsättningen.....	206
5.3.4.3 Sammanfattning.....	212
5.3.5 Finansiella förhållanden och investeringar.....	213
5.3.5.1 Inledning.....	213
5.3.5.2 Räntabilitet.....	215
5.3.5.3 Soliditet.....	224
5.3.5.4 Räntekostnader.....	229
5.3.5.5 Utdelning.....	237
5.3.5.6 Andra finansiella flöden.....	245
5.3.5.7 Investeringar.....	251
5.3.6 Förutsättningar för facklig verksamhet i förvärvade företag.....	254

6. SAMBAND MELLAN DE FÖRVARVADE FÖRETAGENS

UTVECKLING OCH DERAS STÄLLNING I KONCERNEN.....	275
6.1 Huvuddrag i de undersökta företagens utveckling.....	275
6.2 Utvecklingen för olika slag av förvärv i samma förvärvssituation.....	281
6.2.1 Inledning.....	281
6.2.2 Horisontella förvärv.....	283
6.2.3 Marknadsutvidgningsförvärv.....	289
6.2.4 Komplementära förvärv.....	296

6.2.5	Vertikala och konglomerativa förvärv.....	299
6.2.6	Sammanfattning av utvecklingen vid olika slag av förvärv.....	300
7.	ÅTAGANDEN	303
7.1	Uppdraget.....	303
7.2	Åtagandenas rättsliga natur.....	304
7.3	Utformningen av åtaganden.....	309
7.4	Åtagandenas effekt.....	313
7.4.1	Inledning.....	313
7.4.2	Företagens kännedom om åtaganden.....	315
7.4.3	Tillståndsmyndighetens uppföljning av åtagandenas efterlevnad.....	318
7.4.4	Efterlevnaden av gjorda åtaganden.....	320
7.4.5	Åtagandenas styrande verkan.....	325

Källförteckning

Bil. A. Direktiv
 Bil. B. Enkätformulär

1 SAMMANFATTNING

För att underlätta läsarens studium av betänkanDET, har utredningen löpande gjort sammanfattningar av flertalet huvudavsnitt. Nedan skall därför endast några av de viktigaste resultaten i korthet redovisas.

Utredningen har haft i uppdrag att beskriva utvecklingen i företag som förvärvats av utländska intressen i Sverige genom dels en översiktlig statistisk beslysning och dels en fördjupad studie. Därjämte skulle utredningen undersöka, om utvecklingen i förvärvade företag varit i överensstämmelse med åtaganden, som förvärvarna gjort i samband med förvärvet.

- Som bakgrund till sitt egentliga utredningsuppdrag har utredningen redovisat utvecklingen av den utlandsägda företagssektorn i Sverige i sin helhet.

Den utlandsägda företagssektorn i Sverige har ökat under de senaste årtiondena. Denna tillväxt har nästan helt berott på de utländska uppköpen av svenska företag. Förvärvsintensiteten har varit mer än dubbelt så hög under 1980-talet som under 1970-talet. Under perioden 1980-1987 har utländska intressen förvärvat ca 750 svenska företag med tillsammans 63 000 anställda.

Den utländska andelen har ökat kraftigt inom tillverkningsindustrin och är särskilt dominerande inom livsmedelsindustrin och den kemiska industrin, där nästan var femte anställd arbetar i ett utlandsägt företag. De utländska företagen sysselsätter 25 procent av arbetskraften inom jord- och stenvaruindustrin. Enligt finansstatistiken svarar de utländska företagen för 10 procent av sysselsättningen i hela industrin men ca 15 procent av export och nettoinvesteringar.

Nästan 60 procent av de anställda i utlandsägda företag finns i de tre storstadslänen. I 24 kommuner svarar de utländska företagen för mer än 20 procent av sysselsättningen.

Företag med amerikanska ägare sysselsatte år 1987 28 000 anställda, vilket utgör 18 procent av den utlandsägda sektorn. Närmast efter USA följde Finland, Storbritannien och Nederländerna. 51 000 personer, motsvarande en tredjedel av den utlandsägda sektorn, sysselsattes i företag med nordiska ägare.

- Utredningen har gjort en inledande särredovisning av utvecklingen i vad gäller utländska förvärv av svenska företag. Under åren 1980-1987 svarade utländska företag för i genomsnitt 11,5 procent av alla företagsförvärv i Sverige. En tjugondel av svensk tillverkningsindustri förvärvades av utländska intressen under denna period. I Värmlands och Västmanlands län övertogs 7,4 resp. 6,7 procent av hela industrin av utländska företag under dessa sju år.

Under första hälften av 70-talet svarade företag från USA och Storbritannien för 60 procent av alla utländska företagsförvärv i Sverige. Under åren 1985-1987 stod de nordiska länderna för 60 procent av dessa förvärv, varav enbart finska företag för nästan 40 procent.

- Att genomföra den översiktliga statistiska belysningen av utvecklingen i utlandsförvärvade företag var förenat med metodproblem. Dessa hade sin orsak i svårigheter att identifiera de utlandsförvärvade företagen i de statistiska databaserna samt i den låga förekomsten av obrutna tidsserier för de variabler som utredningen önskade studera.

Undersökningen har därför fått inskränka sig till att beskriva utvecklingen under 1980-talet i ett 50-tal företag, som förvärvats av utländska intressen under 1970-talet. Sedda i jämförelse med övrig svensk industri under samma period hade de utlandsförvärvade företagen en något mer positiv sysselsättningsutveckling och i stort sett samma avkastning. Soliditeten i de utlandsförvärvade företagen var något lägre, men skillnaden minskade mot slutet av perioden. Exportandelen ökade under 1980-talet men var något lägre än för svensk industri i genomsnitt.

Utredningen har emellertid även funnit att de individuella variationerna inom gruppen är betydande och har därför ansett det vara äventyrligt att dra några mer långtgående generella slutsatser av dessa aggregerade resultat.

- Utredningen har även låtit SPK sammanställa data över samtliga tillverkningsföretag, som förvärvats av utländska intressen åren 1974-75 och 1981-82. Materialet har medgett studier av vissa frågor kring förvärvens uppläggning och företagens organisatoriska utveckling. Av resultaten framgår bl. a. att, såvitt gäller förvärven år 1974-75, fanns 11-12 år efter förvärvet mindre än en tredjedel av företagen kvar inom den koncern som ursprungligen förvärvat företaget. Motsvarande siffra för förvärven 1981-82 fem år efter förvärvet var två tredjedelar.
- Utredningen har gjort mera djupgående studier av 30 företag. I motsats till flertalet tidigare utredningar i ämnet belyser denna undersökning utvecklingen av utlandsförvärvade företag både före och efter förvärvet. Dessutom studeras inte endast hårda variabler,

utan försök görs t.ex. också att fastställa omfattningen av samordning i olika hänseenden mellan det förvärvade företaget och förvärvaren.

En begränsning i fråga om undersökningsmaterialet följer av utredningens direktiv. Enligt dessa skall bedömningen, huruvida utvecklingen i förvärvade företag stått i överensstämmelse med gjorda åtaganden, baseras på de företag, som omfattas av den fördjupade undersökningen. Detta betyder att undersökningspopulationen måste ha sin tyngdpunkt i förvärv, som prövats enligt 1982 års förvärvslag, och i vilka åtaganden förekommit. Detta har medfört en relativt kort undersökningsperiod. Sålunda redovisas utvecklingen i dessa företag tre år före och tre år efter förvärvet.

De förvärvade företagen hade en svagare ökning av produktionen och exporten efter förvärvet än före. Värdena för perioden efter förvärvet var lägre än motsvarande siffror för den svenska tillverkningsindustrin i sin helhet. Företagen minskade sin sysselsättning både före och efter förvärvet. Minskningen efter förvärvet var kraftigare än genomsnittet i hela tillverkningsindustrin.

Utvecklingen av de förvärvade företagen i finansiella mått är något annorlunda. Räntabiliteten var före förvärvet 3 procent lägre än i hela tillverkningsindustrin men efter förvärvet endast obetydligt under industrigenomsnittet. Framför allt de största företagen i gruppen ökade sin lönsamhet betydligt.

Även soliditeten i de förvärvade företagen ökade något efter förvärvet. Soliditeten var emellertid även efter förvärvstidpunkten lägre än i tillverkningsindustrin som helhet.

Utflödet av kapital genom koncernbidrag var betydligt högre än inflödet. Endast fem av företagen fick efter förvärvet tillskott av kapital genom nyemission.

Nära två tredjedelar av de förvärvade företagen i gruppen berördes av produktionssamordning i någon form.

I knappt 60 procent av förvärvsfallen berördes marknadsföringen i Sverige av samordning i någon form. I en femtedel av förvärven tog förvärven över det svenska företagets försäljningsorganisation.

Samordning av marknadsföringen i utlandet förekom i 70 procent av förvärven. I 40 procent av fallen tog förvärvaren helt eller delvis över det svenska företags försäljningskanaler utomlands.

Drygt 40 procent av de studerade företagen omfattades av FoU-samordning.

Utredningen har delat in de studerade förvärven i olika kategorier efter förvärvssituation. Denna speglar det strategiska syftet med förvärvet och det beroende som finns mellan förvärvarens och det förvärvade företagets verksamhet.

De horisontella förvärven visade den svagaste utvecklingen efter förvärvet, när det gäller omsättning och sysselsättning. Avkastningsnivån låg både före och efter förvärvet lågt i jämförelse med industrigenomsnittet. De horisontella förvärven var den enda förvärvstyp, som fick försämrad soliditet under undersökningsperioden. Flertalet sådana förvärv medförde sam-

ordning av produktion, försäljning och FoU-verksamhet. Samtliga studerade företag i denna kategori hade nordiska förvärvare.

Företagen i gruppen marknadsutvidgningsförvärv utvecklades i vad avser omsättning ungefär som industrigenomsnittet. Exportutvecklingen blev emellertid svagare efter förvärvet och lägre än industrigenomsnittet. Räntabiliteten utvecklades positivt efter förvärvet och låg klart över värdet för industrin i sin helhet. Även soliditeten förbättrades kraftigt. Samordning av produktion, särskilt i tekniskt hänseende, förekom i två tredjedelar av dessa förvärv. Ett framträdande drag vid denna typ av förvärv är den höga förekomsten av marknadsuppdelning. FoU-samordning ledde i hälften av dessa förvärv till väsentligt teknikutbyte mellan de berörda företagen.

Ökningstakten beträffande de komplementära förvärvens omsättning minskade efter förvärven i ungefär samma grad som i hela industrin, men långsammare än i de horisontella förvärven. Efter förvärvstidpunkten minskade de komplementära förvärven sin exportandel, medan industrigenomsnittet ökade något. Också gruppen komplementära förvärv förbättrade sin avkastning och soliditet efter förvärvet. Dessa förvärv berördes av samordning i mindre omfattning än andra förvärvstyper.

- Utredningen har funnit mönster i de studerade företagens utveckling, som medgett vissa slutsatser rörande vad som kan förväntas inträffa med företag som förvärvas i vissa beskrivna situationer. Utredningen har särskilt studerat några faktorer, som påverkar ett förvärvat företags självständighet i förhållande till andra koncernenheter. Stor relativ storlek och hög internationaliseringsgrad är ägnade att ge ett för-

värvat företag större självständighet, i varje fall på kort och medellång sikt. Dessa faktorerers betydelse är emellertid olika stor, beroende på till vilken typ förvärvet hör. De tycks också förklara en del av de individuella variationerna mellan förvärv, som hör till samma kategori.

- Utredningen har slutligen analyserat de åtaganden, som förekommit i förvärvsfall, på vilka 1982 års förvärvslag vunnit tillämpning. Analysen har rört åtagandenas omfattning, sakliga innehåll, rättslig natur, effekt och efterlevnad, uppföljning från tillståndsmyndighetens sida, samt rutiner i handläggningen av tillståndsärenden.

Det har konstaterats att tillståndsmyndigheten saknar möjlighet att med stöd av förvärvslagen utkräva ett rättsligt ansvar av företag, som inte infriar åtaganden av betydelse för förvärvstillståndet.

Åtaganden som avser finansiella förhållanden är i många fall konkreta och kvantifierade. Övriga åtaganden är ofta mera generellt utformade, vilket gör dem mindre väl ägnade som normer för företagens handlande.

Trots att åtagandena är avsedda att undanröja negativa effekter av förvärvet på väsentliga allmänna intressen, har ingen systematisk uppföljning av efterlevnaden från tillståndsmyndighetens sida förekommit.

Brister har noterats i de förvärvade företagens kännedom om existensen av och innehållet i av förvärvaren gjorda åtaganden.

I vad gäller specifika finansiella åtaganden har få avvikelser från de berörda företagens sida konstate-

rats. Sådana avvikelser har, i fråga om andra typer av åtaganden, noterats i en knapp tredjedel av de undersökta förvärvsfallen.

Med reservation för att underlaget för en bedömning av åtagandenas effekt, bl.a. på grund av den korta undersökningsperioden, är torftigt, anser utredningen att denna effekt i en majoritet av de undersökta företagen varit marginell. De huvudsakliga skälen härtill är dålig förtroget på operativ nivå med åtagandenas innebörd, bristen på uppföljning från tillståndsmyndighetens sida samt vissa åtagandens oprecisa karaktär.

Ehuru utredningen enligt sina direktiv inte skall framlägga några förslag, avslutas avsnittet om åtaganden med några reflektioner rörande den framtida tillämpningen av förvärvslagen, dels i vad gäller användningen av systemet med åtaganden, dels beträffande hanteringen av förvärvsärenden hos tillståndsmyndigheten. Bland annat anser utredningen att systemet med åtaganden är moget för en översyn. Om det anses angeläget att genom åtaganden skydda väsentliga allmänna intressen från negativa konsekvenser av utländska förvärv, bör enligt utredningens uppfattning översynen inriktas på metoder att individualisera och precisera åtagandena såvitt gäller omfattning och giltighetstid. Förutsättningar bör också skapas för en fortlöpande uppföljning av efterlevnaden. Flera skäl talar för att åtaganden bör komma i fråga endast i fall, där svenska allmänna intressen uppenbart påverkas av förvärvet, och där de negativa konsekvenserna för sådana intressen är klart identifierbara. För att undvika de problem som är förknippade med långa handläggningstider anser utredningen att tidsgränser för tillståndsmyndighetens behandling av förvärvsansökningar bör övervägas.

2. INLEDNING

2.1 Problembild

De multinationella företagens verksamhet kom under 1970-talet att uppmärksammas i allt högre grad. Multinationella företag och utländska direktinvesteringar var i och för sig inga nya företeelser, men efterkrigstiden och i synnerhet 1960-talet hade inneburit en mycket stark tillväxt av de utländska direktinvesteringarna, varav de amerikanska företagen svarade för en stor andel.

I debatten yppades farhågor för att de multinationella företagen genom sin storlek och internationellt vittförgrenade verksamhet skulle bli så mäktiga i förhållande till statsorgan och fackliga organisationer att de skulle kunna hota den nationella suveräniteten. Till dessa farhågor bidrog också förutsägelser om att de stora multinationella företagen skulle växa sig så starka att världens produktion av viktiga varor och tjänster inom en nära framtid skulle koncentreras till ett fåtal koncerner. Den internationella handeln ansågs till väsentlig del komma att utgöras av internhandel mellan enheter inom multinationella koncerner, vilken ägde rum på villkor som skulle snedvrída konkurrensen. Vidare skulle verksamheten i de multinationella koncernernas enheter i ett land vara beroende av beslut om resurser, marknader, m.m. fattade i andra länder enligt koncernens globala målsättning. Sammantaget kunde dessa förhållanden ge negativa effekter på ett flertal områden, såsom t.ex. ett lands sysselsättning, utrikeshandel, tekniska utveckling, betalningssituation, fackliga förhållanden etc. Oron för de multinationella företagens utbredning hade till viss del sin grund i att statliga organ, fackliga organisationer och

andra intressenter fick en sämre insyn i deras verksamhet än i nationella företags aktiviteter.

En problembild av ovanstående slag kompletterad av de bittra erfarenheter som ett antal u-länder haft av multinationella företags verksamhet kan sägas ha utgjort bakgrunden till det stora intresse som olika mellanstatliga organisationer under 1970-talet ägnade frågan om de multinationella företagens verksamhet. Detta arbete - som pågick främst i OECD, ILO och FN - syftade till att få till stånd internationellt vedertagna normer för utländska investeringar och de multinationella företagens beteende. År 1976 antog OECD:s medlemsländer bl. a. vissa riktlinjer för de multinationella företagen och året därpå kom ILO:s trepartiska deklaration om riktlinjer angående multinationella företag och socialpolitik. Samtidigt beslöt man inom FN att utforma en uppförandekod för transnationella företag.

Dessa mellanstatliga aktiviteter grundades på insikten att det multinationella företaget visserligen i sina beståndsdelar är underkastade jurisdiktion i de respektive länder, där de enskilda bolagen verkar, men i sin helhet inte omfattas av något lands politiska eller rättsliga maktutövning. Det gällde därför att komplettera nationalstaternas maktutövning med någon form av internationell rättsordning, som återspeglade det multinationella företagens egen gränsöverskridande struktur.

Också i Sverige fördes en omfattande debatt och pågick ett intensivt utredningsarbete rörande utländska investeringar och multinationella företag. Exempel härpå är koncentrationsutredningen, som fick tilläggsdirektiv att utreda de samhällsekonomiska effekterna av internationell koncernbildning, och direktinvesteringskommittén, som fick till uppgift att genomföra en analys av de näringspolitiska effekterna av internationella

investeringar. Inom fackföreningsrörelsen ägnades också stor uppmärksamhet åt de multinationella företagen. 1976 års LO-kongress antog en rapport om multinationella företag, som innebar en mer restriktiv attityd till internationella investeringar. Ändringar genomfördes år 1973 i 1916 års lag om vissa inskränkningar i rätten att förvärva fast egendom m.m., vilka innebar förstärkta möjligheter till prövning av övertaganden av svenska aktiebolag. Samma år tillsattes en utredning med uppgift att göra en genomgripande översyn av 1916 års lag och ge förslag till att stärka samhällets kontroll av utländsk företagsetablering. Denna utredning avlämnade sitt betänkande år 1978 (SOU 1978:73), vilket kom att utgöra ett underlag för den nya lagen (1982:617) om utländska förvärv av svenska företag m.m., den s.k. företagsförvärvslagen, vilken ersatte 1916 års lag.

Utredningsarbetet om multinationella företag medförde både internationellt och i Sverige att den tidigare skisserade problembilden nyanserades och tillfördes nya dimensioner. Debatten kom att präglas av ett mer balanserat synsätt, som innebär att utländskt företagande kan innebära både för- och nackdelar, och att det gäller att göra en avvägning mellan dessa, när regeringarna utformar sin politik. OECD:s riktlinjer för de multinationella företagen är på det internationella planet ett exempel på ett sådant synsätt. I riktlinjerna hävdas å ena sidan bl. a. att de multinationella företagens internationella direktinvesteringar kan medföra avsevärda fördelar för hemländer och värdländer genom att bidra till effektivt utnyttjande av kapital, teknologi och arbetskraft. Å andra sidan görs gällande att de multinationella företagens tillvägagångssätt vid organiserandet av sin internationella verksamhet kan leda till missbruk av den ekonomiska makt som koncentrerats till dessa företag och till konflikter med nationella politiska målsättningar. Riktlinjerna ses som ett sätt att främja de positiva bi-

drag, som multinationella företag kan ge och att minska de problem, som deras olika aktiviteter kan ge upphov till.

Vidare har problembilden nyanserats genom försök att precisera särdragen hos de multinationella företagen och vilka effekter som dessa särdrag kan ge upphov till. Det fanns exempelvis länge en tendens i den allmänna debatten att hänföra flertalet konsekvenser av de multinationella företagens verksamhet till deras multinationella karaktär. Detta var givetvis en överdrift, emedan också företag som inte är multinationella ger upphov till sådana effekter.

Ett viktigt särdrag hos de multinationella koncernerna är att deras enheter i olika länder regelmässigt styrs i enlighet med en global målsättning för hela koncernen. Genom att de verkar i flera länder med olikartade miljöer är de också underkastade andra ramvillkor än företag, som är verksamma i enbart ett land. Dessutom skiljer sig multinationella koncerner från andra företag genom att deras transaktioner över landsgränser ofta försigår internt inom koncernen, medan övriga företag är hänvisade enbart till öppna marknadstransaktioner (se Heum (1985)). Detta ger bl. a. de multinationella koncernerna flera handlingsmöjligheter när det gäller att anpassa sig till ändrade ramvillkor.

Sett från samhällets perspektiv i det enskilda världsländet tillkommer en annan omständighet. De ändringar i fråga om ansvar- och resursfördelning som sker mellan enheter inom en nationell koncern äger rum inom samma land. Strukturförändringar och internleveranser av varor och tjänster inom ett multinationellt företag sker och får effekter över landsgränserna. Eftersom sådana förändringar styrs med sikte på den multinationella koncernens globala mål

kan följden bli att ett förvärvat företag i ett värdland inte får utvecklas på sina egna villkor.

Detta kan ta sig flera uttryck. Ett uppköpt företag i ett värdland kommer att ingå som en av flera enheter inom en multinationell koncern. Koncernen kan i sin organisation redan ha dotterföretag, vilka har forskningsverksamhet, produktion och exportförsäljning, liknande det uppköpta företags. Koncernstrategin kan i sådana situationer innebära hinder för marknadstillträde genom exportbegränsningar för det uppköpta företaget och/eller flyttning av produktion eller FoU till andra enheter. Central kontroll av FoU-aktiviteterna kan utgöra ett hinder för utvecklingen av lokal kunskap. Kontrollen över varumärken och priser kan skapa konkurrenshinder. Förekomsten och omfattningen av dessa effekter beror i hög grad på hur integrerat dotterföretaget är med den övriga koncernen. Ju mer självständigt dotterföretaget är när det gäller kontrollen över sina egna resurser, desto mer kommer dotterföretaget i sitt beteende att likna ett oberoende nationellt företag. Ett förvärvat företags möjligheter att självständigt påverka sin egen konkurrenssituation blir därför en central del av problem-bilden rörande multinationella företag och utländska investeringar.

När ett företag ingår i en multinationell koncern uppkommer, som vid all koncernbildning, någon form av beroende. Detta beroende kan ge fördelar för såväl det förvärvade företaget som dess hemland i form av ökad tillgång till resurser och marknader. Det kan också medföra nackdelar i form av begränsningar i det förvärvade företags utvecklingsmöjligheter. Utfallet av en värdering av för- och nackdelar blir givetvis beroende på omständigheterna i det enskilda fallet samt på vem som företar den.

2.2 Situationen i Sverige

Den totala utländska företagssektorn i Sverige utgjorde år 1987 - mätt i antal anställda - ca 154 000 personer eller 7,3 procent av sysselsättningen inom hela näringslivet. Omfattningen och utvecklingen av det utländska ägandet varierar mellan olika branscher. Således är det mest framträdande inom partihandeln, där drygt 1 100 utländska och majoritetsägda företag med 33 500 anställda år 1987 svarade för ca 18,8 procent av det totala antalet anställda inom branschen. Den utländska andelen i tillverkningsindustrin är ca 10,5 procent.

Den utlandsägda företagssektorn i Sverige har ökat under de senaste årtiondena. Denna tillväxt i Sverige beror nästan helt på de utländska uppköpen av svenska företag. Under åren 1970-1987 har utländska företag förvärvat svenska tillverkningsföretag med tillsammans drygt 95 000 anställda vid förvärvstidpunkten. Förvärvsintensiteten har varit mer än dubbelt så hög under 1980-talet som mot slutet av 1970-talet. Sålunda har knappt 750 svenska företag i samtliga näringsgrenar med tillsammans 63 000 anställda förvärvats av utländska företag under åren 1980-1987. Inom tillverkningsindustrin uppgick uppköpen under samma period till 330 företag, vilka sysselsatte 46 000 personer.

De utländska förvärven av svenska företag eller rörelser prövas sedan den 1 januari 1983 enligt lagen (1982:617) om utländska förvärv av svenska företag m.m. Enligt bestämmelserna i lagen får utländska medborgare, utländska juridiska personer samt vissa svenska rättsobjekt inte utan tillstånd förvärva aktier i svenska aktiebolag, om förvärvet innebär att innehavet i det förvärvade bolagets aktiekapital/röstetal kommer att överstiga vissa gränser (10, 20, 40 eller 50 %). Samma krav på tillstånd gäller

också vid förvärv av rörelse som bedrivs i Sverige, delar av en sådan rörelse och andelar i svenska handelsbolag.

De multinationella företagen och de utländska investeringsringarna är ett led i den allmänna internationaliseringen som i sig har inneburit en kraftig utveckling inom tekniken, en kraftigt ökad specialisering och stordrift. Visserligen kan förekomsten av en internationell handel i sig ge upphov till teknisk förnyelse och strukturförändringar, men de utländska investeringarna kan betyda att sådana effekter väsentligt förstärks. Detta förhållande har bl. a. studerats av direktinvesteringskommittén i betänkandet Näringspolitiska effekter av internationella investeringar (SOU 1983:17).

I fråga om de utländska etableringarna i Sverige kan en rad positiva effekter för svensk industri redovisas. Sverige kan tillföras både kapital och nya kunskaper i fråga om teknik och marknadsföring. Utländska samarbetspartner kan vara nödvändiga för att utveckla nya idéer. Utlandsägda tillverkningsenheter kan också innebära en ökad produktion och underlätta export till nya marknader. De nordiska företagsförvärven kan t.ex. medföra att produktionen specialiseras, varigenom mer konkurrenskraftiga enheter skapas inom Norden.

I samband med tillkomsten av företagsförvärvslagen (prop. 1981/82:135 s. 23-24) och i regeringens proposition Näringspolitik inför 90-talet (prop. 1986/87:74 s. 96) redovisades följande positiva effekter för svensk industri, som utländska etableringar i landet kan medföra. Som exempel framfördes bl. a. att Sverige genom de utländska investeringarna får tillgång till utländska finansiella marknader, vilket kan underlätta det svenska näringslivets försörjning med riskvilligt kapital. Vi kan också genom de utländska företagen få tillgång till avancerad teknik, vilket är av stor betydelse för den framtida

expansionen av den inhemska industrin. De utländska investeringarna kan också medföra stimulerande impulser när det gäller marknadsföring och kundservice.

Det är uppenbart att vissa problem också kan vara förenade med utländsk företagsetablering i Sverige, i synnerhet om denna sker genom förvärv av redan existerande företag. Detta kan särskilt gälla när de utländska uppköparna är multinationella företag med en hög internationaliseringsgrad, eftersom besluten i avgörande frågor ofta fattas utanför Sverige i sådana företag, vilket leder till sämre insyn i och inflytande över beslutsprocessen. Ett utländskt förvärv av ett företag innebär också att den svenska verksamheten inlemmas i en större koncern, och därmed en övergripande internationell strategi, vilket också kan leda till olika former av beroende. Detta kan exempelvis ha betydelse för det svenska företagets fortsatta produktions-, marknads- och forskningsresurser. Om ett sådant beroende är positivt eller negativt beror på förvärvarens strategi i fråga om det uppköpta företaget. I vissa fall kan förvärvet vara det svenska företagets enda möjlighet till en fortsatt utveckling. Det förvärvade företagets produktion kanske blir bas för ifrågavarande produktion inom förvärvskoncernen eller får på annat sätt resurser och frihet att utveckla sin konkurrenskraft. I andra fall, särskilt när förvärvskoncernen har egna konkurrerande enheter, kan strategin inom koncernen vara att hämma det förvärvade företags utveckling inom landet, exempelvis genom exportbegränsningar eller genom övergripande koncernbeslut om flyttning av produktionen eller viktiga forsknings- och utvecklingsfunktioner utomlands. Det är bl. a. dessa risker som anses motivera kontrollen av de utländska övertagandena genom företagsförvärvslagen. Enligt bestämmelserna i lagen skall tillstånd till ett förvärv meddelas, om det inte strider mot något väsentligt allmänt intresse. Vid denna tillståndsprövning görs därför

bl. a. en bedömning av effekterna av förvärvet. I samband med prövningen kan det utländska företaget (förvärvaren) göra åtaganden i syfte att undanröja eller minska befara-
de risker för vissa skyddsvärda intressen vid förvärvet. Sådana åtaganden kan möjliggöra ett tillstånd till ett utländskt övertagande av ett svenskt företag, när för-
värvet i sig skulle kunna utgöra ett hot mot ett skydds-
värt intresse.

2.3 Tidigare utredningar

Den utlandsägda företagssektorn i Sverige har i olika sammanhang varit föremål för studier och utredningar. Den första heltäckande kartläggningen av den utlandsägda sektorns omfattning och inriktning utfördes av Johansson (1968). Koncentrationsutredningen publicerade år 1975 ett delbetänkande (SOU 1975:50) om samhällsekonomiska aspekter på internationella investeringar, däri inbegripet bl. a. utländska investeringar i Sverige. I delbetänkandet konstaterades att det är förenat med stora teoretiska och empiriska svårigheter att ge entydiga och kvantifierade svar beträffande följderna av den internationella koncernbildningen. Utredningen hade valt att arbeta med en teoretisk analytisk metod och flera remissinstanser pekade därför på behovet av empirisk analys av de multi-
nationella företagens verksamhet, särskilt med avseende på svenska förhållanden.

Samuelsson (1977) har dels genomfört en fördjupad kartläggning av de utlandsägda företagen, dels en ekonometrisk analys av bestämningsfaktorerna för den utlandsägda sektorns omfattning i olika branscher inom tillverkningsindustrin. Denna analys baserades på traditionell direktinvesteringsteori, enligt vilken utlandsproduktion och utländska investeringar förklaras av en kombination av företagsspecifika och länderspecifika konkurrensfördelar.

Enligt Samuelssons empiriska analys fanns det ett starkt samband mellan utländska företags produktionsandelar i olika branscher och insatsen av teknisk kunskap och marknadsföringskunskap i dessa branscher.

Statens industriverk har i en utredning (SIND 1977:10) studerat multinationella företag i svensk livsmedelsindustri. Den utländska etableringen inom denna industri har så gott som uteslutande skett genom utländska övertaganden av svenska företag. Utredningen behandlade omfattningen och utvecklingen av utländskt ägande inom svensk livsmedelsindustri, förklaringar till de utländska investeringarna i denna bransch samt dessa investeringars ekonomiska effekter sedda ur svensk synvinkel. I utredningen redovisades bl. a. sysselsättningsförändringarna i de förvärvade företagen i jämförelse med samtliga livsmedelsföretag. Dessa uppgifter omfattade inte utvecklingen före förvärvstidpunkten utan endast de förändringar som inträffat efter denna; i sex av de elva förvärvade företagen hade sysselsättningen ökat starkare än för alla livsmedelsföretag. Industriverket framhöll att det inte var möjligt att entydigt besvara frågan om de konstaterade sysselsättningsförändringarna sammanhängde med att företagen varit utlandsägda.

Utvecklingen i förvärvade företag har även studerats i en annan utredning (SIND 1978:4) från statens industriverk om 33 familjeföretagsfusioner i svensk industri, bland vilka ingick sju företag som hade förvärvats av utländska företag. Av utredningen framgick bl. a. att sysselsättningen hade minskat i nästan alla utlandsförvärvade företag medan detta hade skett i något mindre än hälften av de företag som övertagits av svenska intressen.

Arbetslivscentrum har i en rapport (1979:1) studerat strukturuomvandlingens konsekvenser för Emmaboda Glasverk,

som förvärvades av utländska intressen år 1973. I rapporten behandlades också den "sysselsättningsgaranti", som det förvärvande företaget avgav i samband med förvärvet.

År 1980 publicerade statens industriverk en rapport (SIND 1980:4) avseende omfattningen, inriktningen och lokaliseringen av forsknings- och utvecklingsverksamheten i multinationella företag. I direktiven hänvisas till denna undersökning som en vägledning för hur den fördjupade studien kan genomföras (se avsnitt 2.4). Det kan därför finnas skäl att här något närmare beröra denna. Undersökningen omfattade både svenska industriföretag med tillverkande dotterföretag i utlandet och utländska koncerners dotterföretag i Sverige. I rapporten redovisades dels en kartläggning av FoU-verksamheten i de utlandsägda företagen, dels utvecklingen av dessa företag i jämförelse med svenskägda företag med avseende på sysselsättning och förädlingsvärde. Dessutom studerades utvecklingen av främst FoU-verksamheten i 21 st. företag, varav elva utlandsägda företag, bland vilka ingick fyra företag som förvärvats från utlandet. När det gäller de utlandsägda dotterföretagen framkom vid dessa fallstudier bl. a. följande. Aktiv utvecklingsverksamhet förekom nästan enbart i stora dotterföretag med omfattande och sedan länge etablerad tillverkning i Sverige, speciellt då inte samma varor producerades på annat håll inom koncernen. Såvitt avser de förvärvade företagen konstaterades att förvärvet hade ändrat deras ställning från självständiga företag till enheter inom en större koncern, varvid den svenska verksamheten underordnats en övergripande internationell strategi. Effekterna av detta på produktion och teknisk utveckling varierade mellan företagen. Avgörande för om FoU-verksamheten i de förvärvade företagen hade bibehållits var om utvecklingsarbetet dubblerade eller kompletterade arbetet i koncernernas centrala FoU-enheter. Då förvärven främst

var led i en strävan att öka koncernens marknadsandelar inom existerande produktgrupper, hade de svenska utvecklingsavdelningarna i regel avvecklats, och deras funktioner övertagits av utländska enheter. En allmän slutsats var att förändringarna i de förvärvade företagen då det gäller export, FoU, sysselsättning och produktionsinriktning bestäms av den roll som det svenska dotterbolaget tilldelas i den internationella organisationen.

Direktinvesteringskommittén (Dirk) tillsattes bl. a. mot bakgrund av remissvaren på koncentrationsutredningen, vilka pekade på behovet av empirisk analys av effekterna av internationella investeringar med direkt anknytning till svenska förhållanden. Dirk publicerade ett huvudbetänkande (SOU 1983:17) och ett antal expertrapporter på olika problemområden. Dessa rapporter har liksom betänkandet sin tonvikt på analysen av de svenska företagens investeringar utomlands, men även de utländska företagens utveckling i Sverige belyses till viss del. I en expertrapport (SOU 1982:15) genomfördes en aggregerad statistisk belysning av utvecklingen i såväl svenska multinationella företag, som nationella och utlandsägda; för vissa variabler gjordes även en särredovisning av förvärvade och nyetablerade företag. Det gjordes ingen systematisk redovisning av utvecklingen både före och efter förvärvet. Dirks beskrivning i dessa delar har vissa metodmässiga likheter med den övergripande statistiska belysningen som föreliggande utredning redovisar i kap. 4. I en annan expertrapport (SOU 1983:16) analyserades förändringarna i sysselsättningsstrukturen i termer av funktioner och kvalifikationsnivåer för flera grupper av företag, varav utlandsägda företag utgjorde en grupp. Dirk genomförde också fördjupade beskrivningar i form av ett antal fall- och industristudier, bland vilka ingick fyra utlandsägda företag (SOU 1981:43). Dessa fallstudier ger en bild av utvecklingen både före och efter förvärvet och tar också liksom den tidigare nämnda studien från

statens industriverk sin utgångspunkt i de beroendeförhållanden som finns mellan det förvärvade företaget och den förvärvande koncernen.

Sammanfattningsvis kan det konstateras att tidigare empiriska utredningar utmärks av följande:

- Det är antingen fråga om aggregerade studier av den utlandsägda företagssektorns utveckling i tillverkningsindustrin i jämförelse med andra företagsgrupper eller fallstudier, som endast omfattar en bransch eller ett fåtal förvärvade företag; i vissa fall finns heller ingen särredovisning av utvecklingen för förvärvade företag. Utvecklingen i företagen mäts inte - med något undantag - både före och efter förvärvet.

- Det är en koncentration på den siffermässiga utvecklingen för variabler såsom sysselsättning, FoU, investeringar, produktion m.m., medan det inte finns någon systematisk genomgång av den samordning som normalt sker efter ett förvärv, när det gäller produktion, FoU och marknader; statens industriverks studie om FoU utgör härvidlag ett undantag, även om denna endast omfattar ett fåtal förvärvade företag.

- I vissa fallstudier av de förvärvade företagen har en utgångspunkt varit det förvärvade företagets ställning i den förvärvande koncernen eller de beroendeförhållanden som finns inom denna. Däremot finns ingen systematisk undersökning av hur företagets ställning samvarierar med företagets utveckling i olika avseenden (produktion, sysselsättning, export, samordning, etc.).

2.4 Direktiv till föreliggande utredning

Den utlandsägda sektorns växande betydelse och det förhållandet att det inte tidigare gjorts någon systematisk utvärdering av de åtaganden eller liknande utfästelser som de utländska företagen gjort i samband med en förvärvsprövning enligt företagsförvärvslagen, föranledde regeringen att den 16 oktober 1986 bemyndiga chefen för industridepartementet att tillkalla en särskild utredare med uppdrag att utreda frågor om utvecklingen hos företag i Sverige vilka förvärvats av utländska intressen.

Enligt direktiven (Dir. 1986:29, se bil. A) bestod utredningsuppdraget av tre deluppgifter.

För det första skulle utredningen ge en översiktlig statistisk belysning av utvecklingen i de förvärvade företagen när det gäller variabler av näringspolitiskt intresse, såsom export, produktion, investeringar, sysselsättning, forskning och utveckling m.m. Genom att utnyttja statistiska register, exempelvis finansstatistiken, skulle en jämförelse göras mellan utvecklingen för hela gruppen förvärvade företag och för övrig industri. Vid jämförelsen borde hänsyn bl. a. tas till företagsstorlek, branschtillhörighet och förvärvens ålder, dvs. en uppdelning av de förvärvade företagen på olika tidsperioder då uppköpen skedde. Beskrivningen av de förvärvade företagen borde dessutom avse förhållandena både före och efter förvärvet.

För det andra skulle utredningen göra en fördjupad beskrivning av ett antal företag, som med regeringens tillstånd hade förvärvats av utländska intressen. Beskrivningen skulle avse de ovan angivna variablerna med visst beaktande av bl. a. de specifika marknads- och

produktionsförhållandena samt de koncernmässiga strukturförändringarna. Utredaren borde dessutom sträva efter att undersöka i vilken utsträckning den roll som det uppköpta företaget tilldelas inom den uppköpande koncernen med avseende på produktions-, marknads- och forskningsansvar varit bestämmande för utvecklingen av de förvärvade företagen.

För det tredje skulle utredaren i samband med denna fördjupade beskrivning bedöma, om utvecklingen i de förvärvade företagen har varit i överensstämmelse med de åtaganden som kan förekomma i dessa ärenden.

Utredningen skall enligt sina direktiv inte lägga fram några förslag. Av detta skäl vinner inte regeringens direktiv angående beaktande av EG-aspekter i utredningsverksamhet tillämpning.

2.5 Disposition

Framställningen i betänkandet omfattar en redovisning i enlighet med direktiven. I kap 3 lämnas som bakgrund till den fortsatta framställningen en redovisning av omfattningen av den utlandsägda sektorn av svenskt näringsliv samt de utländska företagsförvärven. I kapitlet redovisas också tidigare och nu gällande lagstiftning på området. Där lämnas slutligen en beskrivning av handläggningen av tillståndsärenden vid förvärvsprövningen.

Den första delen av utredningsuppdraget, att ge en översiktlig statistisk beslysning av utvecklingen i utlandsförvärvade företag redovisas i kap. 4. Undersökningen bygger på ett statistiskt material som på utredningens uppdrag tagits fram av statistiska centralbyrån (SCB) och statens pris- och konkurrensverk (SPK). Som närmare redovisas i inledningen till kapitlet har det på

grund av de brister som förelåg i datamaterialet, inneburit stora metodproblem att genomföra uppdraget att översiktligt beskriva utvecklingen i utlandsförvärvade företag.

Den fördjupade beskrivningen följer därefter i kap. 5. Den är baserad på ett 30-tal företag som förvärvats av utländska intressen efter regeringens tillstånd. Beskrivningen, som görs i aggregerad form, avser bl. a. utvecklingen i fråga om produktion, sysselsättning och export samt finansiella variabler. Utredningen försöker även redovisa den samordning som skett mellan förvärvaren och det förvärvade företaget på olika områden. I kap 6. görs en sammanfattning av huvuddragen i de förvärvade företagens utveckling. Vidare förs där en diskussion om utvecklingen av bl. a. självständigheten vid olika slags förvärv.

Slutligen redovisas i kap. 7 utredningens bedömning av om utvecklingen i de förvärvade företagen varit i överensstämmelse med gjorda åtaganden. Kapitlet avslutas med en diskussion om åtagandenas styrande verkan. I samband därmed lämnas vissa synpunkter på den nu gällande regleringen av utländska företagsförvärv.

3. BAKGRUND

3.1 Den utlandsägda sektorn i Sverige

3.1.1 Sektorns storlek

År 1987 uppgick enligt SCB:s statistik det totala antalet anställda i utlandsägda företag i Sverige till omkring 154 000 personer.¹⁾ Med utlandsägda företag avses därvid företag, där mer än 50 procent av rösterna innehas direkt av utländska ägare eller indirekt av svenskt dotterföretag. I förhållande till totala antalet verksamma inom näringslivet utgjorde de anställda i de utlandsägda företagen omkring 7,3 procent se tab. 3.1.

Omfattningen av den utlandsägda företagssektorn har under de senaste årtiondena ökat mätt både i absoluta och relativa tal. Andelen sysselsatta i utländska företag var år 1970 4,1 procent och hade år 1980 stigit till omkring 6,0 procent. Antalet sysselsatta i den utlandsägda företagssektorn ökade därefter med drygt 40 000 personer mellan åren 1980 och 1987 (se fig. 3.1). Under år 1988 kan ökningen preliminärt beräknas till omkring 50 000 personer, varav fusionen ASEA - Brown Boveri svarade för drygt 30 000. Detta innebär en ökning av den utländska sysselsättningsandelen till över 9 procent.

¹⁾ Fusionen mellan ASEA och Brown Boveri ingår ej.

Tabell 3.1 Utlandsägande totalt och inom vissa branscher av svenskt näringsliv åren 1962-1987. (Antal anställda och utländsk andel)

			1962	1970	1975	1980	1987
Samtl. branscher	antal anst. andel ./.		81 975 4,1	99 534 4,9	113 552 6,0	154 217 7,3	
Tillverkn. SNI 3	antal anst. andel ./.	22 500 2,5	42 137 4,5	52 677 5,7	55 711 6,3	90 069 10,5	
Uppdrag (SNI 8)	antal anst. andel ./.		6 167 4,2	3 524 2,0	4 480 3,7	6 131 3,7	
Parti-handel SNI 6.1	antal anst. andel ./.		29 308 15,9	33 169 20,0	35 392 20,0	33 534 18,8	

Källor: För år 1962 Hans Fredrik Samuelsson; Utländska direkta investeringar i Sverige, Stockholm 1977. För övriga år SCB:s centrala företagsregister. Med utlandsägda företag avses företag där röstvärdet till mer än 50 % innehas av utländska ägare. Antal anställda är beräknade som årsarbetskrafter. Vilka delbranscher som SCB tagit med under branschen Uppdragsverksamhet har varierat över tiden. Jämförbarheten mellan olika år, särskilt i fråga om antalet anställda, brister därför.

Omfattningen och utvecklingen av det utländska ägandet varierar starkt mellan olika näringsgrenar och branscher.

Det utländska ägandet är mest dominerande inom partihandeln (SNI 61), till vilken bl. a. räknas de utländska försäljande dotterföretagen i Sverige. Inom denna bransch skedde en snabb ökning av det utländska inflytandet under femårsperioden 1970-1975, då den utlandsägda andelen inom branschen, mätt i antal sysselsatta, ökade från 15,9 till 20,0 procent. Andelen var därefter i det närmaste oförändrad fram till början av 1980-talet, varefter såväl antalet anställda som andelen har minskat något. År 1987 uppgick de till 33 534 personer, resp. 18,8 procent.

Inom branschen uppdragsverksamhet (SNI 8), vilken t. ex. innefattar annons- och reklambyråer samt revisionsbyråer, sysselsatte de utlandsägda företagen år 1987 omkring 6 131 personer motsvarande drygt 3,7 procent. Den utländska andelen synes ha legat tämligen konstant på denna relativt låga nivå under 70- och 80-talen.

I absoluta tal svarade de utlandsägda företagen inom tillverkningsindustrin (SNI 3) år 1987 för drygt hälften (58,9 procent) av antalet anställda inom den totala utlandsägda företagssektorn. År 1987 fanns det 90 069 st. anställda inom 555 utlandsägda tillverkningsföretag, vilka stod för 10,5 procent av den totala sysselsättningen inom näringsgrenen. Det har, både i ett kort och långt perspektiv, skett en stark ökning av den utlandsägda företagssektorn inom tillverkningsindustrin. Den utländska sysselsättningsandelen inom denna näringsgren steg från 2,5 procent år 1962 till 6,3 procent år 1980, motsvarande en ökning av antalet anställda från 22 000 till 56 000. Under 1980-talet har den genomsnittliga uppgången varit betydligt snabbare, i synnerhet i jämförelse med den marginella ökningen av den utländska sektorn under senare hälften av 1970-talet. Mellan åren 1980 och 1987 steg den utländska andelen med 4,2 procentenheter, dvs. med en större procentuell andel än under hela perioden 1962-1980. Genom samgåendet Asea - Brown Boveri ökade den utländska andelen ytterligare mycket kraftigt under år 1988; andelen kan vid årsskiftet 1988/89 uppskattas till 14-15 procent (11 procent exklusive fusionen Asea-Brown Boveri) eller 125 000 anställda i utlandsägda tillverkningsföretag. Detta innebär en ökning av den utländska andelen med nästan 9 procentenheter eller 70 000 anställda hittills (1988/89) under 1980-talet (se fig. 3.1).

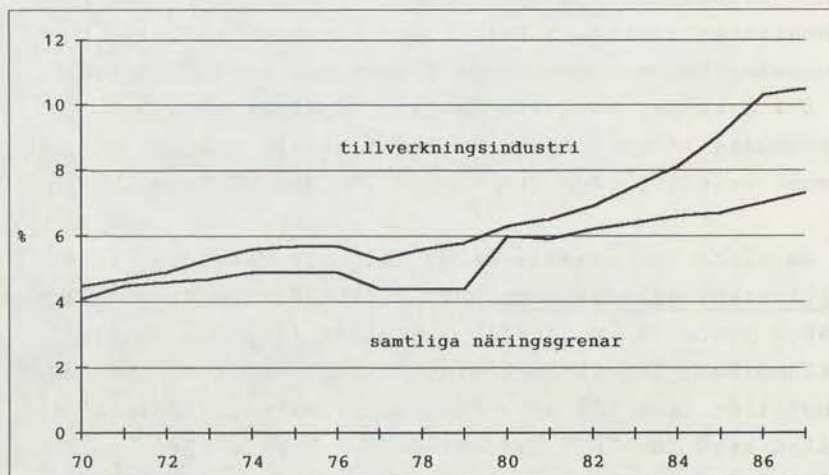


Fig. 3.1 Utländska majoritetsägda företagens andel av svenskt näringsliv åren 1970-1987 (antal anställda).

Anmärkningsvärt i detta sammanhang är att den accelererande ökningstakten inom tillverkningsindustrin inte motsvarats av en tillväxt av den totala utländska andelen av svenskt näringsliv. Beträffande den senare har ökningstakten under 80-talet legat på ungefär samma nivå som under 70-talets första hälft. Medan den utländska andelen ökat kraftigt inom tillverkningsindustrin, har den samtidigt minskat eller i vart fall legat stilla i andra näringsgrenar. Förklaringen till den stora ökningen inom tillverkningsindustrin under 1980-talet ligger i de många utländska företagsförvärv, som skett under senare år, och som i stor utsträckning just avsett tillverkningsföretag.

Inom tillverkningsindustrin varierar det utländska inflytandet starkt mellan olika branscher, (se tab. 3.2). Branscher med lågt utländskt ägande är teko-, trävaru-, massa- och pappersindustrin samt järn-, stål-

och metallverk, som samtliga år 1987 uppvisade ett utländskt ägande, mätt som sysselsättningsandel, omkring 7 procent eller lägre.

Tabell 3.2 Utländska majoritetsägda företag i olika branscher inom tillverkningsindustrin. Antal anställda år 1987

	Antal anställda	Andel av branschens sysselsättning (%)
Livsmedelsindustri	12 568	17,8
Tekoindustri	2 192	6,6
Trävaruindustri	1 683	2,9
Massa-, pappers- och grafisk industri	6 526	5,6
Kemisk industri	12 564	19,2
Jord- och stenvaru- industri	5 474	24,5
Järn-, stål och metallverk	3 482	7,1
Verkstadsindustri	44 925	10,4
Övrig tillverknings- industri	655	8,5
Tillverknings- industri totalt	90 069	10,5

Källa: SCB

De utländska företagen är betydligt mer dominerande inom livsmedels- och kemisk industri, där de sysselsätter omkring 18-19 procent av arbetskraften.

Störst utländsk sysselsättningsandel återfinns inom jord- och stenvaruindustri (innefattande bl. a. porslins-, byggkeramik- och mineralullsindustri), där nästan var fjärde anställd arbetar i ett utländskt företag.

Den utländska andelen inom verkstadsindustrin ligger på genomsnittet för hela tillverkningsindustrin. År 1987 var 44 925 personer anställda i 269 utlandsägda verkstadsföretag, vilket motsvarar 10,4 procent av branschens

totala sysselsättning. Fusionen Asea-Brown Boveri har medfört en stark ökning av den utländska andelen i verkstadsindustrin till omkring 19 procent.

Sektorns storlek mätt i andra variabler än sysselsättning

Vid beskrivningen av utvecklingen av den utländska företagssektorns storlek, har i detta kapitel sysselsättningen genomgående använts som måttstock. Antalet anställda ger - särskilt i fråga om tillverkningsindustri - en god bild av omfattningen av det utländska inflytandet i näringslivet. Andra tänkbara mått vore t. ex. förädlingsvärde eller omsättning. Bl. a. tillgången på data avseende tidigare år har dock gjort att utredningen stannat för att använda antalet anställda i de utlandsägda företagen som mått på utvecklingen av det utländska inflytandet.

Utredningen har emellertid bedömt att det kan vara av intresse att komplettera bilden av den utländska företagssektorns storlek, genom att för ett enstaka år redovisa dess andel mätt i ett antal andra företags-ekonomiska variabler. En jämförelse mellan de utländska företagens sysselsättningsandelar och andelar i fråga om andra variabler medger en bedömning av sysselsättningsmåttets relevans som mått på utländskt inflytande.

Av tab. 3.3 framgår de utländska företagens andelar av sysselsättning, förädlingsvärde, omsättning, export, investeringar och FoU. Uppgifterna är hämtade från SCB:s finansstatistik och avser år 1986. Uppgifter om sysselsättning i övrigt i detta kapitel är grundade på SCB:s central företags- och arbetsställeregister (CFAR). Beroende på bl. a. att det senare omfattar även mindre

företag, uppkommer vissa skillnader i fråga om den utländska sysselsättningsandelen.

Tabell 3.3 Utländskt ägande av svenskt näringsliv (procent)

Bransch	Samtliga SNI 1-9	Till- verkning SNI 3	Parti- handel SNI 61	Uppdrag SNI 8
Företagens storlek i populationen	>50	>20	>50	>50
andel utländska företag	11.5	8.6	28.4	8.1
andel anställda	10.0	11.5	23.4	6.7
förädlingsvärde	10.9	12.6	24.9	8.1
omsättning	12.8	13.7	19.7	10.0
export (SNI 2,3,61 >50 anst)	15.5	13.8	27.5	1)
bruttoinvesteringar	11.6	12.6	28.8	11.7
nettoinvesteringar	14.9	15.7	36.1	10.4
fou (SNI 2,3 >50 anst)	8.7	8.7	1)	1)

1) uppgift saknas

Källa: SCB:s finansstatistik för år 1986. För en mer detaljerad branschindelning se tabellbil. 3.1, sist i kapitlet.

Ser man till samtliga näringsgrenar (SNI 1-9), här endast omfattande företag med fler än 50 anställda, så kan man konstatera att medan de utländska företagen i finansstatistiken svarar för 10,0 procent av sysselsättningen, står de för 15,5 procent av exporten och 14,9 procent av nettoinvesteringarna. Även i fråga om förädlingsvärde och omsättning har de en högre andel än vad som motsvaras av deras andel av sysselsättningen. Inskränker man sig till tillverkningsindustrin, som här omfattar företag med ner till 20 anställda, blir bilden likartad även om de procentuella skillnaderna mellan sysselsättning och andra variabler inte är lika stora. Av materialet framgår även att de utländska företagen är mindre FoU-intensiva än genomsnittet för svenskt näringsliv.

Tendenserna i här föreliggande material stämmer väl överens med resultaten av tidigare publicerade undersökningar (se t. ex. Samuelsson(1977)). Man kan även konstatera att om det utländska inflytandet mäts med andra variabler än sysselsättningsandel, så leder detta genomgående till högre utländska andelar.

3.1.2 Storleksfördelning

De utlandsägda företagens fördelning på olika storleksklasser, mätt som antal anställda, skiljer sig från samtliga svenska företags storleksfördelning. Av tab. 3.4 framgår antalet anställda i de utlandsägda företagen med fördelning på olika storlekklasser.

Oavsett om man ser på samtliga näringsgrenar eller begränsar sig till tillverkningsindustrin dominerar större företag. De utlandsägda företagen är kraftigt överrepresenterade inom storlekklasserna 200-499 och 500-999 anställda. Även inom storlekklassen 50-199 finns det ett förhållandevis stort antal utlandsägda företag. När det gäller små företag (<50 anställda), svarar de utländska företagen däremot för en andel, som betydligt understiger genomsnittet av den utländska andelen. Det bör dock påpekas att ett visst bortfall i statistiken kan misstänkas såvitt gäller utlandsägda mindre företag.

Tabell 3.4 Andelen anställda i utlandsägda företag, fördelade på storleksklass (procent).

Företagsstorlek/Näringsgren	SNI 1-9	SNI 3
< 20	1,4	1,1
20 - 49	5,0	5,1
50 - 99	8,9	11,1
100 - 199	9,3	13,3
200 - 499	13,8	16,0
500 - 999	14,4	16,9
1000 -	7,0	9,2
Totalt	7,1	10,3

Källa: SCB:s CFAR år 1986

3.1.3 Regional fördelning

De utlandsägda företagen i Sverige uppvisar en stark koncentration till landets södra och mellersta delar och särskilt till storstadsområdena. Ser man till hur stor andel av den totala sysselsättningen (inklusive offentliganställda inom varje län) utländska företag inom samtliga näringsgrenar svarar för, varierar den utländska andelen räknat per län vid utgången av år 1986 mellan 7 och 1 procent (se fig. 3.10 och tabellbil. 3.2, båda sist i kapitlet). Högst utländsk sysselsättning återfinns i Stockholms och Malmöhus län, där den utländska sektorn utgör omkring 7 procent. Även Södermanlands, Göteborgs och Bohus samt Värmlands län uppvisar en utländsk andel utöver riksgenomsnittet (omkring 4 procent). Samtliga norrlandslän ligger däremot under genomsnittet för landet. Drygt hälften (58 procent) av alla anställda i utlandsägda företag finns i de tre storstadslänen.

Bilden blir något annorlunda om man ser på olika näringsgrenar och branscher. Inom industrin, där riksgenomsnittet är omkring 10 procent, finner vi de högsta utländska andelarna i Södermanlands län (18 procent), Malmöhus län (18 procent) och Värmlands län (17 procent). Den höga andelen i Malmöhus län förklaras delvis av att ett antal stora, tidigare svenskägda företag såsom Tetrapak och Pågens, numera ägs från utlandet. Även i fråga om industri ligger samtliga norrlandslän under genomsnittet, men skillnaden är inte lika påtaglig. I t. ex. Västerbottens län svarar de utländska industri-företagen för omkring 8 procent av den totala sysselsättningen inom industrin.

Inom partihandel är tyngdpunktsförskjutningen mot storstäderna, framför allt Stockholm, mycket markerad (se fig. 3.10, sist i kapitlet). Mer än hälften (20 000 personer eller 57 procent) av alla anställda i utlandsägda partihandelsföretag återfinns i Stockholms län, där de utgör 29 procent av branschens totala sysselsättning. Hela 80 procent av den utländska partihandeln, mätt som antal sysselsatta, är lokaliserad till något av de tre storstadslänen. Även för Kronobergs län redovisas en anmärkningsvärt hög andel utländskt ägande inom partihandel, vilket har sin förklaring i att IKEA:s huvudkontor är beläget där. Samtliga övriga län, med undantag för Göteborgs och Bohus län, har en utländsk andel under riksgenomsnittet för partihandel.

När det gäller de utlandsägda företagens fördelning över landet är det även av intresse att undersöka i vilken utsträckning dessa intar dominerande ställningar i enskilda kommuners näringsliv. Att ett enskilt företag svarar för en stor del av sysselsättningen i en kommun medför ju att kommunen blir mycket utsatt vid t. ex. strukturförändringar inom företaget. Denna "bruksorts-problematik" kan antas bli ytterligare förstärkt, om

företaget i fråga är utlandsägt och kanske ingår i en stor multinationell koncern, där det endast svarar för en obetydlig del av koncernens totala verksamhet.

I tab. 3.5 har kommunerna indelats efter hur stor andel av sysselsättningen inom kommunens näringsliv, som utländska företag svarar för.

Tabell 3.5 Antal kommuner fördelade efter utlandsägda företags andel av sysselsättningen i kommunen.

Bransch /	Andel sysselsättning i utlandsägda företag						
	<10%	10-19%	20-29%	30-39%	40-49%	50-74%	>74%
Samtliga (SNI 1-9)	227	33	13	5	6	-	-
Tillverkning (SNI 3)	188	53	16	9	6	12	-
Partihandel (SNI 61)	220	26	20	10	1	2	5
Uppdrag (SNI 8)	227	5	1	1	-	-	-
Tjänster (SNI 9)	277	2	2	1	-	2	-

Källa: SCB:s CFAR år 1986.

Ser man till hela kommunernas näringsliv, dvs. inkluderar samtliga näringsgrenar, finns det 24 kommuner där det utländska företagen svarar för mer än 20 procent av sysselsättningen och 11 kommuner, där de svarar för mer än 30 procent. Samtliga dessa kommuner återfinns i södra eller mellersta Sverige. I fyra femtedelar av landets kommuner är den utländska andelen av sysselsättningen mindre än 10 procent, dvs. under riksgenomsnittet. Begränsar man sig till tillverkningsindustrin finns det 12 kommuner, även de i södra eller mellersta Sverige, där utlandsägda företag sysselsätter mer än hälften av arbetskraften. I 43 kommuner svarar de utländska

företagen för mer än 20 procent av sysselsättningen inom tillverkningsindustrin.

Branschen partihandel har, som framgått ovan, totalt sett ett högt utländskt inflytande, och särskilt anmärkningsvärt är att det finns fem kommuner, där de utländska företagen svarar för mer än tre fjärdedelar av sysselsättningen inom branschen.

Materialet ger vid handen att de utlandsägda företagen är mycket ojämnt fördelade över landet. Utredningen har bl. a. mot denna bakgrund bedömt det som intressant att särskilt undersöka hur stor den utländska andelen av, sysselsättningen är inom de kommuner, som ingår i de regionalpolitiska stödområdena.¹⁾ Det rör sig ju här om kommuner med svårigheter att dra till sig industriinvesteringar och som till följd härav brottas med stora sysselsättningsproblem.

I tab. 3.6 har de kommuner, som helt eller delvis utgör stödområden, fördelats efter storleken av andel sysselsättning inom utlandsägda företag.

¹⁾ Enligt förordningen (1982:677) om regionalpolitiskt stöd finns det tre stödområden betecknade A, B och C. I förordningen anges vilka kommuner eller delar av kommuner som ingår i resp. stödområde. Stödområdena skiljer sig åt med avseende på omfattningen av det stöd som kan utgå. Det högsta stödet kan lämnas i stödområde A och det lägsta i stödområde C.

Tabell 3.6 Stödområdeskommuner fördelade efter andel sysselsättning i utlandsägda företag.

	Andel sysselsättning i utlandsägda företag						
	<10%	10-19%	20-29%	30-39%	40-49%	50-74%	>74%
Samtliga näringsgrenar (SNI 1-9)							
A-kommuner	17	1	-	-	-	-	-
B-kommuner	15	2	-	-	-	-	-
C-kommuner	29	3	1	-	2	-	-
Tillverkning (SNI 3)							
A-kommuner	17	-	-	1	-	-	-
B-kommuner	11	3	2	1	-	-	-
C-kommuner	27	3	2	-	1	2	-

Anm: På grund av registrets uppbyggnad har hela kommunen förts till stödområde om del därav utgör stödområde.

Källa: SCB:s CFAR

Såvitt gäller tillverkningsindustri är det endast en av totalt 18 kommuner i stödområde A, som har en utländsk sysselsättningsandel överstigande 10 procent. Inom B- och C-områdena är det förhållandevis fler kommuner, som har en högre andel sysselsättning i utlandsägda företag. Tar man hänsyn till samtliga näringsgrenar, är bilden likartad; dock kan man konstatera att två kommuner inom stödområde C, båda belägna i Värmland, har en mycket betydande utländsk sysselsättningsandel.

Man synes kunna dra den slutsatsen att stödområdeskommunernas svårigheter att dra till sig investeringar i än högre grad gäller i fråga om utländska investeringar.

3.1.4 Hemländer

När det gäller de utländska moderföretagens hemländer, präglas bilden av att ett fåtal länder är mycket dominerande. Sålunda svarade år 1987 åtta hemländer för sammanlagt över 90 procent av antal anställda i den totala utlandssektorn och sex av dem för över tre fjärdelar (se tab. 3.7). Samtidigt är många stora industriländer, såsom t. ex. Italien eller Japan, endast i mycket ringa utsträckning representerade genom företagsetableringar i Sverige. Dessa två länder svarar vardera för en procent eller mindre av utlandssektorn.

Främsta position som hemland intar USA. Företag med amerikanska moderföretag sysselsatte år 1987 omkring 28 000 anställda, vilket motsvarade 18 procent av den utländska sektorn.

Närmast efter USA följde Finland, Storbritannien och Nederländerna, som vardera svarade för en andel på omkring 12-14 procent. Företag från Danmark¹⁾, Norge resp. Schweiz sysselsatte vardera 8-9 procent av den utländska företagssektorn år 1987. Vid de nordiska företagen uppgick sysselsättningen sammanlagt till 51 000 personer eller en tredjedel av den utlandsägda sektorn.

¹⁾ I det statistiska underlaget har SAS's anställda i Sverige registrerats på Danmark.

Tabell 3.7 Antalet anställda i utlandsägda företag år 1987 fördelade efter ägarens hemland

	Samtliga näringsgrenar SNI 1-9		Gruv- och tillverkningsindustri SNI 2-3	
	Antal anst.	Andel av utl. sektor %	Antal anst.	Andel av utl. sektor %
Finland	21 550	14,0	17 662	19,4
Norge	14 445	9,4	10 384	11,4
Danmark	15 336 ¹⁾	9,9	4 025	4,4
Storbritannien	20 814	13,5	10 935	12,0
Nederländerna	19 274	12,5	16 257	17,9
Schweiz	13 589	8,8	7 828	8,6
Västtyskland	10 442	6,8	4 058	4,5
Frankrike	4 812	3,1	2 594	2,9
Belgien/ Luxemburg	1 567	1,0	861	0,9
USA	27 875	18,1	15 527	17,1
Japan	1 611	1,0	24	0,0
Övriga	2 895	1,9	838	0,9
Summa	154 229	100,0	90 993	100,0

¹⁾ SAS' anställda i Sverige har registrerats på Danmark.
Källa: SCB

Under 1980-talet har det inträffat snabba förskjutningar mellan ägarandelarna för olika hemländer. Fram t. o. m. början av 1980-talet var de anglosachsiska företagen dominerande (se fig. 3.2). År 1983 svarade företag med moderföretag i USA eller Storbritannien för sammanlagt 45 procent av sysselsättningen i de utlandsägda företagen. Fyra år senare, år 1987, hade deras andel sjunkit till 31,6 procent. Antalet sysselsatta i anglosachsiska företag minskade något under treårsperioden (från 55 600 till 48 700).

Under samma period har i stället de finska, nederländska och norska andelarna ökat i ungefär motsvarande mån, från sammanlagt 21,8 procent år 1983 till 35,9 procent år 1987. Den nederländska uppgången torde i viss utsträckning kunna förklaras med att det svenska ägandet av svenska företag flyttats ut, t. ex. genom att svenska medborgare bosatta utomlands bildar holdingbolag i Nederländerna, vilka i sin tur äger aktierna i de svenska bolagen. Ser man bara till det finska och norska ägandet, har deras andel ökat från 13,8 procent år 1983 till 23,4 procent år 1987 (från 22 900 till 36 014 anställda). Ökningen är en direkt följd av den höga förvärvsaktivitet, som koncerner i våra nordiska grannländer visat under senare år. Danmarks ägarandel (ca 9,9 procent år 1987, varav SAS-anställda i Sverige svarar för en väsentlig andel) har däremot varit i stort sett konstant under denna tidsperiod.

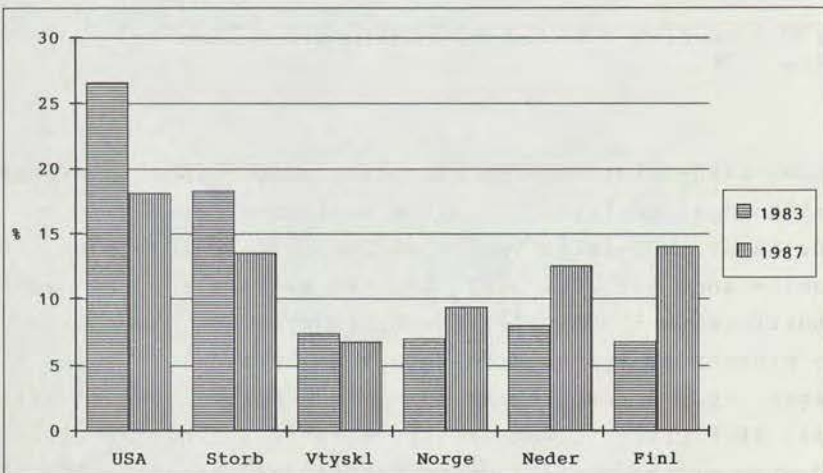


Fig. 3.2 Några länders andel av den utlandsägda företagssektorn åren 1983 och 1987 (samtliga näringsgrenar, antal anställda).

Fusionen mellan Asea och Brown Boveri har inneburit en omkastning i rangordningen mellan hemländerna. Asea Brown Boveri AB:s moderföretag, i vilket ASEA AB innehar 50 procent av aktierna, är inregistrerat i Schweiz. Därmed är Schweiz fr.o.m. årsskiftet 1987/88 det största hemlandet med en sysselsättningsandel på runt 23 procent. De amerikanska företagen kommer genom detta förvärv att minska ytterligare i relativ betydelse som ägare. USA:s andel av den totala utlandsägda sektorn sjunker till omkring 15 procent.

Fördelningen på hemländer inom enbart gruv- och tillverkningsindustri avviker något från fördelningen inom hela utlandssektorn. Finland var år 1987 största hemland med 17 662 eller 19,4 procent av sysselsättningen i den utländska tillverkningssektorn. Därefter i storleksordning kommer Nederländerna med en andel på 17,9 procent. USA, som tidigare var störst hemland, intar tredje plats med 15 527 anställda eller en andel på 17,1 procent. Sedan är det ett hopp till Norge och Storbritannien med en andel på vardera omkring 11-12 procent och Schweiz med nästan 9 procent. Tillverkningsindustrin uppvisar en ännu starkare koncentration av det utländska ägandet än hela den utlandsägda företagssektorn. De fem största hemländerna står således för knappt 80 procent av sysselsättningen i de utlandsägda tillverkningsföretagen.

De nordiska ländernas sammanlagda andel år 1987 uppgick till 35,2 procent motsvarande 32 000 anställda. Det har under 1980-talet skett en stark tyngdpunktsförskjutning mot Finland och Norge som hemländer för utlandsägd tillverkningsindustri; dessa länders sammanlagda andel har ökat från 24,1 procent år 1984 till 30,8 procent år 1987. Tillväxten av det finländska ägandet är särskilt anmärkningsvärd. Finland har genom omfattande förvärv

under 1980-talet gått från en relativt marginell position till att bli största hemland för utländska tillverkningsföretag. Mot detta kontrasterar utvecklingen av USA:s ägarandel, som under samma period gått ned från 24,9 procent till 17,1 procent.

Det finns stora skillnader mellan hemländerna när det gäller deras företags inriktning på olika näringsgrenar (se tabellbil. 3.3, sist i kapitlet). T. ex. har de västtyska företagens etableringar i Sverige framför allt skett inom partihandel. Deras etableringar här i landet synes främst vara inriktade på marknadsföring av produkter tillverkade i Västtyskland. Endast omkring 39 procent av de sysselsatta inom västtyska företag i Sverige är verksamma inom tillverkningsindustri. En helt annan näringsgrensprofil uppvisar t. ex. de nederländska eller finländska dotterföretagen i Sverige, som till över fyra femtedelar - mätt i antal anställda - är tillverkningsindustrier.

Källor: Det sifferunderlag, som redovisas i avsnittet, är huvudsakligen hämtat från SCB:s Centrala Företags- och Arbetsställeregister (CFAR). Eftersom det i CFAR inte finns uppgift om ägande har de utlandsägda företagen identifierats med hjälp av SCB:s utlandsägarregister, som är baserat på förfrågningar till företagen. Som utländska majoritetsägda företag betecknas företag, där mer än 50 procent av rösterna innehas av utländska rättssubjekt. Med minoritetsägda företag avses företag, i vilka det utländska ägandet är högst 50 procent, men inte lägre än 20 procent.

Uppgifter om antalet anställda hänförs till angivet års slut.

Uppgifter kan hämtas ur CFAR antingen på företags- eller på arbetsställenivå. Sifferunderlaget till avsnitten om den utländska sysselsättningen och branschfördelningen samt fördelningen på olika hemländer avser företagsnivå, medan avsnittet om regional fördelning är grundat på uppgifter om arbetsställen. En mindre differens

uppkommer mellan totalsiffrorna på företags- resp. arbetsställesnivå; vid näringsgrensuppdelning ger statistik från arbetsställesnivå ett mer homogent material, emedan endast arbetsställen med verksamhet inom näringsgrenen ingår i statistiken. Statistik på företagsnivå omfattar de företag, som huvudsakligen har sin verksamhet inom en näringsgren. Detta innebär att även de arbetsställen i ett företag, som inte har verksamhet som faller inom företagets huvudsakliga näringsgren, kommer att hänföras till detta område i statistiken. Uppgifterna på arbetsställesnivå ligger i regel - på grund av sin höga homogenitet - något lägre än statistiken på företagsnivå; för sysselsättningen i tillverkningsindustrin är skillnaden omkring fem procent.

Uppgifter om utlandsägda företags andel av andra variabler än sysselsättning är hämtade ur SCB:s finansstatistik.

3.2 Utländska företagsförvärv i Sverige

3.2.1 Omfattning

Den utlandsägda företagssektorns tillväxt i Sverige beror i huvudsak på de utländska uppköpen av svenska företag. Under perioden 1970-1987 förvärvade utländska företag 1 166 företag i Sverige med ca 96 500 anställda. Omfattningen av förvärven har varierat under åren (se fig. 3.3 och tab. 3.8). Under 1970-talets första hälft (1970-1974) förvärvades företag med sammanlagt 18 500 anställda. En viss avmattning inträdde därefter. Sammanlagda antalet sysselsatta i de under åren 1975-1979 utlandsförvärvade företagen var 14 800.

Tabell 3.8 Utländska förvärv åren 1970-1987

	1970-1974		1975-1979		1980-1984		1985-1987	
	antal	anst	antal	anst	antal	anst	antal	anst
Tillverknings- industri	115	14 408	77	11 470	162	18 887	169	27 104
Övriga näringsgrenar	86	4 125	144	3 286	253	10 105	160	7 105
Andel till- verkning (%)	75,2	77,7	34,8	77,7	39,0	65,1	51,4	79,2
Totalt	201	18 533	221	14 756	415	28 992	329	34 209

Källa: SPK

Under 1980-talet har de utländska förvärven av svenska företag tagit ny fart. Nästan två tredjedelar av de utländska uppköpen under de senaste två decennierna skedde på 1980-talet. Mellan 1980 och 1987 förvärvades majoriteten av aktierna i 744 företag. Antalet anställda personer i företagen, räknat vid förvärvstillfällena, var omkring 63 000 (se tab. 3.8). Detta innebär att förvärvsintensiteten (mätt i antal anställda per år) har varit mer än dubbelt så hög under 1980-talet jämfört med 1970-talet.

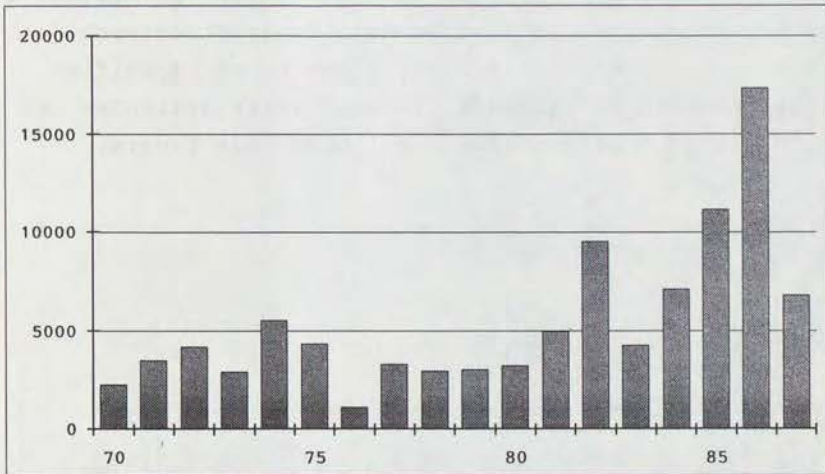


Fig. 3.3 Utländska förvärv av svenska företag åren 1970-1987. Antal anställda/år.

Källa: SPK

Det kan i detta sammanhang finnas anledning att göra en jämförelse med utvecklingen av det totala antalet företagsförvärv i Sverige, dvs. överlåtelser till såväl svenska som utländska ägare. Av fig. 3.4 framgår den totala förvärvsintensiteten under 1970- och 1980-talen. Liksom i fråga om de utländska förvärven skedde det en ökning under 1980-talet, även om ökningen inte alls är lika markerad.

Även under 1970-talet varierade förvärvsintensiteten mellan åren. Det har av tidigare utredningar (SIND 1978:4 och SIND 1986:5) kunnat konstateras ett samband mellan konjunkturutvecklingen och förvärvsfrekvens. Förbättrade konjunkturlägen under 1970- och 1980-talen följdes av ett ökande antal företagsförvärv.

Ser man enbart till de utländska förvärven, går det dock inte att finna något direkt samband mellan variationer i förvärvsintensitet och den svenska konjunkturutvecklingen. En rad andra faktorer, såsom t. ex. specifika förhållanden i de utländska investerarnas hemländer och i de förvärvande koncernerna, kan antas väga tyngre.

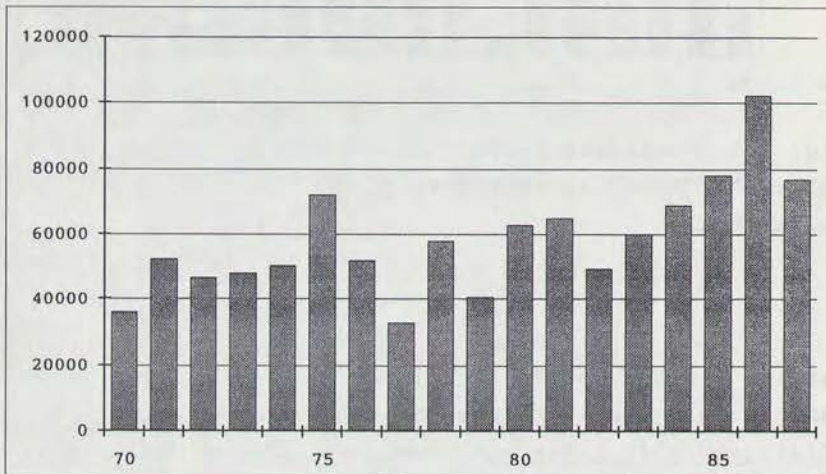


Fig. 3.4 Förvärvade företag åren 1970–1987. Svenska och utländska förvärv, mätt i antal anställda/år.

Källa: SPK

Det synes inte finnas något direkt samband mellan omfattningen av de svenska resp. utländska förvärven av företag i Sverige. Det kan först konstateras att de utländska förvärven endast har utgjort en ringa del av det totala antalet företagsköp i Sverige. Sett över perioden 1970–1987 står svenska företag som köpare i över

90 procent av alla överlåtelse, mätt i antalet anställda. Under 1970-talet varierade den utländska andelen av de totala företagsförvärven per år mellan 2 procent och 11 procent. Av samtliga förvärv åren 1970-1979 utgjorde de utländska köpen 6,8 procent. Under 1970-talets första hälft utgjorde andelen 7,9 procent för att sedan sjunka till 5,8 procent under den senare hälften. 1980-talet har inneburit en ökning av den utländska andelen; åren 1980-1987 svarade de utländska förvärven för i genomsnitt 11,5 procent. Den utländska andelen har under enskilda år varit betydligt högre; andelarna uppgick åren 1982 och 1986 till 19,3 procent resp. 17,0 procent, allt mätt i antal anställda.

Det bör observeras att redovisningen ovan bygger på bruttouppgifter om de utländska förvärven. I SPK:s statistik över utländska företagsförvärv inräknas även förvärv av tidigare utlandsägda företag.

"Nettotillflödet" av utländska företag påverkas även av omfattningen av svenska "återköp" av utlandsägda svenska företag. Det finns uppgifter för åren 1985 och 1986 som kan illustrera betydelsen av dessa olika typer av förvärv. Under dessa två år förvärvades företag med drygt 28 500 anställda av utländska intressen. Därav svarade förvärv av redan utlandsägda företag för omkring 5 000 anställda. Antalet arbetstagare i svenskägda företag, som förvärvades av utlänningar under 1985 och 1986, uppgick således till ca 23 500. Men samtidigt skedde en reduktion av den utländska företagssektorn genom svenska återköp av utlandsägda företag med 3 800 anställda. Nettotillflödet av utländska ägare genom förvärv stannar således vid omkring 19 700 (28 500-5 000-3 800). Den relativa betydelsen av de olika typerna av förvärv varierar givetvis över tiden. En studie härav omöjliggörs emellertid av brist på statistik.

Sammanfattningsvis kan man konstatera att de utländska förvärven i Sverige har, både relativt och i absoluta tal, ökat i betydande omfattning under 1980-talet. Den tilltagande internationaliseringen i ekonomin avspeglas genom att utländska koncerner står bakom en allt större andel av företagsförvärven i Sverige.

3.2.2 Branschinriktning

De utländska företagsförvärvens fördelning mellan tillverkningsindustri och övriga näringsgrenar har under 1970- och 1980-talen, trots kraftiga svängningar i förvärvsintensitet, hållit sig tämligen konstant. Mätt i antal anställda i de förvärvade företagen har tillverkningsindustrin svarat för drygt 75 procent av förvärven (se tab. 3.9).

Tabell 3.9 Utländska förvärv åren 1970-1987 inom vissa branscher.

Bransch / år	1970-1974		1975-1979		1980-1984		1985-1987	
	anst antal	andel %	anst antal	andel %	anst antal	andel %	anst antal	andel %
Livsm.ind.	4 179	22,5	724	4,9	2 059	7,1	1 445	4,2
Kem. ind.	1 024	5,5	1 549	10,5	4 879	16,8	3 038	8,9
Jord o sten.	1 068	5,8	280	1,9	1 777	6,1	4 508	13,2
Metallv.ind.	2 920	15,8	1 238	8,4	1 450	5,0	7 224	21,1
Maskinind.	3 035	16,4	2 762	18,7	2 724	9,4	5 325	15,6
Elektroind.	673	3,6	2 306	15,6	2 833	9,8	2 166	6,3
Partihandel.	1 958	10,6	1 894	12,8	5 234	18,1	2 695	7,9
Service	916	4,9	883	6,0	3 192	11,0	2 683	7,8

Källa: Statens pris- och konkurrensverk

Ser man till de utländska förvärvens inriktning mot olika branscher inom tillverkningsindustrin har, dock betydande tyngdpunktsförskjutningar ägt rum. Utländska köp av två stora livsmedelsindustrier i början av 1970-talet - Felix AB, 2 500 anställda, och Vict Th Engvall & Co KB (Gevalia), 450 anställda - bidrog till att förvärven inom

denna bransch kom att utgöra hela 22,5 procent av samtliga utländska förvärv mellan åren 1970-1974. Därefter har företagsköpen inom livsmedelsindustrin minskat i relativ betydelse.

Branscher som däremot i ökande grad attraherat utländska koncerner - främst finska och norska - är kemisk industri samt jord- och stenvaruindustri. Förvärven av företag inom den kemiska industrin har ökat sin andel från 5,5 procent i början av 1970-talet till 12 procent av alla förvärv under 1980-talet. Här märks bl. a. Statoil A/S, Norsk Hydro A/S och Neste OY:s förvärv av företag inom det petrokemiska komplexet i Stenungsund. Betydande företagsköp under 1980-talet inom branschen jord- och stenvaruindustrin har bl. a. avsett svenska tillverkare av mineral- och glasfiberull (Rockwool och Gullfiber) samt företag inom keramisk industri, såsom IFÖ Sanitär, Höganäs och Rörstrand.

Förvärven av företag inom metallvaru- och maskinindustrierna har sedan början av 1970-talet minskat något i betydelse men är under 1980-talet alltså dominerande och svarar tillsammans för omkring 26 procent av samtliga utlandsförvärv.

Förvärven inom partihandel har alltid vägt tungt. Under 1980-talet har inom denna bransch bl. a. tre bensin- och oljebolag (Svenska Gulf AB, Svenska Esso AB och Mobil Oil AB) fått nya, utländska ägare. Annars kännetecknas förvärven inom denna bransch normalt av små företag med relativt få anställda. På grund av det stora antalet - över hälften av alla förvärv under 1980-talet - berör de dock sammantaget många anställda.

Uppköpen av företag hänförliga till serviceverksamhet, inklusive hotell och restaurang, har ökat sin andel från knappt 5 procent i början av 1970-talet till drygt 9

procent under 1980-talet. Bland de branschsegment som rönt stort intresse återfinns bl. a. datatjänstföretag och reklambyråer.

3.2.3 Regional fördelning

De utländska förvärven av svenska företag under åren 1980-1986 är regionalt mycket ojämnt fördelade över landet, se tab. 3.10.

Ser man till samtliga branscher, utgör antalet anställda i de mellan åren 1980-1986 utlandsförvärvade företagen i hela riket 2,6 procent jämfört med samtliga anställda inom näringslivet år 1987. I enstaka län svarar dock de utländska förvärven för betydligt större andelar; i Värmlands och Västmanlands län har 7,4 resp. 6,7 procent av företagen, mätt i antal anställda, övertagits av utländska koncerner under åren 1980-1986. Även t. ex. i Älvsborgs (4,5 procent) och Gävleborgs (3,8 procent) län har betydande delar av näringslivet övergått i utländsk ägo. Å andra sidan har under samma period i andra län inga förvärv (Gotlands och Jämtlands län) eller mycket få förvärv (Kronobergs, Kalmar och Norrbottens län) registrerats.

Tabell 3.10 Under åren 1980-1986 utlandsförvärvade företags andel av sysselsättningen år 1987 fördelade på branscher och län

Län/bransch	Tillv. SNI 3 andel	Partih. SNI 61 andel	Övriga andel	Samtl. SNI 1-9 andel
Stockholms län	5,0	7,8	0,9	2,7
Uppsala län	1,3	2,6	0,3	0,8
Södermanlands län	2,0	6,6	0,1	1,4
Östergötlands län	5,3	2,9	0,3	2,9
Jönköpings län	2,0	0,3	0,0	1,1
Kronobergs län	1,3	0,4	0,2	0,7
Kalmar län	0,8	0,8	0,1	0,5
Gotlands län	0,0	0,0	0,0	0,0
Blekinge län	1,9	0,0	0,0	1,1
Kristianstads län	5,8	2,0	0,2	3,1
Malmöhus län	6,2	2,8	1,5	3,4
Hallands län	4,8	0,9	0,2	2,2
Göteborgs och Bohus län	3,1	3,8	1,3	2,2
Älvsborgs län	7,6	4,3	0,0	4,5
Skaraborgs län	5,3	1,3	0,0	3,0
Värmlands län	15,5	0,1	0,2	7,4
Örebro län	2,4	1,2	0,2	1,3
Västmanlands län	12,6	0,3	1,1	6,7
Kopparbergs län	1,4	0,0	0,0	0,7
Gävleborgs län	7,8	1,7	0,0	3,8
Västernorrlands län	0,9	0,1	1,7	1,3
Jämtlands län	0,0	0,0	0,0	0,0
Västerbottens län	3,1	0,2	0,1	1,2
Norrbottnens län	1,9	0,8	0,0	0,6
Hela riket	4,8	4,3	0,7	2,6

Källor: SPK och SCB:s CFAR. Som jämförelse har sysselsättningen år 1987 inom resp. bransch och län använts.

Begränsar man sig till tillverkningsindustrin, utgör riksgenomsnittet knappt 5 procent. Detta innebär således att omkring en tjugondel av svensk tillverkningsindustri har förvärvats av utländska intressen under 1980-talet. I enskilda län är andelen betydande. I Värmlands län har omkring en sjättedel av tillverkningsindustrin under perioden förvärvats av utländska företag. Bland de större förvärven här märks t. ex. Svenskt Knäcke AB, AB KMV,

KaMeWa AB och Nitro Nobel. Även Västmanlands län uppvisar en hög andel utlandsförvärvade tillverkningsindustrier, 12,6 procent. Därvid bör anmärkas att fusionen ASEA - BBC inte har inkluderats, eftersom den registrerades först år 1988. Låga andelar återfinns i samtliga smålandslän samt Blekinge län. Även norrlandslänen, med undantag för Gävleborgs län, ligger betydligt under genomsnittet för hela riket.

Inom partihandel är koncentrationen till stockholmsområdet mycket påtaglig. Endast Stockholms och Södermanlands län har högre andel utlandsförvärvade partihandelsföretag än riksgenomsnittet.

3.2.4 Förvärvarnas hemländer

Under perioden 1970-1987 har stora förändringar ägt rum i fråga om de förvärvande utländska koncernernas hemländer, se tab. 3.11 och tabellbil 3.4, sist i kapitlet. Under första hälften av 1970-talet stod företag från USA och Storbritannien för drygt 60 procent - mätt som antal anställda i de förvärvade företagen - av alla utländska företagsförvärv. De nordiska länderna svarade för sammanlagt omkring 17 procent av förvärven under samma period. De finländska koncernernas andel var endast 2,7 procent.

Tabell 3.11. Utländska företagsförvärv åren 1975-1987 fördelade efter förvärvarnas hemländer.

Land / År	1975-1979		1980-1984		1985-1987	
	anst	andel %	anst	andel %	anst	andel %
Danmark	801	5.4	1 377	4.7	840	2.4
Finland	1 988	13.4	9 907	34.0	13 301	38.7
Norge	2 052	13.9	4 754	16.3	6 104	17.8
Belgien	180	1.2	201	0.7	113	0.3
Frankrike	63	0.4	55	0.2	2 706	7.9
Luxenburg	2	0.0	32	0.1	692	2.0
Nederländerna	513	3.5	1 365	4.7	2 950	8.6
Schweiz	1 355	9.2	2 407	8.3	917	2.7
Storbritannien	2 238	15.1	3 904	13.4	3 681	10.7
Västtyskland	1 155	7.8	813	2.8	514	1.5
USA	4 001	27.0	2931	10.0	1 781	5.2
Japan	0	0.0	592	2.0	104	0.3
Övriga	455	3.1	836	2.9	624	1.8
SUMMA	14 803	100.0	29 174	100.0	34 327	100.0

Källa: SPK Se även tabellbil. 3.4, sist i kapitlet.

Ser man på förvärven under de tre åren 1985-1987, svarade de nordiska länderna för knappt 60 procent av förvärven, varav Finland ensamt för 38,7 procent. Även norska företag ökade sin andel av förvärven fortlöpande sedan början av 1970-talet och stod åren 1985-1987 för knappt 18 procent av förvärven. De danska företagen minskade däremot sin andel något.

Koncerner från Storbritannien och USA har kraftigt minskat sin andel av förvärven. Andelen var åren 1985-87 sammanlagt omkring 16 procent. Tillbakagången är särskilt markant för de amerikanska företagen, som under perioden 1985-1987 stod som förvärvare i endast 5,2 procent av förvärven.

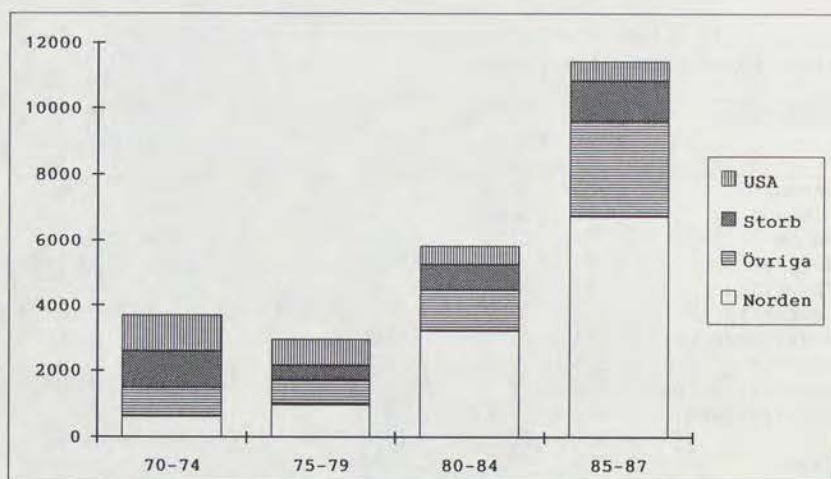


Fig. 3.5 Årlig förvärvsintensitet fördelad på hemländer
Genomsnittligt antal anställda/år under resp. period.
Källa: SPK

I fig. 3.5 redovisas den genomsnittliga årliga förvärvsaktiviteten under de fyra perioderna, fördelade på olika hemländer och grupper av hemländer. Därav framgår att den minskande andelen förvärv för amerikanska och brittiska företag inte främst beror på en avtagande förvärvsaktivitet hos koncerner från dessa länder; tvärtom har förvärven - mätt i antal anställda - ökat svagt sedan mitten av 1970-talet. Den minskande andelen förklaras i stället av kraftigt ökande aktivitet från nordiska företag. Under åren 1985-1987 har de nordiska förvärven i genomsnitt per år omfattat svenska företag med sammanlagt nära 7 000 anställda. Detta kan jämföras med nordiska koncerners förvärvsaktiviteter under första hälften av 1970-talet, som uppgick till drygt 500 anställda per år.

Av tabellbil. 3.4 (sist i kapitlet) framgår även genomsnittlig storlek på de förvärvade företagen under

resp. undersökningsperiod. Observeras kan bl. a. att de finska förvärven under andra hälften av 1970-talet avsåg relativt små företag (genomsnittlig storlek 69 anställda). Därefter har förvärven gradvis inriktats mot allt större enheter; under åren 1985-1987 i genomsnitt drygt 200 anställda per förvärvat företag.

Den genomsnittliga storleken på de amerikanska förvärven har däremot halverats under motsvarande period, från 125 anställda/förvärv under andra hälften av 1970-talet till 57 anställda/förvärv även 1985-1987.

3.2.5 Storleksfördelning

Av avsnitt 3.1.2 framgick att de utlandsägda företagen var överrepresenterade i storleksskassen 200-1 000 anställda. Av fig. 3.6 framgår de utländska förvärvens fördelning på olika storleksskasser i jämförelse med samtliga förvärv, allt avseende förvärv åren 1983-1986. Som man kan vänta sig, återfinns även här en liknande bild; de utländska förvärven uppvisar i jämförelse med svenska företagsförvärv en tyngdpunkt mot större företag med den största representationen inom storleksskassen 200-499 anställda/företag.

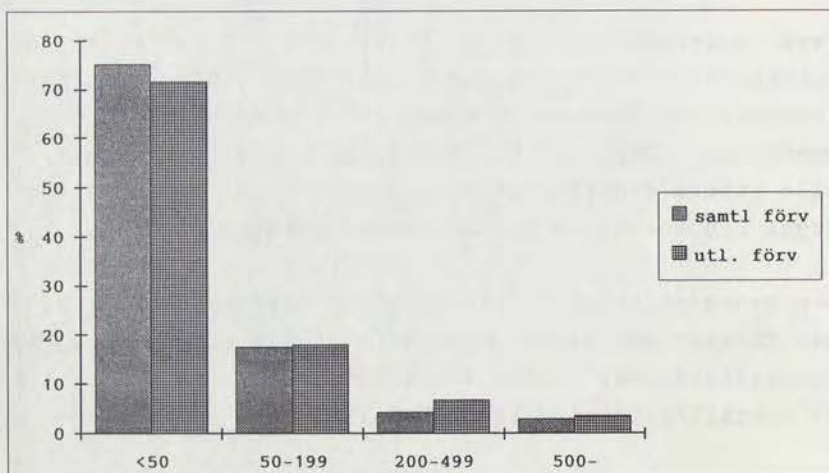


Fig. 3.6 Svenska resp. utländska förvärvs storleksfördelning. Andel förvärv inom olika storleksklasser åren 1983-1986. Källa:SPK

3.2.6 Fusionen ASEA-Brown Boveri

Fusionen mellan ASEA och Brown Boveri, som genomfördes under hösten 1987, trädde formellt inte i kraft förrän den 1 januari 1988. Den ingår därför inte i det statistiska underlag, som uppgifterna om utländska förvärv i detta avsnitt är baserat på.

Fusionen berörde i Sverige mycket omfattande verksamheter med sammanlagt omkring 34 500 anställda, vilket motsvarar ungefär antalet anställda i samtliga utlandsförvärvade företag under åren 1985-1987.

Ett enstaka förvärv av denna storlek väger naturligtvis mycket tungt vid en statistisk belysning av det slag som redovisats ovan. Om fusionen ingått i underlaget hade bilden blivit annorlunda på en rad punkter; Schweiz, där den fusionerade koncernen har sin hemvist, intar efter

fusionen främsta plats som hemland för förvärvade koncerner under 1980-talet. Branschfördelningen ändras mot en ännu större tyngdpunkt mot tillverkningsindustri och verkstadsindustri.

Bland andra större utländska förvärv av svenska företag år 1988 kan nämnas Nokia Oy:s köp av Ericssons data-rörelse med 3 200 anställda i Sverige, Oy Finvests förvärv av Erikssons kondensatorrörelse inom affärsområdet komponenter med 1 160 anställda, Design Funktions köp av Ericssons kontorsutrustningsdivision med 1 900 anställda i Sverige, samt försäljningen av Sunds Defibrator AB med tillverkning av utrustning för kemisk och mekanisk cellulosaindustri med 1 400 anställda.

3.2.7 Svenska företag utomlands och internordiska företagsförvärv

Inledning

Utredningen kommer i detta avsnitt att kortfattat beröra de svenska företagens utlandsverksamhet och redovisa de internordiska företagsförvärvens frekvens och omfattning. Avsikten är att översiktligt belysa, i vilken mån den ökande utlandsägda sektorn i Sverige motsvaras av en ökning i de svenska företagens utlandsverksamhet samt att utröna, huruvida de många nordiska förvärven i Sverige, under senare år motsvaras en ökning av svenska företagsförvärv i de övriga nordiska länderna.

Utredningen hade också för avsikt att här redovisa den utlandsägda sektorns omfattning i några andra länder. Underlag till denna jämförelse inhämtades huvudsakligen genom den svenska ambassaden i resp. land. Vid sammanställningen av detta material visade det sig att uppgifterna, på grund av olika metoder att mäta den utlandsägda

sektorn, inaktuella data eller fullständig avsaknad därav etc., innehöll så stora brister, att en jämförelse mellan länder inte var möjlig. Utredningen har därför valt att inte redovisa detta material.

Svenska företags verksamhet i utlandet redovisas genom antalet anställda i svenska industrikoncerners utländska dotterbolag. Här ingår samtliga svenska industrikoncerner med minst 200 anställda utomlands, vilket ger en nästan total täckning av sysselsättningen i de utländska dotterbolagen. Det bör här noteras att uppgifterna rörande svenska företag utomlands omfattar såväl tillverkningsbolag som försäljningsbolag, medan uppgifterna om antalet anställda i den utlandsägda sektorn i Sverige i detta avsnitt endast avser tillverkningsbolag. Utredningen har saknat möjlighet att särredovisa anställda i de svenska företagens utländska tillverkningsbolag. Dessa torde utgöra omkring 70 procent av det totala antalet anställda i svenska dotterbolag utomlands.

Uppgifterna om de internordiska företagsförvärven bygger på ett informationsutbyte mellan de nordiska pris- och konkurrensmyndigheterna när det gäller utländska företagsköp i de nordiska länderna. Undersökningen omfattar företagsköp, där förvärvaren erhållit mer än 50 procent av aktiekapitalet eller, om aktier med olika rösträtt finns, minst 50 procent av rösträtten i det förvärvade bolaget. Dessutom ingår rörelseförvärv i redovisningen. På grund av svårigheter med att finna samtliga förvärv, har sannolikt en del förvärv av mindre företag förekommit utöver de redovisade fallen.

Svenska företag i utlandet

Antalet anställda i svenska företag utomlands uppgick 1987 till ca 420 000. De flesta utlandsanställda, drygt

245 000, fanns i andra europeiska länder och då främst Västtyskland, Italien och Storbritannien.

Av enskilda länder återfanns år 1987 flest antal anställda i svenska dotterbolag i USA (69 000). Därefter följde Västtyskland (42 000), Italien (38 000) och Storbritannien (36 000). Finland hamnade som första nordiska land på sjunde plats med 19 000 anställda.

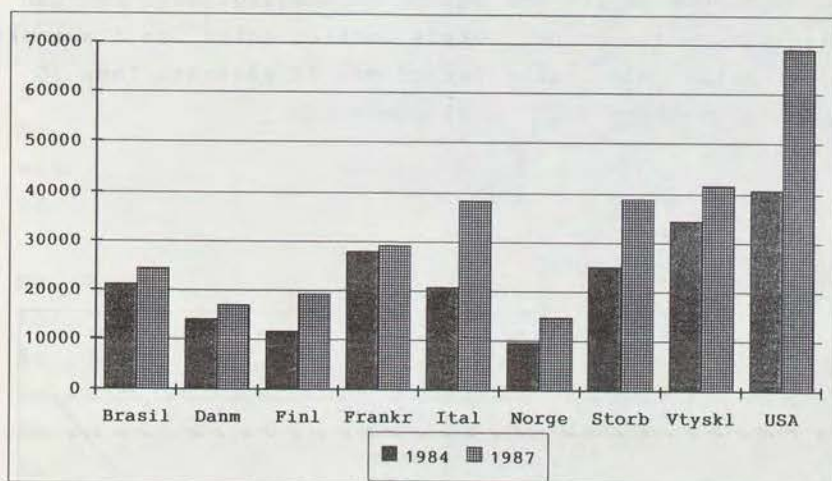


Fig. 3.7 Antal anställda i svenska industrikoncerners utländska dotterbolag, länderfördelning. Källa: SCB

Utvecklingen under 1980-talet

Från att ha legat på en i princip oförändrad nivå under första hälften av 1980-talet, har antalet anställda i svenska industrikoncerners dotterbolag utomlands ökat kraftigt under de senaste åren.

År 1985 uppgick antalet anställda till ca 329 000. År 1987 hade denna siffra ökat till ca 423 000 eller med 29 procent, till stor del beroende på ett fåtal större företagsförvärv. Under samma period, år 1985 till 1987, minskade dessa svenska koncerners anställda i Sverige från 412 000 till 406 000.

Den största ökningen av antalet anställda i svenska dotterbolag utomlands har skett i USA (ökning med 77 %) och Italien (73 %). I båda dessa fall beror den kraftiga förändringen på ett par större företagsförvärv. Ser man till Europa som helhet, ökade antalet anställda i svenska dotterbolag under samma period med 27 procent. Inom EG uppgick ökningen till ca 25 procent.

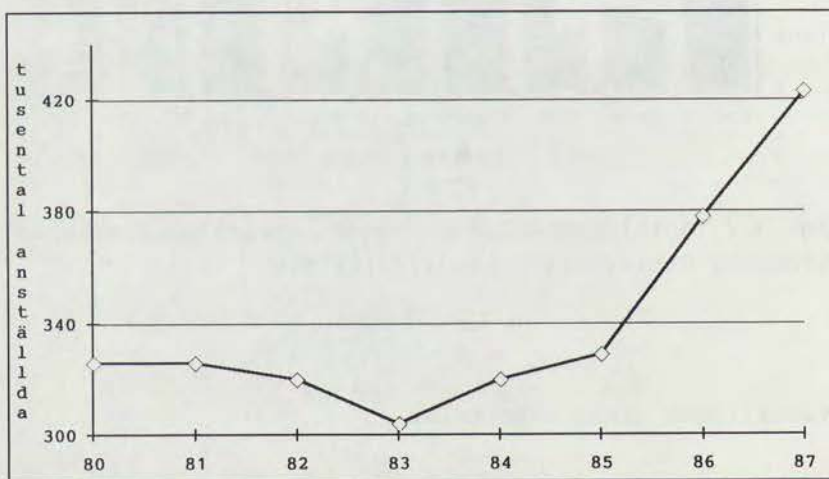


Fig. 3.8 Antal anställda i svenska industrikoncerners utländska dotterbolag, åren 1980-1987. Källa: SCB

Internordiska företagsköp

Under perioden 1983-1987 har 516 internordiska företagsköp med totalt 67 731 sysselsatta genomförts. Svenska företag köpte totalt 171 företag med 34 148 anställda i de övriga nordiska länderna, samtidigt som företag från de övriga nordiska länderna köpte 264 företag med totalt 27 028 anställda i Sverige.

Sverige hade ett betydande "förvärvsöverskott" i förhållande till Danmark. Totalt köpte svenska företag 103 företag med 7 608 anställda i Danmark, samtidigt som danska företag endast förvärvade 49 företag med 1 525 anställda i Sverige. Bakgrunden till "överskottet" är den stora förvärvsaktivitet som de svenska företagen visade år 1987, då 22 företag med närmare 5 000 anställda förvärvades i Danmark.

Norska företag köpte under perioden 1983-1987 fler företag i Sverige än vice versa. Till följd av att ASEA år 1987 förvärvade Elektrisk Bureau har Sverige, räknat i antalet anställda, ett "förvärvsöverskott" även till Norge. Totalt köpte norska företag 102 svenska företag med 7 882 anställda, medan svenska företag köpte 56 norska företag med 11 115 anställda.

De finska företagens förvärv i Sverige och de svenska företagens förvärv i Finland svarade, räknat som andel av sysselsättningen, för nära hälften de internordiska förvärven. Finska företag genomförde under perioden 1983-1987 113 förvärv omfattande 17 621 sysselsatta i Sverige samtidigt som svenska företag förvärvade 55 företag omfattande 15 385 sysselsatta i Finland. De svenska företagen har följaktligen förvärvat större företag, t. ex. ASEA:s förvärv av Strömberg år 1986.

Tabell 3.12 Svenska köp av företag i de övriga nordiska länderna 1983-1987.

Uppköpt företag i:								
	Danmark		Finland		Norge		Summa	
	Antal köp	anst	Antal köp	anst	Antal köp	anst	Antal köp	anst
1983	5	1 196	4	156	5	994	14	2 346
1984	14	471	9	712	19	180	2	3 037
1985	12	499	14	2 572	9	677	35	3 748
1986	7	758	14	10 859	8	454	29	12 071
1987	22	4 684	14	1 086	15	7 140	51	12 910
Summa	60	7 608	55	15 385	56	11 155	171	34 148

Källa: SPK

Tabell 3.13 Nordiska köp i Sverige 1983-1987

Det köpande företags hemland:								
	Danmark		Finland		Norge		Summa	
	Antal köp	anst	Antal köp	anst	Antal köp	anst	Antal köp	anst
1983	10	175	21	719	12	936	43	1 830
1984	12	430	21	3 352	19	1 167	52	4 949
1985	7	145	19	3 294	25	2 441	51	5 880
1986	14	646	26	7 962	26	2 600	66	11 208
1987	6	129	26	2 294	20	738	52	3 161
Summa	49	1 525	113	17 621	102	7 882	264	27 028

Källa: SPK

Sammanfattning

Det kan sammanfattningsvis konstateras att de svenska företagens utlandsverksamhet, liksom utländska företags verksamhet i Sverige, ökat kraftigt i omfattning under den senare hälften av 1980-talet.

I fig. 3.9 jämförs antalet anställda i svenska dotterbolag utomlands med antalet anställda i utländska företag

i Sverige. Medan den utlandsägda sektorn i Sverige har haft en kontinuerlig ökning i antalet anställda under 1980-talet, så låg antalet anställda i svenska dotterbolag på en i stort sett oförändrad nivå fram till 1985. Efter 1985 har antalet anställda i de svenska dotterbolagen utomlands i absoluta tal ökat mer.

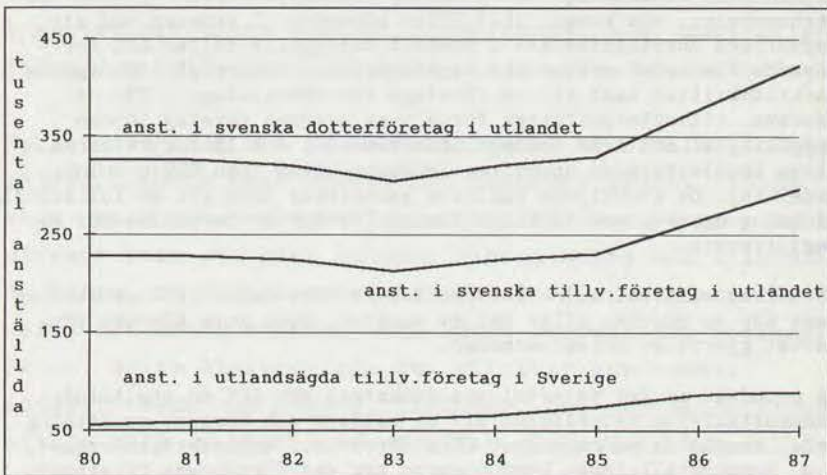


Fig. 3.9 Antal anställda i svenska dotterbolag i utlandet och antalet anställda i utlandsägda tillverkningsföretag i Sverige. Antalet anställda i svenska tillverkningsföretag i utlandet har beräknats som 70 % av det totala antalet anställda. Källa: SCB och SPK

Då det gäller de internordiska företagsförvärven slutligen, visar genomgången att de svenska företagen har haft väl så hög förvärvsaktivitet i de övriga nordiska länderna som företag från de dessa länder har haft i Sverige. Svenska företag har i allmänhet förvärvat större företag än förvärvare från de övriga nordiska

länderna och Sverige uppvisar därför, räknat i antalet anställda, "förvärvsunderskott" endast gentemot Finland.

Källor: Avsnittet Utländska företagsförvärv i Sverige är i huvudsak grundat på bearbetningar av uppgifter som publicerats i SPK:s rapporter om fusioner och företagsförvärv under åren 1970-1987. Rapporterna innehåller uppgifter om samtliga fusioner, samt majoritetsförvärv av företag och rörelser, inklusive förvärv avdelar av verksamheter, som kommit till SPK:s kännedom. I arbetet med att registrera företagsförvärv i svenskt näringsliv följer SPK fort-löpande flertalet av landets dagstigningar. Vidare går SPK igenom facktidsskrifter samt större företags årsredovisningar. För ut-ländska, tillståndspliktiga förvärv av svenska företag lämnas uppgift till SPK från industridepartementet och länsstyrelserna. Vissa kompletterande uppgifter inhämtas också från PRV:s bolags-avdelning. De utnyttjade källorna garanterar inte att en fullständig täckning uppnås, men de allra flesta förvärv av betydelse bör ha registrerats.

Förvärven omfattar majoritetsförvärv av röstetalet till aktiebolag samt köp av rörelse eller del av rörelse, dock inte köp där för-
värvet gjorts av privatpersoner.

På grundval av det material som inhämtats gör SPK en preliminär sammanställning beträffande bl. a. säljare och köpare, omsättning, antal anställda kalenderåret före förvärvet, branschtillhörighet, m.m. Sammanställningen kommuniceras med det förvärvade företaget, innan uppgifterna förtecknas i rapporten.

Bland utländska förvärv förtecknas även de förvärv, där överlåtaren är utländsk. Detta innebär således att samtliga förvärv som betecknats som utländska inte medför ett nytillskott till den utlandsägda sektorn.

För näringsgrensindelning som avser de förvärvade företagen, används standard för svensk näringsgrensindelning (SNI). Förvärven samman-förs branschvis i förteckningarna i 20 olika grupper, motsvarande två- och i vissa fall treställiga SNI-koder.

3.3 Förvärvsprövning

3.3.1 Äldre lagstiftning

Före företagsförvärvslagen skedde kontrollen av utländska förvärv av svenska företag genom lagen (1916:156) om vissa inskränkningar i rätten att förvärva fast egendom m.m. (1916 års lag). Förvärvskontrollen enligt 1916 års lag gällde alla svenska aktiebolag med utlänningsförbehåll i sin bolagsordning samt förvärv av svenska rörelser. Genom lagen (1968:557) om vissa inskränkningar i rätten att sluta svenskt handelsbolag m.m. kontrollerades det utländska inflytandet i svenska handelsbolag.

Syftet med 1916 års lag var att genom kontrollåtgärder skydda landets mest värdefulla naturtillgångar, såsom skog, malm och vattenkraft, mot utländsk exploatering men däremot inte att mera allmänt hindra bolag med utländska delägare att driva verksamhet här i riket och att förvärva den fasta egendom, som kunde behövas för verksamheten. Detta återspeglade den struktur som svensk industri hade vid lagens tillkomst. Det var då naturligt att inrikta etableringskontrollen på landets naturtillgångar.

Bestämmelserna i 1916 års lag innebar att utländska medborgare inte utan särskilt tillstånd fick förvärva fast egendom eller gruva eller idka gruvdrift i Sverige. Med utländsk medborgare jämfördes utländska bolag, föreningar, andra samfälligheter och stiftelser. Även för svenska handelsbolag med utländsk bolagsman, svenska aktiebolag utan utlänningsförbehåll eller svenska ekonomiska föreningar ställdes krav på tillstånd i fråga om förvärv av fast egendom eller gruvrättigheter. Med utlänningsförbehåll avsågs, i likhet med vad som gäller enligt företagsförvärvslagen, ett förbehåll, som går ut på att utländska rättssubjekt eller tillståndspliktiga svenska rättssubjekt bara får förvärva en mindre del av

bolagets aktier, nämligen vid varje tidpunkt mindre än 20 procent av röstetalet för bolagets samtliga aktier och mindre än 40 procent av bolagets hela aktiekapital. Varje förvärv av aktie i strid mot förbehållet var ogiltigt, vilket innebar att om t. ex. ett utländskt företag skulle förvärva ett svenskt företag med utlänningsförbehåll, krävdes det att förbehållet togs bort. En sådan ändring av ett utlänningsförbehåll fick inte vidtas utan regeringens medgivande. Vid prövningen tillmättes företagets innehav av fast egendom betydelse.

År 1973 ändrades reglerna i 1916 års lag (prop. 1973:72, NU 57, rskr 228). De utländska företagens etableringspolitik och verksamhet i allmänhet hade då sedan en längre tid varit föremål för uppmärksamhet i den politiska debatten mot bakgrund av att expansionen i investeringar från utlandet hade varit stark under 1960-talet. Värdet av de utländska direktinvesteringarna i Sverige mer än femdubblades under denna tid.

Departementschefen framförde (prop. 1973:72 s. 8), att det, utöver ett fortsatt intresse av att landets naturtillgångar inte i alltför stor utsträckning ägs av utländska medborgare eller företag, finns andra tillgångar hos svenska industri- och handelsföretag som är lika värdefulla och därför intressanta från kontrollsynpunkt. Det är exempelvis sådana tillgångar som teknik, know-how, dyrbara maskiner, patent och varumärken. Det kan också vara fråga om företag, som på grund av sin storlek har särskild betydelse för landets ekonomi. Skydd mot utländska uppköp av svenska företag i en bransch, som redan förut har ett mycket starkt inslag av utländskt ägande, bör också komma ifråga. Den föreslagna lagändringen innebar, att man vid prövningen av ärenden om tillstånd att få ändra eller ta bort ett kunde ta hänsyn till om det skulle strida mot ett allmänt intresse att tillståndet meddelades, dvs. alldeles oberoende av, om

det berörda företaget ägde fast egendom eller inte. För att motverka att den föreslagna etableringskontrollen av alla företag med utlänningsförbehåll kunde kringgås, infördes slutligen krav på tillstånd vid ett utländskt förvärv av en svensk rörelse eller del av sådan rörelse.

Genom lagen (1968:557) om vissa inskränkningar i rätten att sluta svenskt handelsbolag m.m. begränsades en utlännings eller ett utländskt rättssubjekts rätt att ingå i svenska handelsbolag. Enligt lagen fick ett kontrolls subjekt inte sluta avtal om svenskt handelsbolag eller ingå i ett sådant bolag utan tillstånd. En förutsättning för att tillstånd skall meddelas är att avtal föreligger, enligt vilket bolaget skall anses slutet eller inträde medgivet i och med att tillstånd meddelas. Undantag från tillståndsplikten kunde medges bl. a. med hänsyn till överenskommelse med främmande stat. Avtal i strid mot lagen var ogiltiga. Det faktum att handelsbolagsformen tidigare var underlägsen aktiebolagsformen med hänsyn till det allmännas möjligheter till insyn, medförde sannolikt att denna företagsform ansågs kräva en kontroll av utländsk etablering i enlighet med innehållet i 1968 års lag.

Från och med den 1 juli 1981 har en moderniserad lagstiftning trätt i kraft i fråga om handelsbolag, som verksamt har bidragit till en förbättrad insyn i handelsbolagen.

3.3.2 Företagsförvärvslagen och lagen om näringstillstånd

Lagändringen år 1973 i 1916 års lag innebar inte att någon heltäckande kontroll av utländska förvärv av svenska företag infördes. Aktiebolag, som saknade utlänningsförbehåll, kunde alltså förvärvas av utländska intressen utan att underkastas någon offentlig

prövning. Lagändringen betecknades mot denna bakgrund som provisorisk. I propositionen aviserades en allsidig översyn av 1916 års lag.

En parlamentariskt sammansatt kommitté med uppdrag att göra en sådan översyn tillsattes senare samma år. Den avgav år 1978 sitt betänkande "Kontroll av utländska företagsetableringar i Sverige m.m. (SOU 1978:73)". En proposition med förslag till nu gällande lag på området lades fram år 1982.

Företagsförvärvslagen

Den 1 januari 1983 trädde lagen (1982:617) om utländska förvärv av svenska företag m.m. (företagsförvärvslagen) i kraft. Enligt denna sker samhällets kontroll av det utländska inflytandet dels genom tillståndsprövning av vissa förvärv (förvärvskontrollen), dels genom systemet med utlänningsförbehåll.

Förvärvskontrollen enligt företagsförvärvslagen (7§) innebär att ett s.k. kontrollsobjekt inte utan förvärvs-tillstånd får förvärva aktier i svenska aktiebolag, om kontrollsobjektets innehav av andel av aktiekapital eller röstetal i bolaget därigenom kommer att överskrida vissa gränser (10, 20, 40 eller 50 %). Företagsförvärvslagen skall tillämpas, oavsett om det bolag vars aktier förvärvas har utlänningsförbehåll eller inte. På liknande sätt skall en tillståndsprövning äga rum varje gång ett kontrollsobjekt förvärvar en andel i ett svenskt handelsbolag eller ägaderätten eller nyttjanderätten till rörelser som drivs här i landet. Även förvärv av delar av en rörelse är tillståndspliktiga.

Det skall i sammanhanget nämnas att vissa förvärv av små företag (svenska aktiebolag, handelsbolag eller rörelser

i Sverige) är undantagna från den föreskrivna tillståndsplikten. Undantaget är kopplat till storleken på det förvärvade företaget och till antalet anställda i företaget. Dessa undantagsregler innebär att endast förvärv av ett företag, vars tillgångar värdemässigt överstiger 100 gånger basbeloppet (för närvarande ca 2,5 milj. kr) eller med fler än tio anställda är tillståndspliktigt enligt företagsförvärvslagen.

För att försvåra att förvärvskontrollen kringgås genom att aktieförvärven i ett svenskt bolag delas upp så att de angivna förvärvsgränserna underskrids och sprids ut på förvärvaren närstående fysiska eller juridiska personer, finns bestämmelser om sammanräkning av förvärv (8§). Bestämmelserna innebär att en sammanräkning av de förvärvade aktierna skall innefatta det totala antalet av de ifrågavarande aktierna inom en koncern. På samma sätt skall en sammanräkning ske med sådana företag, i vilka förvärvaren har ett bestämmande inflytande. Slutligen skall en sammanräkning ske av de aktier, som tillhör vissa nära anhöriga till förvärvaren eller tillhör företag, över vilka sådana anhöriga har ett bestämmande inflytande.

Systemet med utlänningsförbehåll i ett aktiebolags bolagsordning bygger dels på bestämmelser i företagsförvärvslagen, dels på bestämmelser i aktiebolagslagen (1975:1385). Som framgår av redovisningen av de äldre bestämmelserna, fanns likartade regler om utlänningsförbehåll i 1916 års lag.

Ett utlänningsförbehåll enligt företagsförvärvslagen är ett förbehåll i bolagsordningen för ett svenskt aktiebolag, enligt vilket ett kontrollssubjekt endast får förvärva en viss del av aktierna i bolaget, vid varje tidpunkt motsvarande mindre än 20 procent av röstetalet för samtliga aktier i bolaget och 40 procent av aktie-

kapitalet. Med ett utlänningsförbehåll avses också förbehåll, enligt vilket strängare gränser i nu angivna avseenden gäller.

För ett bolag med ett utlänningsförbehåll i sin bolagsordning innebär förbehållet en "automatisk" begränsning, om det utländska inflytandet överstiger utlänningsförbehållets lagliga gräns (20/40). Bolaget kan också i enlighet med aktiebolagslagen införa förbehåll, som innebär större möjligheter för utländska innehav både i fråga om röstetal och aktiekapital än vad utlänningsförbehåll enligt företagsförvärvslagen medger. Ett utlänningsförbehåll som uppfyller företagsförvärvslagens regler får inte ändras utan särskilt tillstånd.

Kontrollsubjekt enligt företagsförvärvslagen är utländska medborgare, oavsett om de är bosatta i Sverige eller inte, andra utländska rättssubjekt, svenska aktiebolag utan utlänningsförbehåll i sin bolagsordning, svenska handelsbolag om någon av bolagsmännen är kontrollsubjekt, svenska stiftelser samt svenska ekonomiska föreningar (med åtskilliga undantag). Svenska aktiebolag med en bolagsordning utan utlänningsförbehåll eller med ett förbehåll, som ger större utrymme för utländskt inflytande än vad företagsförvärvslagen medger, är således kontrollsubjekt, som behöver förvärvstillstånd.

Enligt företagsförvärvslagen skall tillstånd meddelas till förvärv eller ändring av utlänningsförbehåll, om det inte strider mot något väsentligt allmänt intresse (16 §). I förarbetena till företagsförvärvslagen (prop. 1981/82:135 s 44 ff) nämns som exempel på sådana skyddsvärda intressen svenska företags teknik, know-how, dyrbara maskiner, patent och varumärken. Ett företag kan också i sig vara skyddsvärt, när det på grund av sin storlek eller produktionsinriktning har särskild betydelse för landets försvar, försörjning eller ekonomi. Att

bevara ett svenskt företag i en bransch med mycket starka inslag av utländskt ägande kan också vara ett väsentligt allmänt intresse.

Syftet med de här redovisade reglerna i företagsförvärvslagen är, som framgår, att ge en möjlighet att kontrollera det utländska inflytandet över svenskt näringsliv, när det bedöms nödvändigt med hänsyn till svenska allmänna intressen. I likhet med de äldre bestämmelserna syftar de nuvarande reglerna enbart till en kontroll i fråga om utländskt övertagande av svenska företag, inte till en kontroll av verksamheten i redan övertagna företag eller redan etablerade utländska företag. Ett huvudsyfte med de nya reglerna i företagsförvärvslagen i förhållande till de äldre bestämmelserna var också att bota de brister, som det äldre kontrollsystemet var behäftat med, såsom att den föreskrivna kontrollen endast kunde ske, då det tilltänkta utländska företagsförvärvet avsåg ett svenskt aktiebolag med ett utlänningsförbehåll i sin bolagsordning.

Slutligen skall nämnas, att den tidigare gällande kontrollen i fråga om utländska förvärv av fast egendom och gruvrättigheter m.m. från och med den 1 januari 1983 regleras genom lagen (1982:618) om utländska förvärv av fast egendom m.m. Denna lag ställer krav på tillstånd, när kontrollsobjekt förvärvar sådan egendom.

Som framgår av de ovan redovisade reglerna om förvärvskontroll och utlänningsförbehåll, utövar samhället genom bestämmelserna i företagsförvärvslagen viss kontroll över det utländska inflytandet i de svenska bolagen. Denna kontroll avser dels utländskt övertagande av en större del av ett bolags aktier eller dess rörelse, dels de svenska bolag som har infört ett utlänningsförbehåll i sina bolagsordningar.

Detta kontrollsystem omfattar emellertid inte utländska förvärv av mindre poster i bolag, som saknar utlänningsförbehåll, även om det sammanlagda utländska aktieinnehavet i ett sådant bolag skulle vara mycket betydande. Detta betyder att exempelvis tio utländska ägare tillsammans, och utan inbördes samband, kan förvärva samtliga aktier i ett svenskt bolag utan utlänningsförbehåll, genom att var och en förvärvar 10 procent. Ingen av dem behöver förvärvstillstånd enligt gällande regler. Detta samt det förhållandet att en betydande ökning av de utländska förvärven av svenska börsaktier hade ägt rum, föranledde riksdagen att fatta beslut om att ett bättre täckande skydd mot utländskt inflytande i svenska företag borde utredas (FiU 1983/84:1, rksr. 1983/84:2). I anledning av riksdagens beslut tillsattes en arbetsgrupp inom industridepartementet, som avlämnade ett förslag till en ny kontrollordning (Ds I 1985:7). I anledning av detta förslag uttalade regeringen, att ytterligare utredningar måste göras och att utvecklingen av det utländska ägandet i de stora svenska börsföretagen noggrant borde följas (prop. 1986/87:74).

Lag om näringstillstånd

Det utländska näringsidkandet i Sverige regleras genom lagen (1968:555) om rätt för utlänning och utländskt företag att idka näring här i riket. Enligt huvudregeln i lagen krävs tillstånd för att en utländsk medborgare eller ett utländskt företag skall kunna bedriva näringsverksamhet. Utländska medborgare med permanent uppehållstillstånd och medborgare i de andra nordiska länderna är dock undantagna från tillståndsplikten.

I fråga om utländska företag krävs också att de driver sin näringsverksamhet här i landet genom ett avdelningskontor med särskild förvaltning, s.k. filial. Filialen

skall stå under ledning av en verkställande direktör, som är ansvarig för filialens verksamhet och som handlar på näringsidkarens vägnar i alla frågor som rör den svenska verksamheten. Filialen skall också genom egen bokföring och redovisning vara helt skild från den utländska verksamheten i ekonomiskt hänseende. Såsom tillståndspliktigt näringsidkande enligt 1968 års lag avses även utländskt företags deltagande såsom bolagsman i näringsverksamhet som drivs av svenskt handelsbolag.

Regeringen kan medge undantag från de angivna bestämmelserna i lagen, om det är påkallat med hänsyn till överenskommelse med främmande stat eller till det nordiska, ekonomiska samarbetet eller i övrigt föranleds av särskilda omständigheter. Så kan exempelvis dispens ges i fråga om kravet att driva näringsverksamheten genom en filial.

3.3.3 Internationella riktlinjer

De problem som är förknippade med företagandets internationalisering rörde under 1970-talet stor uppmärksamhet på det internationella planet. Flera olika initiativ togs för att få till stånd en ordning för relationerna mellan stater och multinationella företag. Arbetet har främst bedrivits inom olika mellanstatliga organisationer, men även t. ex. internationella näringslivsorganisationer, liksom den internationella fackföreningsrörelsen, har verkat i frågan. Sverige spelade en aktiv roll i detta arbete.

Avsikten är inte att här lämna en fullständig redovisning utan som bakgrund redovisa vissa viktigare initiativ.

Inom FN och flera av dess fackorgan har de multinationella företagens växande betydelse för världsekonomin

ägnats stor uppmärksamhet. Särskilt är det utvecklingsländernas intressen som har stått i förgrunden.

I handlingsprogrammet till den av FN:s generalförsamling år 1974 antagna resolutionen om en ny ekonomisk världsordning förordades, såvitt gäller problematiken kring de multinationella företagen, att arbetet skulle inriktas på att utarbeta en internationell uppförandekod för multinationella företag. Arbetet med uppförandekoden har bedrivits inom FN:s ekonomiska och sociala råd (ECOSOC) under svenskt ordförandeskap. Drygt 90 procent av kodens bestämmelser färdigförhandlades. Slutförandet av kodarbetet hindrades emellertid av oenighet om ett litet antal politiskt kontroversiella frågor, t. ex. rörande ersättning vid nationalisering av utländsk egendom.

Internationella arbetstagarorganisationens (ILO) styrelse antog år 1977 en trepartisk (staterna, arbetsgivar- och fackföreningsorganisationerna) deklaration med riktlinjer angående multinationella företag och socialpolitik. Riktlinjerna är inte bindande för medlemsländerna utan "anbefalles till regeringarna, arbetsgivar- och arbetstagarorganisationerna i hemländer och värdländer och till de multinationella företagen själva" i vägledande syfte. I riktlinjerna behandlas under särskilda rubriker områdena sysselsättning, arbets- och levnadsvillkor samt arbetsmarknadsfrågor.

På grundval av ett arbete som bedrivits inom organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling (OECD) antog medlemsländernas regeringar år 1976 en deklaration om internationella investeringar och multinationella företag. I deklarationen rekommenderar medlemsländerna bl. a. de multinationella företag som arbetar inom deras territorier att följa vissa till deklarationen fogade riktlinjer för multinationella företag.

I riktlinjerna uppmanas företagen att i länder där man verkar beakta varje lands allmänna samhällspolitiska mål och främja nära samarbete med lokala myndigheter och affärsintressen. Enligt riktlinjerna bör också koncernens olika enheter tillförsäkras en viss grad av självständig utveckling. I ett avsnitt om information manas de multinationella företagen att publicera information om koncernen innefattande bl. a. årliga finansiella rapporter avseende koncernen som helhet. Ett särskilt avsnitt behandlar konkurrens och syftar till att förhindra olika former av konkurrensbegränsning. I avsnitt om finansiering och beskattning rekommenderas företagen att uppträda lojalt mot värdländernas nationella lagstiftning och målsättningar. De multinationella företagen bör vidare respektera de anställdas rätt att låta sig representeras genom fackföreningar och medverka i meningsfulla förhandlingar med dessa. De fackliga organisationerna bör också ges information, som ger en rättvisande bild av företagets verksamhet. I samband med nedläggningar eller kollektiva permitteringar manas företagen att samarbeta med de anställdas representanter och statliga myndigheter. I uppförandekodens sista avsnitt om vetenskap och teknologi uppmanas företagen att bidra till att värdländernas nationella vetenskapliga och teknologiska kapacitet utvecklas.

Det bör anmärkas att riktlinjerna är frivilliga och inte kan genomdrivas med rättsliga medel. Samtidigt med deklARATIONEN beslutade OECD:s ministerråd om ett mellanstatligt samrådsförfarande rörande riktlinjerna. Varje medlemsland kan väcka frågor rörande tillämpningen av dessa. Det bör dock anmärkas att samrådsförfarandet inte syftar till att pröva huruvida brott mot riktlinjerna har skett i enskilda fall utan avsikten är att få fram vägledande uttalanden angående tolkningen av riktlinjerna. Denna tolkning sker emellertid mot bakgrund av omständigheterna i aktuella fall.

Frågor rörande den faktiska tillämpningen av riktlinjerna kan tas upp i diskussioner mellan s.k. kontaktpunkter i varje medlemsland.

Det skall också nämnas att OECD:s deklaration också innehåller riktlinjer avseende medlemsstaternas behandling av utlandsägda företag (nationell behandling) samt åtgärder ägnade att främja eller stävja internationella investeringar.

Flertalet internationella initiativ, som syftar till någon form av reglering av de multinationella företagens verksamhet, bygger på att dessa företags enskilda enheter visserligen är upprättade enligt reglerna i de resp. länder, där de verkar, men att företaget i sin helhet inte är underkastat bestämmelserna i något enskilt lands rättsordning. Med hänsyn till begränsningarna i nationella rättsordningars räckvidd och till att ett multinationellt företag drivs under ett mått av gemensam kontroll och strategi, ansågs det angeläget att komplettera de nationella bestämmelser som är tillämpliga på resp. enhet med en slags internationella regler avseende företaget i sin helhet.

De framsteg som gjorts i detta hänseende visar också svårigheterna att etablera en effektiv internationell ordning. Bortsett från politiska problem, som framför allt sammanhänger med att en rad stater är ovilliga att acceptera med en sådan ordning följande begränsningar i den nationella suveräniteten, medför konstruktionen ett antal juridiskt/tekniska svårigheter.

Ett alternativt sätt att utöva kontroll över företag som arbetar i flera länder är att erbjuda dem en särskild internationell associationsform. Ett försök i denna riktning utgör förslaget om "Societas Europea" i EG.

Förslaget har dock ännu ej förverkligats. Det kan tilläggas att diskussioner i denna anda också fördes mellan Sverige och Norge i samband med planerna på att dela upp ägandet i Volvo under 1970-talet.

3.3.4 Handläggningen av tillståndsärenden

Som redovisats ovan sker all tillståndsprovning enligt företagsförvärvslagen hos länsstyrelsen/regeringen, varvid större och viktigare tillståndsärenden skall prövas hos regeringen (industridepartementet).

Enligt förordningen (1982:878) om utländska förvärv av svenska företag m.m. (7§) skall frågan om tillstånd prövas av regeringen, om antalet anställda i det förvärvade företaget överstiger 100 personer, om tillgångarnas nettovärde i det förvärvade företaget överstiger 1 000 gånger det basbelopp, som gällde under den sista månaden av det senaste räkenskapsåret, eller om ärendet gäller bolag eller rörelse, vars verksamhet fordrar tillstånd enligt lagen (1983:1034) om kontroll över tillverkningen av krigsmateriel, m.m. eller har samband med ärende som skall prövas av regeringen eller på annat sätt kan anses särskilt betydelsefullt från allmän synpunkt.

I samband med att företagsförvärvslagen varit i kraft i drygt fyra år gjordes följande redovisning i proposition Näringspolitik inför 90-talet (prop. 1986/87:74, s 97 ff) av hur handläggningen av tillståndsärenden på regeringsnivå går till.

"Vid provningen av viktigare ärenden inom regeringskansliet inhämtas först information om det förvärvade företaget. Det kan därvid vara fråga om verksamhetens art, produktfördelning, forskning och utveckling, syssel-

sättning, marknadsandelar, de viktigaste konkurrenterna, etc. Denna information används för att ta ställning till om förvärvet berör s.k. skyddsintressen eller skyddsvärda intressen. I den praxis som utvecklats vid tillståndsprovningen kan följande skyddsintressen identifieras:

- industri- och regionalpolitiska intressen (företag med betydande forskning och utveckling, marknadsposition, produktion eller sysselsättning m.m.),
- säkerhets- och beredskapspolitiska intressen (företag av betydelse för totalförsvaret),
- intresset av nationellt självbestämmande och oberoende (företag eller branscher, i vilka ett dominerande utländskt inflytande skulle kunna innebära svårigheter att hävda en oberoende svensk politik),
- nationella kulturella intressen och liknande (företag inom informations- och massmediaområdet).

I nästa steg görs en bedömning av effekterna av förvärvet, vilka bl. a. beror på de dispositioner, som köparna avser - eller kan förväntas - genomföra, och som har betydelse för de skyddsvärda intressena i det förvärvade företaget. Det är således fråga om de risker som finns för att dessa intressen kommer att trädas för när på grund av förvärvet. Information inhämtas om det förvärvade företaget med avseende på syftet med förvärvet, produktion, marknader, kapacitetsutnyttjande, FoU-verksamhet, möjligheter till strukturrationalisering, framtida strategier, finansiell ställning, etc.

Sammantaget kan sägas att provningen mynnar ut i en bedömning av följande förhållande:

- Arten och storleken på de eventuella skyddsvärda intressena i det förvärvade företaget.
- Eventuella risker för skyddsintressena på grund av förvärvet. Därvid bedöms bl. a. effekterna av förvärvet med avseende på fortsatt verksamhetsmässig och finansiell självständighet för det förvärvade företaget, det förvärvade företagets utvecklingsmöjligheter i den förvärvande koncernen samt strukturförändringar med hänsyn tagen till "överlappningar" gällande produktion, marknader och FoU mellan det förvärvade och förvärvande företaget.

I huvuddelen av antalet fall har den angivna prövningen givit vid handen att ett förvärv inte berör några skyddsintressen. Det kan t. ex. vara fallet i fråga om små företag utan några skyddsvärda tillgångar av väsentlig betydelse. I dessa fall meddelas givetvis tillstånd utan vidare åtgärder.

I vissa fall har emellertid förvärvet bedömts innebära sådana risker för skyddsvärda intressen att förvärvet ansetts strida mot väsentligt allmänt intresse enligt lagen. I dessa fall förekommer det enligt praxis att det förvärvande företaget kan göra frivilliga åtaganden för att minska eller undanröja riskerna i fråga om de skyddsvärda intressena och därigenom möjliggöra bifall till en ansökan.

Utformningen av sådana åtaganden varierar givetvis allt efter omständigheterna och förutsättningarna i det enskilda fallet. Vissa typer av åtaganden förekommer dock relativt ofta vid förvärvsprövningen. Innebörden i dessa åtaganden är t. ex. att verksamheten kommer att utvecklas genom investeringar, få en självständighet i olika hänseenden och förändras i både omfattning och inriktning

på ett balanserat sätt i samband med strukturförändringar inom den förvärvande koncernen."

Handläggningstider

Under hela den tid som företagsförvärvslagen varit i kraft har från både utländska förvärvare och svenska näringslivsorganisationer upprepade gånger riktats kritik mot vad man ansett som alltför långa tider för prövning av tillståndsansökningar. Kritiken har främst avsett ansökningar för tillstånd till större företagsförvärv, där den slutliga prövningen skall göras av regeringen.

I skrivelse år 1984 till industriministern framförde Sveriges industriförbund synpunkter på tillämpningen av lagen om utländska företagsförvärv i Sverige. Bl. a. föreslogs att myndigheternas handläggningstid genom föreskrifter i lagen och tillämpningsbestämmelserna skulle begränsas till tre månader, eftersom långa handläggningstider menligt påverkade konkurrensförhållanden, förhållandet till kunder och leverantörer, finansiella förhållanden m.m.

Frågan har också behandlats av näringsutskottet (NU 1985/86:64) i anledning av en motion i ärendet. I motionen föreslogs att handläggningstiden skulle begränsas till tre månader.

Utskottet, som förutsatte att handläggningen av förvärvsärenden skedde skyndsamt och utan onödig tidsutdräkt, avstyrkte en generell tidsbegränsning. Utskottet fann att en sådan tidsbegränsning skulle kunna omöjliggöra en ärendeberedning i linje med de syften som ligger till grund för lagen. Utskottet hänvisade även till den då i industridepartementet pågående översynen av lagen

som kunde komma att leda till vissa resurs- och tidsbesparande åtgärder.

Utredningen har mot bakgrund av den återkommande kritiken mot handläggningstiderna funnit anledning att undersöka dessa. Undersökningen har begränsats till de ärenden som slutligt prövats av regeringen. Tidsåtgången har mätts från det att ansökningarna ingivits till länsstyrelse till dess att regeringen fattat beslut. Eftersom tidsåtgången kan antas var större i de fall som slutat i att förvärva-
ren gjort vissa åtaganden i förhållande till svenska staten, har handläggningstiden för dessa ärenden redovisats särskilt. Ett företagsförvärv omfattar ofta flera företag, vilket leder till flera prövningsärenden. I redovisningen har dock endast ett ärende per "affär" förtecknats. Resultaten av undersökningen framgår av tab. 3.14.

Tabell 3.14. Handläggningstid för ansökningar om tillstånd till utländska förvärv av aktier eller rörelse som prövats av regeringen enligt 1982 års lag om utländska förvärv av svenska företag m.m. Med handläggningstid avses i tabellen tiden från det att ansökan ingivits till länsstyrelsen¹ till dess regeringen fattat beslut i ärendet.

Beslutsår/Handläggningstid (månader)		< 2	2 - 3	4 - 5	> 5
1983 -	Åtagandefall	3	8	8	5
1985	Ej åtaganden	28	25	14	9
1986 -	Åtagandefall	3	17	15	16
1988	Ej åtaganden	32	111	38	28
Summa		66	161	75	58

¹) Fr o m den 1 juli 1987 skall ansökan om tillstånd inges direkt till regeringen om förvärvet avser ett företag med fler än 500 anställda.

Av tabellen framgår att handläggningstiden för flertalet ärenden har varit kortare än tre månader. Dock kan det konstateras att under båda undersökningsperioderna är tidsåtgången mer än tre månader för drygt en tredjedel av ärendena. I omkring 15 procent av fallen har handläggningstiden varit längre än fem månader.

Ser man bara till åtagandefallen, har mer än hälften av ärendena krävt fyra månader eller längre handläggningstid.

Som angivits ovan skall ansökan om tillstånd till förvärv inges till länsstyrelsen, även om frågan på grund av det förvärvade företagets storlek slutligen skall prövas av regeringen. I syfte att korta ner handläggningstiderna infördes emellertid fr. o. m. den 1 juli 1987 den ordningen, att ansökan görs direkt till regeringen, om förvärvet avser ett företag med fler än 500 anställda.

När ansökan kommit in till länsstyrelsen, görs en kontroll av att ansökan uppfyller de krav som ställs upp förordningen (1982:878) om utländska förvärv av svenska företag m.m. Vid behov ges sökanden möjlighet att komplettera ansökan. Därefter kommuniceras ärendet med de fackliga organisationerna samt eventuellt andra instanser. Länsstyrelsen överlämnar slutligen ärendet med eget yttrande till regeringen.

Den sammanlagda tidsåtgången för handläggningen i länsstyrelsen har i de ärenden som slutligt prövas av regeringen normalt uppgått till 1 - 2 månader. Exempel finns dock på betydligt längre handläggningstider orsakade t. ex. av att sökanden dröjer med att inkomma med nödvändiga kompletteringar av sin ansökan.

Handläggningsåtgärderna i regeringskansliet innefattar ofta inledningsvis kompletterande kommunikation. Vanligt

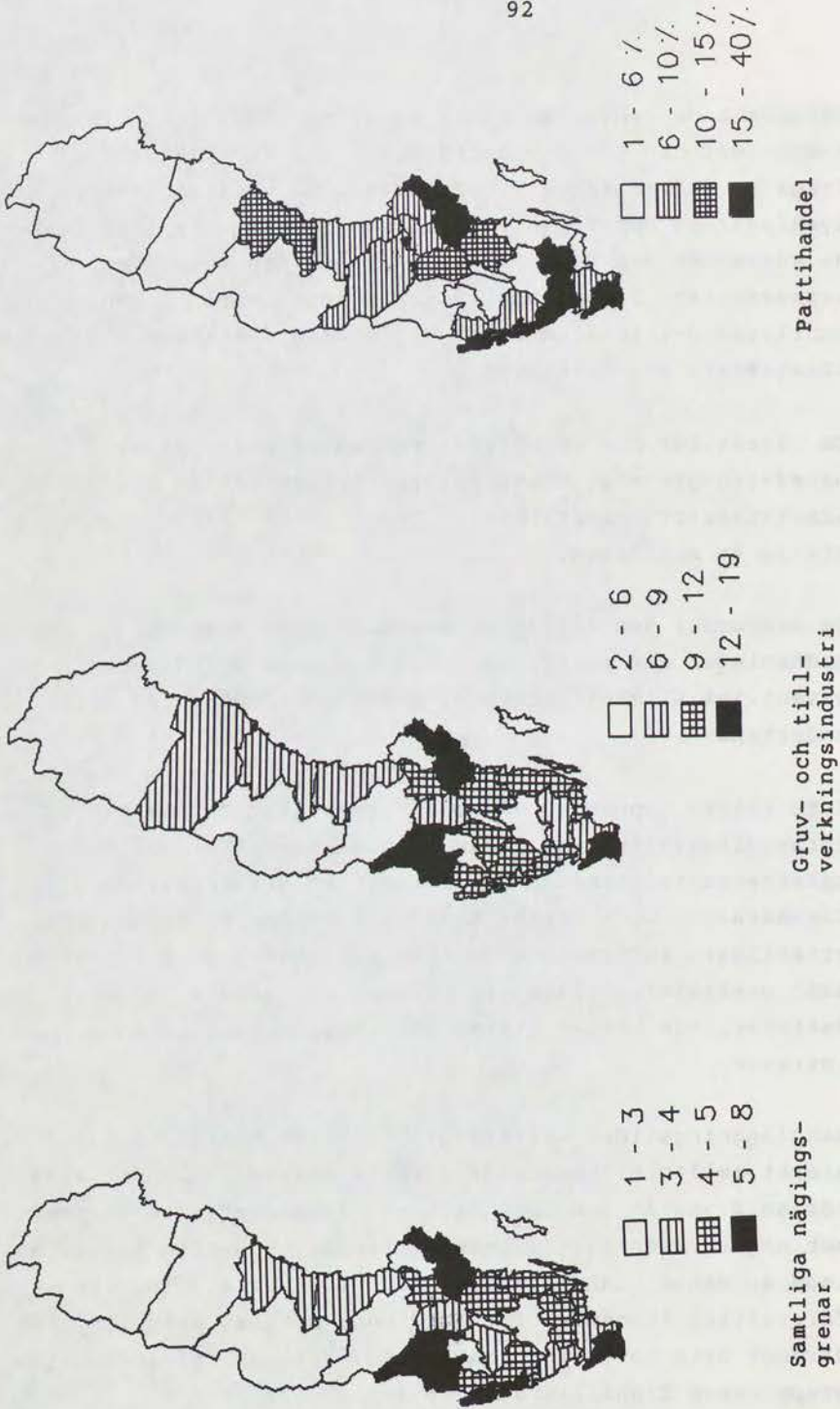
förekommande remissinstanser är t. ex. PRV, ÖCB eller den kommun där den förvärvade rörelsen bedrivs. Särskilt i fråga om större förvärv infordras ofta ytterligare upplysningar om det förvärvade företaget samt den förvärvande koncernen och dess planer avseende den förvärvade verksamheten. Sådana uppgifter inhämtas skriftligen och muntligen per telefon eller vid sammanträffanden med företrädare för företagen.

Om väsentliga nya uppgifter framkommer under denna beredningsprocess, krävs förnyad kommunikation med arbetstagarorganisationerna. Denna tycks dock i allmänhet klaras av muntligen.

Om man under den följande beredningen av ärendet gör den bedömningen att förvärvet i fråga skulle strida mot väsentligt allmänt intresse, meddelas förvärvaren detta underhand.

Inte sällan uppkommer vad som närmast kan liknas vid en förhandlingssituation med upprepade kontakter mellan tjänstemän från industridepartementet och företrädare för förvärvaren. Under dessa kontakter lämnar företaget ofta ytterligare information om sina avsikter med förvärvet samt presenterar åtaganden avsedda att undanröja de faktorer, som bedöms strida mot väsentligt allmänt intresse.

Handläggningstiden varierar som framgår av tab. 3.14 starkt mellan olika ärenden. Enkla ärenden, där det från början framstår som uppenbart att förvärvet inte strider mot något väsentligt allmänt intresse, kan ofta klaras av inom en månad. Handläggningstiden för de förvärv, som förutsätter åtaganden för att kunna medges, kräver däremot ofta betydligt längre tid, även om det inom denna grupp också finns flera exempel på korta handläggningstider.



Figur 3.10 Andel anställda i utlandsägda företag av total sysselsättning inom resp. län år 1986.
Källa: SCB CFAR

TABELLBILAGA TILL KAPITEL 3.

Tabellbilaga 3.1. Utlandsägda företags andelar av svenskt näringsliv mätt i ett antal olika variabler, fördelat på näringsgrenar och branscher (utländska andelar i procent).

	sni 1-9 >50	sni 3 >20	sni31 >20	sni32 >20	sni33 >20	sni34 >20	sni35 >20
antal företag	11.5	8.6	12.6	4.9	2.8	5.3	18.2
andel anställda	10.0	11.5	19.7	5.8	3.8	5.2	18.1
förädlingsvärde	10.9	12.6	19.6	8.0	3.7	5.8	21.6
omsättning	12.8	13.7	13.7	8.0	3.9	7.7	33.8
export (sni 2,3,61 >50 anst)	15.5	13.8	40.1	11.0	7.1	9.5	25.2
bruttoinvesteringar	11.6	12.6	20.6	13.3	2.9	5.2	25.1
nettoinvesteringar	14.9	15.7	21.8	12.8	2.9	5.5	36.9
FoU-kostnader (sni 2,3 >50 anst)	8.7	8.7	25.3	8.5	11.2	53.3	4.5
antal företag	sni36 >20	sni37 >20	sni38 >20	sni39 >20	sni61 >50	sni8 >50	sni9 >50
andel anställda	14.2	9.7	9.0	17.4	28.4	8.1	5.7
förädlingsvärde	27.9	6.9	12.0	16.6	23.4	6.7	8.8
omsättning	26.2	6.5	13.3	17.5	24.9	8.1	6.7
export (sni 2,3,61 >50 anst)	25.9	7.7	13.0	19.5	19.7	10.0	6.4
bruttoinvesteringar	51.2	8.1	13.2	20.0	27.5	*	*
nettoinvesteringar	20.9	5.6	13.2	16.7	28.8	11.7	6.9
FoU-kostnader (sni 2,3 >50 anst)	28.1	4.4	12.2	17.2	36.1	10.4	2.9
	19.2	3.5	7.4	14.6	*	*	*

*) Uppgift saknas.

Källa: SCB, finansdata, år 1986

ANTAL ANSTÄLLDA TILLHÖRANDE UTLANDSÄGDA FÖRETAG FÖRDELADE PÅ LÄN OCH BRANSCH JÄMFÖRT MED TOTALT ANTAL ANSTÄLLDA

	SNI 1-9			SNI -2+3			SNI 61		
	ANT UTLANDS- ÄGDA	ANT TOTALT I LÄNET	ANDEL INOM LÄNET	ANT UTLANDS- ÄGDA	ANT TOTALT I LÄNET	ANDEL INOM LÄNET	ANT UTLANDS- ÄGDA	ANT TOTALT I LÄNET	ANDEL INOM LÄNET
01 STOCKHOLMS LÄN	52023	779387	7	16164	113070	14	20131	68683	29
03 UPPSALA LÄN	1086	95395	1	564	15872	4	276	3275	8
04 SÖDERMANLANDS LÄN	6121	96543	6	5461	30386	18	550	3499	16
05 ÖSTERGÖTLANDS LÄN	6998	163764	4	5298	49723	11	796	5912	13
06 JÖNKÖPINGS LÄN	2263	128140	2	1672	46119	4	264	5031	5
07 KRÖNÖBERGS LÄN	3166	70733	4	1295	23410	6	1554	3992	39
08 KALMAR LÄN	3588	89731	4	3416	30090	11	72	2149	3
09 GOTLANDS LÄN	153	18645	1	131	3429	4	7	568	1
10 BLEKINGE LÄN	1996	56391	4	1887	20186	9	24	911	3
11 KRISTIANSTADS LÄN	2598	101290	3	2123	30368	7	328	4405	7
12 MALMÖHUS LÄN	20146	308298	7	13673	75521	18	3447	20202	17
13 HALLANDS LÄN	2798	80875	3	2005	21170	9	616	4027	15
14 GÖTEBORGS O BOHUS LÄN	16663	315366	5	7830	77193	10	4417	23114	19
15 ÄLVSBERGS LÄN	6652	154604	4	5580	56359	10	442	5426	8
16 SKARABORGS LÄN	3227	102915	3	3053	35048	9	112	3239	3
17 VÄRMLANDS LÄN	6262	107877	6	5614	32135	17	189	3437	5
18 ÖREBRO LÄN	3350	112207	3	2413	32868	7	397	4023	10
19 VÄSTMANLANDS LÄN	4384	108977	4	3445	36767	9	352	3965	9
20 KOPPARBERGS LÄN	889	107816	1	510	31067	2	193	3140	6
21 GÄVLEBORGS LÄN	2878	113229	3	2172	32945	7	310	3277	9
22 VÄSTERNORRLANDS LÄN	3037	108192	3	1712	25052	7	438	3643	12
23 JÄMTLANDS LÄN	362	47296	1	189	7937	2	16	1099	1
24 VÄSTERBOTTENS LÄN	2237	94894	2	1805	21306	8	91	2782	3
25 NORRBOTTENS LÄN	680	105448	1	377	20918	2	84	2502	3
HELA RIKET	153557	3468013	4	88389	868939	10	35106	182301	19

Tabellbilaga 3.3 Antalet anställda i utlandsägda företag år 1987 fördelade efter ägarens hemland

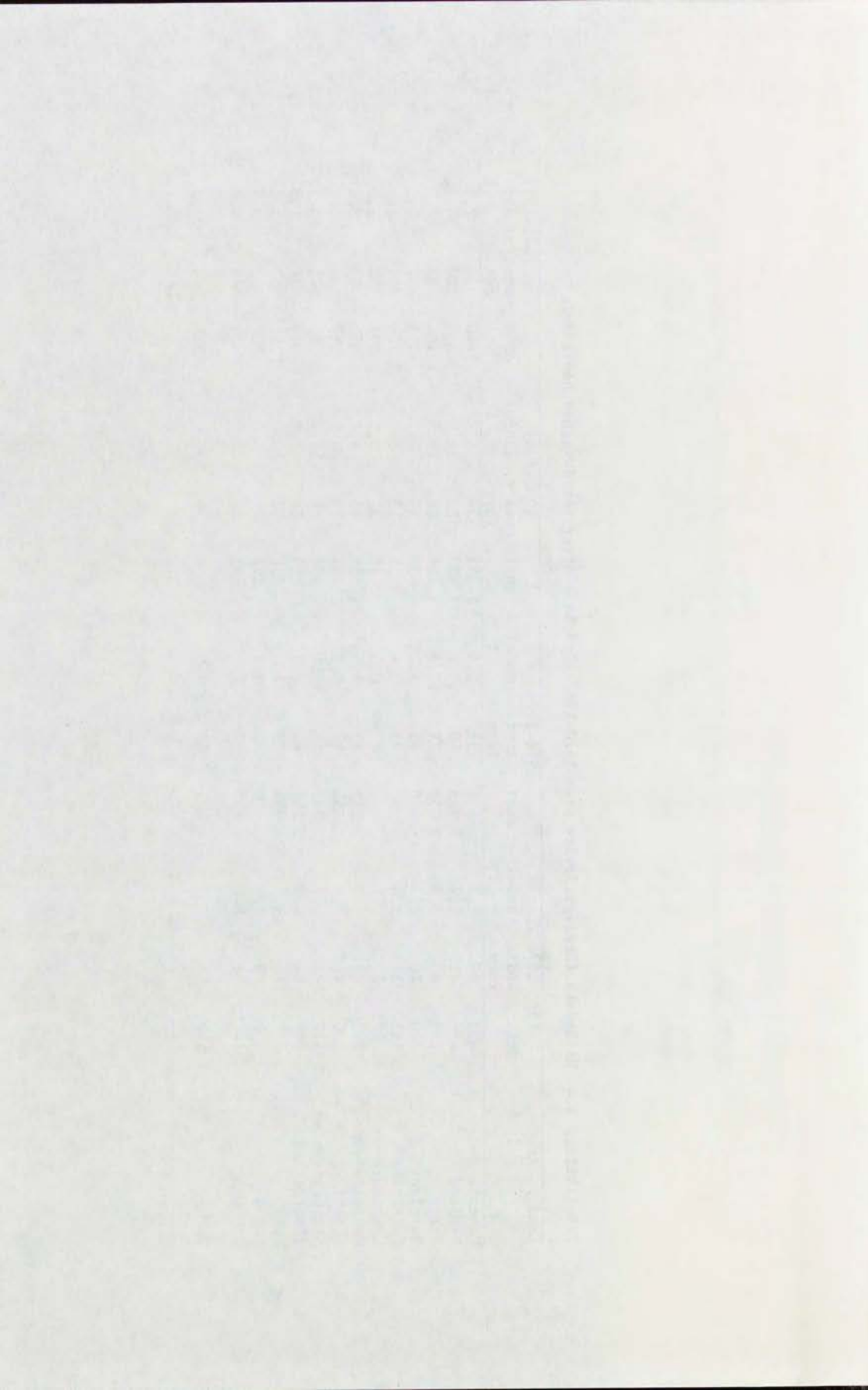
	Gruvor och tillverknings- industri			Partihandel			Övriga näringsgrenar			Samtliga näringsgrenar		
	Antal anst.	Andel utländsk sektor %	Antal anst.	Andel utländsk sektor %	Antal anst.	Andel utländsk sektor %	Antal anst.	Andel utländsk sektor %	Antal anst.	Andel utländsk sektor %	Antal anst.	Andel utländsk sektor %
Finland	17 662	19,4	1 624	4,8	2 364	7,9	21 550	14,0				
Norge	10 384	11,4	2 626	7,8	1 455	4,9	14 464	9,4				
Danmark	4 025	4,4	1 995	5,9	9 316	31,3	15 336	9,9				
Storbritannien	10 935	12,0	3 440	10,3	6 439	21,6	20 814	13,5				
Nederländerna	16 257	17,9	2 461	7,3	556	1,9	19 274	12,5				
Schweiz	7 828	8,6	3 255	9,7	2 506	8,4	13 589	8,8				
Västtyskland	4 058	4,5	5 644	16,8	741	2,5	10 442	6,8				
Frankrike	2 594	2,9	1 593	4,8	624	2,1	4 812	3,1				
Belgien/Luxemb.	861	0,9	144	0,4	563	1,9	1 567	1,0				
USA	15 527	17,1	8 395	25,0	3 953	13,3	27 875	18,1				
Japan	24	0,0	1 155	3,4	431	1,4	1 611	1,0				
Övriga	838	0,9	1 202	3,6	854	2,9	2 895	1,9				
Summa	90 993	100,0	33 534	100,0	29 802	100,0	154 229	100,0				
varav Norden	32 071	35,2	6 245	18,6	13 135	44,1	51 350	33,3				

Källa: SCB

Tabellbilaga 3.4. Utländska företagsförvärv åren 1970-1987 fördelade efter förvärvarnas hemländer.

Land / År	1970-1974			1975-1979			1980-1984			1985-1987		
	anst	anst/ förv	andel %	anst	anst/ förv	andel %	anst	anst/ förv	andel %	anst	anst/ förv	andel %
Danmark	1 433	68	7,7	801	31	5,4	1 377	34	4,7	840	34	2,4
Finland	496	41	2,7	1 988	69	13,4	9 907	122	34,0	13 301	202	38,7
Norge	1 199	80	6,5	2 052	71	13,9	4 754	86	16,3	6 104	84	17,8
Belgien	28	28	0,2	180	45	1,2	201	40	0,7	113	57	0,3
Frankrike	993	331	5,4	63	21	0,4	55	18	0,2	2 706	451	7,9
Luxemburg	23	23	0,1	2	2	0,0	32	32	0,1	692	138	2,0
Nederländerna	893	64	4,8	513	47	3,5	1 365	35	4,7	2 950	92	8,6
Schweiz	1 350	96	7,3	1 355	97	9,2	2 407	127	8,3	917	46	2,7
Storbritannien	5 617	122	30,3	2 238	56	15,1	3 904	54	13,4	3 681	105	10,7
Västtyskland	749	44	4,0	1 155	64	7,8	813	35	2,8	514	34	1,5
USA	5 537	111	29,9	4 001	125	27,0	2 931	50	10,0	1 781	57	5,2
Japan	0	0	0,0	0	0	0,0	592	99	2,0	104	35	0,3
Övriga	221	32	1,2	455	33	3,1	836	52	2,9	624	39	1,8
SUMMA	18 539	92	100,0	14 803	67	100,0	29 174	70	100,0	34 327	104	100,0

Källa: SPK



4 ÖVERSIKTLIG BESKRIVNING AV UTVECKLINGEN I FÖRVÄRVADE FÖRETAG

4.1 Inledning

Enligt direktiven skall utredningen ge en översiktlig statistisk belysning av utvecklingen i förvärvade företag när det gäller export, produktion, investeringar, sysselsättning, forskning och utveckling, m.m. Hänsyn bör tas till företagsstorlek, branschtillhörighet och förvärvens "ålder", dvs. en uppdelning av de förvärvade företagen på olika tidsperioder, då uppköpen skedde. Vidare bör enligt direktiven beskrivningen av de förvärvade företagen avse förhållandena både före och efter förvärvet. Undersökningen förutsätts baserad på befintliga statistiska register, t.ex. finansstatistiken.

För att fullgöra sitt uppdrag på denna punkt har utredningen låtit utföra två olika undersökningar. Ett uppdrag lämnades till statistiska centralbyrån (SCB) och ett annat uppdrag till statens pris- och konkurrensverk (SPK). Resultaten av undersökningarna kommer redovisas i detta kapitel i nämnd ordning.

4.2 SCB-undersökningen

4.2.1 Undersökningens uppläggning och genomförande

För att kunna genomföra den övergripande beskrivningen måste man kunna identifiera de förvärvade företagen i olika statistiska register. Det visade sig härvid - efter kontakter med bl. a. SCB och SPK - att det inte fanns något register över utlandsförvärvade företag. SCB har endast ett register över utlandsägda företag. Detta register är inte heller helt aktuellt, emedan en upp-

datering av registret varje år endast sker delvis (en tredjedel av registret). SPK har sedan början av 1970-talet kvartalsvis förtecknat alla företagsförvärv, men för inte fortlöpande något register över förvärvade företag.

SCB fick därför i uppdrag att genom en enkät till tillverkningsföretagen i utlandsregistret och till de företag därutöver som ingick i SPK:s förvärvsstatistik - totalt omkring 450 st. företag - identifiera och datera de utlandsförvärvade företagen. För SPK-förvärven inhämtades därvid organisationsnummer från patent- och registreringsverket för att möjliggöra samkörning med SCB:s register.

Mot bakgrund av utredningens syfte begränsades enkäten till företag i tillverkningsindustrin med fler än 20 st. anställda. Det gjordes även en annan avgränsning av mer fundamental metodmässig art. I registret över utlandsförvärvade företag återfinns endast sådana företag, som alltså existerade som utlandsägda år 1985. Om ett utlandsförvärvat företag återgått i svensk ägo, verksamheten uppgått i annat bolag eller verksamheten lagts ner, så har förvärvet inte kunnat påträffas genom den här använda metoden för identifikation. Detta bortfall kan givetvis innebära en defekt i underlaget.

Genom enkäten identifierades sammanlagt 247 st. företag med fler än 20 st. anställda, som förvärvats under perioden 1970-1985. Förvärv före år 1970 ingår således inte. Vid genomförandet av enkäten visade det sig inte vara möjligt att med tillfredsställande säkerhet genom förfrågningar eller på annat sätt fastställa om det företag, som fortlöpande varit i utländsk ägo sedan före år 1970 (97 st), ursprungligen etablerats genom förvärv av ett svenskt företag eller genom direkt nyetablering.

Tabell 4.1 Förvärven år 1970-1985 fördelade tids- och storleksmässigt (sysselsättning år 1985)

Enligt SCB	Förvärvsår			
	1970-1974	1975-1979	1980-1985	1970-1985
20-50	26	22	54	102
50-199	20	21	55	96
200 eller flera anställda	12	15	22	49
totalt	58	58	131	247
Av SPK förtecknade förvärv inom till- verkningsindustrin	116	80	196	392

Skillnaden mellan antalet av SPK förtecknade förvärv och av SCB identifierade är avsevärd. Det finns flera skäl till denna skillnad. SPK:s förteckning omfattar förvärv med ända ner till en anställd, medan SCB-enkäten endast avser företag med mer än 20 anställda. Vidare har som framgått ovan SCB endast identifierat de förvärvade företag, som fortfarande var utlandsägda år 1985. SPK-statistiken innebär också en "dubbelräkning" genom att SPK förtecknar även de förvärv, där utländska företag köper upp ett redan utlandsägt företag. Slutligen kan även näringsgrensklassifikationen i många fall vara osäker och därför innebära en ytterligare felkälla.

Resultatet av SCB:s enkät har inneburit, att populationen av förvärvade företag avgränsats i olika avseenden (inga förvärv före år 1970, endast uppköpta tillverkningsföretag som alltjämt är utlandsägda, etc).

Utredningen hade för denna avgränsade grupp avsett att studera utvecklingen före och efter förvärvet. Avsikten

var vidare att hämta information för denna beskrivning från finansstatistikens registerdata.

För att beskriva utvecklingen i den sålunda avgränsade populationen företag, utnyttjade utredningen SCB:s finansstatistik.

Undersökningsenheten i SCB:s finansstatistik utgörs av företaget, dvs. den juridiska enheten eller bokslutsenheten. Alla företag med minst 50 anställda totalundersöks. För industrin har dock gränsen för totalundersökning fr.o.m år 1978 varit lägre, nämligen 20 anställda. Före år 1978 undersöktes industriföretagen med mindre än 50 anställda genom ett urval.

För att kunna genomföra utredningsuppdraget enligt direktiven hade det varit önskvärt att data över utvecklingen täckt in även tiden före år 1978, t.ex. från slutet av 1960-talet. Det var emellertid inte möjligt att få data för varje år i en sådan lång tidsperiod. Dels fanns det genom urvalsförfarandet stora luckor för företag med under 50 anställda. Flera av dessa företag fanns över huvud taget inte i registren under denna tidsperiod. Dels var det även för övriga företag (över 50 anställda) stora brister i datamaterialet. Det var endast för ett begränsat antal företag som det fanns data för varje år (obruten tidsserie). Sammantaget innebar en så låg täckningsgrad att det inte bedömdes meningsfullt att använda data före år 1978 för att beskriva utvecklingen.

En alternativ väg att till viss del genomföra uppdraget att beskriva utvecklingen före och efter uppdraget skulle kunna vara att studera utvecklingen i de företag, som förvärvats i mitten av perioden 1978-1985, dvs. förvärv som daterar sig till åren 1981 och 1982. Täckningen visade sig även för dessa förvärv vara otillfreds-

ställande, emedan obrutna tidsserier för perioden 1978-1985 endast fanns för 15 av 28 identifierade förvärv 1981-1982.

Utredningen tvingades därför konstatera, att det med hjälp av finansstatistiken eller andra befintliga data-källor inte var möjligt att ge en översiktlig belysning av utvecklingen i förvärvade företag såväl före som efter förvärv.

Täckningsgraden i finansstatistiken för åren 1978-1985 var bättre för vissa grupper av förvärv. Av tab. 4.2 framgår att det finns data varje år mellan 1978 och 1985 för nästan hälften (121 företag) av de 247 identifierade företagen. Datamaterialet hade emellertid betydligt större luckor för gruppen företag med mindre än 50 anställda, där data för varje år under perioden förekom endast för 20 av 102 (20 %) företag. För gruppen företag med flera än 50 anställda var täckningen betydligt bättre, 101 av 145 (70 %). Det bör noteras att informationen är minst fullständig för de senaste förvärven; det finns obrutna tidsserier endast för 58 procent av de företag, som förvärvades 1980-1985.

Tabell 4.2 Antal företag för vilka data finns för åren 1978-1985 samt täckningsgraden uttryckt i procent av antalet identifierade företag

Förvärvs- period	1970-1974		1975-1979		1980-1985		1970-1985	
Storleks- grupp antal anställda	antal före- tag	täckn- grad %	antal före- tag	täckn- grad %	antal före- tag	täckn- grad %	antal före- tag	täckn- grad %
20-50	7	27	2	9	11	20	20	20
50 eller flera	25	78	31	86	45	58	101	70
Totalt	32	55	33	57	56	43	121	49

Den mest fullständiga täckningen fanns för förvärven under 1970-talet. Av totalt 68 identifierade utländska förvärv under 1970-talet med fler än 50 anställda fanns obrutna tidsserier för 56 företag (82 % täckning). På grund av de brister som förelåg i datamaterialet fann utredningen det inte meningsfullt att låta undersökningen omfatta andra förvärv än de som genomfördes under 1970-talet. Med hänsyn till att dataserier endast fanns för åren 1978 -- 1985 fick beskrivningen därför begränsas till att avse hur de 56 företagen med fler än 50 anställda som förvärvats under 1970-talet av utländska intressen utvecklats under 1980-talet i förhållande till övrig svensk industri.

Vid genomförande av analysen har de undersökta företagen delats in i grupper dels efter branschtillhörighet, dels efter förvärvens ålder.

Med hänsyn till det relativt låga antalet företag i undersökningspopulationen har det varit nödvändigt att arbeta med en grov branschindelning; livsmedelsindustri (här avses SNI 311 och 312), basindustri (SNI 331, 341, 353, 371 och 372), verkstadsindustri (SNI 38) samt övrig industri (övriga industribranscher). Populationens fördelning på dessa branschgrupper framgår av tab. 4.3.

Tabell 4.3 Populationens branschfördelning

	Antal förvärvade företag 1970-79	Antal an- ställda 1980
Livsmedelsindustri	9	4 034
Basindustri	4	1 397
Verkstadsindustri	30	7 020
Övrig industri	13	2 501
Summa	56	14 952

Särskilt för jämförbarheten med utvecklingen i övrig svensk industri hade det varit önskvärt att kunna arbeta med betydligt smalare branschgrupper för förvärven, men detta var inte genomförbart med hänsyn till de sekretessbestämmelser som gäller för SCB:s företagsstatistik. SCB lämnar inte ut aggregerade sifferuppgifter, om de grundar sig på ett så litet antal observationer att ett enskilt företag svarar för mer än hälften av uppgiften. Trots de breda branschgrupper som utredningen valde att arbeta med, kunde inte SCB lämna ut data för samtliga branschindelningar, när populationen delades upp i två åldersgrupper.

Utredningen har i den fortsatta beskrivningen valt att inte redovisa branschgrupperna basindustri och övrig industri, eftersom grupperna är så heterogena att meningsfulla jämförelsetal för svensk industri inte har varit möjliga att få fram.

Åldersmässigt delades förvärven in i två grupper, nämligen förvärv åren 1970-1974 resp. 1975-1979. Av de totala antalet förvärv, 56 stycken, hänförde sig 25 till den första hälften av 70-talet och 31 till den senare.

De 56 företagen fördelar sig storleksmässigt - baserat på sysselsättningen år 1985 - enligt följande:

Tabell 4.4 Populationens storleksfördelning
(1985 års sysselsättning)

Antal syssel- satta	Förvärvsår	
	1970-1974	1975-1979
< 100	7	9
100 - 199	8	9
200 - 499	7	8
500 - 999	3	4
> 1000	0	1
	25	31

Anm: Bland företagen med färre än 100 anställda har SCB av misstag vid datauttaget tagit med 3 företag med färre än 50 anställda.

Utredningen lät SCB ta fram tabeller avseende årsvisa analyser av ett 35-tal grundvariabler och ett 30-tal härledda relationstal med vägda medelvärden samt ovägda median- och kvartilvärden.¹

SCB fick även i uppdrag att ta fram jämförelsetal för övrig svensk industri. Med hänsyn till att de förvärvade företagen genom urvalsmetoden endast omfattade företag som bedrivit verksamhet under 1970-talet och alltså drev verksamhet år 1985, har en motsvarande population av total svensk industri använts. Jämförelsegruppen omfattar totalt 2 258 företag. Dock bör det anmärkas att gruppens procentuella fördelning mellan olika branscher avviker från motsvarande fördelning för gruppen förvärvade företag, varför viss försiktighet bör iaktas vid jämförelser mellan grupperna.

1) Med median- och kvartilvärden avses de punkter på skalan över populationens spridning under vilka 50 resp. 25 och 75 procent av samtliga observationer faller.

4.2.2 Utvecklingen under 1980-talet i företag som förvärvats av utländska intressen under 1970-talet.

4.2.2.1 Sysselsättning

Sysselsättning mäts i finansstatistiken som medelantal anställda under året. Förändringen i sysselsättning för de undersökta företagen framgår av tab. 4.5. Hänsyn har tagits till försäljning och köp av hela eller delar av företag på så sätt att dessa räknats ifrån vid framräkning av förändringstalen för varje år. Det betyder att förändringar i sysselsättningen, som skett genom förvärv eller försäljning av verksamheter inte påverkat förändringstalen i tabellen.

Tabell 4.5. Årlig sysselsättningsförändring i procent (vägt medelvärde)

Bransch	/	År	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Samtliga	70-79		1,4	-1,7	3,6	-0,7	2,7	0,0
	70-74		1,2	-2,9	-2,9	-2,2	3,3	-1,4
	75-79		1,5	-0,8	-4,0	0,2	2,3	0,9
Jämförelsegruppp			0,4	-1,7	-3,6	-2,2	0,4	-
Livsmedel	70-79		1,1	-2,2	-2,4	0,6	2,0	-1,1
jämförelsegrupp			0,1	-0,1	-2,7	-2,0	-0,7	-
Verkstad	70-79		3,0	0,6	-1,6	-1,5	1,8	1,1
jämförelsegrupp			1,0	-1,1	-2,2	-1,9	1,9	-

Anm: Uppgift saknas för jämförelsegruppen för år 1985

Mönstren i förändringarna sammanfaller i stort mellan de förvärvade företagen och jämförelsegrupperna. Sysselsättningen ökade för nästan samtliga grupper åren 1980 och 1984 men minskade under de mellanliggande åren.

Man kan dock lägga märke till att de utlandsförvärvade företagen har haft en något mer positiv sysselsättningsutveckling än jämförelsegruppens svenska industrier. Sett över perioden 1980-1984 har antalet anställda i hela gruppen utlandsförvärvade företag minskat med 1,9 procent. Samtidigt, dock ej inkluderat, har gruppen genom förvärv av företag och rörelser tillförts anställda motsvarande 2,4 procent, varför antalet anställda totalt sett ökat med 0,5 procent.

Analyserar man grupperna, äldre (1970-74) resp. yngre (1975-79) förvärv var för sig, framkommer en viss skillnad mella grupperna. De äldre förvärven har minskat sin sysselsättning under åren 1980-1984 med 3,7 procent (förvärv och försäljningar av rörelser frånräknade) medan de yngre förvärven endast minskat med 0,7 procent under samma tid.

Under motsvarande period har jämförelsegruppens företag, om förvärv och försäljningar av verksamheter frånräknas, minskat sin sysselsättning med 6,3 procent.

Ser man bara till verkstadsindustrin är skillnaden också betydande. Mellan åren 1980 och 1984 ökade de förvärvade verkstadsindustriföretagen sin sysselsättning med 2,2 procent - frånräknat förändringar p g a köp eller försäljningar av verksamheter - samtidigt som jämförelsegruppen minskade sin sysselsättning med 2,4 procent. Även de utlandsförvärvade livsmedelsföretagen uppvisar en mer positiv sysselsättningsutveckling än sin svenskägda motsvarighet.

Jämför man utvecklingen av medianvärdena för de äldre (1970-74) resp. yngre (1975-1979) förvärven framkommer inte någon mer betydelsefull skillnad, se fig. 4.1. Det kan däremot konstateras att spridningen inom grupperna är betydande, särskilt för förvärven 1970-74; de övre- och

undre kvartilerna följer i stort sett samma mönster men skillnaden i nivå överstiger 10 procentenheter under flertalet år i perioden. Man kan anta att det i population finns representerat företag, som, sett över hela perioden 1980-1985, kraftigt ökat resp. kraftigt minskat antalet anställda.

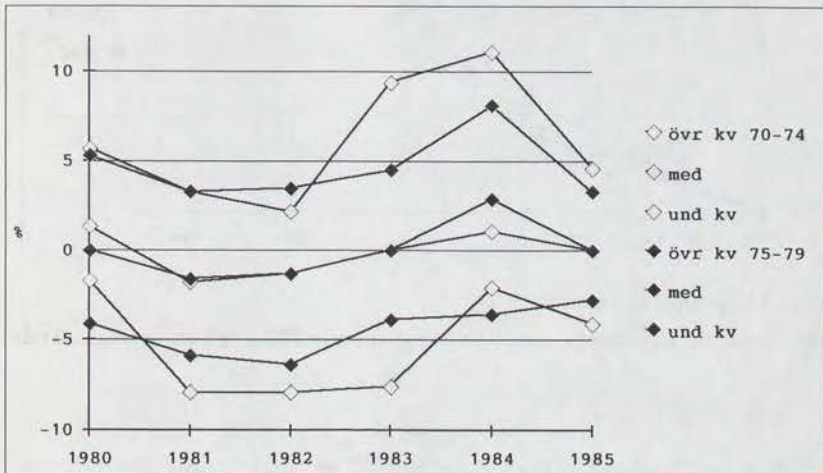


Fig. 4.1. Årlig förändring av sysselsättning. Samtliga branscher, median, övre och undre kvartil.

4.2.2.2 Omsättning

De utlandsförvärvade företagens omsättningsökning är sett över hela perioden något svagare än jämförelsegruppens, se fig. 4.2. Jämför man de äldre resp. yngre förvärven kan man konstatera att de äldre förvärvens tillväxt avtar mot slutet av perioden i förhållande till såväl de yngre förvärven som jämförelsegruppen. Skillnaden mellan grupperna blir än mer påfallande om man begränsar sig till

verkstadssföretagen inom respektive åldersgrupp, se fig. 4.3.

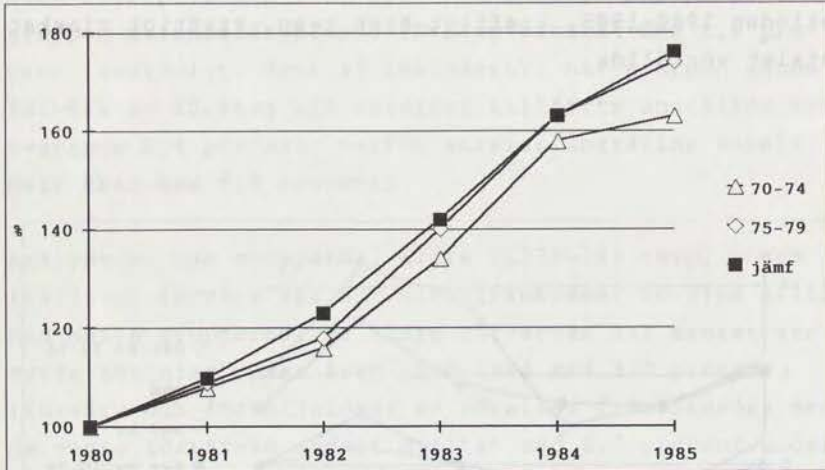


Fig. 4.2. Omsättning.

Samtliga branscher, omsättning 1980=100, vägt medelvärde.

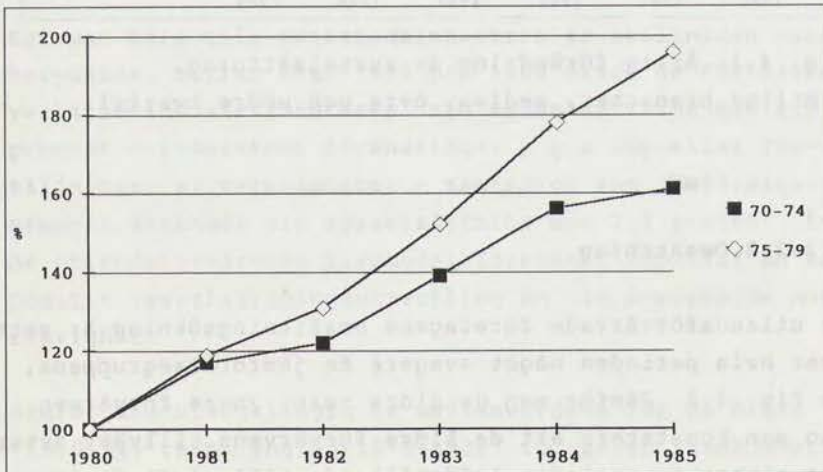


Fig. 4.3. Omsättning verkstadsföretag.

Omsättning 1980=100, vägt medelvärde.

4.2.2.3 Räntabilitet

Tidigare undersökningar (se SOU 1982:15 nr 3 sid 60 och där refererade verk) har visat på att utlandsägda företag i allmänhet har en högre lönsamhet än nationella företag. Skillnaden varierar mellan olika branscher men är mest markant inom bl. a. verkstadsindustri. Här föreliggande resultat avseende utlandsförvärvade företag, vilka framgår av tab. 4.6, visar dock inte på några större skillnader mellan nationella och utlandsförvärvade företag i fråga om avkastningsnivåer.

Tabell 4.6 Avkastning på totalt kapital i procent (vägt medelvärde).

Bransch / År	1980	1981	1982	1983	1984	1985	80-85
Samtliga 70-79	7,3	9,0	8,9	12,2	11,5	8,3	9,5
70-74	9,7	10,6	9,4	10,7	9,7	5,8	9,3
75-79	5,4	7,7	8,5	13,3	13,0	10,2	9,6
jämförelsegrupp	7,6	7,5	9,0	11,0	10,9	10,1	9,4
Livsmedel 70-79	5,7	6,4	8,8	11,4	8,2	6,2	7,8
jämförelsegrupp	7,3	8,2	9,4	9,8	8,0	9,3	8,7
Verkstad 70-79	7,9	10,2	10,2	11,9	10,8	9,2	10,0
jämförelsegrupp	7,6	8,1	9,9	11,5	10,6	10,9	9,8

Anm: 1980-85 avser genomsnittlig årlig avkastning under perioden.

Avkastningen på totalt kapital har för hela gruppen utlandsförvärvade företag under perioden 1980 - 1985 uppgått till i genomsnitt 9,5 procent mot 9,4 procent för jämförelsegruppens företag. Även om man bara ser till verkstadsindustrin är skillnaden obetydlig. De utlandsförvärvade livsmedelsföretagen hade däremot en sämre avkastning än dess svenska motsvarighet. Mätt som genomsnittlig avkastning under perioden är skillnaden även

liten mellan de äldre resp. yngre förvärven. Här kan man dock lägga märke till att avkastningsnivåerna sjunker för de äldre förvärven under analysperioden medan tendensen är stigande för de yngre förvärven.

I fig. 4.4 redovisas utvecklingen av avkastningen på totalt kapital, mätt med ovägda mått, för de förvärvade företagen uppdelade i äldre resp. yngre förvärv. Kurvorna visar på stor spridning inom resp. grupp, samtidigt som stora svängningar förekommer med oklara tendenser. Medianvärdet för de äldre förvärven ligger i början av perioden betydligt över de yngre förvärvens, medan de mot slutet ligger under. Mot slutet av perioden divergerar även de äldre förvärvens kvartilvärden.

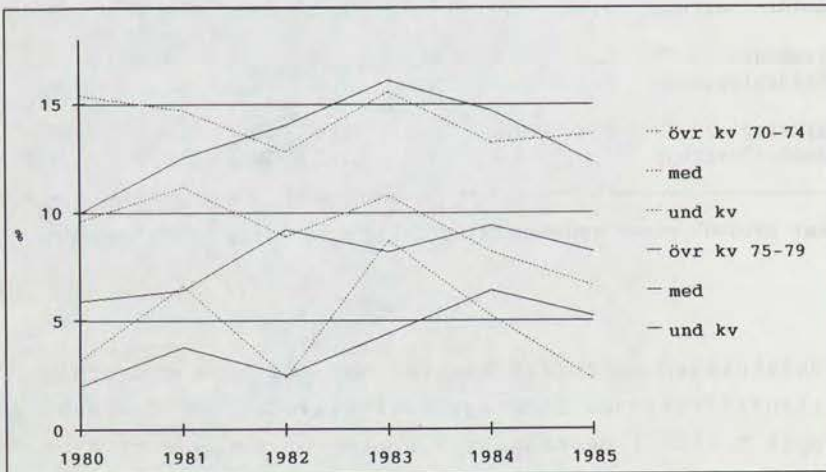


Fig. 4.4. Avkastning totalt kapital.
Samtliga branscher, median, övre och undre kvartil.

4.2.2.4 Soliditet

Det egna kapitalets andel av finansieringen har ökat under perioden för samtliga kategorier utlandsförvärvade företag, liksom för jämförelsegruppernas företag. Vid undersökningsperiodens början hade de utländska företagen totalt sett en lägre soliditet (25,6 %) än jämförelsegruppen (29,0 %). Ser man bara till verkstadsföretagen, var skillnaden ännu mer markant till de utlandsförvärvade företagens nackdel. De utländska livsmedelsföretagen hade däremot en något högre soliditet än de svenska livsmedelsföretagen. Under perioden har de utlandsförvärvade företagens soliditet stärkts snabbare än jämförelsegruppens, och därigenom har differenserna minskat mot slutet av perioden. En jämförelse mellan de äldre resp. yngre förvärven ger vid handen att det särskilt är de yngre förvärven, som förbättrat sin soliditet.

Tabell 4.7 Soliditet i procent (vägt medelvärde).

Bransch / År	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Samtliga 70-79	25,6	28,2	28,3	30,5	31,3	31,0
70-75	26,3	29,8	28,2	31,6	29,6	29,9
75-79	25,1	27,0	28,5	29,6	32,6	31,9
Jämförelsegrupp	29,0	29,2	30,5	32,6	32,6	32,7
Livsmedl 70-79	28,4	27,8	28,9	29,4	33,4	31,8
Jämförelsegrupp	26,6	27,1	28,8	30,6	30,1	30,6
Verkstad 70-79	23,3	27,4	27,7	28,6	27,7	27,6
Jämförelsegrupp	30,3	30,2	30,9	33,1	31,9	31,2

Anm: Soliditet= eget kapital + 0,5*obekattad reserv/blansomslutning

Delar man upp de utlandsförvärvade företagen i äldre och yngre förvärv och studerar spridningsmått, blir bilden av soliditetsutvecklingen dock något splittrad (se

fig. 4.5). Medianen för de företag som förvärvades åren 1975-1979 stiger linjärt under perioden från 20,6 procent till 27,7 procent, d v s med sammanlagt 7,1 procent. Däremot har gruppens undre kvartil endat ökat med 1,3 procent under perioden. Detta innebär således att den fjärdedel som utvecklats sämst av gruppens företag under perioden inte förbättrat sin soliditet nämvärt, trots en svag finansiell ställning vid periodens början.

Medianvärdet för den äldre förvärvsgruppen är nästan detsamma i början som i slutet av perioden, även om det fluktuerar något under åren däremellan. Här har dock den undre kvartilen ökat med över fem procent mellan åren 1980 och 1985.

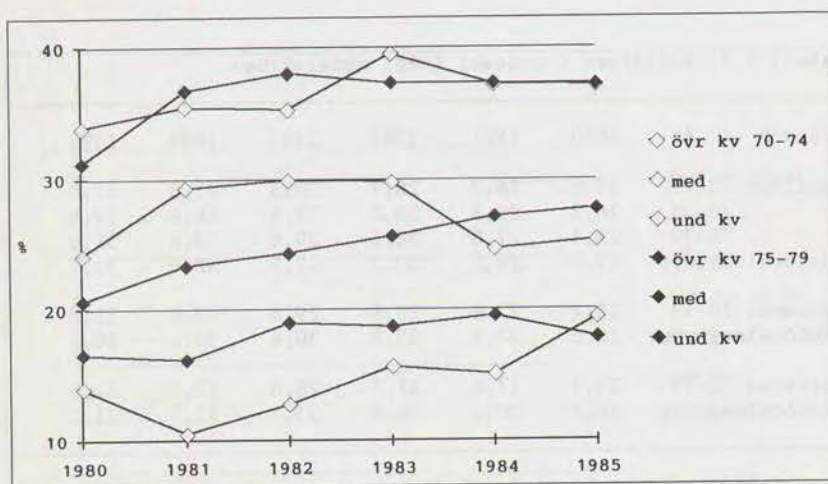


Fig. 4.5. Soliditet.

Samtliga branscher, median, övre och undre kvartil.

4.2.2.5 Exportandel

Exportintensiteten, här mätt som exportvärde i förhållande till total omsättning, har under perioden stigit för såväl hela gruppen utlandsförvärvade företag som för jämförelsegruppens företag. Utvecklingen skiljer sig dock åt för grupperna äldre resp. yngre förvärv. För den förra gruppen minskade den genomsnittliga exportandelen med 2,2 procentenheter under perioden medan de yngre förvärvens exportandel ökade med 4,6 procentenheter.

Hela gruppen utlandsförvärvade företag hade en lägre exportandel än jämförelsegruppen år 1980. Differensen har förstärkts under perioden.

Tabell 4.8 Exportutveckling (exportvärde/omsättning i procent, vägt medelvärde).

Bransch / År	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1980-85
Samtliga 70-79	32,9	33,1	33,3	34,8	35,0	35,1	2,2
70-75	32,4	33,1	32,5	33,2	33,2	31,2	-2,2
75-79	33,3	33,1	33,8	36,0	36,4	37,9	4,6
Jämförelsegrupp	36,5	36,7	38,1	39,6	41,7	41,8	5,3
Livsmedel 70-79	18,4	21,2	20,4	22,3	22,0	22,7	4,3
Jämförelsegrupp	3,4	3,6	4,8	5,1	5,8	6,2	2,8
Verkstad 70-79	37,3	35,3	33,3	37,7	37,8	39,7	2,4
Jämförelsegrupp	50,6	51,1	52,4	52,6	54,7	53,3	2,7

Anm: 1980-85 avser exportandelens ökning från 1980 till 1985

Skillnaden i exportintensitet mellan de utlandsförvärvade verkstadsföretagen och verkstadsföretagen i jämförelsegruppen är betydande. Därvid bör dock beaktas att bland jämförelsegruppens verkstadsindustrier återfinns många av Sveriges tunga exportindustrier, såsom t. ex. bilindu-

strin. Grupperna har haft en likartad exportutveckling under perioden.

De utlandsförvärvade livsmedelsföretagen hade en betydligt större andel export än branschen i Sverige som helhet. Förklaringen torde ligga i att de utländska livsmedelsföretagen huvudsakligen hör till de branschsegment, som kommer in sent i förädlingskedjan och därför producerar produkter som är mer exportabla. De förvärvade livsmedelsföretagen hade också en snabbare exporttillväxt.

Utvecklingen avseende övre och undre kvartilvärdena för de utlandsförvärvade företagen, uppdelade på yngre och äldre förvärv, visar på att grupperna är mycket heterogena, se fig. 4.6. Spridningen var störst bland förvärven 1975-79. Den övre kvartilen låg under hela perioden över 50 procents exportandel, medan den nedre kvartilen höll sig på omkring 10 procent. Detta innebär att bland de 29 företag, som gruppen består av, fanns det flera företag med en exportandel på 75 procent eller högre, samtidigt som 7-8 av företagen hade en mycket låg exportandel (mindre än 10 procent).

Gruppen som förvärvades 70-74, uppvisar också inom sig en betydande spridning. Av figuren framgår även att utvecklingen av exportandelen under perioden skiljde sig markant åt för olika företag inom gruppen. Mellan åren 1980 - 1985 ökade medianen med omkring 10 procentenheter medan den övre kvartilens företag däremot minskade sin exportandel med någon procent.

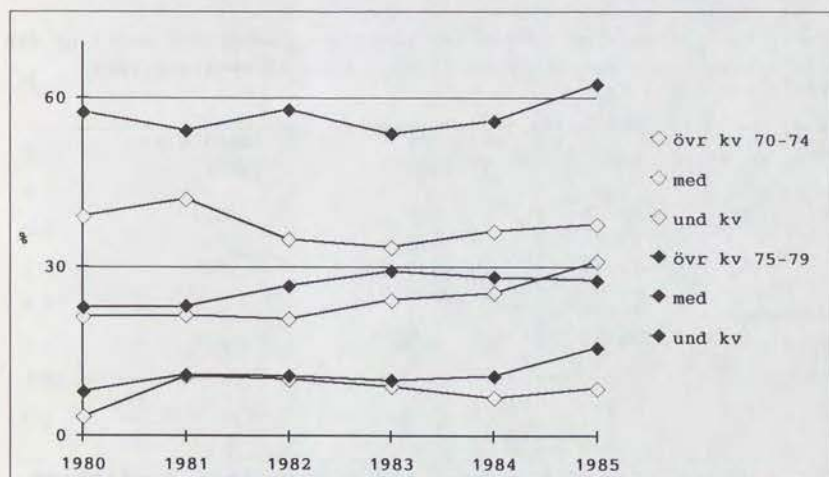


Fig. 4.6. Exportandel.

Samtliga branscher, median, övre och undre kvartil.

Den del av exporten, som går till företag inom samma koncern i utlandet, ökade mest. Med företag inom samma koncern åsyftas därvid såväl systerbolag som egna dotterbolag, vilka kan utgöras av egna försäljningsbolag i utlandet. Ökningen var särskilt markant för de utlandsförvärvade företagen. För hela gruppen ökade internexportens andel av den totala exporten med 9,4 procent under åren 1980 till 1985. Grupperna äldre resp. yngre förvärv hade dock helt olika utveckling. Gruppen yngre förvärv ökade sin internexport med hela 14,6 procentenheter, jämfört med 1,5 procentenheter för de äldre förvärven.

Tabell 4.9 Förändring av den koncerninterna exportens andel av den totala exporten under perioden 1980-85 (procentenheter, vägt medelvärde).

		Utlands- förvärvade	Jämförelse- grupp
Samtliga branscher	70-79	9,4	6,1
	70-74	1,5	6,1
	75-79	14,6	6,1
Livsmedel	70-79	7,1	1,5
Verkstad	70-79	8,8	6,9

Spridningsmåtten visar även att i vart fall omkring en fjärdedel av populationens företag knappt hade någon koncernintern export alls, medan andra företag i populationen däremot nästan uteslutande exporterade till företag inom samma koncern. Utvecklingen är även mätt i ovägda tal mycket olika för de två åldersgrupperna.

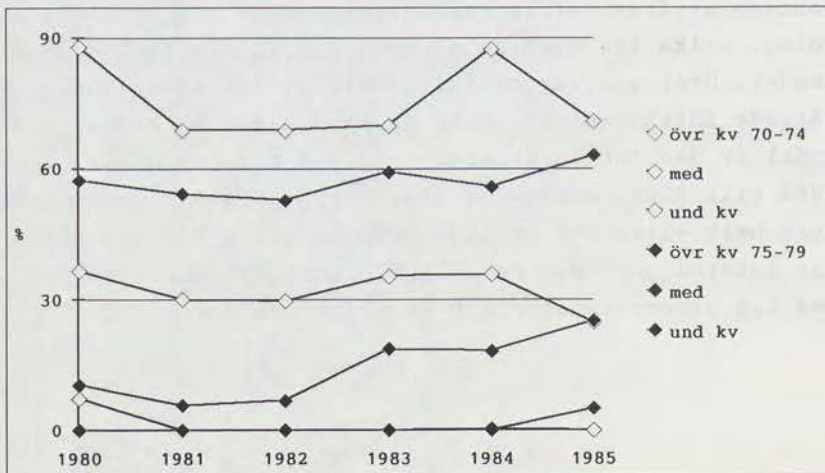


Fig. 4.7. Koncernintern export.

Samtliga branscher, median, övre och undre kvartil.

4.2.2.6 Investeringar

Som mått på investeringsbenägenheten hos företagen har utredningen valt bruttoinvesteringar i förhållande till det bokförda värdet av materiella tillgångar. Med bruttoinvesteringar avses därvid investeringar i materiella tillgångar såsom maskiner, fastigheter och anläggnings-tillgångar. Eftersom investeringsvolymen i det enskilda företaget ofta varierar starkt mellan olika år, redovisas de genomsnittliga investeringsnivån under perioden.

Tabell 4.10 Genomsnittliga årliga bruttoinvesteringar i förhållande till bokfört värde av materiella tillgångar åren 1980-85 (vägt medelvärde, procent)

		Utlands- förvärvade	Jämförelse- grupp
Samtliga branscher	70-79	19,8	22,1
	70-74	17,7	22,1
	75-79	21,3	22,1
Livsmedel Verkstad	70-79	19,7	22,7
	70-79	24,9	28,9

Av tab. 4.10 framgår att de utlandsförvärvade företagen genomgående hade en investeringsnivå, som ligger 3-4 procentenheter lägre än jämförelsegruppernas svenska industrier. Även när det gäller investeringar, framkommer en skillnad mellan åldersgrupperna. De företag som förvärvades i slutet av 1970-talet investerade i snabbare takt än de äldre förvärven.

Studerar man de spridningsmått, tab. 4.11 finner man såvitt gäller medianvärdena att även gruppen yngre förvärv redovisar högre investeringar. Anmärkningsvärt är dock att att de äldre förvärvens övre kvartil ligger på

en högre nivå än de yngre förvärvens. Man kan även lägga märke till att spridningen är större bland förvärven 1970-74.

Tabell 4.11. Spridningsmått över genomsnittliga årliga bruttoinvesteringar i förhållande till bokfört värde av materiella tillgångar åren 1980-85 (procent)

	Förvärv	
	1970-74	1975-79
Övre kvartil	43,8	38,4
Median	21,5	24,1
Undre kvartil	10,3	13,4

4.2.3 Sammanfattande synpunkter

Det kan inledningsvis konstateras att det inneburit stora metodproblem att genomföra uppdraget att översiktligt beskriva utvecklingen i utlandsförvärvade företag. Avsaknaden av register över utlandsförvärvade företag medförde svårigheter att identifiera de utlandsförvärvade företagen, vilket torde ha medfört att samtliga företag som förvärvats av utländska intressen under de aktuella perioderna inte påträffats. Vidare visade det sig att täckningsgraden med avseende på obrutna tidsserier för olika variabler var låg, varför populationen begränsades ytterligare. Data fanns inte heller att tillgå för år före år 1978. På grund härav var det inte möjligt att följa utvecklingen såväl före som efter förvärven.

Utredningen tvingades inskränka sig till att beskriva utvecklingen under 1980-talets första hälft i industri-företag, som förvärvats av utländska intressen under 1970-talet.

Utvecklingen under 1980-talet, sedd i jämförelse med övrig svensk industri, kan för den totala undersökningspopulationen (förvärv 1970-79, samtliga industri-branscher) sammanfattas med följande: De utlandsförvärvade företagen hade en något mer positiv sysselsättningsutveckling och i stort sett samma avkastningsnivå. Soliditeten var lägre, även om skillnaderna minskat mot slutet av undersökningsperioden. Exportandelen ökade men är något lägre än för svensk industri i genomsnitt.

Delar man upp undersökningspopulationen i äldre (1970-74) resp. yngre (1975-79) förvärv, framkommer att gruppen yngre förvärv hade en märkbart gynnsammare utveckling än de äldre förvärven. Avkastningen på totalt kapital låg mot slutet av perioden på en högre nivå och soliditeten stärktes snabbare. Såväl sysselsättningen som exportandel ökade under perioden för de yngre förvärven, medan de äldre förvärven minskade.

När utredningen analyserat spridningen avseende olika variabler inom gruppen förvärvade företag, har emellertid frågan uppkommit vad dessa resultat egentligen säger. Beträffande exempelvis variabeln exportandel, för vilken den största spridningen kunde konstateras, rymmer populationen flera företag, som helt saknar export, liksom företag, som praktiskt taget exporterar hela sin produktion. Motsvarande olikheter mellan i undersökningen ingående företag framkommer, även när man ser på spridningen för andra variabler. När företagen delas upp i undergrupperna äldre resp. yngre förvärv (1970-74 och 1975-79) visar sig också skillnader i utvecklingen mellan grupperna, som inte endast kan förklaras utifrån förvärvens olika ålder.

Utredningen har därför tvingats ifrågasätta hur meningsfullt det är att göra en aggregerad undersökning på en så

relativt liten och samtidigt mycket heterogen population av företag, som det med nödvändighet blir fråga om, när urvalskriteriet är att företaget skall vara utlandsförvärvat. Samtidigt är utredningen medveten om att det förvisso genomförts och publicerats åtskilliga utredningar av denna typ.

Enligt utredningens uppfattning visar den genomförda undersökningen framförallt att de utlandsförvärvade företagen utgör en mycket komplex grupp av företag. Mer långtgående generella slutsatser utifrån ett aggregat baserat på utvecklingen av "hårda" variabler, såsom avkastning eller exportandelar är därför äventyrliga.

4.3 SPK-undersökningen

4.3.1 Undersökningens uppläggning och genomförande

Som redovisats ovan visade det sig inte vara möjligt att med stöd av SCB:s finansstatistik översiktligt beskriva utvecklingen av verksamheten i utlandsförvärvade företag såväl före som efter förvärvstidpunkten. Utredningen övervägde därför på ett tidigt stadium av uredningsarbetet alternativa vägar för att uppfylla uppdraget på denna punkt. Det framstod därvid som önskvärt att data-materialet även skulle kunna utgöra underlag för en beskrivning av de utlandsförvärvade företagens organisatoriska utveckling, dvs. ge svar på frågor som i vilken omfattning de utländska företagen förvärvat ytterligare verksamheter i Sverige efter det ursprungliga förvärvet, antalet vidareöverlåtelser samt nedläggningar. Bl. a. undersöktes förekomsten av andra dataregister, som kunde utnyttjas i detta syfte. Även möjligheten att sammanställa data speciellt för detta ändamål prövades.

En omständighet, som bidrog till problemen med SCB-materialet, var den sekretess som råder för uppgifter i finansstatistiken. För en aggregerad undersökning, som bygger på ett relativt liten population -- vilket med nödvändighet är fallet när det gäller utländska företagsförvärv -- är detta en allvarlig nackdel. Det är t.ex. inte möjligt att i grundmaterielet närmare kontrollera orsakerna till olika oregelbundenheter i det aggregerade materielet. När utredningen undersökte alternativa datakällor för den översiktliga beskrivningen, bedömdes det därför som väsentligt att utredningen erhöll full insyn i grundmaterialet.

Utredningens övervägande resulterade i att ett uppdrag lämnades till SPK avseende sammanställning av data rörande ett antal utlandsförvärvade företag.

Undersökningens uppläggning

På grund av att undersökningen inte byggde på befintliga dataregister utan förutsatte sammanställning av ett relativt omfattande datamaterial, var det nödvändigt att begränsa antalet företag som undersökningen skulle omfatta. Vidare bedömdes det som önskvärt att det i populationen fanns en viss spridning med avseende på förvärvstidpunkt. Med dessa utgångspunkter beslöts att låta undersökningen omfatta samtliga av SPK registrerade utländska företagsförvärv, avseende tillverkningsindustrier med fler än 50 anställda, under två slumpmässigt utvalda tvårsperioder, åren 1974 och 1975 (grupp 1) samt åren 1981 och 1982 (grupp 2). Totalt hade SPK registrerat 55 sådana förvärv, varav 26 skett under den första tvåårsperioden och 29 under den senare.

Ur SPK:s registreringsunderlag hämtades bl. a. uppgifter om det förvärvade företags branschtillhörighet och förvärvarens hemland.

För samtliga undersökta företag införskaffades genom PRV:s bolagsbyrå årsredovisningshandlingar avseende tre år före förvärvsåret och framåt t.o.m. år 1986. Ur årsredovisningshandlingarna har för varje företag sammanställts tidsserier för ett 20-tal olika grundvariabler. På grundval av dessa har sedan ett antal relationstal beräknats. Vidare har genom uppgifter i förvaltningsberättelsen samt SPK:s fusionsregister för åren efter förvärvet fastställts större organisatoriska förändringar för de undersökta företagen, såsom nedläggning av hel eller del av verksamhet samt förvärv eller överlåtelse av verksamhet.

Samtliga uppgifter har av SPK förts över på ADB för olika bearbetningar och tabelluttag. Det efterföljande analysarbetet har utredningen svarat för.

4.3.2 Populationen

För att kunna genomföra en jämförande analys av utvecklingen i utlandsförvärvade företag före resp. efter förvärvstidpunkten, bedömde utredningen att det var nödvändigt att ha tillgång till obrutna dataserier för resp. företag, omfattande åtminstone tre år före förvärvsåret och fyra år efter.

Såvitt gällde uppgifter ur balans- och resultaträkningar, såsom omsättning eller resultat, var det 19 av totalt 26 (73 %) företag i grupp 1 som uppfyllde dessa krav. För grupp 2 var täckningsgraden dock betydligt lägre, 15 av totalt 29 (52 %) företag. För andra variabler, såsom

exempelvis exportandelar eller investeringar, var täckningsgraden betydligt lägre inom båda grupperna.

Orsakerna till den låga täckningsgraden i grupp 2 var flera. I vissa fall hade årsredovisningshandlingar inte lämnats till PRV för samtliga år. I den mån förvärvet avsåg en del av ett företags verksamhet, som således utgjort en division eller motsvarande hos det överlåtande företaget, var det i allmänhet inte möjligt att få fram tillförlitliga och jämförbara data för åren före förvärvet. I viss mån förklaras bortfallet även av att företag har upphört med sin verksamhet.

Utredningen lät även ta fram spridningsmått för de två undersökningsgrupperna. Dessa visade för de olika variablerna, liksom SCB-materialet, på en betydande spridning inom resp. grupp.

Mot bakgrund av den dåliga täckningsgraden och den stora spridningen inom grupperna samt med hänvisning till de slutsatser, som utredningen dragit av SCB-undersökningen beträffande det meningsfulla i aggregerade undersökningar av denna typ, kommer inte resultatet av SPK-undersökningen att redovisas såvitt gäller utvecklingen av olika variabler. Utredningen har däremot funnit att det med hjälp av materialet varit möjligt att för de i undersökningen ingående företagen kartlägga vissa frågor kring förvärvens uppläggning samt organisatoriska förändringar, såsom vidareförsäljningar eller förvärv av ytterligare svenska företag. Resultatredovisningen i detta avsnitt kommer därför avse dessa frågor.

Förvärvens storleksfördelning

Undersökningen omfattar totalt 55 förvärvade företag, varav 26 förvärvades åren 1974 och 1975 samt resterande

29 åren 1981 och 1982. Räknat per förvärvsåret hade de förvärvade företagen sammanlagt 7 486 respektive 9 492 anställda (se tab. 4.12).

Tabell 4.12 Storleksfördelning med avseende på antalet anställda förvärvsåret.

Storlek (antal anställda)	Förvärvsår	
	1974-1975	1981-1982
50 - 99	7	13
100 - 199	7	7
200 - 499	8	3
500 - 999	4	3
>1 000	-	3
Totalt antal	26	29
Sammanlagt antal anställda förvärvsåret	7 486	9 492

De förvärvade företagens fördelning på olika storlekar med avseende på antal anställda förvärvsåret framgår av tab. 4.12. Under de två perioderna har sammanlagt 34 (62 %) förvärvade företag haft färre än 200 anställda. Endast tre av de förvärvade företagen, samtliga hänförliga till den senare förvärvsperioden, hade fler än 1 000 anställda.

Förvärvens branschfördelning

Ser man till förvärvens branschfördelning under de två perioderna, avspeglas den utveckling som beskrivits i avsnitt 3.2.2 om den utländska företagsförvärvens branschfördelning. Verkstadsindustrin svarade under båda perioderna för en betydande andel av förvärvens antal

(54 % resp. 44 %), se tab. 4.13. Dock har dess andel minskat något.

Tabell 4.13 Branschfördelning.

Bransch	SNI	1974-1975		1981-1982	
		förvärv	anställda	förvärv	anställda
Livsmedel m.m.	31	3	844	1	1 745
Textil	32	1	184	-	-
Skog och trä	33	-	-	4	551
Massa, papper	34	1	202	2	258
Kemi	35	2	473	7	2 432
Jord, stenvaru	36	2	811	1	955
Metallverk	37	1	616	-	-
Verstadsind.	38	14	4 087	13	3 457
Metallvaru	381	8	1 493	3	314
Maskin	382	3	1 329	4	1 627
Elektro	383	3	1 265	3	1 265
Transport	384	-	-	3	251
Annan					
tillverkning	39	2	269	1	94
Summa		26	7 486	29	9 492

Förvärven inom kemibranschen var betydligt mer omfattande under den senare perioden. Åren 1974-1975 förekom endast ett sådant förvärv, medan de under åren 1981-1982 uppgick till sju (24 %), som svarade för omkring 26 procent av antalet anställda.

Den allmänna tendensen att de utländska förvärven av livsmedelsindustrier minskat sedan 1970-talet går också att avläsa i undersökningens materiel, om man ser till antalet förvärv. Antalet anställda var dock fler åren 1981-1982 på grund av att det enda förvärvet under denna period avsåg en livsmedelsindustri av betydande storlek (Wasa Knäckebröd AB).

Förvärvarnas hemländer

De uppköpande koncernernas hemländer för de i undersökningen ingående förvärven framgår av tab. 4.14.

Tabell 4.14 Förvärvarnas hemländer

	Förvärvår			
	1974-1975 antal	%	1981-1982 antal	%
Danmark	2	7,7	1	3,4
Finland	1	3,8	12	41,3
Norge	3	11,6	9	31,0
Nederländerna	1	3,8	2	6,9
Schweiz	2	7,7	1	3,4
Storbritannien	4	15,4	3	10,3
Västtyskland	2	7,7	-	-
USA	9	34,6	1	3,4
Övriga	2	7,7	-	-
Summa	26	100,0	29	99,7

En jämförelse mellan de två förvärvsperioderna avspeglar även här tydligt den förändring som beskrivits i avsnitt 3.2.4 i vad avser olika länders förvärvsaktivitet. Åren 1974 och 1975 svarade koncerner från USA och Storbritannien för 13 (50 %) förvärv, medan de finska och norska företagsköpen var 4 (15 %) stycken. Under den senare tvåårsperioden blev rollerna ombytta; Finland och Norge svarade åren 1981-1982 för sammanlagt 21 (72 %) förvärv, och anglosaschiska företag för endast 4 (14 %).

4.3.3 Ägarandelar i förvärvade företag

De i undersökningen ingående utländska förvärven innefattar endast sådana förvärv, genom vilka den köpande koncernen erhållit en majoritet av rösterna i bolaget

eller motsvarande inflytande när förvärvet avsett t.ex. en rörelse eller del av rörelse. Köparen kan således tidigare ha ägt en andel av det förvärvade företaget, dock mindre än 50 procent. Vidare behöver inte det aktuella förvärvet innebära att köparen blir ensam ägare, utan t.ex. svenska ägarintressen kan alltjämt existera. Av tab. 4.15 framgår i vilken mån den utländska koncernen varit delägare före det aktuella förvärvet och om man blivit ensam ägare.

Tabell 4.15 Förvärvsandelar

	Förvärvsår	
	1974-1975	1981-1982
Det förvärvande företaget blev genom förvärvet ensam ägare och var före förvärvet		
a) inte delägare	10	22
b) delägare	5	2
Det förvärvande företaget blev genom förvärvet <u>inte</u> ensam ägare och var före förvärvet		
a) inte delägare	7	5
b) delägare	4	-
Summa	26	29

År 1981-1982 var 22 av de 29 förvärven (76 %) "fullständiga" förvärv, dvs. där köparen, som inte tidigare hade haft något delägarskap, blev ensam ägare till det förvärvade företaget. För den tidigare undersökningsperioden var motsvarande siffra 10 förvärv eller 38 procent av förvärven. Under denna period var det också betydligt vanligare (42 % av förvärven) att förvärvet

inte innebar att den utländske köparen blev ensam ägare av företaget i fråga. I fyra fall avsåg förvärvet att köparen gick från en minoritetspost till en majoritetsställning, utan att för den skull bli ensam ägare.

Andelen fullständiga förvärv har således ökat markant mellan de två undersökningsperioderna. Ökningen kan kanske delvis förklaras av ändringar i fråga om förvärvarnas hemländer och därmed sammanhängande annorlunda strategi bakom förvärven. Under den första perioden dominerade de amerikanska och engelska förvärven, som ofta torde ha syftat till exploatering av tekniskt know-how genom en marknadsutvidgning. Detta skedde ofta genom ett joint venture med en producent i Sverige. Under period 2 dominerar däremot de nordiska förvärven, som i allmänhet är mer horisontellt¹ inriktade och syftar till en längre gående samordning av produktionen inom koncernen. För att kunna genomföra en sådan strategi tycks ett 100-procentigt ägande ha ansetts vara nödvändigt.

Det förvärvande moderbolaget kan förvärva det svenska bolaget direkt eller via ett svenskt dotterbolag. Härvidlag kan betydande förändringar konstateras mellan de två perioderna. Under period 1 skedde 27 procent av förvärven via svenskt dotterbolag, medan andelen under den senare perioden ökat till 48 procent, se tab. 4.16.

¹) För närmare förklaring på här använda beteckningar på olika förvärvsstrategier hänvisas till avsnitt 5.1.

Tabell 4.16 Förvärv genom svenskt dotterbolag resp. direkt från utlandet

	Förvärvsår	
	1974--1975	1981--1982
Förvärvade genom svenskt dotterbolag	7	14
Förvärvade direkt från utlandet	19	15
Summa	26	29

Särskilt finska koncerner har i stor utsträckning valt att förvärva genom dotterbolag i Sverige. Sammantaget under de två perioderna har åtta av totalt 13 (62 %) finska förvärv genomförts på detta sätt, medan en sådan konstruktion använts i tre av totalt tio amerikanska förvärv.

Skälen till att en utländsk koncern väljer ett indirekt ägande kan variera. Det finns flera exempel på att ett svenskt moderbolag upprättats eller engagerats i syfte att underlätta finansieringen av förvärvet av den svenska verksamheten. Köpeskillingen för den förvärvade verksamheten har därvid delvis finansierats genom att det svenska moderbolaget har tagit upp lån, antingen i Sverige eller från moderkoncernen. Ett annat skäl kan vara att den förvärvande koncernen redan tidigare bedriver verksamhet i Sverige. Om ytterligare förvärv görs i Sverige inom samma verksamhetsområde, är det med tanke på samordningen naturligt att det svenska bolaget står för förvärvet. Det kan också förhålla sig så, vilket inte är ovanligt i fråga om just finska koncerner, att man driver flera verksamheter i Sverige inom olika områden, och att man då väljer att finansiellt samordna de svenska verksamheterna under en gemensam svensk koncernmoder.

4.3.4 Ägarmässiga förändringar och nedläggningar

Det är givetvis av intresse att närmare undersöka hur långsiktiga och därmed stabila de utländska företagsförvärven i Sverige har varit. Därvid finns det anledning att utreda dels i vilken utsträckning de förvärvade verksamheterna överhuvud taget fortfarande bedrivs, dels om ägarskapet har förändrats genom nya överlåtelse. Av tab. 4.17 framgår utvecklingen för de undersökta företagen i nu nämnda avseenden.

Tabell 4.17 Ägarmässiga förändringar

Den uppköpta verksamheten	Förvärvsår	
	1974-1975	1981-1982
Drivs år 1986		
i köparens koncern	8	19
av ny utländsk ägare	8 ¹⁾	3
av ny svensk ägare	5	4
Finns ej kvar		
konkurs, nedläggning m.m.	5	3
Summa	26	29

1) I ett fall 50 procent ny ägare.

Ser man på förvärven under period 1 kan man inledningsvis konstatera att mindre än en tredjedel (31 %) av de förvärvade företagen finns kvar inom den ursprungliga förvärvande koncernen. Tretton av företagen har överlåtit, varav åtta till nya utländska ägare, medan fem företag har återgått i svensk ägo.

Verksamheten har upphört i fem av företagen (19 %). Materialet medger inte djupare analys av orsakerna till nedläggningarna. Dock går det att fastställa att i två av de fem fallen skedde nedläggningen inom ett år efter förvärvet. I ett av de återstående tre gick företaget i konkurs år 1978, sedan nya miljöalarm omöjliggjort vidare avsättning för produkterna (eternitrör). De två resterande nedläggningarna av företag, vilka förvärvades åren 1974-1975, skedde senare än fem år efter förvärvet.

Av förvärven under period 2 drivs 19 (66 %) av företagen fortfarande år 1986 inom den förvärvande koncernen, sju företag har överlåtits på nya ägare, varav fyra till svenska koncerner. Verksamheten har upphört i tre av företagen (10 %). I ett av fallen avvecklades verksamheten i nära anslutning till förvärvet, medan de två övriga lades ned under år 1986.

Beträffande omsättningstakten kan som jämförelse nämnas att under åren 1974 - 1986, har räknat på antal anställda, i genomsnitt omkring fyra procent av samtliga svenska tillverkningsföretag årligen berörts av överlåtelser eller fusioner. Detta innebär att svenska tillverkningsföretag, räknade efter antal anställda, överlåts i genomsnitt en gång per 25 år. De utlandsförvärvade företagen synes genomsnittligt omsättas i något högre takt.

4.3.5 Förvärv av ytterligare svenska verksamheter

Utredningen har även undersökt i vilken utsträckning som de utländska förvärven har lett till ytterligare företagsförvärv i Sverige. Som källa har därvid företagens förvaltningsberättelser och SPK:s fusionsregister använts. Undersökningen omfattar endast sådana förvärv, där ett i undersökningspopulationen ingående svenskt företag

stätt som förvärvare av svensk verksamhet. De fall, där den utländska moderkoncernen eller ett eventuellt svenskt holdingbolag under vilket det undersökta företaget sorterar har gjort ytterligare företagssförvärv i Sverige, har således inte räknats med.

Tabell 4.18 Antal förvärv och försäljningar av företag (verksamheter) i Sverige genomförda av i undersökningen ingående utlandsförvärvade företag t. o. m. år 1986.

	Förvärvsår	
	1974-1975	1981-1982
Antal förvärv	10	11
Antal anställda	1 988	623
Antal försäljningar	1	1
Antal anställda	80	40
Nettoökning antal anställda	1 908	583

Företagen i grupp 1 har under de 11-12 år som undersökningen avser genomfört tio företagsförvärv omfattande sammanlagt 1 988 anställda. Förvärven avser i samtliga fall företag med verksamhetsmässig anknytning till det förvärvande företagen. Ett av förvärven var av betydande storlek och avsåg ett företag med över 1 000 anställda. Ett av de undersökta företagen svarar ensamt för hälften av antalet förvärv. Det rör sig i detta fall huvudsakligen om uppköp av konkurrerande tillverkare i Sverige och synes ha utgjort ett led i en strukturering av branschen i Sverige. Under perioden har endast en försäljning av företag (verksamhet) genomförts, omfattande 80 anställda.

För företagen i grupp 2 omfattar undersökningsperioden 4-5 år. Under denna tid har sammanlagt elva företags-

förvärv och en försäljning genomförts. Även inom denna grupp är fördelningen ojäm. Ett företag svarar för fyra av förvärven och ett annat för två. Också dessa förvärv har haft till syfte att åstadkomma en strukturering av resp. bransch.

4.3.6 Sammanfattning

Utredningen har låtit SPK sammanställa data över samtliga för åren 1974-75 och 1981-82 registrerade utländska förvärv av tillverkningsföretag med fler än 50 anställda. Efter analys av materialet har utredningen beslutat att endast redovisa resultaten såvitt avser företagens organisatoriska uveckling.

Vid en jämförelse mellan de två förvärvsperioderna har utredningen kunnat konstatera att andelen "fullständiga" förvärv, dvs. förvärv, där förvärvaren köper samtliga aktier eller motsvarande utan att tidigare ha varit delägare, har ökat markant under den senare perioden. Även antalet förvärv som sker indirekt via ett svenskt holdingbolag har ökat. Förändringarna torde i allt fall till viss del kunna förklaras med att de nordiska, och främst finska, förvärven är betydligt mer frekventa under den senare undersökningsperioden.

Mindre än en tredjedel av de företag, som förvärvades under den första undersökningsperioden, fanns 11-12 år efter förvärvet kvar inom den koncern, som ursprungligen förvärvade företaget. Verksamheten har upphört i en femtedel av företagen. Motsvarande siffror för period 2 är två tredjedelar resp. en tiondel. En jämförelse med den genomsnittliga omsättningen av företag inom hela svenska tillverkningsindustrin, tyder på att de utlandsförvärvade företagen omsätts något oftare.

De undersökta företagen har i sin tur genomfört ytterligare förvärv av svenska företag. Företagen i grupp 1 har förvärvat sammanlagt tio företag med knappt 2 000 anställda medan företagen i grupp 2 genomfört elva förvärv, med drygt 600 anställda.

5 FÖRDJUPAD BESKRIVNING AV UTVECKLINGEN I FÖRVÄRVADE FÖRETAG

5.1 Referensram för den fördjupade studien

Enligt direktiven skall en fördjupad beskrivning göras av ett antal företag som förvärvats av utländska intressen med regeringens tillstånd. Det sägs vidare att beskrivningen bör omfatta samma variabler som i den översiktliga statistiska belysningen (kap. 4) med visst beaktande av de specifika marknads- och produktionsförhållandena samt de koncernmässiga strukturförändringarna. Med hänvisning till vissa utredningar anförs att utvecklingen efter förvärvet till stor del beror på den roll som det uppköpta företaget tilldelas i den förvärvande koncernens strategi, t.ex. med avseende på produktions-, marknads- och forskningsansvar. Man bör därför enligt direktiven sträva efter att undersöka om de uppköpande koncernernas strategier i dessa avseenden varit bestämmande för utvecklingen av de förvärvade företagen.

Det finns en rikhaltig litteratur som analyserar orsakerna till investeringar utomlands. Denna teoribildning, den s.k. direktinvesteringsteorien i kombination med internationaliseringsteorien, försöker förklara varför vissa företag gör direktinvesteringar, varför företagen väljer att exploatera sin företagsspecifika kunskap i egen regi i stället för att licensiera och varför direktinvesteringar görs i vissa länder.¹

1) Se t.ex. SOU 1975:50, SOU 1983:17, s. 68-72, och Hood&Young (1979) för en översikt av teorier rörande direktinvesteringar. I ytterst komprimerad form kan den "etablerade" direktinvesteringsteorin sägas besvara dessa frågor med att ett företag måste ha en företagsspecifik fördel - t.ex. kunskap - för att kunna investera utomlands för att därigenom kompensera sig för nackdelen att verka i en främmande miljö, att exploateringen av fördelen inom koncernen är effektivare än via marknaden samt att lokaliseringen av direktinvesteringar bestäms av kostnads- och marknadsförhållanden i de olika länderna.

Denna teori avsåg ursprungligen att förklara exploateringen av företagsspecifika fördelar genom nyetablering utomlands. Däremot ger den lite ledning när det gäller att förklara utvecklingen efter etableringstidpunkten, t. ex. utvecklingen i ett förvärvat företag efter förvärvstidpunkten. I än mindre grad berör teorin den situation att man genom förvärvet också köper företagspecifika fördelar i stället för att enbart exploatera de egna. Direktinvesteringsteorien kan således ge en viktig förklaring till internationell koncernbildning, i varje fall för de första etableringarna utomlands, men den är mycket knapphändig med förklaringar till hur de olika delarna i en multinationell koncern kommer att utvecklas över tiden.

Den multinationella koncernen har genom sin internationalisering skapat och förvärvat resurser, bl.a. genom uppköp. Koncernen kommer därför att besitta företagsspecifika fördelar både i moderbolagets hemland och utomlands vid de olika enheterna. Organisationsteorin söker förklaringar till ett dotterbolags självständighet och utveckling i en koncern. Den s.k. contingency teorien försöker exempelvis förklara hur olika egenskaper hos dotterbolag och koncernen som storlek, teknologi, ålder, diversifiering, etc. samvarierar med olika drag i organisationsstrukturen som centralisering, formaliserade instruktioner och standardiserade rutiner. Denna teori koncentrerar sig på den formella auktoriteten i företaget. Den formella auktoriteten är emellertid bara en av grundvalarna för självständighet.

Andra teorier förklarar en enhets utveckling i en koncern i termer av makt eller kontroll av resurser. Det är således den interna fördelningen av makt i koncernen som

studeras.¹ Med viss förenkling innebär de att ju större resurser - t.ex. i form av företagsspecifika fördelar, som är väsentliga för koncernen - som en enhet kontrollerar, desto större makt och därmed självständighet har denna enhet att påverka sin egen utveckling. Självständigheten kan sägas vara en funktion av både storleken på befintliga resurser hos enheten och den kontroll som enheten har över dessa. Med resurser avses försäljningsorganisationen, produktionsapparaten, utvecklingsverksamheten och kunskaper om marknader, produkter, teknik, etc. Självständigheten kan vara strategisk, dvs. gälla långsiktiga och betydande företagsfrågor om fördelning av marknader, produkter, investeringsmedel, etc. eller operativ, dvs. frågor inom givna strategiska ramar, t.ex. ansvaret för tillverkningen av vissa produkter.

Utredningen skall enligt direktiven undersöka, om det finns något samband mellan utvecklingen av det förvärvade företaget och dess ställning i koncernen. Särskilt storleken på ett dotterbolags resurser i olika avseenden och de beroendeförhållanden med avseende på produktion, marknader och kunskaper som finns mellan dotterbolaget och övriga delar av den multinationella koncernen är enligt utredningens uppfattning av central betydelse för denna bedömning. Utredningen har mot denna bakgrund valt att indela de förvärvade företagen i olika förvärvssituationer i samband med att företagens utveckling i fråga om produktion, export, sysselsättning, m.m. beskrivs. Förvärvssituationerna speglar det strategiska syftet med förvärvet och de beroenden som kan finnas mellan förvärvarens och det förvärvade företagets verksamhet. Vid redovisningen av utvecklingen i de förvärvade företagen indelas förvärvsfallen i fem situationer:

1) För en ingående redogörelse se Kallinikos (1984), som analyserar inflytandet från dotterbolagets perspektiv, och Larsson (1985), som i stället anlägger ett moderbolagsperspektiv. Se även Forsgren (1985).

1. Horisontella förvärv innebär att det förvärvande företaget tillverkar, utvecklar samt säljer samma slag av produkt på samma marknad som det förvärvade företaget. Det är således fråga om en marknads- och produktionsöverlappning vid förvärvstillfället.

2. Marknadsutvidningsförvärv betecknar sådana uppköp där förvärvaren tillverkar och utvecklar samma slag av produkt som det förvärvade företaget. Förvärvaren vill genom förvärvet utvidga sin geografiska marknad. Det finns således en överlappning med avseende på produktion men inte på marknad vid förvärvstillfället.

3. Komplementära förvärv betecknar sådana förvärv där det förvärvade företaget och förvärvaren inte tillverkar och säljer samma produkter, men där det ändå finns ett samband mellan de båda företagens verksamheter. Detta är en något heterogen förvärvssituation. Förvärvet syftar ofta till att uppnå synergifördelar då det gäller marknader och kunder. Trots att det förvärvade företaget och förvärvaren inte tillverkar samma produkter, kan dessa t. ex. säljas i en gemensam försäljningsorganisation beroende på att de olika produkterna riktar sig till samma slag av kunder.

4. Vertikala förvärv betecknar sådana uppköp, där det köpande företaget förvärvar företag, som jämfört med förvärvarens produktion antingen ligger före (integration bakåt) eller efter (integration framåt) i förädlingskedjan. Syftet kan t. ex. vara att uppnå säkrare råvaruleveranser eller få en tryggare avsättning för förvärvarens produkt.

5. Konglomerativa förvärv innebär att det inte finns några verksamhetsmässiga överlappningar mellan det

förvärvade företaget och förvärvaren. Det kan dock förekomma visst beroende i form av ledningsresurser och kapital.

Det förvärvande företags hemland har använts som kompletterande indelningsgrund vid beskrivningen av utvecklingen i de förvärvade företagen. Denna indelningsgrund kan nämligen förmodas fånga upp andra faktorer, t. ex. förvärvarnas storlek och internationella spridning, vilka kan ha betydelse för det förvärvade företags ställning i koncernen. Detta är av intresse inte minst mot bakgrund av att de nordiska länderna blivit dominerande förvärvare av svenska företag under 1980-talet.

Dessutom har de förvärvade företags branschtillhörighet använts som indelningsgrund för att undersöka om branschskillnader har haft betydelse för utvecklingen.

I ett andra steg diskuterar utredningen utvecklingen avseende enskilda förvärv inom samma förvärvssituation. Utvecklingen relateras därvid till det förvärvade företags relativa storlek och internationaliseringsgrad (för definitioner, se avsnitt 6.2). Dessa faktorer kan ses som ett mått på det förvärvade företags resurser och betydelse för förvärvaren.

5.2 Undersökningsmetod

5.2.1 Urval av företag

Enligt utredningens direktiv skall den fördjupade undersökningen omfatta ett antal företag, som förvärvats av utländska intressen med regeringens tillstånd. En viss spridning med avseende på olika förvärvssituationer och förvärvens ålder skall eftersträvas.

Enligt direktiven skall den tredje delen av utredningsuppdraget - att bedöma om utvecklingen i förvärvade företag varit i överensstämmelse med gjorda åtaganden - baseras på de företag som omfattades av den fördjupade undersökningen. Eftersom åtaganden förekommer först i och med 1982 års lag, som trädde i kraft den 1 januari 1983, gjorde utredningen den bedömningen att undersökningspopulationen måste ha sin tyngdpunkt i förvärv som prövats enligt 1982 års lag i vilka åtaganden förekommit. Utredningen valde mot denna bakgrund att låta undersökningen omfatta i princip samtliga företag, som förvärvats efter regeringens tillstånd under åren 1983 - 1985, och där åtaganden eller motsvarande gjorts i samband med förvärven. Genom att åtaganden framförallt förekommer när det är fråga om större förvärv, innebär en sådant urvalskriterium att populationen huvudsakligen kommer att omfatta större företag.

Totalt lämnade regeringen under åren 1983 - 1985 tillstånd till 32 förvärv efter det att förvärvaren gjort åtaganden eller motsvarande.¹⁾

I två fall förekommer dubblering på grund av att samma förvärvare behövt söka tillstånd vid två tillfällen för att ägarandelen i det förvärvade företaget ökat eller liknande. I två andra fall är förvärvarna svenskägda företag men kontrollsobjekt på grund av att förvärvarna saknar utlänningsförbehåll och därmed tvungna att söka tillstånd.

¹⁾ I 1982 års lag om utländska förvärv av svenska företag m.m. används beteckningen åtaganden. Dessa skall anges i beslutet, om de tillmätts betydelse vid prövningen. I vissa fall har i besluten intagits referens till förklaring eller förbindelse eller liknande, som avgivits av förvärvaren, utan att dessa fått beteckningen åtaganden. Populationen innefattar även sådana förvärv. I ett av fallen hänvisas i beslutet till avtal mellan staten och förvärvaren.

Av resterande 28 tillstånd avsåg 24 förvärv av tillverkningsföretag. Återstående fyra förvärv där åtaganden förekommit innefattar dels tre oljebolag, samtliga utlandsägda även före det aktuella förvärven, och dels ett utländskt moderbolags förvärv av inkråmet i ett helägt svenskt marknadsföringsbolag. Utredningen valde att koncentrera den fördjupade undersökningen på förvärv av tillverkningsföretag, varför undersökningen inte omfattar dessa fyra förvärv.

Eftersom det kan vara av intresse att även få en uppfattning av utvecklingen i "äldre" förvärv valde utredningen även ut sex förvärv, som hänför sig till tiden före 1982 års lags ikraftträdande. Undersökningspopulationen har därmed omfattat 30 förvärvade företag.

5.2.2 Beskrivning av populationen

De 30 förvärven fördelar sig på förvärvsår enligt följande: år 1974 1, 1977 1, 1982 4, 1983 6, 1984 13 och 1985 5.

De förvärvade företagens fördelning på branscher och förvärvarnas hemländer framgår av tab. 5.1.

Tabell 5.1. De undersökta förvärvens fördelning på branscher och förvärvarnas hemländer.

Bransch/Hemland	Fin- land	Norge	USA	Stor- brit.	Schweiz	Summa
Verkst maskin	4		3			7
Verkst övrig	3	1		1		5
Jord o sten	2		1	1		4
Kemi	4	2	1	1		8
Övriga	2	2		1	1	6
Summa	15	5	5	4	1	30

Anm. Ett företag förvärvades till hälften vardera av ett finskt resp. norskt företag, men har därefter övergått helt i det finska företagets ägo. Företaget har här klassificerats som ett finskt förvärv.

De nordiska, och särskilt de finska, förvärvens dominans under 1980-talet återspeglas i populationens sammansättning. Anmärkas kan att två av de totalt fem förvärven som gjorts av amerikanska företag daterar sig till 1970-talet.

Branschfördelningen har sin tyngdpunkt i verkstadsindustri men även flera företag inom kemibranschen ingår i undersökningen.

Enligt utredningens direktiv skulle utredningen undersöka i vilken omfattning som det förvärvade företagets ställning inom den förvärvade koncernen kan förklara utvecklingen i de förvärvade företagen. Som redovisats i avsnitt 5.1 har utredningen valt att analysera utvecklingen i de förvärvade företagen bl.a. utifrån olika förvärvssituationer, som speglar det produktions- och marknadsmässiga förhållandet mellan det förvärvade företaget och förvärvaren.

Förvärvens inplacering i de olika förvärvssituationerna har baserats på uppgifter om produktion och marknader för

den förvärvande koncernen före förvärvet av den svenska verksamheten i jämförelse med motsvarande uppgifter för det förvärvade företaget. Förvärvarens egna utsagor om strategin bakom förvärvet i samband med förvärvsprövningen har vägts in i totalbilden men inte varit avgörande vid klassifieringen. Det bör dock anmärkas att bilden i vissa fall inte varit helt entydig, då ett förvärv samtidigt kan uppvisa drag av flera olika förvärvstyper. Inplaceringen har i dessa fall skett utifrån vad som bedömts ha varit mest väsentligt.

Populationens fördelning med avseende på förvärvstyper och förvärvarens hemland framgår av tab. 5.2.

Tabell 5.2. De undersökta förvärvens fördelning på förvärvstyper och förvärvarnas hemländer.

Förvärvstyp/Hemland	Finland	Norge	USA	Storbrit.	Schweiz	S:a
Horisontellt	10	3				13
Marknadsutvidg.	3	1	3	2		9
Komplementärt	2		1		1	4
Vertikalt			1	1		2
Konglomerativt		1		1		2
Summa	15	5	5	4	1	30

De finska och norska förvärven är i mycket stor utsträckning horisontella. Omvänt är flertalet av de amerikanska och brittiska förvärven av typ marknadsutvidgning.

De förvärvade verksamheternas fördelning med avseende på storlek mätt som antal anställda vid förvärvstillfället framgår av tab. 5.3.

Tabell 5.3. De undersökta förvärvens storleksfördelning, mätt som antal anställda vid förvärvstillfället.

Storlek	-99	100-199	200-499	500-999	1000-
Antal	5	8	8	6	3

5.2.3 Val av variabler

De variabler som kommer att användas för att beskriva utvecklingen i de utlandsförvärvade företagen är av tre slag.

För det första görs en beskrivning med hjälp av "real-variabler": produktion, exportvärde och exportandel, forskning och utveckling, investeringar samt sysselsättning.

För det andra beskrivs utvecklingen i finansiella termer: lönsamhet, soliditet, räntebelastande lån och räntekostnader, utdelningar/koncernbidrag mm.

Slutligen ger utredningen en bild av den samordning som skett mellan det förvärvade företaget och den uppköpande koncernen inom olika funktionella områden såsom produktion, marknadsföring och FoU.

Beskrivningen av de förvärvade företagens utveckling görs i aggregerad form. De olika variablernas utveckling presenteras dels för hela gruppen förvärvade företag, dels för gruppen nedbruten i undergrupper. De gruppindelningar som därvid används är förvärvssituation, förvärvarnas hemland samt det förvärvade företagets branschtillhörighet.

5.2.4 Undersökningsperioder

För att beskriva utvecklingen i de utlandsförvärvade företagen måste förändringar över en tidsperiod mätas. Eftersom det kan antas att förändringar som är betingade av att företagen blivit utlandsägda uppträder först efter en viss tid, vore det önskvärt med en relativt lång mätperiod. Urvalet av företag, vilket i sin tur bygger på utredningens direktiv, nödvändiggör emellertid en begränsning av tidsperioden. En stor del av förvärven dateras till åren 1984 och 1985. För dessa förvärv kan utvecklingen efter förvärvet studeras för högst 3 resp. två år. Utredningen har därför bedömt det som lämpligt att låta den studerade tidsperioden omfatta tre år före och tre år efter förvärvstidpunkten med undantag för förvärven år 1985 (5 st.) för vilka perioden endast utgör 2 år före och efter förvärvet.

Vid aggregeringen har förvärvsåret för varje enskilt förvärv satts till år 0. Detta innebär således att förvärvsåret representerar olika kalenderår liksom undertsökningstidpunkten tre år före resp. tre år efter förvärvet.

För variabler, som normalt uppvisar en kontinuitet i utvecklingen med t. ex. viss ökning från år till år, såsom omsättning, har förändringen mätts som den procentuella förändringen mellan tre år före förvärvsåret och själva förvärvsåret resp. förändringen mellan förvärvsåret och tre år efter förvärvet. För andra variabler, vars utveckling i allmänhet är mer oregelbunden, såsom är fallet med t. ex. avkastning, redovisas i stället ett genomsnitt för de tre åren före resp. efter förvärvet.

5.2.5 Datainsamling

För samtliga undersökta företag har årsredovisningar avseende minst tre år före förvärvet och fram t.o.m. år 1987 införskaffats. I de fall där det funnits ett svenskt moderbolag till det bolag, inom vilket den förvärvade verksamheten huvudsakligen har bedrivits, har motsvarande redovisningshandlingar även begärts in för moderbolaget.

I fyra av de undersökta fallen har förvärven avsett rörelse, som utgjort en del av verksamheten inom det överlåtande bolaget. Den förvärvade verksamheten har i dessa fall därför inte utgjort en självständig redovisningsenhet före förvärvet, varför det inte varit möjligt att med hjälp av årsredovisningar erhålla data över den ekonomiska utvecklingen före förvärvet. Utredningen har i dessa fall försökt få fram en särredovisning för den förvärvade verksamheten. Detta har dock inte varit möjligt i samtliga fall.

För de förvärvande utländska koncernerna har årsredovisningar erhållits för förvärvsåret och år 1986. Ytterligare material om dessa företag har inte bedömts erforderligt.

Utredningen har även haft tillgång till industridepartementets akter i ärendena avseende tillståndsprövningen för de undersökta förvärven. Sådana akter har funnits i alla utom ett av fallen, där aktmaterial saknades på grund av att förvärvet daterar sig till år 1974, dvs. vid en tidpunkt då utländska företagsförvärv inte var tillståndspliktiga.

Akterna har i flertalet fall innehållit ett grundligt utredningsmaterial. I samband med ansökan har förvärvarn normalt ingett en beskrivning av verksamheten i det förvärvade företaget och dess utveckling under tiden före

förvärvet. Vidare redovisas i ansökan ofta den strategi som ligger bakom förvärvet med angivande av t. ex. förväntade synnergieffekter samt beskrivning av de åtgärder, som man avser att vidtaga med avseende på den svenska verksamheten och den utveckling som man förutser. Ytterligare bakgrundsmaterial har i allmänhet tillförts ärendena genom infordrade handlingar och handläggarnas intervjuer med företrädare för såväl förvärvare som överlåtare samt fackliga representanter. Akterna innehåller därutöver givetvis handlingar såsom beslut, ev. åtaganden från förvärvaren sida, remissynpunkter, förvärvsavtal m.m.

För att ytterligare komplettera bilden av de förvärvade verksamheterna har utredningen undersökt förekomsten av annat skriftligt material, såsom tidskriftsartiklar, utredningar med branschöversikter m.m. Tillgången på sådant material varierar naturligtvis starkt och har funnits att tillgå framför allt när förvärven avsett större företag.

Samtliga de variabler, som bedömts vara av intresse för utredningens syfte, har inte gått att belysa med hjälp av företagens årsredovisningshandlingar. De undersöka företagen har därför tillställts en enkät (se bilaga B) rörande utvecklingen av variabler såsom produkttyper, tillverkningsvolymer för olika produkter, exportandelar och viktigare exportländer, internexport, internimport, marknadsandelar, sysselsättning och FoU-kostnader. I stort sett samtliga företag synes ha bemödat sig om att besvara frågorna. I vissa fall har det trots detta inte varit möjligt att få fram uppgifter avseende samtliga variabler, särskilt för tiden före förvärven.

De förvärvade företagen har besökts av utredningen för intervjuer. Intervjuerna, som sammanlagt per företag tagit i anspråk en halv till en dag, har dels skett med

företrädare för den svenska företagsledningen, normalt vd och ekonomichef samt i vissa fall även med produktions- och marknadschefer, dels med företrädare för de lokala fackliga organisationerna.

Huvudsyftet med intervjuerna har varit att samla in mer svårkvantifierbara "mjuka data". Särskilt intresse har därvid ägnats åt frågor rörande samordningen mellan den förvärvade verksamheten och koncernen i övrigt samt den svenska verksamhetens självständighet inom olika områden, såsom produktion, marknadsföring och FoU. Företagsledningens kännedom om de åtaganden som gjorts i samband med förvärvet har också undersökts. Intervjutillfällena har vidare utnyttjats till att följa upp och få förtydliganden beträffande "hårda data". Vid intervjuerna med de fackliga representanterna har särskilt intresse ägnats åt frågor rörande fackliga relationer samt inflytandefrågor.

Utredningen har även intervjuat företrädare för sex av de förvärvande utländska koncernerna. Att sammanträffande inte skett med samtliga förvärvare har dels varit en fråga om resurser, dels berott på att det inte har bedömts som oundgängligt för utredningens syften.

De intervjuade i moderbolagen har varit affärsområdesansvariga eller utgjort ledning för den division, varunder den svenska verksamheten sorterat. Syftet med dessa intervjuer har inte varit främst inhämtande av data rörande de enskilda fallen, utan snarare att erhålla ökad kunskap kring olika förvärvssituationer och förvärvsstrategier. Vid intervjuerna har särskilt tyngd lagts vid frågor om förvärvarens överväganden och analyser före förvärvet, prognostiserade och uppnådda synergieffekter samt den förvärvade verksamhetens självständighet. Även frågor kring åtaganden har berörts.

5.2.6 Täckningsgrad

Som nämnts i avsnitt 5.2.1 omfattade undersökningen totalt 30 företag. Vid insamlingen av data visade det sig dock att det inte gick att för ett av de förvärvade företagen få fram några som helst "hårda" data för tiden före förvärvet, då företaget utgjorde en verksamhetsgren i ett större företag utan egen redovisning. För ytterligare ett förvärv bedömdes att det inte var möjligt att erhålla en tillfredsställande jämförbarhet över undersökningsperioden, eftersom det förvärvade företaget genom ytterligare förvärv av svenska rörelser genomgått kraftiga organisatoriska förändringar.

För återstående 28 förvärvade företag har fullständig täckning med avseende på hårda data erhållits för 24 företag. Resterande fyra företag har samtliga också före förvärvet ingått som delar i större företag. På grund härav har utredningen för dessa företag inte kunnat få fram uppgifter avseende samtliga undersökta variabler såvitt gäller tiden före förvärvet.

Detta innebär således att total täckning med avseende på samtliga hårda variabler endast föreligger för 24 företag. För att inte tvingas att vid redovisningen genomgående minska populationen till denna nivå, har utredningen valt att för varje enskild variabel redovisa så stor population som materialet medger. Därav följer att populationen inte är identisk för alla variabler. Nackdelen därmed uppvägs enligt utredningens uppfattning av att en högre täckningsgrad uppnås för resp. variabel.

5.2.7 Undersökningsobjekt

Beskrivningen av utvecklingen i de förvärvade företagen avser i allmänhet det tillverkande moderbolaget i Sverige. Koncernen har använts som undersökningsobjekt i

de fall, där det förvärvade företags dotterbolag endast har varit försäljningsbolag. Totalt har den svenska koncernen varit föremål för undersökning i tolv förvärvsfall, medan moderbolaget har varit undersökningsobjekt i resterande 18 förvärv.

Beträffande några företag har dessutom vissa korrigeringar gjorts av de redovisade variablerna i syfte att möjliggöra jämförbarhet över tiden. Detta rör de företag, som under den undersökta tidsperioden avyttrat väsentliga delar av verksamheten eller förvärvat ny verksamhet av större betydelse.

5.2.8 Jämförelse med övrig industri

Utredningen har i den fördjupade studien jämfört utvecklingen i undersökningsgruppen med utvecklingen i den svenska tillverkningsindustrin exkl. varv. Vid framtagning av jämförelsetal för hela tillverkningsindustrins utveckling har hänsyn tagits till att förvärven är hänförliga till skilda tidpunkter. En sammanvägning av industriutvecklingen under olika år har gjorts. Som vikter har därvid använts variabelvärdet (t. ex. export) för de förvärvade företag som är hänförliga till resp. tidpunkt. Vid branschfördelningen av populationen har särskilda branschindex beräknats på motsvarande sätt utifrån utvecklingen i respektive bransch.

Jämförelseindex har i samtliga variabler beräknats för hela gruppen förvärvade företag samt för de olika branschgrupperna. Vidare har i några av de undersökta variablerna särskilda jämförelseindex, i samband med fördelningen av materialet efter förvärvssituation och förvärvarens hemland, beräknats. Dessa jämförelsetal avviker i allmänhet något från jämförelsetalet för hela gruppen förvärvade företag, beroende på annan fördelning

av de ingående företagens förvärvsår. Avgörande för huruvida särskilda jämförelseindex har tagits fram eller ej, har varit om någon väsentlig skillnad mellan detta och jämförelsetalet för hela gruppen förelegat.

5.2.9 Vägda och ovägda tal

Vid beskrivningen av utvecklingen redovisas de olika variablerna i aggregerad form. Därvid förekommer både ovägda och vägda medelvärden som mått på förändringen. Vid ovägt medelvärde väger varje företag lika oberoende av hur stor del av hela gruppen som företaget svarar för. De ovägda medelvärdena ger därför uttryck för hur de enskilda företagen har utvecklats i genomsnitt. Vid vägt medelvärde har varje företag en vikt som speglar dess storlek jämfört med övriga företag i gruppen. Det vägda medelvärdet kan således sägas mäta hur värdet för gruppen som helhet utvecklats. Utvecklingen för ett stort företag kan därför till stor del bestämma utvecklingen för hela gruppen, trots att flera små företag i gruppen kan ha haft en motsatt utveckling.

Skillnaderna mellan ovägda och vägda medelvärden är för vissa variabler betydande, om man ser till gruppen som helhet. Detta kan hänga samman med att gruppen är heterogen i fråga om t. ex. branschtillhörighet och storlek. Bland de undersökta företagen finns bl. a. tre förvärvade petrokemiföretag. Denna bransch kännetecknas av en mycket starka och snabba konjunkturväxlingar. Detta har lett till att petrokemiföretagen under undersökningsperioden uppvisar kraftiga variationer i vad gäller t. ex. omsättning och export. Eftersom dessa företag omsättningsmässigt är betydligt större än genomsnittet i gruppen, väger de mycket tungt i fråga om vissa variabler. För dessa variabler har därför utvecklingen också redovisats exkl. de petrokemiska företagen

5.3 Beskrivning av utvecklingen

5.3.1 Produktion

5.3.1.1 Utvecklingen av produktionen

Utredningen har velat mäta förändringar i verksamhetens omfattning i de förvärvade företagen. Det är därvid - beaktande inriktningen på tillverkningsföretag - naturligt att främst mäta förändringar i den verksamhet, som direkt eller indirekt är knuten till företagets produktion. Det finns alternativa mått att mäta denna utveckling.

Fysiska mått uttryckta i kg, ton, m³, etc. är mindre lämpliga beroende på att de inte fångar upp förändringar i produktstrukturen, t.ex. från homogena varor till mer differentierade eller specialiserade produkter, vilka kräver en både högre och förändrad insats av produktionsfaktorer. Dessutom kan inte samma fysiska mått tillämpas på verksamheten i alla de förvärvade företagen.

Ett alternativ vore att mäta insatsen av arbete. Utvecklingen av antalet anställda - vilken kommer att redovisas längre fram - är dock inte ett lämpligt mått, emedan detta inte tar hänsyn till rationaliseringar, förbättrad effektivitet och förändrad kapitalinsats i produktionen.

De mest använda måtten, förädlingsvärdet och omsättningen, avser värdet av produktionen. Förädlingsvärdet mäter den andel av värdet på försålda produkter, som tillförs genom företagets egen bearbetning och hantering ("förädling") av produkten. Inköp av varor och tjänster ingår därför inte i förädlingsvärdet. I förädlingsvärdet ingår överskottet (vinsten) i rörelsen. Förädlingsvärdet påverkas därför relativt starkt av stora svängningar i företagets vinst. Vid stora förluster kan t.o.m. förädlingsvärdet bli negativt. Måttet har därför brister vid

mätning av produktionens storlek. Syftet är inte att här ge en bild av företagens lönsamhet. Detta kommer i stället att göras i ett senare avsnitt. Till detta kommer datainsamlingsproblem. Eftersom förädlingsvärde definieras olika i olika företag, skulle det inte ha varit möjligt att erhålla jämförbara data för förädlingsvärdet från företagen. Det har tidigare påpekats, att förädlingsvärdet påverkas avsevärt av stora svängningar i vinstnivån. Vinsten utgör nämligen en betydligt större del av förädlingsvärdet än av omsättningen.

Omsättningen mäter försäljningsvärdet på sålda produkter och tjänster. I omsättningen ingår inte bara försäljning av egentillverkade produkter utan också försäljning av inköpta färdigvaror, s.k. återförsäljning. En stark ökning av omsättningen kan således ge en missvisande indikation på produktionstillväxt, såvida omsättningen beror på en ökande återförsäljning. Generellt sett har dock utredningen funnit att ökningen av de koncerninterna inköpen var så måttlig att utvecklingen av omsättningen inte påverkades väsentligt.¹

Sammanfattningsvis har omsättningen bedömts vara det bästa måttet för att mäta utvecklingen av produktionens storlek i de förvärvade företagen.

Utvecklingen av omsättningen redovisas för två huvudgrupper av företag. Den första gruppen omfattar alla förvärv, inkl. nedlagda företag, för vilka uppgifter är tillgängliga och består av 28 företag. I den andra gruppen, bestående av 26 företag, ingår endast existerande företag, dvs. inga förvärvade företag som lagts ned.

1) De koncerninterna inköpens andel av de svenska förvärvade företagens omsättning ligger i regel mellan 0 och 4 procent

De tre petrokemiföretagen, som ingår i undersökningen, kännetecknas av mycket stora svängningar i sin omsättning på grund av prisförändringar. Förändringar för dessa företag får ett starkt genomslag för utvecklingen för hela förvärvsgruppen genom att de omsättningsmässigt väger mycket tungt. En särredovisning exkl. petrokemiföretagen har därför ansetts erforderlig.

Omsättningen påverkas naturligtvis av konjunktur- och prisutvecklingen. Detta orsakar vissa problem, när man jämför utvecklingen före och efter förvärvstidpunkten. Dels har förvärven olika förvärvstidpunkt med olikartad inplacering i konjunkturcykeln som följd. Dels kan konjunkturen vara annorlunda före resp. efter förvärvstidpunkten. En stark omsättningsökning efter ett förvärv kan t.ex. enbart förklaras av en mycket starkare konjunktur för perioden efter förvärvstidpunkten, jämfört med perioden dessförinnan. Det finns olika sätt att ta hänsyn till detta. Ett sätt är att använda en deflator, som rensar utvecklingen från prisförändringar, varigenom en volymmässig eller real förändring av omsättningen beräknas.

Konjunkturen påverkar inte bara priser utan också volymer. För att få ett samtidigt hänsynstagande till volym- och prisutvecklingen har utredningen valt att jämföra omsättningsutvecklingen i gruppen förvärvade företag med den i hela industrin. Utvecklingen för hela industrin (SNI 3) har beräknats för perioder motsvarande dem som avser de förvärvade företagen. Eftersom de senare har olika förvärvstidpunkt, måste en sammanvägning ske av industriutvecklingen för olika tidsperioder. Som vikter har därvid använts omsättningen hos de förvärvade företagen som hänförs till resp. tidpunkt. Vid branschindelningen av de förvärvade företagen kommer som jämförelse på motsvarande sätt att beräknas omsättningsutvecklingen

för hela branscher med hjälp av uppgifter från SCB:s företagsstatistik. Uppgifter rörande omsättningsutvecklingen för hela industrin och för olika branscher redovisas i det följande endast vid vägt medelvärde. Av presentationsmässiga skäl redovisas inte denna utveckling vid ovägt medelvärde, emedan beräkningar av vägt och ovägt medelvärde ger ungefär samma resultat för hela industrins och de olika branschernas utveckling.

Resultatredovisning

Av tab. 5.4 framgår att omsättningsutvecklingen - oberoende av grupp och mått - varit betydligt lägre efter förvärvet. Det är fråga om en halvering eller ännu starkare minskning av ökningstakten. Petrokemiföretagen hade en särskilt svag utveckling av omsättningen. När dessa ingår, blir det vid vägt medelvärde t.o.m. en minskning av omsättningen efter förvärvet. Detta beror emellertid på mycket starka prisförändringar för petrokemiprodukter för särskilt ett av petrokemiföretagen.

Även hela industrins omsättning visar en lägre ökningstakt efter förvärvstidpunkten. Men omsättningsutvecklingen för de förvärvade företagen har mattats i klart högre grad efter förvärvet än för hela industrin.

Tabell 5.4 Utvecklingen av omsättningen uttryckt i årlig procentuell förändring före och efter förvärvstidpunkten. Samtliga förvärv, inkl. resp. exkl. nedlagda företag. Exklusive petrokemiföretag inom parentes.

	FÖRE FÖRVARVET			EFTER FÖRVARVET			Antal ingående företag
	Ovägt medelvärde	Vägt medelvärde	Total industri Vägt medeltal	Ovägt medelvärde	Vägt medelvärde	Total industri Vägt medeltal	
Alla förvärv inkl nedlagda	12,3 (12,5)	8,4 (13,3)	13,1 (13,0)	2,3 (2,9)	-3,6 (3,9)	7,8 (8,5)	28 (25)
Alla förvärv exkl nedlagda	12,8 (13,2)	8,5 (14,1)	13,1 (13,0)	4,9 (6,0)	-2,9 (6,5)	7,8 (8,5)	26 (23)

Fördelning efter förvärvssituation

I tab. 5.5 görs en gruppering efter förvärvssituationen för att utröna om utvecklingen för de olika slagen av förvärv skiljer sig från den genomsnittliga förändringen för hela förvärvsgruppen. Beroende på allt för få förvärvade företag i vissa förvärvssituationer, redovisas endast utvecklingen för horisontella och komplementära förvärv samt marknadsutvidgningsförvärv.

I huvudsak var utvecklingen i alla förvärvssituationer - oberoende av mått - svagare efter förvärvstidpunkten än före. Inom ramen för detta allmänna mönster var dock omsättningsutvecklingen i företag i olika förvärvssituationer något splittrad.

De horisontella förvärven, exkl. petrokemiföretagen, hade jämfört med övriga förvärvssituationer den svagaste utvecklingen efter förvärvet och hade den kraftigaste minskningen av ökningstakten i omsättningen (exkl. ned-

lagda företag från ca 15 % till 5-6 %). När nedlagda företag inkluderas, blir det t.o.m. minskad omsättning efter förvärvet. Takten i omsättningsutvecklingen minskade också mycket mer i de horisontella förvärven än i hela industrin (se tab. 5.4 för utvecklingen av hela industrin).

En förklaring till den svaga omsättningsutvecklingen för de horisontella förvärven skulle kunna vara att företagen redan före förvärvet hade en låg tillväxt. Företagen skulle var inne i en svacka, som sträckt sig förbi förvärvstidpunkten. Denna förklaring får dock inget stöd i de redovisade uppgifterna. De horisontella förvärven har nämligen - jämfört med företag i övriga förvärvssituationer - haft de kraftigaste eller lika stora uppgångar i omsättningen före förvärvstidpunkten.

En annan tänkbar förklaring har samband med karaktären hos de horisontella företagsköpen. Vid dessa föreligger i regel överlappningar, produktions-, marknads- och forskningsmässigt. I flera fall kan det vara fråga om uppköp av en tidigare konkurrent. Det är därför troligt att det sker olika former av strukturförändringar vid dessa förvärv (nedläggning av verksamhet, specialisering, etc.). Detta kan på kort sikt innebära en svagare utveckling av produktionen efter förvärvet. Graden av produktionssamordning i de horisontella förvärven kommer att beskrivas senare i avsnitt 5.3.1.2. Redan nu kan dock sägas att denna samordning - bortsett från nedläggningarna - inte torde ha haft någon nämnvärd betydelse för utvecklingen av omsättningen.

Tabell 5.5 Utvecklingen av omsättningen uttryckt i årlig procentuell förändring före och efter förvärvstidpunkten. Fördelning på vissa förvärvssituationer. Exklusive petrokemiföretag inom parentes.¹

Förvärvssituation	FÖRE FÖRVARVET		EFTER FÖRVARVET		Antal ingående företag
	Övägt medelvärde	Vägt medelvärde	Övägt medelvärde	Vägt medelvärde	
Horisontella I: Inkl nedlagda	13,8 (13,0)	14,9 (13,3)	-0,2 (-1,8)	4,6 (0,5)	13 (11)
Horisontella II: Exkl nedlagda	14,9 (14,8)	15,9 (15,1)	5,4 (5,1)	7,1 (5,7)	11 (9)
Marknadsutvidgning	10,8 (12,9)	-0,1 (15,0)	3,4 (7,6)	-15,9 (10,0)	8 (7)
Komplementära	7,3	11,9	5,7	7,0	4

¹Jämförande uppgifter för hela industrins utveckling i resp. förvärvssituation redovisas inte i tabellen, emedan denna utveckling inte avviker väsentligt från de uppgifter för hela industrin som redovisas i tab. 5.4

De komplementära förvärven visar en annan utveckling än de horisontella förvärven. De hade (exkl. petrokemiföretagen), i jämförelse med övriga förvärvssituationer, hela förvärvsgruppen och den totala industrin, en svagare ökningstakt i omsättningen före förvärvet. Efter förvärvet försvagades ökningstakten för de komplementära förvärven i ungefär samma grad som för hela industrin men i mindre grad än för de horisontella förvärven. Detta innebär att de komplementära förvärven efter förvärvet fick en starkare utveckling av omsättningen jämfört med de horisontella förvärven.

Det kan i samband med den ovan givna redogörelsen för utvecklingen vara av intresse att något beröra de generella karaktärsdragen hos de komplementära förvärven. Vid dessa finns i regel ingen direkt konkurrerande verksamhet hos det uppköpta företaget och den förvärvande koncernen. Förvärvet kan i stället medföra kompletterande produkt-sortiment och kanske ge det förvärvade företaget tillgång till en internationell försäljningsorganisation. I sådana fall skulle det kunna finnas förutsättningar för en tillväxt av produktionen genom en ökad export efter förvärvet. En redovisning av omfattningen av sådan samordning kommer att senare ges i avsnitt 5.3.2.2.

Marknadsutvidgningsförvärven inkl. petrokemiföretagen hade en mycket svag eller - vid vägt medelvärde - en negativ omsättningsutveckling. Bilden blir dock helt annorlunda, när petrokemiföretagen exkluderas. Utvecklingen för marknadsutvidgningsförvärven visar då vissa gemensamma drag med både de horisontella och komplementära förvärven. Liksom de horisontella förvärven hade marknadsutvidgningsförvärven en ökningstakt före förvärvstidpunkten, som låg på samma eller något högre nivå som omsättningsutvecklingen för hela industrin. Efter förvärvet avstannade inte utvecklingstakten lika mycket som för de horisontella förvärven. Härvidlag fanns det vissa likheter med de komplementära förvärven. Marknadsutvidgningsförvärven lyckades liksom dessa att efter förvärvet hålla jämna steg med hela industrins förändring av utvecklingstakten; ökningstakten försvagades i ungefär samma mån för marknadsutvidgningsförvärven som för hela industrin (för utvecklingen av hela industrin se tab. 5.4).

Även här kan man fråga sig om den faktiska utvecklingen har något samband med de allmänna dragen hos marknadsutvidgningsförvärv. Dessa kännetecknas av att det finns

en produktöverlappning men ingen marknadsöverlappning vid förvärvstillfället. Det finns skäl att förmoda att utvecklingen av produktionen på kort sikt blir relativt oförändrad efter förvärvet, bortsett från den påverkan som sker genom allmänna marknadsförändringar. Ju mera utlandsmarknaderna är täckta av systerföretag i den förvärvande koncernen, desto mindre möjligheter har det förvärvade företaget att öka produktionen genom export. Effekter av sådana marknadsuppdelningar visar sig dock i regel först på sikt, och kan troligen inte skönjas i det tidsperspektiv som utredningens undersökningsperiod innebär (för en redogörelse av marknadssamordning hänvisas till avsnitt 5.3.2.2).

Fördelning efter förvärvarens hemland

I tab. 5.6 redovisas omsättningsutvecklingen för de uppköpta företagen fördelad på de förvärvande koncernernas hemländer. De norska företagen visade den svagaste utvecklingen efter förvärvet och en dramatisk sänkning av ökningstakten från positiva till negativa eller svagt positiva förändringstal. Detta gäller oberoende av mått och om nedlagda företag och petrokemiföretagen är inkluderade. Det är också värt att notera, att denna nedgång skedde från en ökningstakt (exkl. petrokemiföretagen) före förvärvet som låg på samma nivå eller något under utvecklingstakten för hela industrin och förvärvsgruppen. Det bör observeras att denna utveckling grundar sig på ett fåtal förvärv. Även de finländska förvärven minskade sin ökningstakt betydligt efter förvärvet, men denna minskning var inte lika uttalad som beträffande de norska förvärven. De finländska förvärven ökade i regel omsättningen före förvärvstidpunkten lika mycket som hela industrin, men låg efter förvärvet klart under ökningstakten för denna (se tab. 5.4 för industrins utveckling).

Tabell 5.6 Utvecklingen av omsättningen uttryckt i årlig procentuell förändring före och efter förvärvstidpunkten. Fördelning på de förvärvande företagens hemländer. Exklusive petrokemiföretag inom parentes.¹

Hemland	FÖRE FÖRVARVET		EFTER FÖRVARVET		Antal ingående företag
	Ovägt medelvärde	Vägt medelvärde	Ovägt medelvärde	Vägt medelvärde	
Finland I inkl nedlagda	12,3 (11,6)	15,0 (12,1)	2,7 (2,2)	4,8 (2,1)	14 (13)
Finland II exkl nedlagda	12,9 (12,2)	15,9 (13,1)	5,3 (4,8)	6,7 (5,2)	13 (12)
Norge I inkl nedlagda	9,3 (13,0)	0,6 (10,0)	-10,9 (-12,7)	-14,6 (-3,7)	5 (3)
Norge II exkl nedlagda	8,7 (14,0)	0,5 (9,7)	-5,0 (-0,8)	-13,7 (2,2)	4 (2)
Storbritannien	14,6	15,1	9,8	11,8	3
USA	12,6	12,0	8,3	9,3	5

¹)Jämförande uppgifter för hela industrins utveckling för resp. "hemlandsgrupp" redovisas inte i tabellen, emedan denna utveckling inte avviker väsentligt från de uppgifter för hela industrin som redovisas i tab. 5.4

Utvecklingen i de brittiska och amerikanska förvärven kontrasterar mot de nordiska förvärven. De anglosachsiska förvärven minskade visserligen ökningstakten i omsättningen efter förvärvet, men nedgången var mindre eller i vissa fall lika stor som minskningen av utvecklingstakten för hela industrin och förvärvsgruppen. Detta medför att dessa förvärv hade den starkaste ökningstakten efter förvärvet.

Fördelning efter bransch

Tab. 5.7 ger en bild av utvecklingen av de förvärvade företagen fördelade på branscher. Dessutom redovisas utvecklingen för hela den bransch, i vilken de förvärvade företagen ingår. I de presenterade uppgifterna ingår inte de nedlagda företagen. Om dessa hade inkluderats skulle utvecklingen i de förvärvade företagen blivit svagare än den i tabellen angivna såvitt gäller maskin- och verkstadsindustrin.

Tabell 5.7 Utvecklingen av omsättningen uttryckt i årlig procentuell förändring före och efter förvärvstidpunkten. Fördelning på de förvärvade företagens branscher (exkl. nedlagda företag). Exklusive petrokemiföretag inom parentes

Bransch	FÖRE FÖRVÄRVET			EFTER FÖRVÄRVET			Antal ingående företag
	Ovägt medelvärde	Vägt medelvärde	Hela branschen Vägt medelvärde	Ovägt medelvärde	Vägt medelvärde	Hela branschen Vägt medelvärde	
Kemi (SNI 35)	16,2 (20,3)	5,6 (14,8)	16,8 (14,8)	3,6 (6,8)	-8,4 (3,5)	7,2 (14,4)	8 (5)
Jord o Sten (SNI 36)	17,9	17,6	7,7	10,2	11,5	6,8	4
Verkstad (SNI 38) exkl maskin	10,2	17,3	14,7	0,9	4,8	10,6	4
Maskin (SNI 382)	5,5	6,5	10,2	6,5	5,8	9,6	6

Anm. SNI = Svensk Näringsgrens Indelning. Vissa branscher ingår inte i tabellen på grund av det fåtaliga antalet förvärvade företag i dessa.

Det kan konstateras att omsättningsutvecklingen i de förvärvade företagen - med undantag av en bransch - var betydligt svagare efter förvärvstidpunkten än före. Ökningstakten för företagen i dessa branscher minskade

också betydligt kraftigare efter förvärvet jämfört med den totala omsättningsutvecklingen i resp. bransch. Maskinindustrin avvek från detta mönster. Här låg ökningen för företagen både före och efter förvärvstidpunkten under utvecklingstakten för hela branschen, men ökningstakten har för såväl företagen som hela maskinindustrin varit relativt konstant under de två perioderna.

5.3.1.2 Samordning av produktionen

I det föregående har utvecklingen av produktionens omfattning redovisats. I det följande skall redogöras för den samordning inom produktionsfunktionen som kan ha uppkommit i samband med de utländska förvärven. Samordnings- eller synergifördelar i produktionen för en koncern kan sägas utgöra ett "klassiskt" motiv för ett förvärv. Samordningsfördelar för en koncern kan vid ett förvärv uppkomma genom produktbyten, produktionsspecialisering mellan enheter i koncernen, koncentration av tillverkningen genom nedläggning av verksamheten, samarbete om produktionsteknik etc. Det är således fråga om åtgärder, som syftar till att utnyttja tekniska stordriftsfördelar i produktionen; dvs. en minskad åtgång av produktionsfaktorer per producerad enhet. Utredningen har inte avsett att mäta sådana effektivitetsförändringar i de förvärvade företagen. För detta skulle också ha krävts data, vilka inte varit tillgängliga. Utredningen har begränsat sig att studera förekomsten och, i viss mån, omfattningen av samordningen efter förvärvet. Samordningen av produktionen mellan förvärvaren och det förvärvade företaget kommer att redovisas utifrån tre aspekter:

- Samarbete inom produktionsteknik. Detta kan t.ex. gälla utbyte av erfarenheter vid olika produktions-

processer, tillsättande av gemensam teknisk chef vid val av ny produktionsteknik, tekniska konferenser, utbyte av produktionspersonal mellan enheterna etc.

- Samordning av produktionen genom specialisering, produktbyten och koncentration av produktionen. I denna kategori ingår även överföring av produktion mellan koncernenheter för att kunna utnyttja koncernens samlade kapacitet optimalt. I stället för att expandera produktionen genom nya investeringar i en enhet utnyttjas ledig kapacitet hos en annan enhet inom koncernen.
- Nedläggning av tillverkning.

Samordningen kan vara ömsesidig eller ensidig sett från den svenska enhetens perspektiv. Begreppet produktions-samordning omfattar således både fall, där t.ex. den svenska och utländska enheten i koncernen byter produkter med varandra för att åstadkomma en specialisering, och sådana fall där den svenska verksamheten ensidigt fräntas produktgrenar. I de följande tabellerna anges antalet förvärv i vilka det förekommit någon form av samordning. I anslutning till tabellerna försöker utredningen också bedöma omfattningen av samordningen i dessa fall.

Resultatredovisning

Av tab. 5.8 framgår att det i knappt två tredjedelar av samtliga undersökta tillverkningsbolag skedde någon form av samordning. En tredjedel av företagen hade ett samarbete om produktionsteknik. Något färre företag var berörda av produktionsspecialisering, produktbyten eller överföring av produktion. I två av företagen lades hela produktionen ned. I ytterligare ett fall bedrivs verksam-

heten vidare i starkt reducerad omfattning. I ett annat fall avvecklades en hel verksamhetsgren.

Tab. 5.8 ger endast en bild av förekomsten av samordning. När det gäller samordningens omfattning i de enskilda företagen kan följande konstateras.

Samarbetet om produktionsteknik var, med ett undantag, inte av något djupgående slag. För ett företag är beroendet dock stort; företagets verksamhet är nästan helt och hållet baserad på teknik som utvecklats av ägaren. Men det bör noteras att detta samarbete fanns redan då förvärvaren var minoritetsägare i och licensgivare till det svenska företaget. Som generell slutsats kan sägas att samarbetet om produktionsteknik under undersökningsperioden hade en marginell betydelse för verksamheten i de förvärvade företagen.

Tabell 5.8 Samordningen av produktionen mellan det förvärvade företaget och den förvärvande koncernen. Samtliga tillverkningsbolag och med fördelning på förvärvssituationer.

	Någon form av samordning. Antal företag		Samarbete om produktions- tekniken. Antal företag		Produktions- specialise- ring, pro- duktbyten. Antal företag		Nedlagda före- tag. Antal företag	
	Ja	Nej	Ja	Nej	Ja	Nej	Ja	Nej
Samtliga tillverkn.- företag	18	12	10	20	9	21	2	28
Horison- tella	11	2	4	9	7	6	2	11
Marknads- utvidgning	7	2	6	3	2	7	0	9
Komplemen- tära	0	4	0	4	0	4	0	4
Vertikala	0	2	0	2	0	2	0	2
Konglomerat	0	2	0	2	0	2	0	2

Anm: I tabellen ingår samtliga tillverkningsbolag. Ett företag har ansetts vara berört av någon form av samordning om denna omfattat minst en av de tre angivna typerna av samordning; nedläggning av företag ingår således som en form av samordning. Det kan noteras att ett företag kan vara berört av flera former av samordning; det kan t.ex. först ingå i produktionsspecialiseringskategorin för att sedan ingå bland nedlagda företag. Det bör också noteras att begreppet samordning här kan vara såväl ensidigt (t.ex. överföring av produktion från Sverige) som ömsesidigt sett från den svenska verksamheten.

Omfattningen av samordningen genom produktbyten, specialisering m.m. skiljer sig i hög grad åt mellan de berörda företagen, vilka utgör knappt en tredjedel av den undersökta gruppen, eller nio företag. I två fall var samordningen av väsentlig betydelse. Den längst gående samordningen skedde i samband med ett förvärv av ett elektronikföretag. Några år efter förvärvstillfället avvecklades en hel verksamhetsgren, medan det i stället skedde en expansion av ett annat affärsområde. Detta blev i sin tur föremål för specialisering genom att det svenska företags tillverkning inriktades mot mindre elektronikprodukter, samtidigt som produktionen av större produkter

koncentrerades till det förvärvande företags hemland. I de resterande sju förvärven var samordningen av liten omfattning. Samordningen berörde i flertalet fall mindre än 5 % av det förvärvade företags produktion och medförde inte någon väsentlig förändring i företags situation.

I huvuddelen av förvärven med produktionsspecialisering (6 av 9 företag) var det fråga om någon form av ömsesidiga produktbyten. I ett av dessa fall skedde senare en nedläggning av hela företaget i Sverige. Ensidig samordning förekom i tre fall. Tillverkning av vissa produkter överfördes t.ex. från Sverige till enheter i förvärvarens hemland, utan att något utökat ansvar för tillverkning av andra produkter kom den svenska verksamheten till del.

Nedläggning av ett företags hela verksamhet kan ses som en extrem form av produktionssamordning. De två inträffade nedläggningarna, vilka genomfördes av nordiska förvärvare, är båda exempel på ensidig samordning, emedan viss verksamhet överfördes från det nedlagda företaget till andra företag inom den förvärvande koncernen eller ingen motsvarande nedläggning skedde hos denna.

Sammantaget innebär detta att de totalt tio fallen av produktionssamordning, inkl. nedläggningarna, fördelade sig med hälften vardera på ensidig resp. ömsesidig¹ samordning. Det bör betonas att detta skedde inom ramen för en samordning, som över lag hade en ringa omfattning.

¹ Hänsyn har härvid tagits till att ett företag, där ömsesidig samordning förelåg, senare lades ner.

Fördelning efter förvärvssituation

På kort sikt kan samordning knappast förväntas i någon större utsträckning vid förvärv som är vertikala, komplementära eller konglomerativa, emedan förvärvaren och det uppköpta företaget i dessa fall inte har samma typ av produktion. Trots att man tillverkar olika produkter, kan dock på något längre sikt samordning uppkomma, om förvärvarens produktionsteknik är likartad den i det förvärvade företaget. Situationen kan också förändras genom att den förvärvande koncernen senare köper upp ett företag med samma verksamhet som vid det tidigare förvärvade svenska företaget. Den högsta graden av samordning kan förväntas vid förvärv som syftar till marknadsutvidgning och vid horisontella uppköp. När det gäller det förra slaget av förvärv, torde samordningen främst komma ifråga vid samarbete om produktionsteknik, medan alla former av samordning avseende produktions- teknik, produktbyten eller nedläggningar kan antas vara aktuella vid de horisontella förvärven.

Av tab. 5.8 framgår att någon form av samordning förekommit i 85 procent av de horisontella uppköpen och i nästan 80 procent av marknadsutvidgningsförvärven, medan ingen samordning ägt rum vid de övriga förvärvssituationerna.

Horisontella förvärv

I drygt hälften av de horisontella förvärven, alla gjorda av nordiska företag, gällde samordningen produktionsspecialisering, produktbyten eller liknande. I fyra fall innebar detta en ömsesidig samordning. I lika många fall var samordningen ensidig, sett ur det svenska företags synvinkel.

Två nedläggningar av svenska företag, varav en nedläggning föregicks av en ömsesidig samordning, har härvid inräknats. De nedlagda företagen, vilka verkade i vid förvärvstillfället stagnerande marknader, blev uppköpta av sina tidigare nordiska konkurrenter, som ville genomdriva en strukturrationalisering av branschen. I det ena fallet synes förvärvaren redan vid förvärvstidpunkten ha avsett att lägga ned verksamheten i det uppköpta företaget för att stärka övriga enheter i koncernen. I det andra fallet föregicks nedläggningen en kort tid av en viss produktionsspecialisering. När ytterligare strukturförändringar ansågs nödvändiga, prioriterades enheter i den förvärvande koncernens hemland framför fortsatt drift av verksamheten i Sverige, även om denna inte lönsamhetsmässigt var i ett sämre läge än dessa enheter.

Beskrivningen ovan kan ge intryck av att det över lag förekom en hög grad av samordning i form av specialisering, produktbyten, m.m. i de horisontella förvärven. Så är dock inte fallet. I nästan hälften av de horisontella förvärven förekom ingen samordning över huvud taget. Vidare var samordningen i förekommande fall av mycket ringa omfattning och berörde bara en liten del av verksamheten hos både förvärvaren och det uppköpta företaget. Klara undantag härvidlag är det tidigare nämnda elektronikföretaget och de två nedläggningarna. Eftersom marknads- och produktöverläggningar vid horisontella förvärv ofta skapar goda förutsättningar för en höggradig produktionssamordning, är det förvånande att denna inte varit mer frekvent förekommande och omfattande.

Samarbetet om produktionsteknik i de horisontella förvärven var ännu mer begränsat än produktionssamordningen. Ett sådant samarbete förekom i knappt en tredjedel av fallen. I dessa förvärv var omfattningen på samarbetet

ringa, och i endast ett av dem skedde det samtidigt en produktionssamordning. Det mycket blygsamma samarbetet är även här förvånande med tanke på att det borde ha funnits likartade och ömsesidigt intressanta kunskaper och erfarenheter om produktionsprocessen hos det uppköpta företaget och den förvärvande koncernen.

Det kan finnas flera orsaker till att samordningen varit så begränsad i de horisontella förvärven. En orsak kan vara att såväl förvärvaren som det förvärvade företaget redan före förvärvet maximalt utnyttjat de skalfördelar som aktuell teknik och produktionsinriktning medger. Även i andra undersökningar har det framkommit att skalekonomin inte påverkas nämnvärt genom förvärv. Ökade skalfördelar genom produktionssamordning anförs emellertid ofta som skäl för företagsförvärv, eftersom detta skäl har en social legitimitet genom att förbättrad produktionsekonomi också anses skapa en högre samhällsekonomisk effektivitet.

En annan orsak till den ringa förekomsten och omfattningen av samordning kan vara att det, i varje fall på kort sikt, finns vissa produktionstekniska hinder. Utrustning och produktionsteknik skiljer sig exempelvis åt, trots att man tillverkar samma typ av produkt. Tillverkningen av fältspatporslin i ett förvärvat företag krävde t.ex. viss ugnsutrustning, som inte fanns i förvärvarens stengodsproduktion. Ett motsvarande exempel är sanitetsgodstillverkning, där det var svårt att utbyta modeller på grund av skillnader i produktionsprocessen. Härtill kommer att produktionen kan vara beroende av specifik yrkesskicklighet hos personalen.

En tredje orsak är att det kan vara tidskrävande att genomföra strukturförändringar som skapar förutsättningar för en samordning. Utredningen har studerat förekomsten

och omfattningen av samordning tre år efter förvärvstidpunkten. Detta kan vara en för kort tidsrymd för att få till stånd en produktionssamordning. Även i de äldre förvärv som ingår i undersökningen har emellertid samordningen varit begränsad. Å andra sidan har utredningen noterat att arbetet med samordning långt om länge har tagit fart i vissa förvärv. Teknikbyten, beslut om större investeringar eller marknadsförändringar kan sätta igång en sådan process.

Marknadsutvidgningsförvärv

Samordningen i marknadsutvidgningsförvärven hade en tonvikt på samarbete inom produktionsteknik (se tab. 5.8). Sådant samarbete förekom i två tredjedelar av förvärven. De amerikanska förvärven svarade för hälften av antalet fall av samarbete. Redan före dessa förvärv hade de uppköpta företagen ett licensavtal för vissa av sina produkter med de amerikanska företagen. Som framgått tidigare var tekniksamarbetet i ett fall mycket omfattande. För de två övriga amerikanska förvärven var samarbetet av mindre storleksordning. Själva ägarförändringen synes ha något förstärkt det tidigare licenssamarbetet genom ett friare flöde av information. De tre övriga marknadsutvidgningsförvärv som ledde till samarbete, varav två gjordes av nordiska företag, baserades inte på något tidigare licensavtal och samarbetet var för dessa av blygsam omfattning. De förvärvande koncernerna besatt ingen avsevärd produktionsteknisk kunskap, som kunde exploateras för tillverkningen i de uppköpta företagen. I ett av fallen var det i stället förvärvaren, som ville få tillgång till det produktionstekniska kunnandet hos det svenska företaget.

Endast två fall av specialisering eller koncentration av produktion förekom i marknadsutvidgningsförvärven, båda med nordiska förvärvare. Samordningen berörde mindre delar (ca 5 %) av de uppköpta företagens produktion. I det ena fallet var det snarare fråga om en marknads- än en produktionsspecialisering. För att minska transportkostnaden gjordes vissa marknadsbyten, vilket innebar viss omfördelning av produktion mellan fabrikerna. I det andra fallet koncentrerades tillverkningen av en komponent, som ingick i slutprodukten, till en produktionsenhet i utlandet, vilket medförde en nedläggning av detta slag av tillverkning i det svenska företaget.

Fördelning efter förvärvarens hemland

Samordningen var ungefär lika frekvent i de nordiska och de amerikanska förvärven (se tab. 5.9). Samordning skede i 60-70 procent av dessa förvärv. Vid de brittiska förvärven var samordningen ringa; bara ett av fyra förvärv var berört av samordning.

Tabell 5.9 Samordning av produktion mellan det förvärvade företaget och den förvärvande koncernen. Fördelning på de förvärvande koncernernas hemländer.

Hemland	Någon form av samordning. Antal företag		Samarbete om produktions- teknik. Antal företag		Produktions- specialise- ring, pro- duktbyten. Antal företag		Nedlagda före- tag. Antal	
	Ja	Nej	Ja	Nej	Ja	Nej	Ja	Nej
Finland	11	5	6	10	6	10	1	15
Norge	3	1	0	4	3	1	1	3
USA	3	2	3	2	0	5	0	5
Stor- britannien	1	3	1	3	0	4	0	4
Övriga	0	1	0	1	0	1	0	1
Totalt	18	12	10	20	9	21	2	28

Inriktningen i samordningen skiljer sig åt mellan företag med olika hemländer. De finländska förvärven var relativt frekvent berörda av både samarbete om produktionsteknik och produktionsspecialisering. Det senare slaget av samordning skedde i nästan alla norska förvärv; däremot ägde det inte rum något samarbete om produktionsteknik. Det enda norska förvärv, där det inte skedde någon samordning hörde till den konglomerativa kategorin. De nordiska förvärvarna svarade för de två nedläggningarna av tillverkning. Dessutom bör nämnas att nästan alla de företag, i vilka verksamheten har begränsats väsentligt hade nordiska ägare. Samordningen i de amerikanska förvärven hade en annan inriktning. Här var det i huvuddelen av fallen endast fråga om samarbete om produktionsteknik. Ingen produktionsspecialisering förekom.

Fördelning efter bransch

Ingen fördelning på de förvärvade företagens branscher redovisas, emedan den inte avviker väsentligt från det mönster för samordningen som redovisats för hela förvärvsgruppen.

5.3.1.3 Sammanfattning

I detta avsnitt har redovisats omsättningsutvecklingen i de förvärvade företagen och samordningen av produktionen i olika avseenden.

Hela gruppen av förvärvade företag hade oberoende av mått, en betydligt svagare omsättningsutveckling efter förvärvet än före och ökningstakten i omsättningen efter förvärvet har mattats mera än för hela industrin. Den

svaga utvecklingen är givetvis speciellt markerad, när nedlagda företag inkluderas i förvärvsgruppen.

De horisontella förvärven visade den starkaste nedgången i utvecklingstakten efter förvärvet och höll inte heller jämna steg med hela industrins omsättningsutveckling. Den svaga utvecklingen för de horisontella förvärven kunde inte förklaras med att dessa redan före förvärvet var inne i en svacka, emedan dessa då uppvisade en väl så hög ökningstakt som övriga förvärv och hela industrin. Också marknadsutvidgningsförvärven och de komplementära förvärven minskade takten i omsättningstillväxten efter förvärvet (exkl. petrokemin), men detta skedde i ungefär samma takt som hela industrin.

De nordiska förvärven hade den svagaste omsättningsutvecklingen efter förvärvet - ibland t.o.m. med negativa förändringstal - och minskade sin ökningstakt i högre grad än hela industrin. De anglosachsiska förvärven visade visserligen också en minskad ökningstakt efter förvärvet, men minskningen var inte större - och vid vägt medelvärde t.o.m. något mindre - än för hela industrins omsättningsutveckling. De förvärvade företagen minskade efter förvärvet - utom i en bransch - sin ökningstakt beträffande omsättningen i högre grad än respektive bransch i sin helhet.

Samordning har studerats med avseende på samarbete om produktionsteknik, produktionsspecialisering (produktbyten, m.m.) och nedläggning av företag. Nära 2/3 av hela förvärvsgruppen var berörda av någon form av samordning. I ungefär en tredjedel vardera av förvärven skedde samarbete om produktionsteknik resp. produktionsspecialisering el. liknande. Produktionen i två företag lades ner. Därtill kommer nedläggning av en hel affärsgren i

ett företag och starkt reducerad verksamhet i ett annat företag.

Samordningens omfattning i de enskilda förvärven har också behandlats av utredningen. Samordningen var i regel av ringa omfattning med undantag för de nedlagda företagen. Produktionssamordningen berörde i flertalet fall mindre än 5 procent av det förvärvade företagets produktion. Av de totalt tio fallen av produktionsspecialisering, produktbyten, m.m. inkl. nedläggningarna, fördelade sig hälften vardera på ensidig resp. ömsesidig samordning. Alla fallen av ensidig samordning har varit till nackdel för den svenska verksamheten.

Någon form av samordning förekom i 85 procent av de horisontella förvärven och i nästan 80 procent av marknadsutvidgningsfallen, medan ingen samordning ägt rum vid de övriga förvärvssituationerna. Produktionssamordningen, exkl. nedläggningarna, var i de horisontella förvärven med något undantag av liten omfattning och djup. Samordningen i marknadsutvidgningsförvärven hade en tonvikt på samarbete om produktionsteknik; detta förekom i två tredjedelar av antalet förvärv. Omfattningen av detta samarbete var ringa med något eller ett par undantag för de amerikanska förvärv, där förvärvet föregåtts av ett licenssamarbete.

Samordning var ungefär lika frekvent för de nordiska och de amerikanska förvärven. I de brittiska förvärven var samordningen ringa. Åtskilliga finländska förvärv innefattade samarbete om produktionsteknik och produktions-specialisering. Det senare förekom i nästan alla norska förvärv. De amerikanska förvärven medförde endast samarbete om produktionsteknik.

5.3.2. Export

5.3.2.1 Utvecklingen av exporten

De förvärvade företagens utveckling kommer att belysas genom redovisning av förändringar av exportvärdet och exportandelen. Tabeller som inte tagits in löpande i texten återfinns i tabellbilaga sist i kapitlet.

Exportvärde

Exportvärdets utveckling har mätts genom att beräkna den procentuella förändringen av exportvärdet i löpande priser mellan förvärvstidpunkten och tre år före resp. tre år efter denna.¹⁾ Utvecklingen av exportvärdet uttrycks som procentuell förändring per år. I redovisningen nedan ingår 24 tillverkningsföretag. Det är således ett bortfall på fyra förvärvade företag, för vilka exportuppgifter inte finns tillgängliga eller inte är jämförbara över den studerade tidsperioden. Detta beror på större organisatoriska förändringar, försummelse att svara på utredningens enkät eller att förvärvade enheter före uppköpet inte var aktiebolag utan rörelseenhet eller division inom ett företag. Tre av företagen i bortfallet hade en mycket svag exportutveckling efter förvärvet. Två av dessa företag har lagts ner. Troligen medför detta en överskattning av exportutvecklingen i den nedan gjorda redovisningen. Särskilt gäller detta för de horisontella

¹⁾ För företag förvärvade år 1985 är perioden två år före och två år efter förvärvstidpunkten.

förvärven, emedan alla tre förvärven hör till denna kategori.

Petrokemiföretagen verkar i en bransch med mycket stora konjunktursvängningar och förändringar för dessa företag kan få ett starkt genomslag för utvecklingen av hela förvärvsgruppen eller i olika undergrupper av förvärvade företag. En särredovisning exkl. petrokemiföretag har därför - liksom vid redovisningen av omsättningsutvecklingen - ansetts erforderlig.

Företagens export är givetvis till viss del beroende av de allmänna marknadsförutsättningarna för export. Utredningen har därför valt att jämföra exportutvecklingen i förvärvade företag men den för hela tillverkningsindustrin. Utvecklingen för denna har beräknats för samma perioder som för de förvärvade företagen. Eftersom de senare har olika förvärvstidpunkt, har en sammanvägning skett av industrins exportutveckling för olika tidsperioder. Som vikter har därvid använts exporten hos de förvärvade företag som hör till resp. tidpunkt. Vid branschindelningen av de förvärvade företagen kommer som jämförelse på motsvarande sätt att beräknas exportutvecklingen för hela branscher.

Resultatredovisning

Uppgifter för exportvärdets utveckling finns för 24 förvärv. Utredningen har dock valt att låta redovisningen i de olika tabellerna omfatta 23 förvärv. Skälet härför är följande: Det företag som inte ingår i redovisningen har haft en mycket dramatisk procentuell uppgång av exportvärdet från en låg utgångsnivå; ökningen uppgår till nästan 600 procent. Utvecklingen av exportvärdet för

förvärvsgruppen enligt vägt medelvärde påverkas trots denna ökning inte nämnvärt, emedan företagets export är av liten storleksordning och därför väger "lätt" vid beräkningen av det totala exportvärdets förändring. Vid ovägt medelvärde kommer däremot utvecklingen för hela förvärvsgruppen att helt domineras av den mycket höga ökningstakten för just detta företag; detta skulle enligt utredningens bedömning inte ge en rättvisande bild av de övriga företagens exportutveckling.

Av tab. 5.10 (se tabellbilaga) framgår att tillväxten av exporten för hela gruppen av förvärvade företag - oberoende av mått - var betydligt lägre efter förvärvet än före (14,5 % före resp. 4,6 % efter förvärvet vid vägt medelvärde). Denna tendens förstärks om petrokemiföretagen exkluderas. Om man ser till de enskilda förvärven visade flertalet (60 %) en svagare ökningstakt efter förvärvet, men det finns stora variationer i dessa förändringars storlek.

Den svagare tillväxttakten efter förvärvet bör ses mot bakgrund av att också ökningstakten i den totala exportutvecklingen för industrin har mattats under samma period. Trots denna nedgång låg utvecklingstakten för förvärvsgruppens export efter förvärvet under motsvarande värde för hela industrins export. Däremot utvecklades de förvärvade företagen före förvärvet i stort sett i samma takt som hela industrin eller - beroende på mått - i ännu högre takt.

Tabell 5.11 Utvecklingskvoten för exportvärdets förändring. Samtliga företag samt företagen fördelade på förvärvssituationer. Exkl. petrokemiföretag inom parantes.

	Ovägt medelvärde		Vägt medelvärde	
	under- sökings- gruppen	total industri	under- sökings- gruppen	total industri
Samtliga före- tag	0,29 (0,28)	0,51	0,32 (0,20)	0,35 (0,44)
Horisontella	0,43 (0,41)	0,45	0,34 (0,25)	0,33 (0,41)
Marknadsutv.	0,29 (0,30)	0,46	0,6 ¹ (0,20)	0,49 (0,42)
Komplement.	0,33	0,83	0,28	0,29

Anm: Utvecklingskvoten definieras som den procentuella förändringen av exportvärdet efter förvärvstidpunkten dividerat med den procentuella förändringen av exportvärdet före förvärvstidpunkten.

¹) Exportvärdet var svagt negativt både före och efter förvärvet.

För att göra en sammanfattande beskrivning av skillnaderna i tillväxttakt för hela förvärvsgruppen och hela industrin har en utvecklingskvot beräknats. Därmed avses ett mått, som innebär att den procentuella förändringen av exporten efter förvärvet divideras med samma slag av förändring före förvärvet. Utvecklingskvoten vid ovägt medelvärde (se tab. 5.11) visar för hela förvärvsgruppen att tillväxttakten i exporten efter förvärvet var en tredjedel så stark som före förvärvet. Försvagningen var mer betydande än för hela industrin, vars tillväxttakt halverades. Vid vägt medelvärde är utvecklingskvoten nästan lika hög för förvärvsgruppen som för hela industrin. Ökningstakten förändrades således relativt likartat för förvärvsgruppen och hela industrin. Bilden blir dock annorlunda, när petrokemiföretagen exkluderas. För-

värvsgruppen fick då en betydligt lägre utvecklingskvot (0,20) än hela industrin (0,44).

Vid tolkningen av uppgifterna i tab. 5.10 och 5.11 bör även beaktas det tidigare nämnda bortfallet av tre förvärvade företag med en svag utveckling.

Fördelning efter förvärvssituation

Vid en fördelning på förvärvssituationer framkommer en något mer splittrad bild (se tab. 5.10). De horisontellt förvärvade företagens exporttillväxt mer än halverades efter förvärvet. Men detta gällde också den totala industrins exportutveckling. Utvecklingskvoten (se tab. 5.11) är således ungefär densamma för förvärvsgruppen och för hela industrin vid både vägt och ovägt medelvärde. När de två petrokemiföretagen i denna grupp exkluderas, ändras bilden något vid vägt medelvärde. Förvärvens exportökning låg därvid före förvärvet betydligt över industrigenomsnittet och därefter något under detta. Detta medför att den horisontella förvärvsgruppen hade en väsentligt lägre utvecklingskvot (0,25) än hela industrin (0,41).

Företagen i gruppen marknadsutvidgningsförvärv minskade vid ovägt medelvärde starkt sin exporttillväxt efter förvärvet. Försvagningen var också mer betydande än för hela industrin. Tillväxttakten för de förvärvade företagen var bara knappt en tredjedel så stark som före förvärvet, medan ökningstakten för industrin halverades. Vid vägt medelvärde påverkas utvecklingen starkt av exportförändringen hos det förvärvade företaget inom petrokemiindustrin. Exportförändringen har varit ungefär lika stor efter förvärvet som före. Men tillväxten - som t.o.m. var svagt negativ - låg under båda perioderna långt under genomsnittet för industrin. Exkl. petrokemiföretaget

visade resten av denna förvärvsgrupp en mycket väsentlig försvagning av exportökningen efter förvärvet, även jämfört med hela industrin, vilket resulterar i en betydligt lägre utvecklingskvot för förvärvsgruppen.

Även företag tillhörande gruppen komplementära förvärv minskade starkt sin tillväxttakt i exporten efter förvärvet, men höll ändå vid vägt medelvärde jämna steg med hela industrins exportökning. Vid ovägt medelvärde hade dock de komplementära förvärven en betydligt svagare utveckling än industrin. Utvecklingskvoten är därför vid detta mått betydligt lägre än för industrin.

Utredningen redovisar inte utvecklingen av företag i övriga förvärvssituationer på grund av det ringa antalet förvärv.

Fördelning efter förvärvarens hemland

I tab. 5.12 (se tabellbilaga) har gjorts en fördelning av de förvärvade företagen med hänsyn till köparnas hemländer. Det låga antalet förvärv för vissa hemländer manar till försiktighet vid tolkningen av uppgifterna i tabellen. Skillnaden i utveckling mellan de finländska och amerikanska förvärven är påtaglig. De företag som övertagits av bolag med hemvist i dessa hemländer hade före förvärvstidpunkten vid både vägt och ovägt medelvärde ungefär samma exportökning. Denna låg i sin tur klart över den totala industrins tillväxttakt. Bilden blir annorlunda efter förvärvet. Dessa företag hade då en väsentligt lägre utvecklingstakt i exporten. Minskningen var betydligt större i vad gäller de finländska förvärven. Dessa, exkl. petrokemiföretagen, hade efter förvärvet mindre än hälften så stark exporttillväxt som de amerikanska förvärven. De senares exportutveckling var lik-

som före förvärvstidpunkten, större än hela industrins tillväxt medan de finländska förvärven däremot efter förvärvstidpunkten förlorade sitt försprång till totala industrin. De finländska förvärven hade således en betydligt lägre utvecklingskvot än hela industrin. De norska förvärven hade en ännu svagare exportutveckling, i synnerhet när petrokemiföretagen exkluderas. Denna grupp innefattar emellertid ett mycket litet antal företag.

Fördelning efter bransch

I tab. 5.13 (se tabellbilaga) har de förvärvade företagen fördelats på branscher. Tillväxten för de förvärvade företagen i resp. bransch jämförs därvid med förändringen av exportvärdet för hela branschen. Endast utvecklingen vid vägt medelvärde presenteras i tabellen. Det kan konstateras att de förvärvade företagens exporttillväxt före förvärvet i allmänhet var starkare än branschens exportutveckling; exkl. petrokemiföretagen gällde detta alla branscher. Efter förvärvet var förhållandet i regel det omvända. Exporten för branscherna - med undantag för jord- och stenvaruindustrin - steg kraftigare än i de förvärvade företagen. Det bör vidare noteras att de förvärvade företagen ingår i branscher, vilka inte i allmänhet synes ha haft en utveckling som varit starkare före förvärvet och svagare efter förvärvet jämfört med hela industrin (se tab. 5.10 för utvecklingen av hela industrin). De konstaterade skillnaderna mellan utvecklingen för hela förvärvsgruppen och hela industrin torde således inte kunna förklaras av att de förvärvade företagen representerar en skev branschfördelning med avseende på exportutveckling.

Exportandel

Exportandelen har mätts som exportvärde i förhållande till företagets omsättning vid förvärvstidpunkten och tre år före resp. efter denna.¹ Utvecklingen av exportandelen behöver inte överensstämma med förändringen av exportvärdet. Ett företag kan ha en mycket stark ökning av exporten, men exportandelen ökar kanske inte nämnvärt, emedan företagets totala försäljning – såväl i Sverige som i utlandet – också expanderar kraftigt. På motsvarande sätt behöver inte en svag exportökning resultera i en minskad exportandel. Denna kan t.o.m. öka, om den totala försäljningen samtidigt minskar.

Resultatredovisningen omfattar 24 förvärvade företag.

Resultatredovisning

Det kan först noteras (se tab. 5.14, tabellbilaga, och fig. 5.1 och 5.2) att hela förvärvsgruppen vid undersökningsperiodens början (tre år före förvärvstidpunkten) hade, beroende på mått, några till flera procentenheter lägre exportandel än genomsnittet för svensk industri. Utvecklingen av exportandelen för förvärvsgruppen har varit annorlunda än för hela industrin. Före förvärvet steg förvärvsgruppens andel kraftigt och i mycket högre grad än exportandelen för hela industrin. Vid vägt medelvärde (exkl. petrokemiföretagen) steg t.ex. förvärvsgruppens exportandel med nästan 9 procentenheter från 35,2 procent till 44,1 procent, medan hela industrins

¹) För 1985 års förvärv sker mätningen två år före resp. efter förvärvstidpunkten.

andel endast ökade med en halv procentenhet (se fig. 5.2). Efter förvärvstidpunkten blev utvecklingen för förvärvsgruppen svagare. Hela förvärvsgruppens andel ökade visserligen något eller några procentheter beroende på mått, men exkl. petrokemiföretagen stannade exportandelen på samma nivå som förvärvsåret eller något lägre (se fig. 5.1 och 5.2). Hela industrin hade under samma period en ungefärlig likartad utveckling. Utvecklingen över hela perioden - både före och efter förvärvsåret - skulle kunna sammanfattas så att industrin hade en svagt ökande exportandel, medan den kraftiga ökningen av förvärvsgruppens exportandel före förvärvet förbyttes i en stagnation efter förvärvet. Detta kommer även till uttryck, när man studerar antalet företag som ökat eller minskat sin exportandel. Före förvärvet steg exportandelen för 18 av de 24 undersökta företag, medan detta var fallet endast för sju företag efter förvärvet.

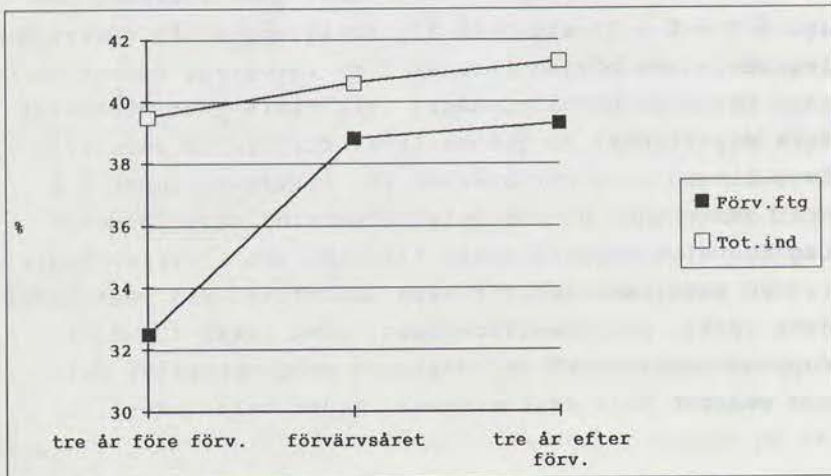


Fig. 5.1 Exportandelens (i procent) utveckling för hela förvärvsgruppen och för hela industrin. Exkl. förvärvade petrokemiföretag. Ovägt medelvärde.

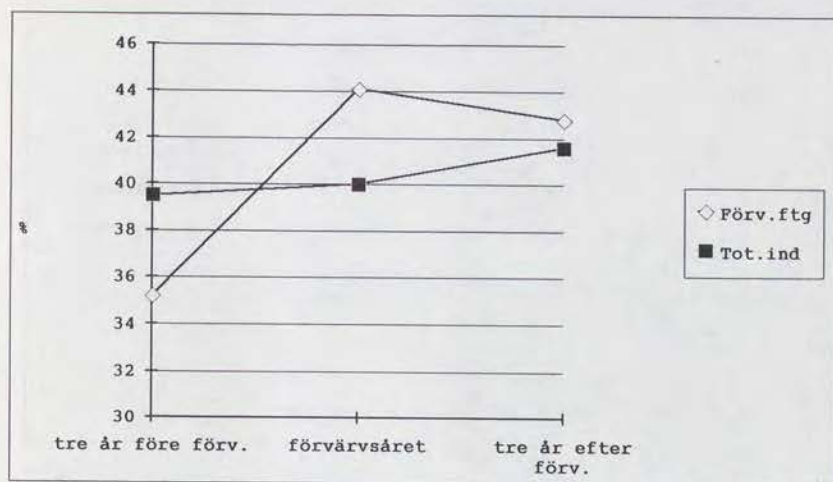


Fig. 5.2 Exportandelens (i procent) utveckling för hela förvärvsgruppen och för hela industrin. Exkl. förvärvade petrokemiföretag. Vägt medelvärde.

Fördelning efter förvärvssituation

Företagen i alla tre studerade förvärvssituationerna hade liksom hela förvärvsgruppen, i regel en kraftig stegring av exportandelen före förvärvet. Denna ökning låg klart över tillväxten av industrins andel (se tab. 5.14, tabellbilaga, fig. 5.3 och fig. 5.4). Vid ovägt medelvärde var det ingen väsentlig skillnad i utvecklingen före förvärvet mellan de olika förvärvssituationerna. Vid vägt medelvärde uppkom dock skillnader mellan dessa i utvecklingen av exportandelen.

Marknadsutvidgningsförvärven hade då knappt ingen ökning, medan de horisontella förvärven steg kraftigt. När de petrokemiska förvärven exkluderades, fick i stället marknadsutvidgningsförvärven den starkaste tillväxten av exportandelen (fig. 5.4).

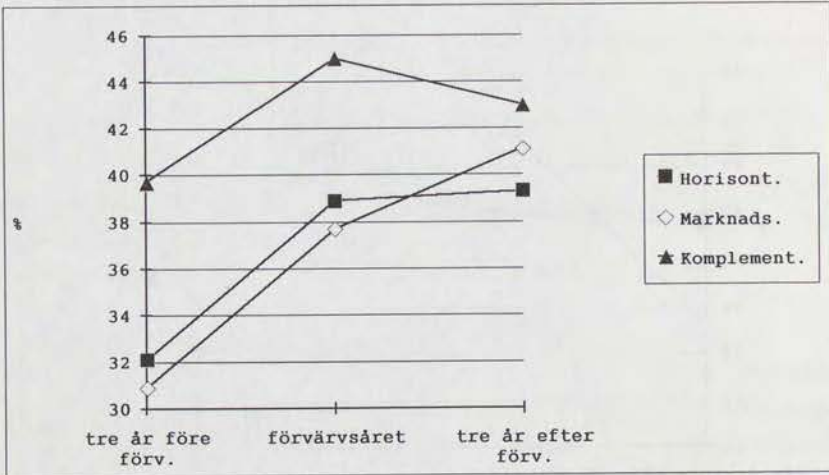


Fig. 5.3 Exportandelens (i procent) utveckling för förvärvade företag fördelade på olika förvärvssituationer. Exkl. förvärvade petrokemiföretag. Ovägt medelvärde.

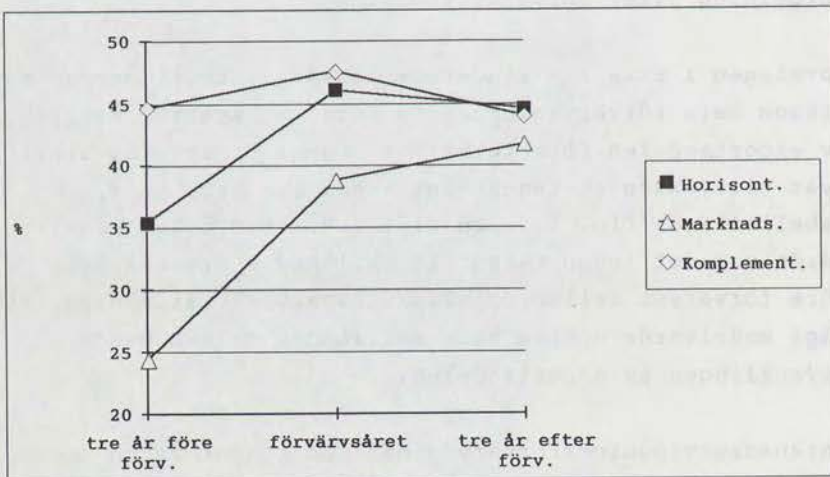


Fig. 5.4 Exportandelens (i procent) utveckling för förvärvade företag fördelade på olika förvärvssituationer. Exkl. förvärvade petrokemiföretag. Vägt medelvärde.

Efter förvärvstidpunkten minskade de komplementära förvärven sin exportandel, medan industrigenomsnittet ökade något. De horisontella förvärven låg kvar på samma nivå som vid förvärvet eller sänkte - vid vägt medelvärde - sin andel med 1-2 procentenheter. Marknadsutvidgningsförvärven ökade exportandelen betydligt, i synnerhet vid vägt medelvärde inkl. petrokemin, och låg klart över motsvarande värde för industrin. Utvecklingen av marknadsutvidgningsförvärven påverkas emellertid starkt av ett företag, som efter förvärvet hade en mycket kraftig expansion av exporten från en låg utgångsnivå och en extraordinär höjning av exportandelen. Om man bortser från detta förvärv, skulle andelsökningen för marknadsutvidgningsförvärven vid både ovägt och vägt medelvärde (exkl. petrokemin) vändas till en minskning. Då utvecklingen för exportandelen påverkas så starkt av enskilda förvärv, kan det vara lämpligt att studera hur många av de förvärvade företagen som visade en minskning eller ökning av exportandelen under de olika perioderna. Av tab. 5.14 framgår att ett stort antal av företagen (ca 70 %) i de studerande förvärvssituationerna hade en ökning av exportandelen före förvärvet. Efter förvärvet var det endast en minoritet av företagen som ökade. Försvagningen var mest märkbar för de horisontella förvärven. Endast 2 av de 10 företagen i denna grupp kunde uppvisa en tillväxt av exportandelen efter förvärvet.

Tabell 5.15 Antal företag vilka haft en minskning eller ökning av exportandelen före och efter förvärvet. Fördelning på vissa förvärvssituationer.

	Före förvärvet		Efter förvärvet	
	Ökning	Minskning/Oförändrad andel	Ökning	Minskning/Oförändrad andel
Horisontella	7	3	2	8
Marknadsutv.	6	2	3	5
Komplement.	3	1	1	3

Fördelning efter förvärvarens hemland

Vid beräkning av de förvärvade företagens exportandelar på grundval av denna indelning framkommer att vissa enskilda företag här väger mycket tungt för utvecklingen av hela gruppen. Utredningen har därför valt att enbart redovisa antalet företag, vilkas exportandel förändrades (se tab. 5.16). Före förvärvet hade alla de fem amerikanska förvärven en ökning av exportandelen. Detta gällde också 10 av de 12 finländska förvärven. Efter förvärvet var försvagningen av exportandelen starkast i fråga om de finländska förvärven. Endast 2 av dessa företag hade då ökat sin exportandel. Huvuddelen av de amerikanska förvärven upplevde också en minskning av exportandelen efter förvärvet.

Tabell 5.16 Antal företag vilka haft en minskning eller ökning av exportandelen före och efter förvärvet. Fördelning på de förvärvande företagens hemländer.

	Före förvärvet		Efter förvärvet	
	Ökning	Minskning/Oförändrad andel	Ökning	Minskning/Oförändrad andel
Finland	10	2	2	10
Norge	2	2	2	2
USA	5	0	2	3
Storbritannien	1	1	0	2
Hela gruppen	18	6	7	17

Anm: Alla hemländer redovisas inte i tabellen.

Fördelning efter bransch

Av tab. 5.17 framgår att utvecklingen av exportandelen för både förvärvade företag och de olika branscherna i stort överensstämmer med mönstret för hela förvärvsgruppen och industrin. De förvärvade företagen, exkl. petrokemin, hade således före förvärvstidpunkten en mycket starkare ökning av exportandelen än de olika branscherna. Utvecklingen efter förvärvstidpunkten är betydligt svagare och innebär i flertalet fall t.o.m. en minskning av exportandelen för förvärvsgruppen i de olika branscherna, medan branschernas exportandelar i regel har utvecklats starkare eller lika starkt som före förvärvstidpunkten.

5.3.2.2 Samordning av marknader

Utredningen har studerat förekomsten av samordning mellan det förvärvade företaget och köparen på marknaden i Sverige och utlandsmarknaderna. Följande frågor bildar utgångspunkt för analysen.

- Har förvärvaren utnyttjat det svenska företags försäljningsorganisation?
- Har förvärvaren helt eller delvis tagit över det svenska företags försäljningsorganisation genom att t.ex. köpa aktierna i försäljningsbolag som hör till det förvärvade företaget?
- Har det svenska företaget utnyttjat den försäljningsorganisation som förvärvaren förfogade över vid förvärvet?
- Har det svenska företaget helt eller delvis tagit över förvärvarens försäljningsorganisation?
- Har det skett en geografisk marknadsuppdelning mellan det förvärvade företaget och den förvärvande koncernen?

I tab. 5.18 - 5.21 redovisas antalet fall, som har varit berörda av någon form av marknadssamordning. Resultatredovisningen omfattar 28 förvärvade företag.

Det bör vid studiet av resultaten ihågkommas att omfattningen av samordningen kan skilja sig mycket åt mellan företagen. I vissa fall har förvärvade företag haft en mycket stor export via dotterbolag utomlands, vilka efter uppköpet förts över till den förvärvande koncernen. I

andra fall har en smärre försäljningsorganisation utan väsentlig betydelse för verksamheten förts över till något av de berörda företagen.

Osäkerheten i de givna uppgifterna är troligen störst, när det gäller antalet företag som varit berörda av marknadsuppdelning. Beredvilligheten att lämna information härom är begränsad. Uppgifterna i tabellerna utgör därför sannolikt en underskattning av förekomsten av marknadsuppdelning.

Fördelning efter förvärvssituation

Den svenska marknaden

Tab. 5.18 visar att knappt 60 procent av samtliga förvärvade företag var berörda av någon form av samordning på den svenska marknaden. I hälften av fallen utnyttjade förvärvaren antingen det svenska företagets försäljningsorganisation eller övertog denna. Det förvärvade företaget utnyttjade däremot inte alls förvärvarens marknadskanaler och övertog i liten utsträckning (ca 10 %) kontrollen över dessa. Den ringa förekomsten av dessa samarbetsformer beror till viss del på att flera förvärvare saknade egen försäljningsorganisation i Sverige. Endast ett fall av marknadsuppdelning förekom.

Samordningen hade olika omfattning och inriktning vid skilda förvärvssituationer. Nästan alla de horisontella förvärven (se tab. 5.18) var berörda av någon form av samordning på den svenska marknaden. Den mest frekventa samordningsformen var att köparen tog över det svenska företagets försäljningsorganisation; detta har skett i mer än hälften av fallen. Det kan noteras att man i två företag nu håller på att återgå till den ordning i fråga

Tabell 5.18. Samordningen av marknaden och marknadskanalerna i Sverige mellan det förvärvade företaget och den förvärvande koncernen. Samtliga företag och med fördelning på förvärvssituationer.

	Någon form av samordning		Förvärvaren utnyttjar det svenska företags försäljningsorganisation		Förvärvaren tar över det svenska företags försäljningsorganisation		Det svenska företaget utnyttjar förvärvarens försäljningsorganisation		Det svenska företaget tar över förvärvarens försäljningsorganisation		Marknadsföretaget tar uppdelning	
	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej
Alla företag	16	12	8	20	6	22	0	28	3	25	1	27
Horisontella	10	1	2	9	6	5	0	11	2	9	1	10
Marknadsutvidgning	5	4	5	4	0	9	0	9	0	9	0	9
Komplementära	1	3	1	3	0	4	0	4	1	3	0	4
Vertikala	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2
Konglomerativa	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2

om ansvar för försäljningsorganisationen som gällde före förvärvet. Sammanslagningen visade sig inte effektiv utan resulterade i försvagad försäljning, huvudsakligen på grund av dålig förankring av marknadsföringen i det förvärvade företaget.

Marknadsutvidgningsförvärven var mindre berörda av samordning på den svenska marknaden än de horisontella förvärven. I drygt hälften av fallen förekom samordning. Denna tog i samtliga fall formen av utnyttjande av det svenska företagets försäljningsorganisation. Detta utnyttjande var i regel av relativt blygsam omfattning. Bara ett av de komplementära förvärven berördes av samordning.

Utlandsmarknaderna

Samordningen på utlandsmarknaderna var något mer frekvent än på den svenska marknaden; 70 procent av samtliga förvärv omfattades av någon samordningsåtgärd. Den mest förekommande samordningen var att det svenska företaget utnyttjade förvärvarens försäljningsorganisation, vilket skedde i nästan hälften av förvärven (se tab. 5.19). I 40 procent av fallen tog förvärvaren över det svenska företagets försäljningsorganisation på utlandsmarknaderna. Däremot skedde det inte i något fall någon motsvarande överföring från förvärvaren till det svenska företaget. Marknadsuppdelning på utlandsmarknaderna förekom i en tredjedel av förvärvsfallen.

Vid den horisontella förvärvstypen övertog förvärvaren i 70 procent av fallen helt eller delvis det svenska företagets försäljningsorganisation i utlandet. För de flesta av de berörda företagen genomförde förvärvaren en motsvarande samordning på den svenska marknaden. Det svenska

företaget utnyttjade i mindre utsträckning (25 %) den organisation förvärvaren hade utomlands. Inte i något fall skedde en överföring av denna till det svenska företaget. Marknadsuppdelning tillämpades i två förvärv.

I marknadsutvidgningsförvärven innebar däremot samordningen att det svenska företaget i hög utsträckning (80 % av fallen) utnyttjade förvärvarens försäljningsorganisation, även om detta utnyttjande, mätt i försäljningsvolym, i flera fall var marginellt. Denna samordning kan ses som en spegelbild till den samordning som skedde på den svenska marknaden, där förvärvaren för begränsade försäljningsvolymerna utnyttjade den svenska organisationen. Ett annat framträdande drag vid denna typ av förvärv är den höga förekomsten (65 % av fallen) av marknadsuppdelning.

Alla de fyra komplementära förvärven var berörda av samordning på utlandsmarknaderna. I två fall innebar detta att det svenska företags försäljningsorganisation i utlandet överfördes till förvärvaren. I ett fall lades också exportavdelningen i det förvärvade företaget ned. Det förvärvade företaget hade efter förvärvstillfället kommit i en horisontell ställning i förhållande till förvärvaren, emedan denne senare hade köpt ett stort företag som tillverkade samma slag av produkter som det svenska företaget. I tre av de fyra förvärven utnyttjade det svenska företaget förvärvarens organisation utomlands.

Ett av de motiv som relativt ofta anförts för företagsförvärv är att förvärvet möjliggör en ökad export från det uppköpta företaget till olika marknader, där förvärvaren är representerad med en försäljningsorganisation. Utredningen har studerat fem förvärv där detta

Tabell 5.19. Samordningen av utlandsmarknaderna mellan det förvärvade företaget och den förvärvande koncernen. Samtliga företag och med fördelning på förvärvssituationer.

	Någon form av samordning		Förvärvaren utnyttjar det svenska företags försäljningsorganisation		Förvärvaren tar över det svenska företags försäljningsorganisation		Det svenska företaget utnyttjar förvärvarens försäljningsorganisation		Det svenska företaget över förvärvarens försäljningsorganisation		Marknadsuppdelning	
	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej
Alla företag	20	8	2	26	11	17	13	15	0	28	9	19
Horisontella	8	3	1	10	8	3	3	8	0	11	2	9
Marknadsutvidgning	8	1	0	9	1	8	7	2	0	9	6	3
Komplementära	4	0	1	3	2	2	3	1	0	4	1	3
Vertikala	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2
Konglomerativa	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2

motiv särskilt har anförts vid förvärvet, i regel med klart angivna marknader där en ökad export var att förvänta. I inget av dessa fall inträffade sådana förväntade exportframgångar för det svenska företaget; i vissa fall gick det svenska företags export till dessa marknader t.o.m. ned.

Fördelning efter förvärvarens hemland

Den svenska marknaden

Enligt tab. 5.20, se tabellbilaga, var samordningen mest frekvent vid de nordiska, och i synnerhet de finländska, förvärven. Nästan 80 procent av de senare berördes av någon form av samordning, medan detta skedde i endast ett av de amerikanska förvärven. Till väsentlig del är denna skillnad en återspeglning av en olikartad fördelning på förvärvssituationer. Samordning är som tidigare redovisats (se tab. 5.18) mest förekommande vid de horisontella förvärven. Inget av de amerikanska förvärven var av horisontell typ.

Företag från Finland och Norge svarade för alla de fall, där förvärvaren tog över det förvärvade företags försäljningsorganisation. I flertalet av dessa fall hade förvärvaren före förvärvet en relativt betydande försäljning i Sverige. Dessutom var köparens totala verksamhet i regel av samma storleksordning eller större än motsvarande produktområde i det förvärvade företaget. Andra samordningsåtgärder förekom i fall, där förvärvaren hade en liten försäljning och/eller försäljningsorganisation i Sverige.

Utlandsmarknaderna

Förekomsten av samordning (se tab. 5.21) på utlandsmarknaderna var vid de nordiska förvärven lika stor (13 av 18 företag) som på den svenska marknaden.

Däremot var de amerikanska förvärven i högre grad berörda av sådan samordning (4 av 5 företag) än som var fallet på marknaden i Sverige.

Samordningen vid de finländska företagsförvärven hade en stark koncentration på övertagande av det svenska företagets försäljningsorganisation utomlands. Detta skedde i 70 procent av fallen.

De amerikanska förvärven hade en annan inriktning. Nästan alla dessa förvärv var berörda av marknadsuppdelning. Lika frekvent var att det svenska företaget utnyttjade förvärvarens försäljningsorganisation.

Fördelning efter bransch

Samordningen för de förvärvade företagen när dessa indelas efter branschtillhörighet redovisas inte, emedan den inte avviker nämnvärt från samordningen för hela förvärvsgruppen.

5.3.2.3 Sammanfattning

I detta avsnitt har redovisats exportutvecklingen i de förvärvade företagen och marknadssamordningen i olika avseenden i Sverige och på utlandsmarknaderna.

Exportens utveckling har mätts med avseende på förändringen av exportvärdet och exportandelen. Hela förvärvsgruppen hade efter förvärvstidpunkten en betydligt lägre ökningstakt av exportvärdet och ökningen av exportandelen före förvärvet förbyttes i en stagnation efter förvärvet. Denna försvagning av tillväxttakten för exporten var i regel också kraftigare än för hela industrins exportutveckling.

Vid fördelning på förvärvssituationer framkommer en något mer splittrad bild. För alla förvärvssituationer var tillväxten av exportvärdet svagare efter förvärvstidpunkten. Marknadsutvidgningsförvärven hade den starkaste nedgången (exkl. petrokemiföretagen) i tillväxttakten och höll inte heller jämna steg med industrins exportutveckling.

De komplementära förvärven hade den svagaste utvecklingen av exportandelen efter förvärvet både i jämförelse med övriga förvärvssituationer och hela industrin. De horisontella förvärven ökade sin exportandel före förvärvet snabbare än hela industrin. Andelen låg sedan efter förvärvet kvar på samma nivå eller minskade något, vilket i stort sett motsvarar utvecklingen för hela industrin. Ett stort antal av de horisontella förvärven hade en ökning av exportandelen före förvärvet. Efter förvärvstidpunkten hade bara ett par förvärv en ökning av andelen.

Vid fördelning av de förvärvade företagen på de förvärvande koncernernas hemländer framkom en påtaglig skillnad mellan de finländska och amerikanska förvärvens exportutveckling. Minskningen var betydligt större för de finländska förvärven och dessa förvärv hade också utvecklats betydligt svagare än hela industrin.

Utredningen har studerat förekomsten av samordning mellan det förvärvade företaget och den förvärvande koncernen på marknaden i Sverige och utlandsmarknaderna.

På den svenska marknaden var knappt 60 procent av samtliga förvärvade företag berörda av någon form av samordning. I hälften av fallen utnyttjade förvärvaren antingen det svenska företagets försäljningsorganisation eller övertog denna. Nästan alla de horisontella förvärven var berörda av samordning på den svenska marknaden. Den mest frekventa samordningsformen var att köparen tog över det svenska företagets försäljningsorganisation. Marknadsutvidningsförvärven var mindre berörda av samordning; detta förekom i drygt hälften av fallen.

På utlandsmarknaderna var 70 procent av samtliga förvärv berörda av någon samordningsåtgärd. De mest frekventa åtgärderna var att det svenska företaget utnyttjade förvärvarens försäljningsorganisation eller att förvärvaren tog över det svenska företagets försäljningsorganisation på utlandsmarknaderna. Det senare skedde i 70 procent av de horisontella förvärven. Vid marknadsutvidgningsförvärven innebar samordningen att det svenska företaget i ett stort antal fall utnyttjade förvärvarens försäljningsorganisation. Marknadsuppdelning var också ett framträdande drag för denna förvärvssituation.

En stor del av de nordiska förvärven var berörda av samordning på den svenska marknaden, medan detta var sällsynt för de amerikanska förvärven. De nordiska förvärvarna svarade för alla de fall, där förvärvaren tog över det förvärvade företagets försäljningsorganisation.

Både de nordiska och amerikanska förvärven var i hög grad berörda av samordning på utlandsmarknaderna. Samordningen i de nordiska förvärven hade en inriktning på övertagan-

den av försäljningsorganisationen, medan marknadsuppdelning var frekvent vid de amerikanska förvärven.

5.3.3 Forskning och utveckling (FoU)

Materialet är alltför bristfälligt för att medge redovisning av utvecklingen av FoU-verksamheten i de förvärvade företagen t.ex. i form av FoU-kostnader eller personal sysselsatt med FoU. Utredningen har emellertid i viss utsträckning kunnat kartlägga den samordning, som förekommit efter förvärven.

Samordningen redovisas utifrån tre aspekter

- Specialisering av FoU mellan det förvärvade företaget och förvärvaren.
- Nedläggning av FoU-verksamhet.
- Väsentligt utbyte av kunskap mellan det förvärvade företaget och förvärvaren.

Dessutom görs en övergripande bedömning av huruvida samordningen ledde till förstärkt eller försvagad FoU i de fall väsentlig förändring har kunnat märkas.

Redovisningen omfattar alla 30 företagen i förvärvsgruppen.

Först bör noteras att FoU-verksamheten i många förvärvade företag var av begränsad omfattning, och att inte heller förvärvarna hade något omfattande kunnande, som de ville exploatera i de förvärvade företagen. Detta förhållande

sätter i sig en gräns för omfattningen av samordningen av FoU-verksamheten mellan de berörda företagen.

Tabell 5.22. Samordningen av forsknings- och utvecklingsverksamheten mellan det förvärvade företaget och den förvärvade koncernen. Samtliga företag och med fördelning på förvärvssituationer

	Någon form av samordn. Antal företag		Antal företag med förstärkt FoU	Antal företag med försvagad FoU
	ja	nej		
Samtl. företag	13	17	2	6
Horisont.	8	5	1	5
Marknadsutv.	5	4	1	1
Komplement.	0	4	0	0
Vertikala	0	2	0	0
Konglomerat.	0	2	0	0

	Specialisering av FoU. Antal ftg.	Utbyte av kunskap. Antal ftg.	Nedlagd FoU. Antal ftg.
Samtl. företag	4	5	5
Horisont.	4	1	4
Marknadsutv.	0	4	1
Komplement.	0	0	0
Vertikala	0	0	0
Konglomerat.	0	0	0

Drygt 40 procent av företagen i förvärvsgruppen var berörda av någon form av samordning (se tab. 5.22)

En specialisering av FoU skedde i fyra fall och nedläggning av FoU inträffade i ytterligare fem fall. Dessutom förekom ett väsentligt kunskapsutbyte i fem fall. Utredningen bedömer att sex av de förvärvade företagen fått en försvagad FoU efter övertagandet, medan två företag fått en förstärkt FoU.

Sammantaget innebär detta att i de fall där samordning av FoU förekom (13 företag) skedde denna i nästan hälften av dessa fall till förfång för den svenska verksamheten genom bl.a. nedläggning av FoU. Den specialisering av FoU som förekom var i regel inte av djupgående slag och omfattade smärre delar av verksamheten.

I knappt 2/3 av de horisontella förvärven förekom samordning, främst genom nedläggning av FoU-verksamhet och specialisering av denna (se tab. 5.22) En försvagning av FoU-funktionen blev följden i huvuddelen av fallen. Nästan hälften av marknadsutvidgningsförvärven ledde till ett väsentligt teknikutbyte, medan endast ett fall av nedläggning av FoU inträffade. De komplementära, vertikala och konglomerativa förvärven berördes inte alls av någon samordning.

Knappt hälften av de nordiska förvärven ledde till samordning av FoU. Tonvikten låg på specialisering (4 fall) och nedläggning (4 fall), medan väsentligt teknikutbyte bara förekom i ett fall. I de fall, där det förekom samordning, innebär denna i drygt hälften av fallen en försvagad FoU. De amerikanska förvärven präglades av teknikutbyte. Ingen nedläggning och specialisering av FoU skedde.

Det finns i fråga om FoU-samordning knappast några väsentliga skillnader mellan branscherna mer än att teknikutbyte synes vara mera frekvent i kemiindustrin, vilken också är den enda bransch där vissa förvärv fick en förstärkt FoU (se tab. 5.23).

Tabell 5.23. Samordningen av forsknings- och utvecklingsverksamheten mellan det förvärvade företaget och den förvärvade koncernen. Samtliga företag och med fördelning förvärvarnas hemländer resp. förvärvade företags branschtillhörighet.

	Någon form av samordn. Antal företag		Antal företag med förstärkt FoU	Antal företag med försvagad FoU
	ja	nej		
Finland	6	9	2	2
Norge	3	2	0	3
USA	3	2	0	0
Storbritannien	1	3	0	1
Kemi (SNI 35)	5	3	2	1
Jord o sten (SNI 36)	2	2	0	1
Verkst.exkl. maskin (SNI 38)	2	3	0	2
Maskin (SNI 382)	3	4	0	1
	Specialisering av FoU. Antal ftg.		Utbyte av kunskap. Antal ftg.	Nedlagd FoU. Antal ftg.
Finland	4		1	1
Norge	0		1	3
USA	0		3	0
Storbritannien	0		0	1
Kemi (SNI 35)	2		3	1
Jord o sten (SNI 36)	0		1	1
Verkst.exkl. maskin (SNI 38)	1		0	1
Maskin (SNI 382)	1		1	1

5.3.4 Sysselsättning

5.3.4.1 Inledning

Utredningen har valt att mäta sysselsättningen i enlighet med den i årsredovisningar gängse metoden, medelantal anställda under året. I redovisningen av sysselsättningen ingår 28 företag.

Utredningen har dessutom försökt få en bild av hur sysselsättningen har utvecklats i de förvärvade företagens olika funktioner: produktion, försäljning, Fou samt övrigt. Det visade sig emellertid att flera av företagen inte hade tillgång till någon kontinuerlig statistik över detta. I de fall sådana data ändå fanns, var den i många fall inte jämförbara mellan företagen.

Dessa brister har medfört att utredningen tvingats avstå från redovisa sysselsättningsutvecklingen uppdelad på detta sätt.

5.3.4.2 Utvecklingen av sysselsättningen

I fig. 5.5 redovisas sysselsättningsutvecklingen för hela gruppen av förvärvade företag. Därav framgår att sysselsättningen minskade såväl före som efter förvärvet. Särskilt kraftiga minskningar uppvisar de ovägdade värdena efter förvärvet.

Den svaga utvecklingen förklaras till viss del av de två nedlagda företagen i gruppen, men även när dessa exkluderas, uppgår den årliga sysselsättningsminskningen till ca två procent. Av de 28 förvärvade företag som ingår i gruppen hade 16 st. en svagare sysselsättningsutveckling

under perioden efter förvärvet jämfört med perioden före förvärvet.

Vid en jämförelse med utvecklingen i den totala tillverkningsindustrin framgår också att den undersökta gruppen hade en betydligt svagare sysselsättningsutveckling efter förvärvet.

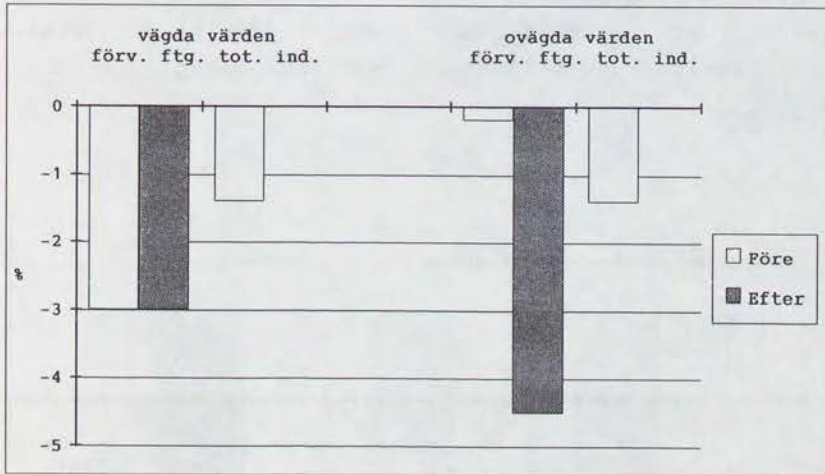


Fig. 5.5 Årlig sysselsättningsförändring före och efter förvärvet för förvärvade företag och total tillverkningsindustri. Vägda och ovägda värden. (Förändringen = 0 för jämförelsegruppen under perioden efter förvärvet).

Fördelning efter förvärvssituation

Av fig. 5.6 framgår att gruppen horisontella förvärv hade relativt betydande sysselsättningsminskningar såväl före som efter förvärvstidpunkten. Utvecklingen i denna grupp

var dessutom något svagare efter förvärvet jämfört med perioden före förvärvet. En blick på de enskilda företagens utveckling visar att sju av de 13 företag som ingår i gruppen hade en svagare sysselsättningsutveckling under perioden efter förvärvet jämfört med perioden före förvärvet.

Gruppen marknadsutvidgningsförvärv uppvisade en något starkare sysselsättningsutveckling under perioden efter förvärvet jämfört med perioden före förvärvet. Sex av de åtta marknadsutvidgningsförvärven hade en sådan utveckling. Sysselsättningen minskade emellertid även i denna grupp efter förvärvet och i förhållande till den totala tillverkningsindustrin var utvecklingen svag.

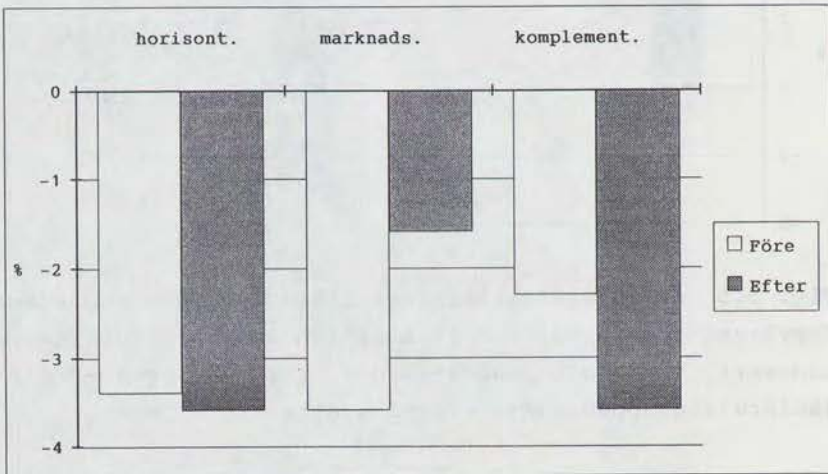


Fig. 5.6 Årlig sysselsättning före och efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter förvärvssituation. Vägda värden.

Fördelning efter förvärvarens hemland

I fig. 5.7 redovisas sysselsättningsutvecklingen för de uppköpta företagen fördelade efter förvärvarnas hemländer. Denna variabel kan till viss del förväntas samvariera med den föregående indelningsgrunden. Då man studerar figuren visar det sig också att de finska och norska förvärven hade en sysselsättningsutveckling som stämmer tämligen väl överens med utvecklingen i gruppen horisontella förvärv.

Den finska resp. norska gruppen hade således en svagare sysselsättningsutveckling än hela gruppen förvärvade företag både före och efter förvärvet. Dessa grupper uppvisade dessutom en kraftigare sysselsättningsminskning efter förvärvet jämfört med perioden före förvärvet. Bilden är dock inte entydig. Av de 14 finska förvärven var det sex stycken, som hade en starkare sysselsättningsutveckling efter förvärvet. För de fem norska förvärven är motsvarande siffra tre stycken företag.

De amerikanska och brittiska förvärvens utveckling skiljer sig från de nordiska. De brittiskt förvärvade företagen ökar sitt antal anställda såväl före som efter förvärvstidpunkten. Vid en jämförelse av utvecklingen före och efter förvärvet finner man emellertid även för dessa grupper, att sysselsättningsutvecklingen var svagare efter förvärvet. För gruppen amerikanska förvärv förklaras detta av att ett företag efter förvärvet minskade antalet anställda med närmare en tredjedel. De resterande fyra företagen i denna grupp hade däremot en starkare sysselsättningsutveckling efter förvärvet jämfört med perioden före förvärvet.

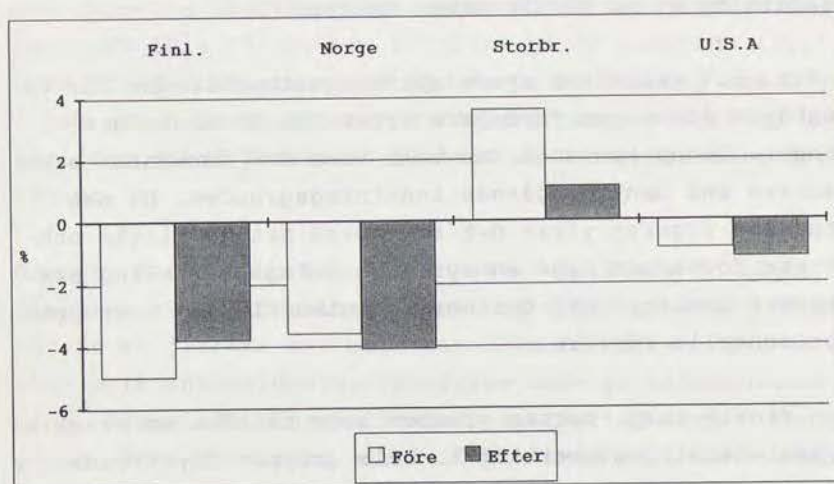


Fig. 5.7 Årlig sysselsättningsförändring före och efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter förvärvarnas hemland. Vägda värden.

Fördelning efter bransch

I fig. 5.8 redovisas sysselsättningsutvecklingen för de uppköpta företagen fördelade efter de förvärvade företagens branschtillhörighet. Vilken bransch ett företag verkar i har självfallet en stor betydelse för företagets sysselsättningsutveckling. Man kan därför förvänta sig relativt stora skillnader i sysselsättningsutvecklingen mellan de olika branschgrupperna.

Här görs även ett försök att utröna hurvida de olika branschgrupperna skiljer sig åt vid en jämförelse av sysselsättningsutvecklingen före och efter förvärvet.

Gruppen kemiföretag hade en något starkare sysselsättningsutveckling jämfört med den totala gruppen förvärvade

tillverkningsföretag och uppvisade tämligen små sysselsättningsförändringar. Ser man till utvecklingen före och efter förvärvet framgår att sysselsättningsutvecklingen var något svagare efter förvärvet. Detta resultat påverkas dock i hög grad av att ett av företagen efter förvärvet halverade arbetsstyrkan.

Av de åtta kemiföretagen var det fyra företag för vilka minskningen av antalet anställda var mindre under perioden efter förvärvet än före förvärvet.

De uppköpta företagen som ingår i branchgruppen verkstad-maskin, hade i flera fall stora problem i form av dålig lönsamhet och låg tillväxt. Bland dessa företag återfinns ett av de två företag som lades ned. Detta återspeglade sig även i sysselsättningsutvecklingen, som var betydligt svagare än motsvarande utveckling hela gruppen förvärvade företag både före och efter förvärvet.

Av de sju företag som ingår i gruppen, uppvisade fyra en svagare sysselsättningsutveckling efter förvärvet jämfört med perioden före förvärvet.

De uppköpta företagen inom branschgruppen verkstad utom maskin, hade, liksom den föregående gruppen en sämre sysselsättningsutveckling än den totala gruppen av förvärvade tillverkningsföretag. Denna grupp uppvisade dock, uttryckt i vägda medelvärden, en starkare utveckling efter förvärvet. Ser man till de enskilda företagen inom gruppen, framkommer det att tre av gruppens fem företag hade en starkare sysselsättningsutveckling efter förvärvet än under perioden före förvärvet.

Gruppen med förvärvade företag i branchen jord och sten uppvisade en starkare sysselsättningsutveckling än den totala gruppen förvärvade tillverkningsföretag. Dessutom

hade denna grupp en bättre sysselsättningsutveckling efter förvärvet med en i stort sett oförändrad sysselsättningsnivå.

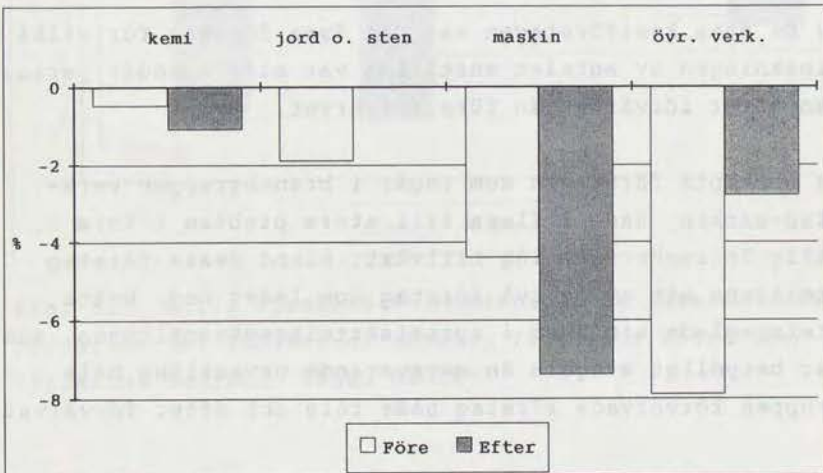


Fig. 5.8 Årlig sysselsättningsförändring för förvärvade företag fördelade efter branschtillhörighet. Vägda värden.

5.3.4.3 Sammanfattning

Sammanfattningsvis kan konstateras att den undersökta gruppen hade en svag sysselsättningsutveckling efter förvärvet. Av redovisningen har vidare framgått att gruppen horisontella förvärv och grupperna nordiska förvärv och verkstadsföretag hade kraftigare sysselsättningsminskningar än den undersökta gruppen som helhet. En trolig förklaring till detta är, att den negativa utveckling i form av låg tillväxt och svag

lönsamhet, som flera av företagen inom dessa grupper hade, påverkat sysselsättningsutvecklingen i en negativ riktning.

Uppdelningen efter förvärvstyp visade dessutom att de horisontella förvärven hade en svagare sysselsättningsutveckling efter förvärvet jämfört med perioden före förvärvet medan det omvända gällde för gruppen med marknadsutvidgningsförvärv.

De två andra indelningarna, förvärvarnas hemland och de förvärvade företagens branschtillhörighet, visar en mer splittrad bild, där det är svårt att se klara samband mellan förvärvarens hemland resp. det förvärvade företags branschtillhörighet och utvecklingen före och efter förvärvet.

5.3.5 Finansiella förhållanden och investeringar

5.3.5.1 Inledning

Utredningen kommer i detta avsnitt att beskriva de förvärvade företagens finansiella utveckling från ett flertal olika aspekter.

En central variabel är i detta sammanhang företagens lönsamhetsutveckling. Utredningen har valt mäta att denna som avkastningen på totalt kapital (resultat efter finansiella intäkter / balansomslutningen). Det finns ett flertal alternativ till detta mått, av dessa är räntabiliteten på eget kapital (resultat efter finansnetto / eget kapital + halva obeskattade reserven) det kanske mest förekommande.

Då utredningen främst är ute efter att spegla effektiviteten och inte hur verksamheten är finansierad, är räntabiliteten på totalt kapital att föredra. Genom att man vid beräkningen av räntabiliteten på totalt kapital, mäter resultatet inkl. finansiella intäkter men exkl. räntekostnader, får man ett mått som i högre grad belyser den rent verksamhetsmässiga effektiviteten. Då detta måtts nämnare inkluderar hela balansomslutningen tas heller ingen hänsyn till företagets skuldsättningsgrad.

Eftersom resultatet många gånger varierar relativt kraftigt från ett år till ett annat, har utredningen valt att mäta räntabiliteten som ett medelvärde för de tre åren före resp. efter förvärvet.

De förvärvade företagens finansieringssituation och de finansiella transaktionerna mellan förvärvade företag och förvärvarna behandlas i särskilda delavsnitt.

Soliditeten (här definierad som eget kapital + halva obesk. reserven / balansomslutningen) visar hur stor del av verksamheten som finansieras med eget kapital. Det är en viktig variabel, inte minst då man bedömer ett företags finansiella risksituation. En låg andel eget kapital innebär visserligen en god förräntning även vid relativt sett låga vinster men gör samtidigt företaget sårbart i en förlustsituation. Även soliditeten mäts som ett medelvärde för de tre åren före resp. efter förvärvet.

Företagens kostnader för det främmande kapitalet (räntekostnaden) mäts i förhållande till de totala försäljningsintäkterna (omsättningen). Ett vanligare mått är att relatera räntekostnaden till de räntebärande skulderna. Utredningen har dock sett det som mer intressant att undersöka hur betungande räntekostnaderna har varit för företagets verksamhet än att få en bild av räntenivån på det främmande kapitalet.

I detta kapitel ingår som ett sista avsnitt också variabelerna utdelning, nyemission, aktieägartillskott och koncernbidrag. Utredningen har genom att studera dessa variabler försökt få fram en bild av de finansiella strömmar mellan de förvärvade företagen och förvärvarna.

Det har varit utredningens ambition att minimera bortfallet av företag i redovisningen av de olika variabelerna. Eftersom det för några av företagen endast har funnits data avseende vissa variabler men inte i andra, förekommer vissa variationer i populationen mellan de olika avsnitten. Utredningen har gjort bedömningen att detta inte i någon större utsträckning påverkat jämförbarheten mellan de olika variabelernas utfall.

5.3.5.2 Räntabilitet

I redovisningen ingår 23 tillverkningsföretag. För tre av företagen som innan förvärvet inte var aktiebolag utan endast rörelseenheter eller divisioner inom ett bolag, har uppgifter avseende resultatet innan förvärvet inte kunnat inhämtas.

Därutöver har utredningen valt att exkludera företagen inom petrokemibranschen ur redovisningen. Orsaken till detta är att dessa företag, liksom branschen i övrigt, har haft en exceptionellt kraftig resultatökning till stor del beroende på kraftiga förändringar i oljepriset. Eftersom dessa företag dessutom väger tungt i populationen, påverkar petrokemiföretagens resultatutveckling i hög grad utfallet.

En särredovisning där petrokemiföretagen ingår görs i slutet av detta avsnitt.

Av fig. 5.9 framgår att den genomsnittliga räntabiliteten för de förvärvade företagen efter förvärvet, i vägt medelvärde uppgick till 8,3 procent. Lönsamheten för gruppen som helhet förbättrades således efter förvärvet jämfört med perioden före förvärvet. De ovägda värdena visar dock inte på samma tendens. Skillnaden mellan ovägda och vägda värden visar att det huvudsakligen var de större företagen som fick en förbättrad lönsamhet.

Ser man till populationens fem största företag, visar det sig också att samtliga förbättrade räntabiliteten efter förvärvet. Totalt sett förbättrade tio företag räntabiliteten efter förvärvet.

Jämfört med den totala industrin var de förvärvade företagens räntabilitet, lägre såväl före som efter förvärvet. Mätt i vägda medelvärden förbättrades emellertid lönsamheten i gruppen förvärvade företag i förhållande till jämförelsegruppen.

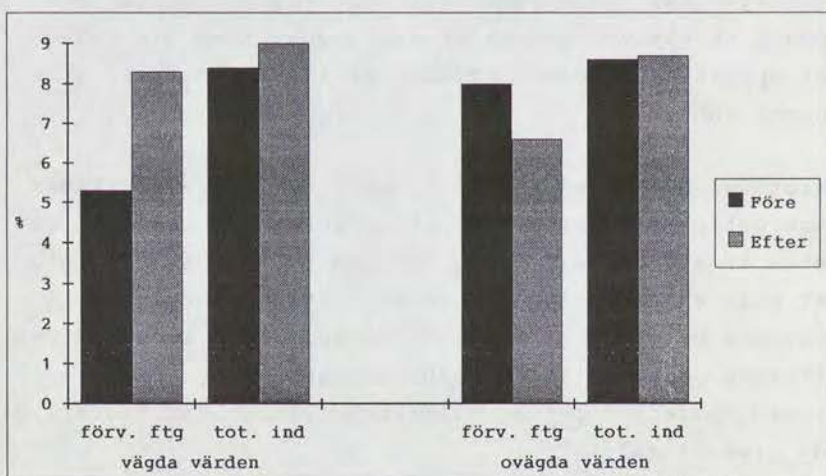


Fig. 5.9. Genomsnittlig räntabilitet före och efter förvärvet för förvärvade företag och total tillverkningsindustri. Vägda och ovägda värden.

Fördelning efter förvärvssituation

En indelning av populationen efter förvärvssituation (fig. 5.10) visar att de horisontella förvärven hade den klart lägsta räntabiliteten efter förvärvet. Jämfört med perioden före förvärvet förbättrade visserligen gruppen, mätt i vägt medelvärde räntabiliteten något, men huvuddelen (6 företag) av gruppens tio företag fick en försämrad lönsamhet efter förvärvet och mätt i ovägt medelvärde sjönk gruppens räntabilitet med nära tre procentenheter.

Bilden av en negativ trend förstärks av det faktum att tre företag efter förvärvet uppvisade en genomsnittlig negativ räntabilitet och att sex av företagen under samma period hade en räntabilitet som var lägre än fem procent. Under perioden före förvärvet uppvisade inget företag negativ räntabilitet och endast för två företag understeg den genomsnittliga räntabiliteten fem procent. Det bör också noteras att utredningen pga. bristfälligt dataunderlag, har tvingats exkludera ett företag som efter förvärvet uppvisade mycket stora förluster och som ytterligare skulle ha förtydligat bilden av de horisontella förvärvens svaga räntabilitet.

De övriga grupperna visade vid vägt medelvärde en förbättrad lönsamhet efter förvärvet. Räntabiliteten i gruppen marknadsutvidgningsförvärv översteg under denna period tio procent.

Det bör anmärkas att spridningen är relativt stor inom de olika grupperna. Som exempel kan nämnas att att det i gruppen med förvärv som karaktäriserats som marknadsutvidgning finns två företag med en genomsnittlig räntabilitet överstigande 25 procent efter förvärvet, men också

två företag som under denna period hade en negativ genomsnittlig räntabilitet.

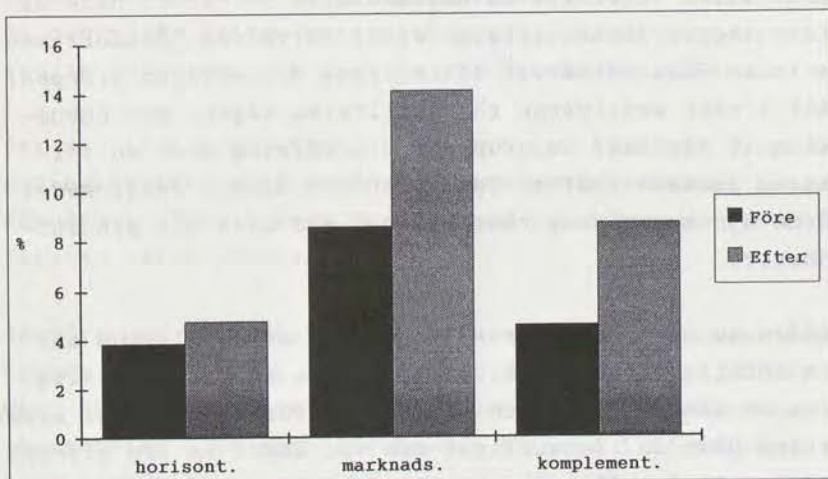


Fig. 5.10. Genomsnittlig räntabilitet före och efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter förvärvssituation. Vägda värden

Fördelning efter förvärvarens hemland

En indelning av populationen efter förvärvarens nationalitet (fig. 5.11) ger resultat som i viss mån samvarierar med den föregående indelningen. De horisontella förvärven gjordes uteslutande av nordiska förvärvare. De finska och norska förvärven uppvisade således den lägsta räntabiliteten såväl före som efter förvärvet. Det framgår vidare att dessa gruppers utveckling var negativ med en sjunkande räntabilitet. Ett undantag är de vägda värdena för de finska förvärven, som till följd av de tre största företagens förbättrade räntabilitet, uppvisade en högre genomsnittlig räntabilitet efter förvärvet.

Av de totalt 14 nordiska förvärven var det dock endast fem som förbättrade räntabiliteten efter förväret. Fyra företag uppvisade en genomsnittlig negativ räntabilitet efter förväret. Hela åtta företag hade en räntabilitet som understeg fem procent. Före förväret hade endast ett företag en negativ räntabilitet och antalet företag som visade en genomsnittlig räntabilitet under fem procent uppgick till fyra st.

Den negativa trenden blir än mer markant om man tar hänsyn till att ett av de förvärv som exkluderats ur populationen, hade en finsk förvärvare.

Gruppen med amerikanska förvärv uppvisade vid vägt medelvärde en hög och jämfört med perioden före förväret förbättrad räntabilitet. Ser man till de enskilda företagen inom gruppen visar det sig att i de förvärv där den amerikanska förvärvaren hade en stor kunskap inom det förvärvade företagets verksamhetsområde, förbättrades lönsamheten kraftigt. I de två fall där förvärvaren saknade sådan kunskap - i ett av fallen rörde det sig om en förvärvare helt utan industriell koppling till det förvärvade företaget - försvagades däremot räntabiliteten efter förväret.

Den brittiska gruppen innefattar endast av tre företag. Dessa företag har inte haft någon entydig utveckling. Ett av företagen uppvisade en kraftigt förbättrad lönsamhet medan ett av de andra företagen efter förväret hade stora förluster.

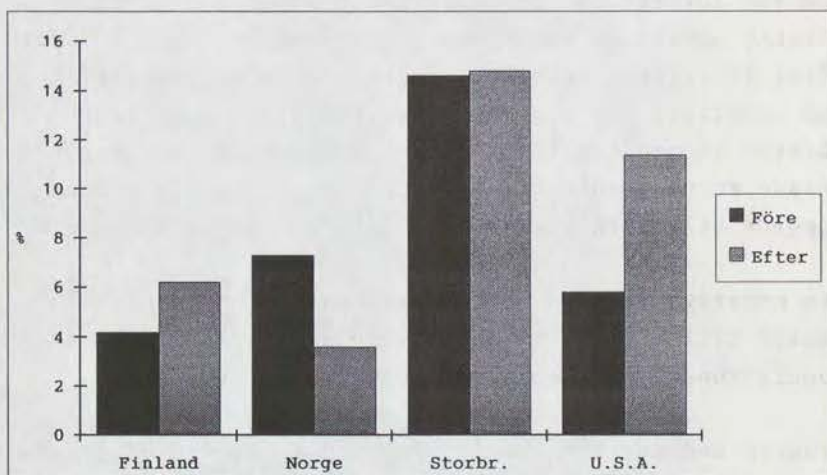


Fig. 5.11. Genomsnittlig räntabilitet före och efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter förvärvarnas hemland. Vägda värden

Fördelning efter bransch

Materialet har även indelats efter de förvärvade företagens branschtillhörighet. Denna indelning visar, trots att en relativt grov branschklassning använts, på stora skillnader mellan de olika grupperna.

De förvärvade företagen inom verkstadsindustrin hade den lägsta räntabiliteten efter förvärvet. Verkstadsföretagen hade också i de flesta fall en lägre lönsamhet efter förvärvet jämfört med perioden före förvärvet. Av de totalt elva förvärvade företagen inom verkstadsindustrin visade sju en försämrad räntabilitet efter förvärvet. Det är framför allt företagen inom gruppen verkstad maskin som står för denna negativa utveckling. Inom denna grupp upp-

visade hälften av företagen en genomsnittlig negativ räntabilitet efter förvärvet.

Branschgrupperna kemi samt jord och sten hade en hög och ökande räntabilitet efter förvärvet. Fem av de totalt åtta företagen inom dessa grupper uppvisade en genomsnittlig räntabilitet på tolv procent eller mer efter förvärvet. Tre företag var mycket lönsamma med över 25 procents avkastning på det totala kapitalet.

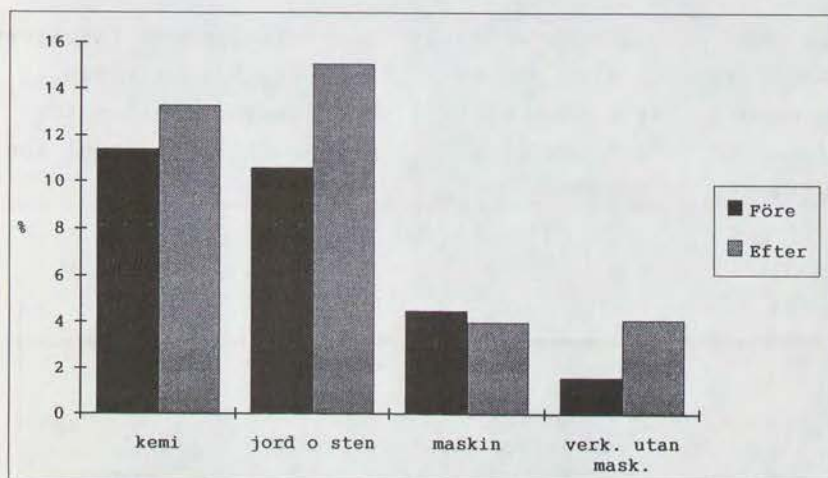


Fig. 5.12. Genomsnittlig räntabilitet före och efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter branschtillhörighet. Vägda värden.

Petrokemiföretagen

För att komplettera ovanstående redovisning görs slutligen en redovisning av räntabilitetsutvecklingen för gruppen förvärvade företag inklusive petrokemiföretagen.

Av fig. 5.13 framgår att gruppen förvärvade företag, mätt i vägt medelvärde, efter förvärvet hade en betydligt högre genomsnittlig räntabilitet under perioden efter förvärvet jämfört med perioden före förvärvet. Lönsamheten i gruppen förvärvade företag låg dessutom efter förvärvet betydligt över motsvarande värde för den totala tillverkningsindustrin.

Mätt i ovägt medelvärde skedde dock ingen förbättring av räntabiliteten efter förvärvet. Gruppen förvärvade företag uppvisade då även efter förvärvet en räntabilitet som var lägre än i jämförelsegruppen.

Den höga räntabiliteten i vägt medelvärde efter förvärvet förklaras till stor del av de tungt vägande petrokemiföretagen. Dessa företag hade under perioden efter förvärvet en mycket hög räntabilitet, som till stor del kan förklaras av förändringar i oljepriset.

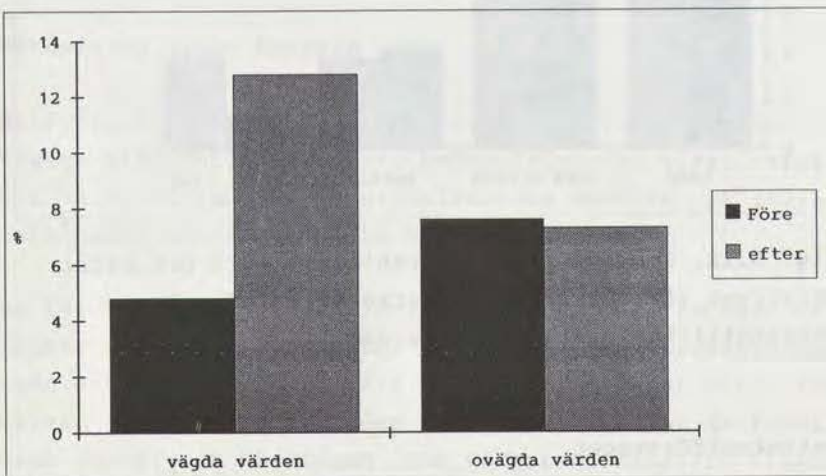


Fig. 5.13. Genomsnittlig räntabilitet före och efter förvärvet för gruppen förvärvade företag inkl. petrokemiföretagen. Vägda och ovägda värden

Sammanfattning

Trots en relativt stor spridning i de olika företagens räntabilitetsutveckling, går det att skönja vissa linjer i materialet. Den kanske intressantaste iakttagelsen rör de förvärv, där ett nordiskt företag köpt företag inom sitt eget verksamhetsområde. Som framgått av redovisningen ovan, har i dessa fall förvärvet ofta avsett företag med en relativt dålig lönsamhet. I flera fall har förvärvaren motiverat köpet med att detta skapar möjligheter till olika typer av effektivitetshöjande omstruktureringar inom de uppkomna koncernerna.

Någon sådan effektivitetsförbättring har dock inte gått att avläsa i de förvärvade företagens räntabilitetsutveckling. I stället försämrades lönsamheten, med undantag för ett par av de större förvärven, ytterligare och flera av företagen gick under de sista åren med förlust.

Detta skulle kunna förklaras med att dessa företag under ett omstruktureringsskede tillfälligt fått ökade kostnader. En förbättring av lönsamheten skulle därför kunna förmodas inträffa först flera år efter förvärvet. Utredningen har emellertid, som tidigare redovisats, funnit att produktionssamordningen mellan förvärvaren och det förvärvade företaget i allmänhet har varit av ringa omfattning.

Slutligen är det också intressant att notera att de företag som hade den kraftigaste lönsamhetsförbättringen, förvärvades av stora internationella företag. Det rör sig om marknadsutvidgningsförvärv, där förvärvaren kunde exploatera ett eget kunnande inom verksamhetsområdet. Här återfinns emellertid även förvärv, där förvärvaren inte verkade inom samma område som det förvärvade företaget.

En förklaring till att dessa förvärv ändå lyckades, kan vara att de stora internationellt erfarna företagen har stor förtrogenhet med företagsförvärv i andra länder och att man därför väljer rätt företag och vet hur man skall integrera dem i koncernen.

5.3.5.3 Soliditet

I redovisningen ingår 23 företag. Bortfallet på fem företag beror i samtliga fall på att dessa företag före förvärvet inte existerade som enskilda bolag utan endast var rörelseenheter.

Bortfallet medför troligen en överskattning av soliditetsutvecklingen, eftersom två av de icke redovisade företagen efter förvärvet hade mycket stora förluster med sjunkande soliditet och slutligen nedläggning som följd.

Soliditeten visar i vilken grad ett företag finansieras med eget kapital. Soliditeten förbättras, då företaget genererar vinster i verksamheten eller erhåller olika typer av kapitaltillskott såsom koncernbidrag och nyemissioner. På samma sätt försämras ett företags soliditet om det går med förlust, ökar sina lån eller ger aktieägarna vinstutdelning och koncernbidrag.

Då man studerar fig. 5.14 finner man att den totala gruppen förvärvade företag förbättrade sin soliditet efter förvärvet. Det är framför allt de vägda värdena som visar på en ökning. Detta tyder på att det var de stora företagen som fick en ökad andel eget kapital.

I förhållande till jämförelsegruppen, total tillverkningsindustri, hade gruppen förvärvade företag en lägre soliditet såväl före som efter förvärvet. Förvärvsgrup-

pens soliditet har efter förvärvet ökat i ungefär samma takt eller – vid vägt medelvärde – något starkare än soliditeten för hela industrin.

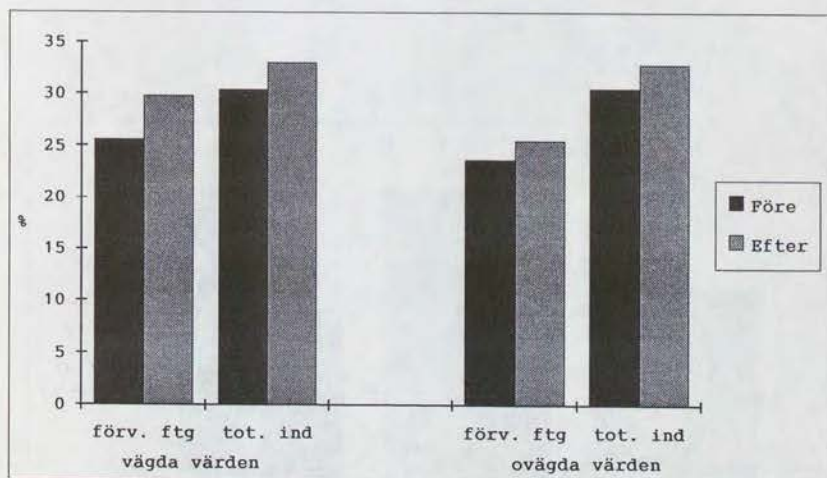


Fig. 5.14. Genomsnittlig soliditet före och efter förvärvet för gruppen förvärvade företag och total tillverkningsindustri. Vägda värden

Trots att de aggregerade talen visar på en förbättrad soliditet, fick huvudelen (13 av 23) av de undersökta företagen en lägre soliditet efter förvärvet.

Fördelning efter förvärvssituation

Det var framför allt de horisontellt förvärvade företagen som försvagade sin finansiella ställning. Av gruppens tio företag uppvisade åtta en lägre genomsnittlig soliditet efter förvärvet. Även som grupp fick de horisontella förvärven en minskad andel eget kapital (fig. 5.15).

De övriga förvärvsgrupperna förbättrade alla soliditeten efter förvärvet. Mätt i vägda medelvärden låg dessa gruppers soliditet ca tio procentenheter över gruppen horisontella förvärv, vilket är klart över industrigenomsnittet.

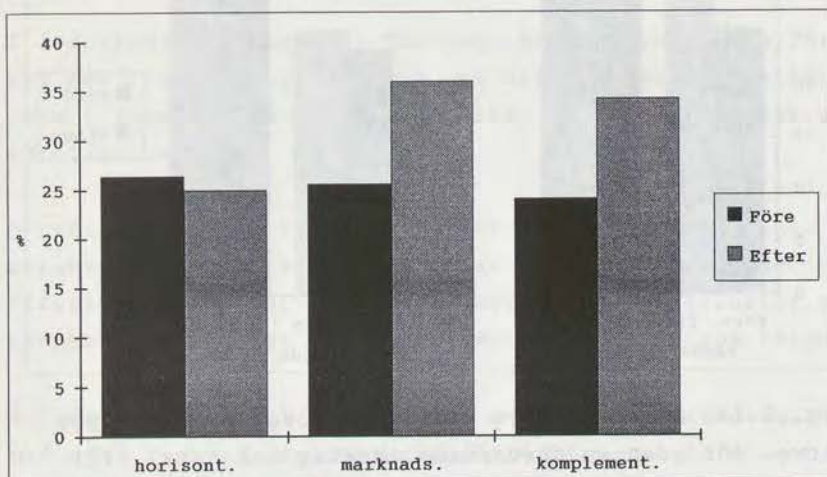


Fig. 5.15. Genomsnittlig soliditet före och efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter förvärvssituationen. Vägda värden

Fördelning efter förvärvarens hemland

Vid en indelning av materialet efter förvärvarens nationalitet, framgår det att gruppen med finska förvärv hade den lägsta soliditeten efter förvärvet. Av de tolv företag som ingår i denna grupp uppvisar nio en lägre soliditet efter förvärvet. Minskningen var dock i flesta fall tämligen måttlig.

I de företag inom gruppen som uppvisade en förbättrad soliditet, var dock förändringen relativt kraftig. Sammantaget förbättrades därför gruppens soliditet något efter förvärvet, mätt såväl i vägda som ovägda värden.

Företagen i de anglosaxiska grupperna (amerikanska och brittiska) fick i de flesta fallen en ökad andel eget kapital efter förvärvet.

Den genomsnittliga soliditeten efter förvärvet låg för båda dessa grupper betydligt över motsvarande värde före förvärvet. Som framgår av fig. 5.16, föreligger det däremot en stor skillnad mellan de båda gruppernas soliditetsnivå. Den brittiska gruppen hade såväl före som efter förvärvet ca sex procents högre soliditet än den amerikanska gruppen.

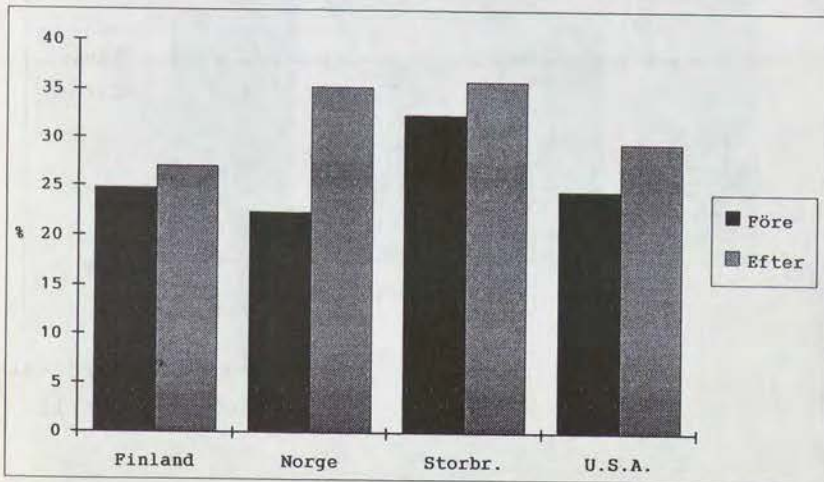


Fig. 5.16. Genomsnittlig soliditet före och efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter förvärvarens hemland. Vägda värden.

Fördelning efter bransch

Soliditetsutvecklingen uppdelad efter företagens branschtillhörighet framgår av fig. 5.17. Mätt i vägda värden hade alla grupper utom verkstad utan maskin en högre genomsnittlig soliditet efter förvärvet. Den högsta soliditeten återfanns i gruppen kemiföretag medan maskin var den branschgrupp som hade den största förbättringen av soliditeten, till stor del beroende på att ett tungt vägande företag ökade den genomsnittliga soliditeten från 16 procent till 40 procent.

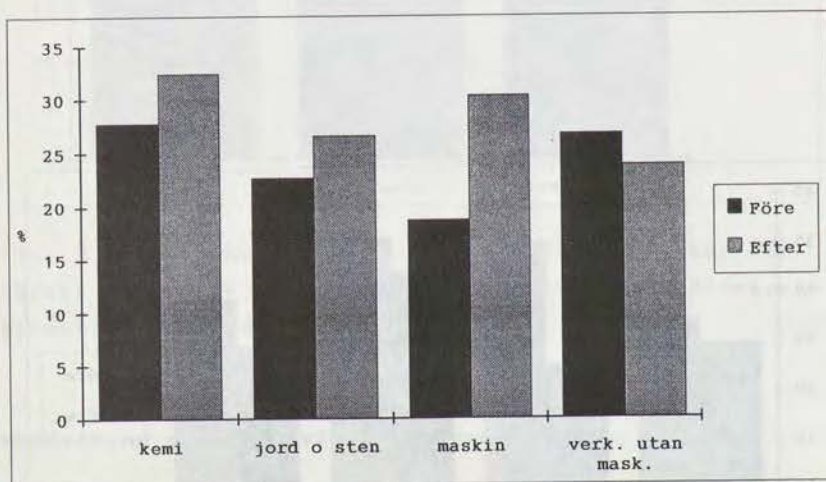


Fig. 5.17. Genomsnittlig soliditet före och efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter branschtillhörighet. Vägda värden

Sammanfattning

Det framgår klart av ovanstående redovisning att soliditetsutvecklingen i de förvärvade företagen i hög grad är korrelerad med lönsamhetsutvecklingen. De stora företagen med en utomnordisk förvärvare fick en stärkt finansiell ställning efter förvärvet, medan soliditeten i de mindre företagen med nordiska förvärvare i allmänhet försämrades. Försämringen av dessa företags finansiella ställning var dock, med undantag för ett par fall, tämligen måttlig.

5.3.5.4 Räntekostnader

Utredningen har i det föregående undersökt i vilken mån de förvärvade företagen finansierade verksamheten med eget kapital. I detta avsnitt redovisas dessa företags kostnad för det främmande kapitalet, d.v.s den del av verksamheten som inte finansieras med egna medel. Då en förändring i det egna kapitalets andel av det totala kapitalet påverkar ett företags räntekostnad, kan man förvänta sig att räntekostnadsutvecklingen samvarierar med soliditetsutvecklingen. Även andra faktorer, såsom skuldsammansättningen och räntenivån, påverkar emellertid räntekostnaden. Ett företag kan därför även vid förbättrad soliditet få ökande räntekostnader.

Utredningen har som ovan nämnts valt att mäta räntekostnaden i förhållande till de totala försäljningsintäkterna (omsättningen). Detta görs för att ge en bild av hur betydande räntekostnaden har varit för företagets verksamhet.

Vidare har utredningen mätt detta relationstal (räntekostnad / omsättning) vid tre tidpunkter: tre år före förvärvet, förvärvsåret samt tre år efter förvärvet (för

1985 års förvärv gäller värdena två år före resp. efter förvärvet). Denna mätmetod speglar väl variabelns utveckling eftersom de enskilda årens avvikelser från den långsiktiga trenden är mycket liten.

I redovisningen ingår 24 företag. Fyra företag har således exkluderats. Detta beror i samtliga fall på att dessa företag före förvärvet inte var självständiga bolag och att uppgifter rörande omsättning och räntekostnad därför saknas.

Av fig. 5.18 framgår att räntekostnadens andel av de totala försäljningsintäkterna i hela gruppen av förvärvade företag minskade såväl före som efter förvärvet. Vidare visar förhållandet mellan de vägda och de ovägda värdena på att de större företagen hade en något lägre räntekostnadsandel än de mindre företagen och att minskningen av denna andel också var något kraftigare i de större företagen.

Den totala industrins index beträffande räntekostnadsandelen sjönk under motsvarande period. Minskningen var dock måttligare än de förvärvade företagens. Man kan konstatera att det tre år efter förvärvet föreligger en betydande skillnad mellan totala industrins räntekostnadsandel på 3,5 procent och motsvarande värde för de förvärvade företagen, cirka 2 procent.

Bilden av en sjunkande räntekostnadsandel bekräftas då man studerar de enskilda företagen. Av de totalt 24 undersökta företagen uppvisade 17 en lägre räntekostnadsandel tre år efter förvärvet jämfört med förvärvsåret. Under perioden tre år före förvärvet till förvärvstidpunkten fick 14 av företagen en minskad räntekostnadsandel.

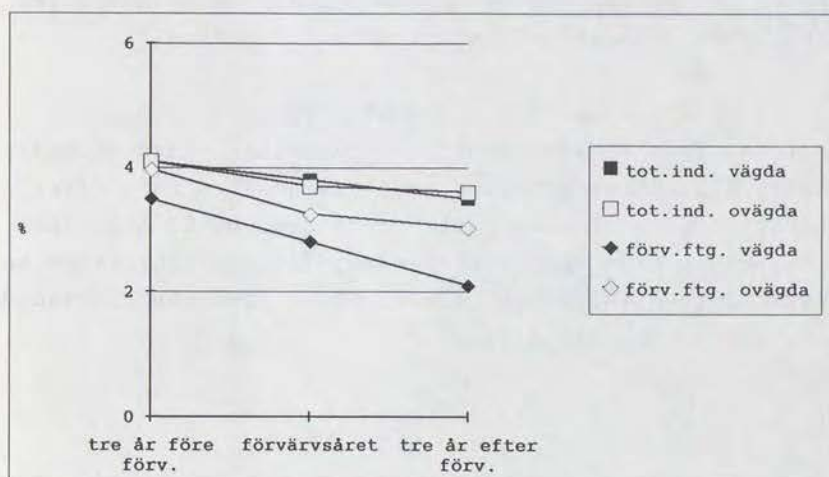


Fig. 5.18. Räntekostnadsandel tre år före förvärvet, förvärvsåret och tre år efter förvärvet för gruppen förvärvade företag och totala tillverkningsindustrin

Fördelning efter förvärvssituation

I fig. 5.19 har gruppen med förvärvade företag indelats efter förvärvssituationen. Därav framgår att det tre år före förvärvet förelåg relativt stora olikheter mellan de olika delgruppernas räntekostnadsandelsnivå men att dessa skillnader under perioden i stor utsträckning utjämnades.

De horisontella förvärven, som hade de högsta räntekostnaderna i förhållande till omsättningen, uppvisade relativt kraftiga minskningar i räntekostnadsandelen såväl före som efter förvärvet. Ser man till de enskilda företagen inom gruppen hade också huvuddelen (8 av 11 företag) en lägre räntekostnadsandel tre år efter förvärvet jämfört med förvärvsåret.

Tre av företagen, samtliga relativt små, hade dock kraftiga ökningsar av räntekostnadsandelen. Mätt i ovägda

värden har därför räntekostnadens andel av omsättningen efter förvärvet varit i stort sett oförändrad.

För gruppen med marknadsutvidgningsförvärv, som under perioden före förvärvet hade en sjunkande räntekostnadsandel, låg räntekostnadens andel av omsättningen efter förvärvet på en i stort sett oförändrad nivå. Även inom denna grupp hade emellertid en majoritet av företagen en lägre räntekostnadsandel tre år efter förvärvet än vad de hade vid förvärvstillfället.

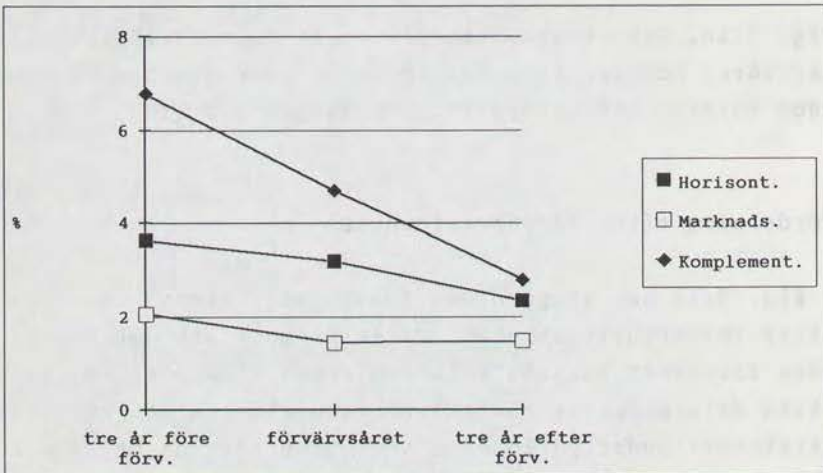


Fig. 5.19. Räntekostnadsandel tre år före förvärvet, förvärvsåret och tre år efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter förvärvssituation. Vägda värden.

Fördelning efter förvärvarens hemland

En indelning av materialet efter förvärvsnation, fig. 5.20, visar att samtliga grupper utom den norska fick en minskad räntekostnad i förhållande till omsättningen.

Minskningen är särskilt påfallande i gruppen finska förvärv, vilket till viss del förklaras av att ett tungt vägande företag inom denna grupp hade en mycket kraftig minskning i räntekostnadsandelen.

I samtliga grupper utom den norska hade också en övervägande majoritet av företagen en lägre räntekostnadsandel tre år efter förvärvet än vad som var fallet vid förvärvstillfället. I gruppen finska förvärv minskade räntekostnadens andel av omsättningen för sju av elva företag och i den amerikanska gruppen hade fyra av fem företag motsvarande utveckling.

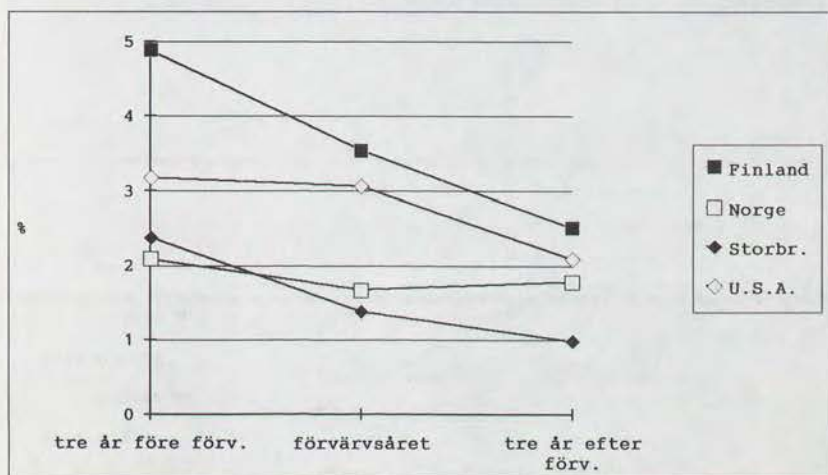


Fig. 5.20. Räntekostnadsandel tre år före förvärvet, förvärvsåret och tre år efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter förvärvarens hemland. Vägda värden

Fördelning efter bransch

Slutligen har materialet indelats efter de förvärvade företagens branschtillhörighet. Av fig. 5.21 framgår att

skillnaderna mellan de olika branschgruppernas räntekostnadsandel minskade under de tre åren före och efter förvärvet. Medan kemiföretagen låg stilla på en räntekostnadsandel på cirka 1,5 procent, minskade i gruppen verkstad-maskin räntekostnadens andel av omsättningen från drygt sju procent tre år före förvärvet till drygt tre procent tre år efter förvärvet. Även inom denna grupp påverkades utvecklingen i hög grad av ett tungt vägande företag. I ovägda värden blir därför gruppens minskning av räntekostnadsandel mera måttlig.

Endast en branschgrupp, verkstad utom maskin, fick efter förvärvet ökade räntekostnader. Detta förklaras av att ett par företag inom gruppen hade relativt kraftiga ökningar av räntekostnadsandelen.

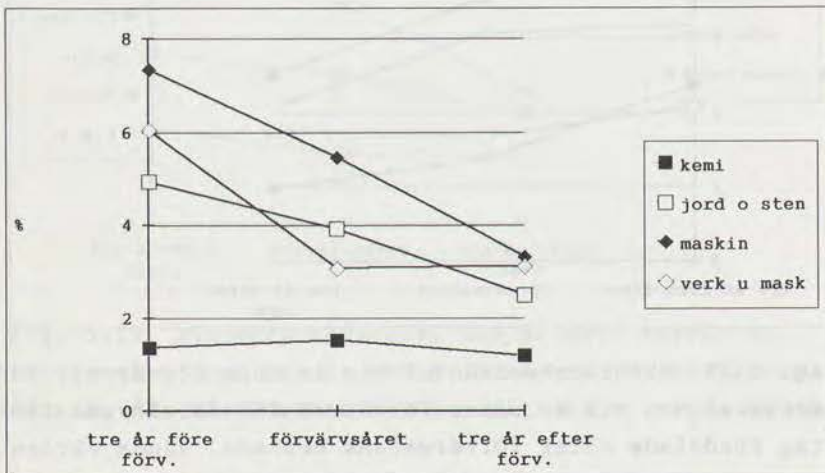


Fig. 5.21. Räntekostnadsandel tre år före förvärvet, förvärvsåret och tre år efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter branschtillhörighet. Vägda värden.

Finansiellt netto

För att komplettera bilden av den finansiella utvecklingen har utredningen gjort en kortfattad analys av de förvärvade företagens finansiella netto (finansiella intäkter - räntekostnader) i förhållande till den totala omsättningen.

Populationen är här densamma som vid redovisningen av räntekostnaden med undantag för ett mindre företag, för vilket uppgifter om de finansiella intäkterna före förvärvet inte har kunnat erhållas.

Med tanke på att räntekostnaderna hos de förvärvade företagen har minskat, kan det förväntas att det finansiella nettot har förbättrats hos dessa företag. Den minskade räntekostnaden skulle emellertid även kunna vara en följd av en stramare finansiell policy hos de förvärvade företagen med såväl minskade finansiella intäkter som minskade räntekostnader.

Av fig. 5.22 framgår att de förvärvade företagens finansnettoandel förbättrades efter förvärvet medan andelen före förvärvet i stort sett låg på en oförändrad nivå. Ser man till de enskilda företagen så uppvisade huvuddelen, 14 av de 23 förvärvade företagen, en förbättrad finansiell nettoandel efter förvärvet.

En jämförelse mellan de förvärvade företagen och den totala industrin visar att de båda grupperna hade en likartad utveckling efter förvärvet samt att gruppen förvärvade företag under hela perioden hade ett sämre finansiellt netto.

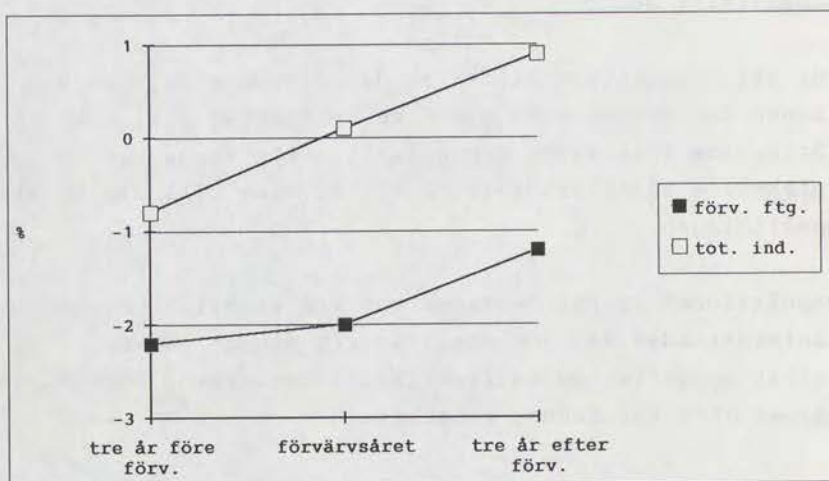


Fig. 5.22. Finansiellt netto tre år före förvärvet, förvärvsåret och tre år efter förvärvet för gruppen förvärvade företag och total tillverkningsindustri. Vägda värden.

Sammanfattning

Av ovanstående redovisning framgår att den undersökta gruppen både före och efter förvärvet hade relativt betydande minskning i räntekostnadens andel av omsättningen. Även inom grupperna nordiska och horisontella förvärv uppvisade flertalet av företagen en sjunkande räntekostnadsandel.

Det framgår vidare att minskningen av räntekostnadsandelen var kraftigare i de förvärvade företagen än i tillverkningsindustrin som helhet. En trolig förklaring till denna goda utveckling i de förvärvade företagen är att den gynnsamma kreditmarknaden medfört minskade räntekostnader för företagen. Vidare kan utvecklingen

efter förvärvet vara en följd av de förbättrade kreditvillkor, som ny ägare kan medföra.

Även det finansiella nettot förbättrades hos de förvärvade företagen, men här var utvecklingen inte bättre än motsvarande utveckling i den totala industrin. Dessutom uppvisade de förvärvade företagen såväl före som efter förvärvet en sämre finansnettoandel än den totala industrin. Av detta kan man dra slutsatsen att de förvärvade företagen hade lägre finansiella intäkter än industrin som helhet.

5.3.5.5 Utdelning

Utdelningen har i detta avsnitt ställts i relation till egna kapitalet inklusive halva obeskattade reserven. Detta mått visar hur stor del av företagets aktiekapital och genererade vinstmedel som delas ut till ägaren.

Utdelningskvoten redovisas som ett genomsnittligt värde tre år före och tre år efter förvärvet. Denna metod är att föredra framför att mäta utdelningen enstaka år eftersom utdelningen kan variera kraftigt mellan olika år.

Populationen uppgår till 23 företag. Bortfallen beror i samtliga fall på att resp. företag utgjorde en del av en större verksamhet före förvärvet och därför inte hade egen redovisning.

Förutom de vanliga indelningarna av materialet efter förvärvssituationen, förvärvarens hemland och det förvärvade företagets branschtillhörighet, har populationen även indelats efter s.k. direkta och indirekta förvärv. Vid de indirekta förvärven har förvärvet skett via ett av förvärvaren ägt svenskt bolag. De utdelningar som nedan

redovisas har därför i dessa fall gått till det svenska moderbolaget.

I fig. 5.23 redovisas utdelningskvoten (utdelning / eget kapital) före och efter förvärvet för de förvärvade företagen och total industri. Härav framgår att utdelningarna ökade kraftigt i de förvärvade företagen efter förvärvet. Utredningen har vidare kunnat konstatera att utdelningskvoten generellt sett var högre i de större företagen. Trots denna ökning låg dock de förvärvade företagens utdelningskvot även efter förvärvet under motsvarande värde för den totala industrin. Ser man till de enskilda företagen i populationen, framgår att en majoritet av företagen inte gav någon utdelning alls. Av de totalt 23 förvärvade företagen lämnade endast sex stycken utdelning under minst ett av de tre åren före förvärvet. Motsvarande siffra för perioden efter förvärvet var tio. Samtidigt hade några av företagen, i synnerhet efter förvärvet, höga utdelningskvoter. Ett av företagen med en amerikansk förvärvare delade t. ex. efter förvärvet i genomsnitt ut nära 15 procent av det egna kapitalet.

Detta medför att företagen med höga utdelningskvoter får ett stor genomslag i de presenterade medelvärdena, vilket är viktigt att ha i åtanke då man studerar figurerna.

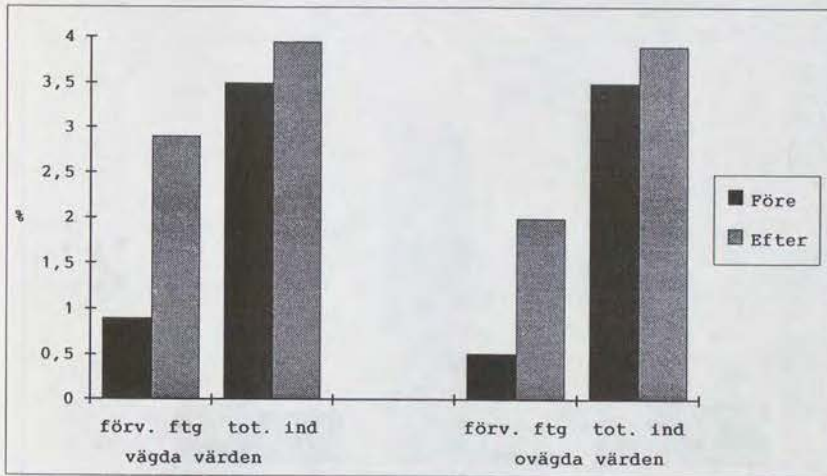


Fig. 5.23. Genomsnittlig utredningskvot före och efter förvärvet för gruppen förvärvade företag och total tillverkningsindustri. Vägda och ovägda värden.

Fördelning efter förvärvssituation

Att utdelningarnas storlek är mycket ojämnt fördelad mellan de olika företagen framkommer även vid en indelning av materialet efter förvärvssituation. Av fig. 5.24 framgår att den ökade utdelningen efter förvärvet är koncentrerad till gruppen med marknadsutvidgningsförvärv. Gruppen horisontella förvärv hade efter förvärvet i stort sett samma låga utdelningskvot som före förvärvet.

Av de sju företagen inom gruppen med marknadsutvidgningsförvärv gav två företag under perioden före förvärvet och fem företag under perioden efter förvärvet utdelning minst ett av åren.

För de tio företagen i den horisontella gruppen var motsvarande siffror två företag före och tre företag efter förvärvet.

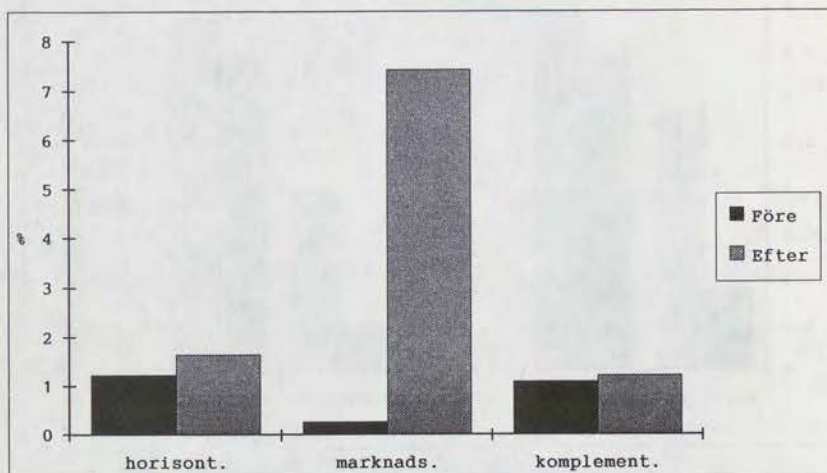


Fig. 5.24. Genomsnittlig utdelningskvot före och efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter förvärvssituation. Vägda värden

Fördelning efter förvärvarens hemland

En indelning efter förvärvarens nationalitet, fig. 5.25, visar, liksom föregående indelning, på stora skillnader mellan de olika gruppernas utdelningskvoter. Utdelningskvoten i grupper amerikanska förvärv var mycket hög (nära 9 procent) efter förvärvet medan gruppen finska förvärv såväl före som efter förvärvet hade en låg utdelningskvot, cirka en procent.

Det kan här noteras samtliga elva företag i den finska gruppen hade en utdelningskvot som låg klart under genomsnittet för den totala industrin, trots att ett par av dessa företag redovisade goda vinster efter förvärvet.

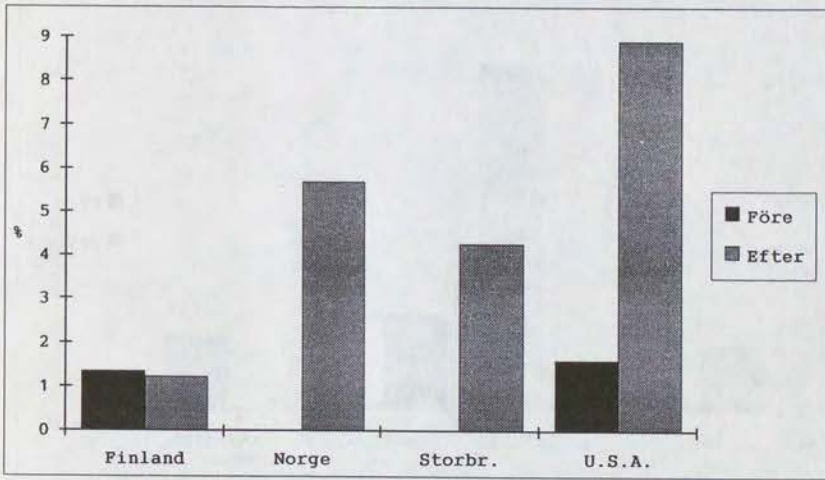


Fig. 5.25. Genomsnittlig utdelningskvot före och efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter förvärvarnas hemland. Vägda värden.

Fördelning efter bransch

I fig. 5.26 redovisas utdelningen i de förvärvade företagen indelade efter branschtillhörighet. Härav framgår att samtliga branschgrupper före förvärvet hade relativt låga utdelningskvoter och att företagen inom gruppen jord och sten hade en kraftigt ökad utdelningskvot efter förvärvet.

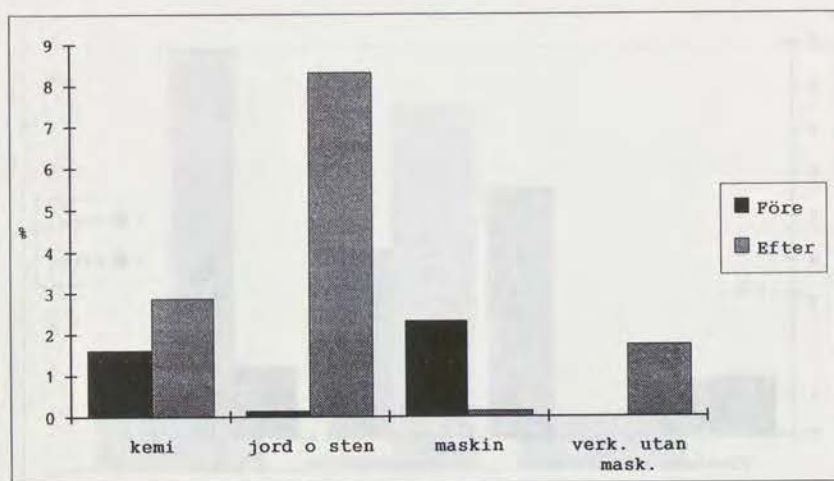


Fig. 5.26. Genomsnittlig utdelningskvot före och efter förvärvet för förvärvade företag fördelade efter branschtillhörighet. Vägda värden.

Direkta och indirekta förvärv

Slutligen har de förvärvade företagen delats in i direkta och indirekta förvärv. Som framgår av fig. 5.27 fick gruppen med direkta förvärv en kraftigt ökad utdelningskvot efter förvärvet medan gruppen med indirekta förvärv i stort sett låg kvar på samma låga utdelningsnivå som före förvärvet.

Av de elva företag som förvärvats indirekt lämnade endast tre utdelning något av de tre åren efter förvärvet, medan sju av de tolv direkt förvärvade företagen delade ut vinstmedel minst ett av de tre åren efter förvärvet. Det föreligger följaktligen en genomgående skillnad i utdelningshänseende mellan de två grupperna.

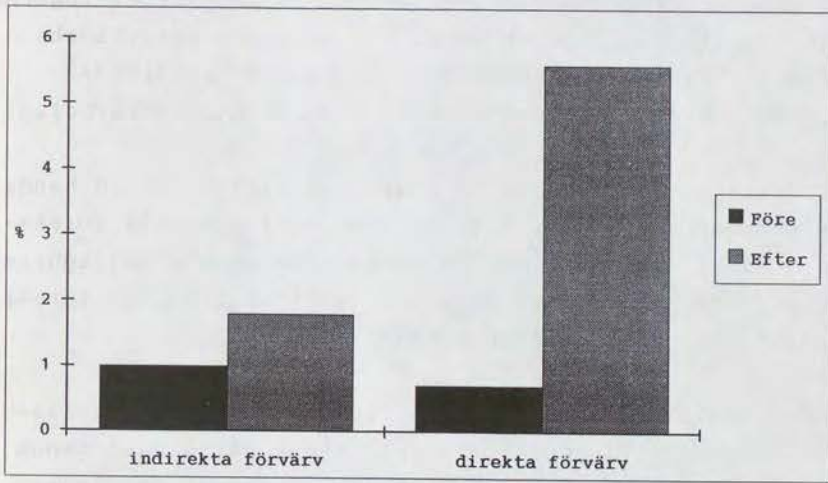


Fig. 5.27. Genomsnittlig utdelningskvot före och efter förvärvet för direkta resp. indirekta förvärv. Vägda värden.

Sammanfattning

Ovanstående redovisning har visat att det efter förvärvet förelåg stora skillnader mellan de olika företagens utdelningskvoter. Några företag hade höga utdelningar, samtidigt som en stor del av företagen inte gav någon utdelning alls. Trots detta går det att skönja vissa linjer i materialet.

Företag med höga utdelningar hade i de flesta fall en icke-nordisk förvärvare. Förvärven skedde i dessa fall genom ett direkt köp av aktierna i de svenska bolaget. En förklaring till de höga utdelningsvoterna är, trots att utdelningen här mäts i förhållande till det egna kapitalet, helt enkelt den goda vinstnivån i dessa företag.

En annan bidragande förklaring till de höga utdelningarna i dessa företag, som omfattar bl. a. flera amerikanska förvärv, kan vara att de amerikanska skattereglerna gynnar hemtagning av vinstmedel i utländska dotterbolag¹.

Vid direkta förvärv och då ingen omfattande intern handel förekommer mellan förvärvaren och det förvärvade företaget, finns dessutom inte så många alternativa möjligheter utöver utdelningar att föra över kapital från det förvärvade företaget till förvärvaren.

I de nordiska, företrädesvis finska, förvärven var situationen annorlunda. Förvärven skedde här oftast genom ett i Sverige beläget holdingbolag och köpet delfinansierades i många fall genom lån som togs av detta bolag. Holdingbolaget blir vid dessa köp moderbolag till det förvärvade bolaget, vilket får konsekvenser för möjligheterna att ta ut kapital ur det förvärvade företaget. Genom att räntekostnaden för de lån som togs vid förvärvet belastar holdingbolaget och att förluster härigenom uppkommer i detta bolag blir det skattemässigt mer fördelaktigt att föra över eventuella vinster i det förvärvade företaget till holdingbolaget genom koncernbidrag än att göra det via utdelningar.

Utöver detta bör tilläggas att vinstnivån i dessa företag i allmänhet har varit lägre, vilket självfallet också har bidragit till den ringa utdelningskvoten.

¹) Amerikanska skatteregler medför att moderbolaget beskattas för vinst i utländska dotterbolag oberoende av om denna delas ut till moderbolaget samtidigt som moderbolaget vid sin beskattning får räknas sig tillgodo den skatt som erlagts i utlandet, s.k. tax-credit, se Price Waterhouse (1985), s. 383-384; se även Quarterly Newsletter of the United Nations Centre on Transnational Corporation (1989), s. 4-5, för en redogörelse för vissa förändringar av skattelagstiftningen i U.S.A.

5.3.5.6 Andra finansiella flöden

Utredningen har i detta avsnitt studerat i vilken utsträckning de förvärvade företagen har tillförts/fråntagits kapital genom nyemissioner, aktieägartillskott och koncernbidrag.

Det har varit utredningens avsikt att härigenom, tillsammans med resultaten från föregående avsnitt, få fram en övergripande bild av vilken betydelse förvärvet har haft för det förvärvade företaget ur finansiell synpunkt.

Det bör anmärkas att det kan förekomma även andra former av finansiella resursöverföringar inom en koncern, såsom internprissättning, olika typer av betalningar för tjänster, interna lån vars villkor avviker från marknadens m.m., vilka inte har beaktats här. I vilken omfattning denna typ av finansiella överföringar förekommit har utredningen inte kunnat utröna.

Utredningen har i detta avsnitt inte jämfört perioden efter förvärvet med perioden före förvärvet.

Vidare är spridningen i populationen, då det gäller förekomsten av och storleken på nyemissioner, aktieägartillskott och koncernbidrag mycket stor. Aggregerade värden presenteras därför endast översiktligt. I stället inriktas redovisningen på de enskilda företagen.

Populationen uppgår här till 28 företag.

Nyemissioner

Det är i detta sammanhang viktigt att göra åtskillnad mellan två olika typer av nyemissioner:

- Nyemission i samband med förvärv av rörelse, d.v.s. förvärv som inte gäller aktierna i ett bolag utan endast tillgångarna och skulderna.

Nyemissionen kan här ses som en del av finansiering för köpet av de övertagna tillgångarna. Nyemission i samband rörelse utgör därför inget egentligt nytillskott av kapital i den övertagna verksamheten.

- Annan nyemission. Här avses nyemissioner som förstärker det förvärvade företagets finansiella ställning.

Av totalt 28 företag som ingår i undersökningen har 11 st. tillförts kapital genom nyemissioner. Sammanlagt uppgick dessa tillskott till 283 milj.kr. I tre av fallen gjordes nyemissionen efter förvärv av rörelse. De drygt 114 milj.kr. som härigenom tillfördes de förvärvade företagen bör därför räknas bort, när man vill mäta i vilken mån de förvärvade företagen har tillförts nytt kapital. I de övriga åtta fallen, utgjorde nyemissionen en nytillskott av kapital. I fem av dessa fall var det fråga om en riktad nyemission i samband med förvärvet. Det tillförda kapitalet har i samtliga fall varit av betydande omfattning. I det företag, som relativt sett fick det lägsta nytillskottet, ökade det egna kapitalet (exklusive obeskattade reserver) med nära 45 procent, medan det företag som relativt sett fick det största nytillskottet av kapital, ökade det egna kapitalet med över 300 procent. I tre av fallen rör det sig om indirekta förvärv där nyemissionerna, totalt ca 60 milj.kr., gjordes av det svenska holdingbolaget. Det tillförda kapitalet finansierades i dessa fall delvis genom lån.

Mot bakgrund av storleken på nyemissionerna och det faktum att de flesta av de företag som härigenom tillfördes kapital hade en svag finansiell ställning, tycks

nyemissionerna och det kapital som därmed tillskötts ha spelat en viktig roll för dessa företags utveckling.

Aktieägartillskott

Ägaren kan även tillföra ett dotterbolag kapital i form av aktieägartillskott. Detta kan sägas inta en mellanställning mellan främmande och eget kapital. I allmänhet är tillskottet förbundet med någon form av villkorad återbetalningsskyldighet och räntebetalning.

Kapitaltillförsel i form av aktieägartillskott förekom endast i två av de 28 förvärven. I det ena fallet gjordes ett marginellt tillskott i samband med ett rörelseförvärv. I det andra fallet var aktieägartillskottet av mer betydande omfattning. Tillsammans med den nyemission som samtidigt gjordes innebar det en kraftigt förbättrad finansiell situation för det förvärvade företaget.

Koncernbidrag

Överföring av kapital genom koncernbidrag kan endast förekomma då det föreligger ett inhemskt koncernförhållande. Det förvärvade företaget måste med andra ord antingen ha ett svenskt moderbolag eller självt äga minst 90 procent av aktierna i ett svenskt dotterbolag för att kunna mottaga eller lämna koncernbidrag.

Eftersom utredningen här studerar kapitalflöden mellan det förvärvade företaget och förvärvaren, är det endast koncernbidrag vid indirekta förvärv, som är av intresse.

Av de totalt 28 företag som här studerats, förvärvades 14 st. via ett svenskt bolag. Dessa förvärv betecknas därför som indirekta.

Inom gruppen med indirekt förvärvade företag hade koncernbidragen följande effekt på företagens finansiella situation:

Tabell 5.30 Ut- resp. inflöde av kapital till förvärvade företag genom koncernbidrag.

	Antal företag
Koncernbidraget medförde ett nettoinflöde av kapital	4
Koncernbidraget medförde ett nettoutflöde av kapital	6
Koncernbidrag förekom inte/ utflöde och tillskott lika stort	4

Totalt tillfördes 147 milj.kr., fördelat på fem företag, de indirekt förvärvade företagen genom koncernbidrag.

Samtliga dessa fem företag uppvisade efter förvärvet förluster och var, då de tillfördes koncernbidrag, i stort behov av nytt kapital. Koncernbidragen tycks följaktligen i dessa fall ha varit ett viktigt medel för förvärvaren att stödja en svag verksamhet.

Utflödet av kapital genom koncernbidrag var betydligt större än inflödet. Totalt lämnade de indirekt förvärvade företagen 886 milj.kr. i koncernbidrag. Av dessa hänförde sig den alldeles övervägande delen, 830 milj.kr., till koncernbidrag lämnade av de tre petrokemiföretagen. Mottagare var i dessa fall holdingbolag med höga räntekostnader och stora underskott efter finansnetto. Petrokemiföretagen, som efter förvärvet genomgående hade mycket goda vinster, kunde genom koncernbidragen flytta vinsterna till de förlusttyngda holdingbolagen, vilket avsevärt minskade den totala skattepliktiga vinsten. För ett av petrokemiföretagen överskred koncernbidragen till och

med vinsterna, vilket tärde på det egna kapitalet och medförde en klart försämrad soliditet för detta företag.

Även i de tre övriga fall där det förvärvade företaget lämnat koncernbidrag (samtliga med en finsk förvärvare) tillfördes bidragen holdingbolag utan egen verksamhet. För två av företagen medförde utflödet av koncernbidrag att de vinster som uppkom efter förvärvet inte kunde konsolideras. Koncernbidragen urholkade inte direkt företagens finansiella ställning, men innebar ändå att de inte kunde förstärka sin finansiella bas. I det tredje fallet lämnade det förvärvade företaget endast en mindre del av vinsten i koncernbidrag.

Totalt kapitalflöde

Utredningen har, trots svårigheter med att mäta alla kapitalöverföringar, valt att summera kapitalflödet mellan förvärvarna och de förvärvade företagen efter förvärven för att därigenom få en övergripande bild av i vilken mån det förvärvade företaget har tillförts/utdelat kapital. I redovisningen ingår utdelningar, nyemissioner (exklusive nyemissioner vid rörelseförvärv) och koncernbidrag. Populationen består här av samtliga 28 företag.

Av fig. 5.28 framgår att de förvärvade företagen tillfördes totalt 316 milj.kr. genom koncernbidrag och nyemissioner efter förvärvet.

Företagen lämnade under samma period totalt 1 057 milj.kr. till förvärvarna i form av koncernbidrag och utdelningar varför nettoutflödet uppgick till 741 milj.kr.

Det bör här noteras att de tre petrokemiföretagen svarade för hela 85 procent (901 milj.kr.) av det totala utflödet från de förvärvade företagen.

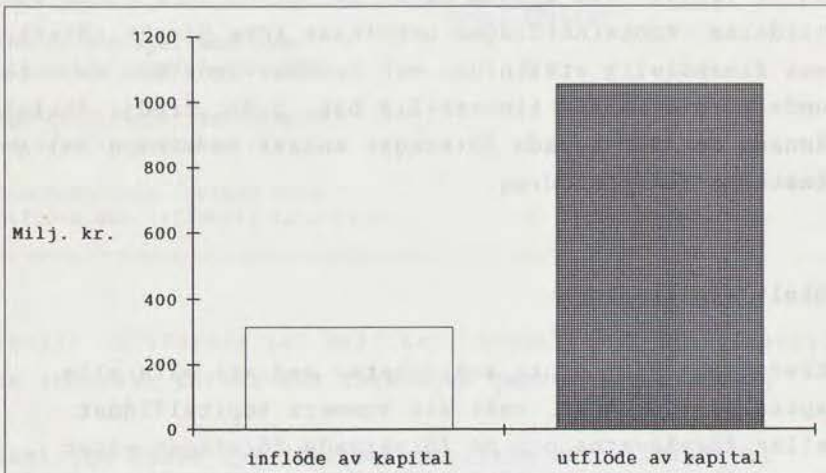


Fig. 5.28. Totalt in- och utflöde av kapital för gruppen förvärvade företag.

Sammanfattning

Utredningen har i detta avsnitt försökt få en bild av hur och i vilken omfattning de förvärvade företagen har tillfört/utdelat kapital genom nyemissioner, aktieägartillskott och koncernbidrag.

Nyemissioner som tillfört det förvärvade företaget nytt kapital förekom endast i åtta av de 28 förvärven. Som tidigare konstaterats har dock det kapital som härigenom kom företagen till godo, varit betydelsefullt för dessa

företags utveckling och här har förvärvaren spelat en viktig roll som finansiär.

Då det gäller koncernbidragen skall det först konstateras att utflödet var betydligt mer omfattande än inflödet. De stora koncernbidrag som betalades från petrokemiföretagen, innebar genom den därigenom minskade skattebelastningen en förbättrad finansiell ställning för koncernerna som helhet.

Man kan emellertid samtidigt konstatera att en stor del av vinsterna i petrokemiföretagen gick åt för att betala räntorna på de lån som togs för att finansiera förvärvet.

De koncernbidrag som tillfördes de förvärvade företagen gick uteslutade till företag med dålig lönsamhet och svag finansiell ställning. Koncernbidragen spelade därför en viktig roll för de fem företag som härigenom tillfördes kapital. För ett par av dessa företag var kapitaltillskottet kanske t.o.m en förutsättning för företagets fortsatta existens.

5.3.5.7 Investeringar

Utredningen redovisar i detta avsnitt de förvärvade företagens investeringar i materiella anläggnings-tillgångar, dvs. byggnader, maskiner, inventarier o.d. Att endast studera investeringarna i de materiella anläggningstillgångarna innebär en betydande begränsning, eftersom investeringar i immateriella tillgångar, exempelvis framtagning och utveckling av ny teknik, design, varumärken m.m. har kommit att bli allt viktigare i många branscher. Vidare innebär den relativt korta tidsperioden här ett stort problem. Många förvärvare, särskilt de mindre erfarna, behöver åtskillig tid för att

bestämma det förvärvade företags roll i koncernen. Innan så har skett, torde inte mera betydande investeringar godkännas. Perioden tre år efter förvärvet är därför för kort för att möjliggöra en rättvisande bedömning av ett förvärvat företags investeringsutveckling. Av detta skäl har utredningen också avstått från att göra en jämförelse med utvecklingen av investeringarna före förvärvet.

Det är dessutom mycket svårt att göra jämförelser mellan de individuella förvärvade företagen. Investeringsnivån i de olika företagen bestäms i stor utsträckning av i vilken fas i investeringscykeln som företagen befinner sig under den undersökta perioden. Detta betyder att de enskilda företagens investeringsbehov under de första åren efter förvärvet varierar avsevärt. Resultaten speglar därför inte skillnader i de undersökta företagens långsiktiga investeringsnivå. Utredningen har mot denna bakgrund valt att endast redovisa hela gruppen förvärvade företags investeringsnivå efter förvärvet. Någon uppdelning av gruppen efter förvärvssituation, hemland och bransch görs därmed inte.

Nivån på investeringarna mäts genom en investeringskvot (bruttoinvesteringar i förhållande till omsättningen), som presenteras i form av ett medelvärde för perioden efter förvärvet. Populationen innefattar 28 företag.

I fig. 5.29 visas den genomsnittliga investeringskvoten efter förvärvet för de förvärvade företagen i jämförelse med den totala svenska industrin. Härav framgår att gruppen förvärvade företag hade en lägre investeringsnivå än den totala industrin i såväl vägda som ovägda värden. Av de 28 företag som ingår i gruppen hade 23 en investeringskvot, som låg klart under genomsnittet för den totala svenska industrin. Endast två av företagen uppvisade en investeringskvot över tio procent.

Den låga investeringsnivån i förhållande till total svensk tillverkningsindustri skulle kunna förklaras av att den undersökta gruppen omfattar många verkstadsföretag, en bransch med relativt låga investeringskvoter. Även då man jämför med den genomsnittliga investeringskvoten i svensk verkstadsindustri, ligger emellertid investeringskvoten för gruppen förvärvade företag på en lägre nivå.

Huruvida de lägre värdena avseende de förvärvade företagen i undersökningsgruppen enbart hänger samman med det förhållandet att de blivit uppköpta eller om dessutom det förhållandet att förvärvarna varit utländska spelat någon roll, undandrar sig utredningens bedömning. Detta skulle möjligen ha kunnat belysas genom jämförelser med investeringsutvecklingen i en grupp företag med svenska förvärvare. Med hänsyn till svårigheterna att identifiera en motsvarande grupp svenskförvärvade företag har emellertid utredningen avstått från att göra dylika jämförelser.

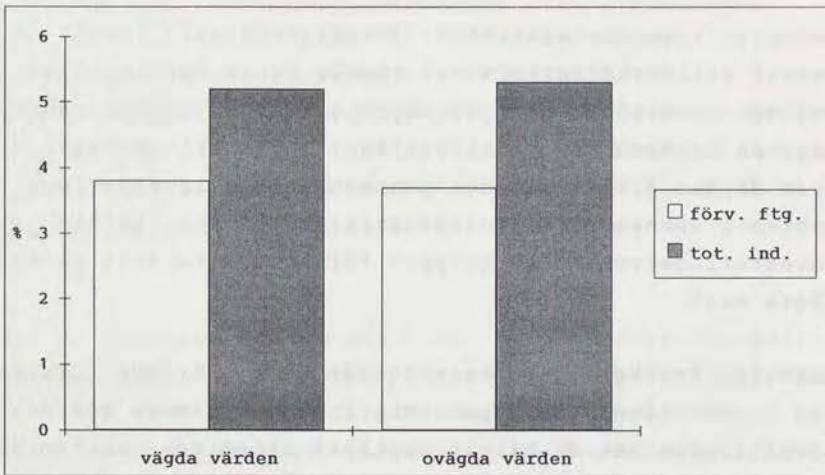


Fig. 5.29. Genomsnittlig investeringskvot efter förvärvet för förvärvade företag och total svensk tillverkningsindustri. Vägda och ovägda värden.

5.3.6 Förutsättningar för facklig verksamhet i förvärvade företag

När ett svenskt företag förvärvas av en utländsk koncern kan det medföra ändrade förutsättningar för de fackliga organisationernas verksamhet vid det förvärvade företaget. Den utländske förvärvaren saknar i många fall tidigare erfarenhet av den praxis som råder på svenska företag i fråga om relationen mellan företagsledning och de fackliga organisationerna. Detta leder inte sällan - i vart fall övergångsvis - till en minskad öppenhet från den nya företagsledningen gentemot arbetstagarnas representanter.

Även den omständigheten att företaget genom förvärvet kommer att ingå i en större företagsgrupp än före förvärvet påverkar de fackliga organisationernas möjlighet att utöva inflytande på utvecklingen av verksamheten. Genom den större hierarkin blir avståndet till nivåer med verklig beslutsamakt längre, och tillgången till information rörande frågor av strategisk betydelse försämrats. Även de fackliga organisationernas inflytande över sådana beslut minskar.

De fackliga organisationernas ställning som intressenter i utländska förvärvsärenden har av samhället erkänts, genom att det i företagsförvärvslagen föreskrivs att de skall ges tillfälle att yttra sig.

Även OECD:s riktlinjer för multinationella företag, se avsnitt 3.3.3, upptar flera rekommendationer som syftar till att tillförsäkra de fackliga organisationerna vid dotterföretag möjlighet att verka i enlighet med nationell praxis på arbetsmarknaden.

Utredningen har valt att undersöka hur förutsättningarna för de fackliga organisationernas arbete har påverkats i två avseenden, dels i fråga om de anställdas styrelserepresentation och dels i vad avser tillgången på information om det förvärvade företaget samt den förvärvande koncernen.

Styrelsererepresentation och styrelsearbete.

Genom lagen om styrelsererepresentation för anställda har lagstiftaren avsett ge de anställda insyn och inflytande i frågor om företagets verksamhet.

Enligt aktiebolagslagen ankommer det på bolagets styrelse att bl. a. svara för förvaltningen av bolagets angelägen-

heter. Detta betyder att styrelsen är det organ, som har att ta ställning till t. ex. större investeringar. Styrelsen skall vidare fortlöpande hålla sig underrättad om rörelsens utveckling. För att fullgöra denna uppgift måste styrelsen erhålla information om bolagets utveckling både på kort och lång sikt. Genom att de anställda får representanter i styrelsen, som deltar i styrelsearbetet på samma villkor som övriga ledamöter, får de tillgång till sådan information och möjlighet att påverka beslut, som är väsentliga för bolagets utveckling på lång sikt.

En förutsättning för att de anställdas styrelserepresentation skall fylla de syften som lagen har är att bolagsstyrelsen reellt svarar för bolagets förvaltning. För dotterbolag inom koncerner, såväl svenska som multinationella, torde ofta styrelsens ansvar i praktiken vara begränsat. En vanligt förekommande ordning är att t. ex. budget och större investeringsbeslut, efter beredning och förslag av dotterbolaget, skall fastställas av koncernledningen. Även befogenheten att ta upp lån är ofta begränsad. Beträffande möjligheten att i dotterbolaget styrelse slutligen besluta i frågor som rör bolagets strategiska utveckling är förhållandet detsamma. Slutligen kan tillgången till viktig koncernövergripande information av betydelse för dotterföretagets utveckling vara begränsad.

Beslutanderätten över de tunga besluten inom koncerner tillkommer i stor utsträckning styrelsen i koncernmoderbolaget. Lagstiftaren har tagit fasta på detta och, såvitt gäller svenska koncerner, tillförsäkrat arbetstägarna rätt att ha styrelseledamöter även i koncernmoderbolagets styrelse. Ingår dotterbolaget i en utländsk koncern saknas däremot en sådan rätt, eftersom Sverige saknar jurisdiktion över utländska rättssubjekt i sådana frågor.

Utredningen har tillfrågat de fackliga organisationerna i de undersökta företagen, hur man uppfattar styrelsearbetets reella innehåll i de förvärvade företagen, och i vilken utsträckning man genom deltagande i styrelserna erhåller tillgång till relevant information om företaget. Svaren, som naturligtvis präglas av subjektiva bedömningar, fördelar sig enligt tab. 5.31.

Tabell 5.31. De fackliga organisationernas uppfattning om styrelsearbetets karaktär.

Styrelsearbete förekommer knappast	1
Styrelsearbete av formell karaktär	22
Styrelsearbete av reell karaktär	5

I fem av de undersökta företagen ansåg de fackliga organisationerna att bolagets styrelse var det organ, som också i realiteten svarade för bolagets förvaltning, dvs. utövade tillsyn över verksamheten och fattade viktigare beslut om bolagets verksamhet, t. ex. rörande investeringar. I tre av dessa bolag fanns det efter det utländska förvärvet fler än en ägare. I ett av dessa fall ägdes bolaget av två utländska företag med vardera 50 procent. I de två andra fanns det en dominerande utländsk ägare, men även personer inom företagsledningen hade ett visst aktieinnehav i bolaget.

I ett av företagen hade styrelsearbetet så gott som upphört. Styrelsen sammanträdde endast en gång per år i samband med att årsboksut slut skulle fastställas.

I de övriga företagen betecknades styrelsearbetet som formellt. Vad man därvid särskilt tog fasta på var att

beslut om t. ex. investeringar, produktutveckling eller produktionsplanering fattades på, eller i vart fall styrdes hårt från, överordnade nivåer inom koncernen. Trots detta ansåg de fackliga organisationerna i dessa företag att det var väsentligt att delta i styrelsens arbete, eftersom det gav en möjlighet till viss insyn i företaget. Insynen inskränkte sig dock i nästan samtliga fall till det egna företaget. En vanlig kommentar var att de fackliga organisationerna saknade kunskap om den utländske ägarens långsiktiga avsikter med den svenska verksamheten.

Ett annat problem som påtalades från de anställdas styrelserepresentanter var att styrelsesammanträdena i vissa bolag avhölls andra språk än svenska. Härigenom försämrades informationsutbytet, samtidigt som man ofta kände sig hämmad att yttra sig.

De fackliga organisationernas tillgång till information.

En grundläggande förutsättning för att de fackliga organisationerna skall kunna utöva medbestämmande är att de får tillgång till information om vad som händer i företaget och vilka planer som finns för framtiden hos företagsledningen. Genom medbestämmanderättslagen (MBL) har man lagstiftningsvägen försökt säkerställa att organisationerna erhåller sådan information. Den skall bl. a. avse företagets ekonomi, produktion samt personalpolitik. En viktig ingrediens i informationen är strategiskt betydelsefulla planer rörande investeringar och produktionsinriktning.

Som nämnts ovan utgör, utöver MBL, även styrelserepresentationen en viktig källa för de anställdas kunskap om företaget.

OECD:s riktlinjer för multinationella företag innehåller rekommendationer om information till de fackliga organisationerna. Enligt reglerna skall företagen förse de anställdas representanter med den information som behövs för meningsfulla förhandlingar om anställningsvillkor samt även, då det överensstämmer med nationell rätt, förse dem med information, som gör det möjligt att erhålla en riktig och rättvisande bild av enhetens verksamhet eller, då så är lämpligt, av företaget i sin helhet.

Om ett företag ingår i en koncern och särskilt om det är fråga om en utländsk koncern, är det, för att kunna tolka det egna företagets förutsättningar och utvecklingsalternativ nödvändigt att få fyllig information såväl om det egna företaget som om koncernen som helhet. I Sverige är det genom koncernfackligt samarbete ofta möjligt att få tillgång till sådan information om svenska koncerner. Ingår det svenska företaget i en utländsk koncern, möter de fackliga organisationerna det däremot ofta stora svårigheter att få fram erforderlig information, inte minst om koncernens utländska aktiviteter. Till bilden hör också att utländska koncerner i allmänhet ställer sig avvisande till krav om koncernfackligt samarbete över nationsgränserna.

Utredningen har frågat de fackliga organisationerna i de av utredningen undersökta företagen hur de bedömer sin tillgång till information om ekonomi och produktion, dels med avseende på det egna företaget, dels med avseende på koncernen som helhet. Därvid har ingen åtskillnad gjorts mellan om information som erhållits genom ett MBL-förfarande och information som erhållits på annat sätt, t. ex. genom de anställdas styrelserepresentation. Svaren fördelar sig enligt tab. 5.32.

Tabell 5.32. De fackliga organisationernas tillgång till information.

	mindre god	god
Tillgång på information om		
a) det egna företaget	6	18
b) koncernen	19	4

I omkring tre fjärdedelar av de förvärvade företagen ansåg de fackliga organisationerna att man fick tillräcklig information om det egna företaget. I flera av dessa företag hade, enligt de fackliga organisationernas uppfattning, relationen mellan de nya ägarna och organisationerna under den första tiden efter förvärvet inte varit inte helt friktionsfri, vilket bl. a. visat sig i bristfälligt information. Efterhand hade förvärvarna dock anpassat sig till de traditioner som gäller i Sverige för relationer mellan företagsledning och fackliga organ.

I fem av företagen ansåg man omfattningen av den information, som man erhöll om det egna företaget, som otillfredställande.

När det gäller information om koncernen är bilden annorlunda. I flertalet företag uttrycktes en oro från de fackliga företrädarna över bristen på kunskap om koncernernas långsiktiga planer för de svenska verksamheterna. Det hade i flera företag spritt sig en oro att förvärvet skedde i avsikt att lägga ner hela eller delar av verksamheten. På grund av utebliven information levde denna oro kvar i många företag.

TABELLBILAGA TILL KAPITEL 5.

Tabell 5.10 Utvecklingen av exportvärdet uttryckt i årlig procentuell förändring hos förvärvade företag före och efter förvärvstidpunkten. Samtliga förvärvade företag och med fördelning på vissa förvärvssituationer. Exklusive petrokemiföretag inom parentes.

	Före förvärvet		Efter förvärvet		Antal ingående företag
	ovägt medelvärde	undersök- total ningsgrp industri	ovägt medelvärde	undersök- total ningsgrp industri	
Samtliga företag	+18,1 (+19,5)	+15,5	+14,5 (+22,3)	+17,0 (+17,1)	23(20)
Horison- tella	+19,0 (+19,3)	+17,0	+21,4 (+24,4)	18,9 (+17,8)	10(8)
Marknads- utvidgning	+18,0 (+22,4)	+16,2	-0,5 (+30,5)	+12,4 (+18,2)	7(6)
Komple- mentära	+12,0	+12,6	+15,3	+19,3	4
			+4,0	+10,4	
			+4,3	+5,6	
			+4,6 (+4,5)	+6,0 (+7,6)	
			+7,2 (+6,2)	+6,2 (+7,3)	
			-0,3 (+6,2)	+6,1 (+7,6)	

Tabell 5.12 Utvecklingen av exportvärdet uttryckt i årlig procentuell förändring hos förvärvade företag och efter förvärvstidpunkten. Fördelning på de förvärvande företagens hemländer. Exklusive petrokemiföretag inom parentes.

	Före förvärvet			Efter förvärvet			Antal ingående företag
	ovägt medelvärde	undersök- ningsgrp	total industri	vägt medelvärde	undersök- ningsgrp	total industri	
Finland	+20,1 (+19,6)	+15,9 (+16,0)	+24,3 (+23,5)	+18,6 (+17,9)	+5,5 (+5,5)	+8,4 (+9,0)	11(10)
Norge	+11,4 (+21,3)	+15,1 (+15,1)	+0,5 (+18,6)	+14,3 (+16,1)	+0,6 (-0,8)	+5,3 (+5,3)	4(2)
U.S.A.	+24,7	+17,5	+23,0	+14,6	+12,3	+8,3	5
Storbri- tannien	+3,5	15,1	6,3	17,2	-4,5	+5,3	2
Samtliga tillverk- nings- företag	+18,1 (+19,5)	+15,5	+14,5 (+22,3)	(+17,0) (+17,1)	+5,2 (+5,5)	+7,9	23(20)
					+4,6 (+4,5)	+6,0 (+7,6)	

Ann. Uppgifter för ett land återges inte i tabellen pga. det fåtaliga antalet förvärv för detta land.

Tabell 5.13 Utveckling av exportvärdet uttryckt i årlig procentuell förändring hos förvärvade företag före och efter förvärvstidpunkten. Fördelning på de förvärvande företagens branschtillhörighet (endast vissa branscher). Vägt medelvärde. Exklusive petrokemiföretag inom parentes.

	Före förvärvet		Efter förvärvet		Antal ingående förvärv
	Undersök- ningsgrp	Totalt bransch	Undersök- ningsgrp	Totalt bransch	
Kemi (SNI 35)	+10,1 (+25,2)	+21 (+16,2)	+4,2 (+4,4)	+7,3 (+13,6)	6 (3)
Jord o. Sten (SNI 36)	+24,5	+13,4	+10,6	+1,5	4
Verkstad (SNI 38) exkl. maskin	+32,4	+18,2	+0,8	+11,8	4
Maskin (SNI 382)	+15,3	+14,4	+4,4	+15,9	5

Tabell 5.14 Utvecklingen av exportandel hos förvärvade företag och total industri. Samtliga företag och med fördelning på vissa förvärvssituationer. Exklusive petrokemiföretag inom prarantes.

	OVÄGT MEDELVÄRDE					
	Före förvärvet Undersök- ningsgrp	Total industri	Förvärvsåret Undersök- ningsgrp.	Total industri	Efter förvärvet Undersök- ningsgrp.	Total industri Ant. ingå- ende företag
Samtl. företag	34,7 (32,5)	39,5 (39,5)	40,4 (38,8)	40,7 (40,6)	41,2 (39,3)	41,6 (41,3) 24 (21)
Horisontella	38,5 (32,1)	40,1 (40,1)	44,6 (38,9)	41,2 (40,9)	44,7 (39,3)	41,7 (41,7) 10 (8)
Marknadsutv.	29,7 (30,9)	39,0 (38,8)	35,5 (37,7)	40,5 (40,3)	39,9 (41,1)	40,8 (40,7) 8 (7)
Komplement.	39,7	38,8	45,0	39,5	43,0	41,1 4
VÄGT MEDELVÄRDE						
Samtl. företag	37,0 (35,2)	39,5 (39,5)	41,5 (44,1)	40,7 (40,0)	44,8 (42,8)	41,3 (41,6) 24 (21)
Horisontella	51,9 (35,4)	40,1 (40,0)	60,3 (46,1)	41,5 (40,7)	59,2 (44,6)	41,7 (42,0) 10 (8)
Marknadsutv.	23,2 (24,4)	40,0 (39,3)	23,9 (38,8)	41,0 (40,2)	33,0 (41,7)	41,5 (41,5) 8 (7)
Komplement.	44,7	39,5	47,6	39,9	44,0	41,1 4

Tabell 5.17. Utvecklingen av exportandelen hos förvärvade företag och branscher. Fördelning på de förvärvade företagens branscher. Exklusive petrokemiföretag inom parentes. Vägt medelvärde.

	Före förvärvet			Förvärvstidpunkten			Efter förvärvet		
	Undersöknings- gruppen	Hela branschen	Undersöknings- gruppen	Hela branschen	Undersöknings- gruppen	Hela branschen	Undersöknings- gruppen	Hela branschen	Antal ingående företag
Kemi (SNI 35)	37,2 (20,7)	37,9 (36,0)	38,9 (30,6)	40,8 (38,9)	44,7 (29,0)	44,0 (43,1)			6 (3)
Jord och Sten (SNI 36)	38,3	21,1	45,4	22,1	43,7	19,2			4
Verkstad (SNI 38) exkl. maskin	35,1	50,8	50,5	51,8	44,8	52,6			4
Maskin (SNI 382)	48,4	49,6	61,9	48,0	64,9	49,7			6

Anm. Uppgifter för vissa branscher redovisas inte på grund av det fåtagliga antalet förvärv i dessa branscher.

Tabell 5.20. Samordningen av marknaden och marknadskanalerna i Sverige mellan det förvärvade företaget och den förvärvande koncernen. Fördelning på de förvärvade företagens hemländer.

	Någon form av samordning		Förvärvaren utnyttjar det svenska företags försäljningsorganisation		Förvärvaren tar över det svenska företags försäljningsorganisation		Det svenska företaget utnyttjar förvärvarens försäljningsorganisation		Det svenska företaget tar över förvärvarens försäljningsorganisation		Marknadsföretaget tar uppdelning	
	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej
Finland	10	3	4	9	4	9	0	13	3	10	1	12
Norge	3	2	1	4	2	3	0	5	0	5	0	5
U.S.A.	1	4	1	4	0	5	0	5	0	5	0	5
Storbr.	2	2	2	2	0	4	0	4	0	4	0	4
Övriga	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
Samtl. ftg.	16	12	8	20	6	22	0	28	3	25	1	27

Tabell 5.21. Samordningen av utlandsmarknaderna mellan det förvärvade företaget och den förvärvande koncernen. Fördelning på de förvärvande koncernernas hemland.

	Någon form av samordning		Förvärvaren utnyttjar det svenska företags försäljningsorganisation		Förvärvaren tar över det svenska företags försäljningsorganisation		Det svenska företaget utnyttjar förvärvarens försäljningsorganisation		Det svenska företaget tar över förvärvarens försäljningsorganisation		Marknadsuppdelning	
	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej	ja	nej
Finland	10	3	2	11	9	4	5	8	0	13	3	10
Norge	3	2	0	5	1	4	2	3	0	5	0	5
U.S.A.	4	1	0	5	1	4	4	1	0	5	4	1
Storbrit.	2	2	0	4	0	4	1	3	0	4	2	2
Övriga	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1
Samtl. ftg.	20	8	2	26	11	17	13	15	0	28	9	19

Tabell 5.24. Årlig sysselsättningsförändring före och efter förvärvet, procent.

Grupp	före förvärvet		efter förvärvet	
	vägda värden	ovägda värden	vägda värden	ovägda värden
Hela under-sökningsgr.	-3,0	-0,2	-3,0	-4,5
Horisont.	-3,4	-0,1	-3,6	-7,9
Marknadsutv.	-3,6	-2,1	-1,6	-1,8
Komplement.	-2,3	-2,1	-3,6	-2,9
Finska	-5,0	-1,3	-3,8	-5,9
Norska	-3,6	-2,7	-4,1	-8,5
Brittiska	3,6	6,5	1,1	4,4
Amerikanska	-0,9	0,3	-1,2	-2,0
Kemi	-0,5	3,2	-1,1	-0,2
Verk.ut.mask.	-7,9	-4,2	-2,8	-7,6
Maskin	-4,4	-1,6	-7,4	-12,0
Jord o Sten	-1,9	0,1	0,0	0,2
Jämförelse- grupper:				
Tot.tillv.				
industri	-1,4	-1,4	0	0,1
Kemi	4,1		2,3	
Verkstad	-0,5		2,0	
Maskin	-1,1		0,5	
Jord o Sten	-5,7		-3,4	

Tabell 5.25. Genomsnittlig räntabilitet på totalt kapital före och efter förvärvet, procent (inom parentes inkl. petrokemiföretagen).

Grupp	före förvärvet		efter förvärvet	
	vägda värden	ovägda värden	vägda värden	ovägda värden
Hela under-sökningsgr.	5,3(4,8)	8,0(7,6)	8,3(12,8)	6,6(7,3)
Horisontell.	3,9(2,1)	7,4(6,6)	4,8(9,0)	4,6(4,9)
Marknadsutv.	8,6(9,3)	10,1(10,2)	14,1(25,5)	10,1(12,3)
Komplement.	4,6	3,6	8,7	2,5
Finska	4,2(2,6)	6,5(6,3)	6,2(9,2)	4,9(5,3)
Norska	7,3(8,8)	6,0(6,4)	3,6(25,5)	4,5(10,0)
Brittiska	14,6	14,7	14,8	10,8
Amerikanska	5,8	8,1	11,4	8,1
Kemi	11,4(4,9)	12,4(10,0)	13,3(20,5)	14,9(18,1)
Verk.ut.mask.	1,6	8,4	4,1	5,3
Maskin	4,5	3,7	4,0	-1,7
Jord o Sten	10,6	11,3	15,1	11,6
Jämförelsegrupper:				
Tot. tillv.				
industrin	8,4	8,6	9,0	8,7
Kemi	10,4		9,6	
Verkstad	9,7		8,9	
Maskin	7,9		6,9	
Jord o Sten	8,8		11,2	

Tabell 5.26. Genomsnittlig soliditet före och efter förvärvet, procent.

Grupp	före förvärvet		efter förvärvet	
	vägda värden	ovägda värden	vägda värden	ovägda värden
Hela under-sökningsgr.	25,6	23,7	29,8	25,5
Horisont	26,5	21,6	25,0	19,9
Marknadsutv.	25,6	28,2	36,0	31,3
Komplement.	24,1	22,6	34,2	25,7
Finska	24,8	20,9	27,1	21,5
Norska	22,4	21,4	35,3	25,7
Brittiska	32,4	31,9	35,9	34,0
Amerikanska	24,6	23,9	29,6	27,1
Kemi	27,8	26,0	32,4	30,8
Verk.ut.mask.	26,7	19,0	23,8	21,2
Maskin	18,7	21,7	30,3	24,6
Jord o Sten	22,7	26,0	26,6	26,8
Jämförelse-grupper:				
Tot.tillv. industrin	30,4	30,5	33,0	32,9
Kemi	32,7		33,4	
Verkstad	30,2		30,7	
Maskin	28,6		30,8	
Jord o Sten	26,0		32,4	

Tabell 5.27. Räntekostnadens andel av omsättningen tre år före förvärvet, förvärvsåret och tre år efter förvärvet, procent.

Grupp	tre år före förv.		förvärvsåret		tre år efter förv.	
	vägda värden	ovägda värden	vägda värden	ovägda värden	vägda värden	ovägda värden
Hela under-sökningsgr.	3,5	4,0	2,8	3,2	2,1	3,0
Horisont.	3,6	4,2	3,2	3,4	2,4	3,4
Marknadsutv.	2,1	3,3	1,4	2,2	1,5	2,1
Komplement.	6,8	5,8	4,7	5,4	2,8	4,0
Finska	4,9	4,8	3,5	3,6	2,5	3,5
Norska	2,1	5,1	1,7	3,4	1,8	3,6
Brittiska	2,4	2,5	1,4	1,8	1,0	1,6
Amerikanska	3,2	2,9	3,1	3,4	2,1	2,7
Kemi	1,4	1,2	1,5	1,4	1,2	1,7
Verk.ut.mask.	6,0	5,8	3,1	3,2	3,1	3,7
Maskin	7,3	4,2	5,5	4,6	3,3	3,8
Jord o Sten	4,9	5,3	3,9	3,8	2,5	2,7
Jämförelse-grupper:						
Tot.tillv.						
industri	4,1	4,1	3,8	3,7	3,5	3,6
Kemi	3,0		2,8		2,6	
Verkstad	3,8		3,3		3,0	
Maskin	4,1		3,7		3,5	
Jord o Sten	3,2		3,5		2,5	

Tabell 5.28. Finansnettots andel av omsättningen tre år före förvärvet, förvärvsåret och tre år efter förvärvet, procent.

Grupp	tre år före förv.		förvärvsåret		tre år efter förv.	
	vägda värden		vägda värden		vägda värden	
Hela under-sökningsgr.		-2,2		-2,0		-1,2
Tot,tillv. industrin		-0,8		0,1		0,9

Tabell 5.29. Genomsnittlig utdelningskvot före och efter förvärvet.

Grupp	före förvärvet		efter förvärvet	
	vägda värden	ovägda värden	vägda värden	ovägda värden
Hela under-sökningsgr.	0,9	0,5	2,9	2,0
Horisont.	1,2	0,3	1,6	0,3
Marknadsutv.	0,3	0,4	7,4	4,8
Komplement.	1,1	1,5	1,2	0,6
Finska	1,3	0,5	1,2	0,5
Norska	0	0	5,7	3,3
Brittiska	0	0	4,3	3,0
Amerikanska	1,6	1,3	8,9	5,1
Kemi	1,6	0,6	2,9	3,8
Verk.ut.mask	0	0	1,8	0,5
Maskin	2,3	1,3	0,2	0,2
Jord o Sten	0,1	0,3	8,3	4,8
Indirekta	1,0		1,8	
Direkta	0,7		5,6	
Jämförelse-grupper:				
Tot.tillv.				
industri	3,5	3,5	4,0	3,9
Kemi	3,4		3,7	
Verkstad	4,3		4,9	
Maskin	4,7		5,2	
Jord o Sten	2,0		5,9	

6 SAMBAND MELLAN DE FÖRVÄRVADE FÖRETAGENS UTVECKLING OCH DERAS STÄLLNING I KONCERNEN

6.1 Huvuddrag i de undersökta företagens utveckling

Utredningen har i kap. 5 redovisat utvecklingen i de sammanlagt 30 förvärvade företag, som utredningen har studerat. Utvecklingen har mätts som förändringen av ett antal variabler under en period omfattande tre år före och tre år efter förvärven. Utvecklingen i de förvärvade företagen har även jämförts med utvecklingen i den svenska tillverkningsindustrin i övrigt. Vidare har den samordning som skett mellan de förvärvade företagen och resp. förvärvare inom produktion, marknadsföring och FoU beskrivits.

Vid redovisningen har resultaten presenterats i aggregerad form dels för den undersökta populationen som helhet, dels för populationen nedbruten i olika undergrupper. De indelningsgrunder som därvid använts är förvärvstyp¹, förvärvarens hemland samt branschtillhörighet.

I det följande skall som bakgrund till den fortsatta diskussionen i detta kapitel lämnas ett sammandrag av resultaten av undersökningen. Resultaten kommer därvid att presenteras dels för hela populationen och dels för förvärvstyperna horisontella, marknadsutvidgning- och komplementära förvärv. Övriga två förvärvstyper (vertikala och konglomerativa förvärv) utelämnas här, eftersom undersökningen såvitt avser dessa förvärvstyper bygger på ett mycket litet antal observationer.

¹) Den indelning i olika förvärvstyper som utredningen använt sig av vid analysen förklaras i avsnitt 5.1.

Hela populationen

De förvärvade företagen hade en svagare ökning av produktionen efter förvärven än före. Ökningstakten var efter förvärven också lägre än för den svenska tillverkningsindustrin som helhet under motsvarande period. Även värdet av exporten uppvisade en motsvarande bild. De förvärvade företagens exportandel ökade kraftigt under de tre åren före förvärven i jämförelse med hela den svenska tillverkningsindustrin. Efter förvärven stagnerade dock utvecklingen och var svagare än för svensk tillverkningsindustri. De förvärvade företagen hade vidare en minskande sysselsättning såväl före som efter förvärven. Minskningen efter förvärven var kraftigare än för svensk tillverkningsindustri.

Ser man på utvecklingen i finansiella mått blir bilden något annorlunda. Den genomsnittliga räntabiliteten var under de tre åren före förvärven tre procent lägre än för svensk tillverkningsindustri som helhet men låg under treårsperioden efter förvärven endast 0,5 procent under industrigenomsnittet. Det bör dock anmärkas att spridningen inom gruppen är betydande. En knapp majoritet av de förvärvade företagen fick en försämrad lönsamhet. Detta uppvägs dock av att de allra största företagen ökade sin lönsamhet betydligt.

Även soliditeten i de förvärvade företagen ökade något under undersökningsperioden och uppgick tre år efter förvärven till knappt 30 procent (omkring 3 % lägre än svenskt industrigenomsnitt) mätt som vägt värde ¹. Soliditeten var dock såväl före som efter förvärvet något lägre än i svensk tillverkningsindustri som helhet.

¹) Vägda och ovägda värden förklaras i avsnitt 5.2.9.

Trots att de aggregerade talen visar på en förbättring av soliditeten fick emellertid 13 av 23 företag en försämrad soliditet.

De förvärvade företagens genomsnittliga utdelningskvot låg såväl före som efter förvärven under motsvarande genomsnitt för svensk tillverkningsindustri, även om skillnaden minskade mot slutet av undersökningsperioden. Utflödet av kapital genom koncernbidrag var betydligt högre än inflödet. Fem av företagen fick efter förvärvet tillskott av kapital genom nyemissioner.

Utredningen har i fråga om samordning som berört produktionen studerat tre olika former av samordning: produktionsteknisk samordning, produktionsspecialisering samt nedläggning av det förvärvade företagets produktionen. Det senare kan anses utgöra en extrem form av produktionssamordning.

Nära två tredjedelar av företagen berördes av produktionssamordning i någon form. I ungefär en tredjedel vardera av dessa förvärv skedde samarbete om produktionsteknik resp. produktionsspecialisering. Produktionen i två företag lades ner. Samordningen var i regel av ringa omfattning i de enskilda företagen och berörde i flertalet fall mindre än fem procent av det förvärvade företagets produktion.

Samordning av försäljning har studerats såväl med avseende på den svenska marknaden som på marknader utanför Sverige. I knappt 60 procent av fallen berördes marknadsföringen i Sverige av samordning i någon form. I 30 procent av fallen utnyttjade den förvärvande koncernen det förvärvade företagets försäljningsorganisation för marknadsföring av andra koncernprodukter på den svenska marknaden. I en femtedel av förvärven tog den förvärvande

koncernen över det svenska företags försäljningsorganisation.

Samordning av marknadsföringen i utlandet var något mer frekvent och förekom i 70 procent av samtliga undersökta förvärv. I nästan hälften av fallen utnyttjade det svenska företaget förvärvarens försäljningsorganisation i utlandet. I 40 procent av fallen tog förvärvaren över hela eller delar av det svenska företags försäljningsorganisation i utlandet.

En tredjedel av de förvärvade företagen berördes av geografisk marknadsuppdelning i utlandet.

När det gäller samordning av FoU-verksamhet, har utredningen noterat att FoU-verksamheten i många förvärvade företag var av begränsad omfattning. Få förvärvare hade något särskilt kunnande, som man ville exploatera i de förvärvade företagen. Detta förhållande sätter i sig en gräns för omfattningen av samordningen av FoU-verksamheten. Drygt 40 procent av företagen berördes av FoU-samordning i någon form. Utredningen bedömer att sex av de förvärvade företagen fick en försvagad FoU efter övertagandet, medan två företag fick en förstärkt FoU.

Horisontella förvärv

I jämförelse med övriga förvärvstyper hade de horisontella förvärven den svagaste utvecklingen efter förvärvet av såväl omsättning som sysselsättning. Omsättningsutvecklingen låg perioden före förvärvet på ungefär samma nivå som övrig svensk industri men blev efter förvärven klart sämre. Exportandelen ökade under perioden före förvärven snabbare än för övrig svensk industri. Efter förvärven låg exportandelen dock kvar på samma nivå som vid

förvärvstidpunkten, vilket motsvarar utvecklingen för svensk industri under samma period.

Mätt i vägda värden fick de horisontella förvärven en förbättrad räntabilitet. Spridningen är dock betydande och ser man till de enskilda företagen fick sex av tio en försämrad avkastning. Avkastningsnivån låg både före och efter förvärvstidpunkten mycket lågt i jämförelse med svenskt industrigenomsnitt. De horisontella förvärven var också den enda förvärvstyp, som fick en försämrad soliditet under den studerade perioden.

Produktionssamordning i någon form förekom i 85 procent av de horisontella förvärven och den avsåg framför allt produktionsspecialisering. Nästan samtliga horisontella förvärv berördes också av samordning av försäljningen på den svenska marknaden. I mer än hälften av fallen tog köparen över den svenska försäljningsorganisationen. I 70 procent av fallen övertog förvärvaren det svenska företagets försäljningsorganisation i utlandet. De svenska företagen utnyttjade i en fjärdedel av fallen den organisation som förvärvaren hade i utlandet. Även i fråga om FoU-verksamhet var samordningen frekvent i jämförelse med övriga förvärvstyper. Två tredjedelar av företagen berördes av samordning av FoU, främst genom nedläggning av FoU och specialisering av denna. En försvagning av FoU-funktionen i Sverige blev följderna i flertalet fall.

Marknadsutvidgningsförvärv

Marknadsutvidgningsförvärvens omsättning utvecklades såväl före som efter förvärvstidpunkten i stort sett i samma takt som omsättningen för svensk industri. Exporttillväxten var under perioden före förvärven något snabbare än för svensk industri. Efter förvärvstidpunkten

låg utvecklingen dock på betydligt lägre nivå än före förvärvet och lägre än för svensk industri.

Räntabiliteten var före förvärvstidpunkten ungefär densamma som för svensk industri men ökade därefter betydligt snabbare och översteg klart under perioden efter förvärvet svenskt industrigenomsnitt. Även soliditeten förbättrades kraftigt. Utdelningsnivån ökade efter förvärven betydligt för företagen inom denna förvärvsgrupp.

Samordning inom området produktion avsåg i marknadsutvidgningsförvärven framförallt produktionsteknisk samordning. Sådant samarbete förekom i två tredjedelar av förvärven. Endast två fall inom gruppen berördes av specialisering av produktionen. I drygt hälften av förvärven skedde en samordning av marknadsföringen på den svenska marknaden, i samtliga fall genom förvärvarens utnyttjande av det svenska företags försäljningsorganisation. Omfattningen var dock i regel relativt blygsam. Även samordning på utländska marknader var frekvent. I 80 procent av fallen använde det svenska företaget förvärvarens försäljningsorganisation. Ett framträdande drag vid denna typ av förvärv är den höga förekomsten av marknadsuppdelning. I fråga om FoU-samordning ledde nästan hälften av förvärven till ett väsentligt teknikutbyte och endast ett fall av nedläggning av FoU vid den svenska enheten förekom.

Komplementära förvärv

De komplementära förvärven hade före förvärven en väsentligt svagare ökningstakt av omsättningen jämfört med såväl hela gruppen förvärvade företag som svensk industri. Efter förvärven försvagades ökningstakten i ungefär samma grad som för hela industrin, men i mindre grad än för de horisontella förvärven. Efter förvärvs-

tidpunkten minskade de komplementära förvärvens exportandel medan industrigenomsnittet ökade något.

Liksom marknadsutvidgningsförvärven förbättrade gruppen komplementära förvärv sin avkastningsnivå efter förvärvstidpunkten till nivå med det svenska genomsnittet. Även soliditeten förbättrades kraftigt.

De komplementära förvärven berördes av samordning i betydligt mindre omfattning än ovan beskrivna förvärvstyper. Samordning förekom endast såvitt gäller marknadsföring och då framförallt i fråga om utlandsmarknader. Tre av de fyra förvärvade företag utnyttjade den förvärvande koncernens försäljningsorganisation. I två fall innebar samordningen att förvärvaren tog över det svenska företagets försäljningsorganisation i utlandet.

6.2 Utvecklingen för olika slag av förvärv i samma förvärvssituation

6.2.1 Inledning

Utvecklingen i de förvärvade företagen vid olika förvärvssituationer, nationalitet hos förvärvarna och branscher har redovisats i kap. 5 och i sammanfattningen ovan. Dessa indelningsgrunder har, såvitt avser förvärvssituationer och nationalitet, visat på intressanta skillnader i de förvärvade företagens utveckling, framför allt då det gäller omfattningen och inriktningen av olika former av samordning mellan det förvärvande och det förvärvade företaget.

De valda indelningsgrunderna synes således fånga upp faktorer, som har väsentlig betydelse för utvecklingen i ett förvärvat företag. Men det finns, som framgått av

redovisningen, givetsvis skillnader mellan de enskilda företagens utveckling inom samma indelningsgrupp. Det framgick av kap. 5 att ett flertal faktorer bestämmer ett företags ställning och utveckling i en koncern. Olika förvärv och företag i samma förvärvssituation kan således bli föremål för olika grad av samordning med förvärvaren, t. ex. beroende på att de berörda företagen har olika strategi, storlek osv.

Utredningen har ansett det vara angeläget att undersöka förekomsten av mönster när det gäller olika utveckling av uppköpta företag i samma förvärvssituation. En fullständig beskrivning av alla faktorerers inverkan skulle vara uttryck för en orealistisk ambition. Mot bakgrund av erfarenheterna från genomförandet av den fördjupade studien har utredningen funnit det lämpligt att analysera ett fåtal faktorerers inverkan, främst det förvärvade företags relativa storlek och internationaliseringsgrad. Med ett företags relativa storlek avses det förvärvade företags storlek i relation till motsvarande verksamhet inom den förvärvande koncernen. Internationaliseringsgrad ger inte bara uttryck för det förvärvade företags försäljning utomlands, utan också förekomsten av försäljningsorganisation i utlandet.

Utredningen kommer i det följande att beskriva, olika slag av förvärv inom samma förvärvssituation, vilka karaktäriseras av vissa konstellationer av de valda faktorerna. Beskrivningen av dessa förvärvsslag har sin grund i det material som ingår i den fördjupade studien. Tanken är inte att ge en detaljerad beskrivning av den faktiska utvecklingen av enskilda förvärvsfall, utan snarast att teckna ett mera generellt mönster. Därvid berörs även övergripande vad som kan förväntas hända på sikt i ett förvärvat företag i en viss typsituation.

6.2.2 Horisontella förvärv

Horisontella förvärv betecknar sådana förvärv, där både det förvärvade företaget och förvärvaren tillverkar (och i regel utvecklar) samt säljer samma slag av produkt på samma marknad. Syftet med förvärvet är att få kontroll över en konkurrent och därigenom få en större marknadsandel. Detta gäller ett horisontellt förvärv i sin mest renodlade form; det "klassiska" fallet, där det föreligger en närmast identisk överlappning vad gäller produkter, utveckling och marknader. I verkligheten finns sällan en sådan identisk överlappning av aktiviteter, utan vissa produkter och marknader saknar motsvarighet i förvärvarens verksamhet, trots att förvärvet har en huvudsakligen horisontell inriktning. Dessutom kan det finnas väsentliga skillnader mellan det förvärvade företaget och förvärvaren med avseende på kompetens och storleksordning, när det gäller t. ex. försäljningsorganisation och utvecklingsverksamhet. Detta gör att det klassiska motivet kompletteras och ibland kanske över-skuggas av andra motiv. Det kan t. ex. vara fråga om att förvärva ett företag för att få tillgång till dess kunskap eller försäljningsorganisation, på ett område där förvärvaren tidigare inte varit direkt verksam. I det senare fallet rör det sig snarare om uppköp av en potentiell än en faktisk konkurrent. I stället för att bearbeta en ny marknad på egen hand, tar köparen genom förvärvet en genväg in på den nya marknaden.

De horisontella förvärvens karaktär medför att det finns två klara drag i grundmönstret för de uppköpta företagens utveckling efter förvärvet. För det första skapar överlappningarna avseende marknader, produkter och utveckling incitament för en högre grad av strukturförändringar genom olika former av samordning jämfört med andra förvärvssituationer. Det framgick av kap. 5 att de horisontella förvärven har varit mest berörda av produktions-

samordning, bl.a. genom specialisering, och marknads-samordning, främst genom att förvärvaren helt eller delvis tar över det förvärvade företags försäljningsorganisation både i Sverige och utomlands. För det andra har förvärvaren behov av att relativt starkt kontrollera verksamheten i det förvärvade företaget i olika avseenden. Ju mer omfattande överlappningarna är, desto större blir behovet att utöva kontroll. Dessa omständigheter medför en risk för att det förvärvade företaget i relativt hög grad får sin strategiska och operativa självständighet beskuren efter förvärvet. Det förvärvade företags internationaliseringsgrad och i synnerhet dess relativa storlek spelar en betydande roll när det gäller omfattningen av dessa begränsningar i dess självständighet. Härvid kan ett antal typiska fall urskiljas.

Det första fallet är när det svenska företaget har liten relativ storlek och är i låg grad internationaliserat. Förändringar efter förvärvet kommer i sådana fall troligen att vara till nackdel för den mindre enheten, dvs. den svenska verksamheten. Samordningen innebär i början att utvecklingsarbetet koncentreras till förvärvaren och att förvärvaren tar över det svenska företags försäljningsorganisation. Snabbheten i dessa förändringar beror på hur mycket förvärvarens produkter kan substituera det förvärvade företags produkter och hur omfattande förvärvarens försäljning i utgångsläget är på den svenska och andra berörda marknader. Efter en tid läggs också produktionen ned och överförs till förvärvaren, t. ex. i samband med en lönsamhetssvacka eller förändringar, som kräver olika former av investeringar. Självständigheten minskar starkt redan strax efter förvärvet, bl.a. beroende på utvecklings- och marknadsfunktionens avveckling, och företaget blir en renodlad produktionsenhet med mycket begränsade möjligheter att påverka sin egen utveckling.

Ett annat fall är när det svenska företagets verksamhet är större än motsvarande verksamhet hos förvärvaren. I denna situation finns förutsättningar för att det svenska företaget, i varje fall på kort sikt, blir bas för den förvärvande koncernens verksamhet inom det berörda produktionsområdet. Det svenska företaget har normalt kontrollen över för koncernen kritiska resurser såsom kunskap om produktionen, tekniken och marknaden. Den förvärvande koncernen, som till väsentliga delar saknar kunskap i dessa hänseenden, blir till stor del beroende av det förvärvade företagets resurser, vilka inte heller på kort sikt är lätta att överföra till koncernens övriga enheter. Denna tendens blir särskilt accentuerad när den förvärvande koncernen har en relativt obetydlig verksamhet inom produktområdet både i sitt hemland och i Sverige samt andra utlandsmarknader. I en sådan situation är det troligt att ledningsansvaret för koncernens samlade verksamhet på produktområdet förläggs till det svenska företaget. Vid lönsamhetssvackor eller när väsentliga vinstförbättringar kan nås genom stordrift kan produktionen och övrig verksamhet ytterligare komma att koncentreras till Sverige.

Om det förvärvade företaget, förutom en betydande relativ storlek, har hög internationaliseringsgrad, förstärks dess möjlighet att bevara sin självständighet. Särskilt om förvärvarens internationella verksamhet inom berört produktområde är av mindre omfattning, är det sannolikt att det svenska företaget får behålla kontrollen över sin utländska försäljningsorganisation. Ju större förvärvarens internationella verksamhet är eller planeras bli desto större kan incitamenten förväntas vara att strategiskt och operativt samordna de internationella aktiviteterna på koncernnivå. Under förutsättning att det svenska företagets utländska försäljningsorganisation inte är skraddarsydd till dess egna behov, kan en sådan samordning innebära att den integreras i det förvärvande

företagets egen utlandsorganisation under moderbolagets kontroll.

Ytterligare förvärv av företag inom samma produktionsområde är ägnade att minska det svenska företagets relativa betydelse i koncernen och kan därmed medföra inskränkningar i dess självständighet.

Utredningens material ger vid handen att förekomsten och utnyttjandet av samordningsmöjligheter spelar större roll för utvecklingen av uppköpta företag i horisontella förvärvssituationer, när det förvärvade och det förvärvande företaget har likartad storlek och teknisk kompetens inom ett visst produktområde. Två huvudsakliga utvecklingsmönster kan här urskiljas.

I det ena fallet finns det stora möjligheter till specialisering eller annan samordning av verksamheten. I kombination med en etablerad koncernpolicy rörande produktion, marknadskanaler och utveckling, kan detta leda till en osjälvständig roll för det svenska företaget, som i princip blir en renodlad produktionsfilial. Detta ger såvitt avser produktionen kanske en ökad konkurrenskraft för den svenska verksamheten, men det sker till priset av starkt ökad sårbarhet. Det svenska företaget har nämligen i ett sådant läge små möjligheter att påverka sin egen framtida konkurrenssituation, t. ex. genom att utveckla nya produkter eller bearbeta nya marknader. De kritiska resurser som företaget självt har kontrollen över är således begränsade sett från koncernens synvinkel, vilket kan påverka möjligheterna till fortlevnad för verksamheten, när det sker strukturförändringar inom koncernen, t. ex. vid en koncentration av produktionen.

I det andra fallet, vilket har visat sig vara det mest vanliga, finns det på kort sikt små samordningsmöjligheter då det gäller produktionen. Om förvärvaren har

väsentlig försäljning på den svenska marknaden, övertas i stället det förvärvade företagets försäljningsorganisation i Sverige. Detta sker ofta också med försäljningsorganisationen utomlands, även när denna är mycket betydande i förhållande till förvärvarens egen organisation. Ytterligare förvärv som görs i utlandet är pådrivande på denna utveckling. Att förlora kontrollen över sina marknadskanaler leder till en klart mindre självständighet för det förvärvade företaget och försämrade möjligheter att påverka sin egen konkurrenssituation.

Det finns givetvis en mängd andra kombinationer av faktorernas storlek och internationaliseringsgrad än de nu beskrivna. Utredningen har emellertid inte velat tynga framställningen med en mer omfattande analys utan begränsar redovisningen till de situationer, i vilka mönstret är tydligast och sannolikheten för en viss utveckling efter förvärvet är störst.

En sammanfattande slutsats ligger nära till hands. En betydande relativ storlek innebär ökade möjligheter för det förvärvade svenska företaget att bevara sin självständighet. Detsamma gäller om företaget kännetecknas av hög internationaliseringsgrad.

Åtskilliga horisontella förvärv präglas av förvärvarens önskan att kontrollera marknadskanalerna inom koncernen. En internationalisering av ägandet genom utländska förvärv av relativt stora svenska företag med en väletablerad marknadsorganisation utomlands kan innebära risker för att den svenska verksamheten "avinternationaliseras", om den förlorar kontrollen över sina marknadskanaler utomlands. På sikt kan detta leda till en "regionalisering" av det svenska företagets verksamhet, t. ex. till vissa nordiska länder, i stället för en vidare internationalisering ut på världsmarknaderna.

Slutligen skall en kommentar ägnas det faktum att samtliga horisontella förvärv som studerats av utredningen gjorts av nordiska företag.

Enligt flera av teorierna för utländska direktinvesteringar (se avnitt 5.1) är en grundförutsättning för att kunna investera utomlands att det investerande företaget har någon fördel, vanligen i form av kunskap, för att kompensera för nackdelen att verka i en främmande miljö; i varje fall torde enligt dessa teorier detta vara en nödvändig förutsättning i början av internationaliseringsprocessen för ett företag. De nordiska koncernerna synes inte i regel ha gjort förvärven i Sverige för att exploatera någon unik egen kunskap. Flödet av kunskap från förvärvaren till det förvärvade företaget har varit begränsat. Uppköpen synes i stället ha gjorts för att förvärva olika fördelar i form av tekniskt och kommersiellt kunnande samt marknadsandelar. Detta kan förklara varför övertagande av försäljningorganisationen varit ofta förekommande vid de undersökta horisontella förvärven. Förvärven av marknadsandelar har i några fall inneburit en geografisk marknadsuppdelning mellan koncernenheterna men inte någon högre grad av produktions- och utvecklingssamordning, förutom i de fall där samordningen medfört en nedläggning av produktionen.

Utredningens resultat visar att de uppköpta företagens omsättning, export och lönsamhet i ett anmärkningsvärt stort antal fall försvagats efter de horisontella förvärven. Även om detta till en del kan förklaras av allmänna marknadsförhållanden, ligger slutsatsen nära till hands att de nordiska förvärvarna i åtskilliga fall överskattat möjligheterna att uppnå synergifördelar och, genom att inte exploatera någon egen fördel i samband med förvärvet, försvagat de svenska dotterbolagen i stället för att stärka deras konkurrenskraft.

Med hänsyn till att den tid som förflutit sedan förvärven gjordes i flertalet fall är kort, kan det naturligtvis hävdas att en dylik slutsats är förhastad och att det måste gå längre tid innan synergifördelar kan till fullo utnyttjas och ge resultat. Mot detta kan anföras att över hälften av de horisontellt förvärvade företagen under den korta tid som gått efter förvärven endera helt eller delvis lagts ner eller, på grund av att förvärven inte slagit väl ut, sålts vidare. Detta betyder rimligen att förvärvaren trots den begränsade tid som förflutit efter förvärvet ansett sig ha tillräckligt underlag för att värdera möjligheterna att exploatera synergifördelar.

6.2.3 Marknadsutvidgningsförvärv

Marknadsutvidgningsförvärv betecknar sådana uppköp, där det förvärvade företaget tillverkar och i regel utvecklar samma slag av produkter som förvärvaren, men där företagen inte säljer på samma geografiska marknader. Syftet med förvärvet är att utvidga den förvärvande koncernens totala marknad för en viss produkt och kanske även utnyttja det förvärvade företags försäljningsorganisation eller varumärke för att sälja koncernens egna produkter.

Det framgick av kap. 5 att marknadsutvidgningsförvärven i undersökningen har ett annat grundmönster i sin utveckling än de horisontella förvärven. Frånvaron av direkt marknadsöverlappning i flertalet fall medför att samordningen får en annan inriktning än i de horisontella förvärven. Produktionssamordning i form av specialisering eller nedläggning har inte aktualiserats i samma utsträckning, och de förvärvade företagens kontroll över marknadsorganisationen, i varje fall i Sverige, har varit relativt intakt. Däremot tillämpar den förvärvande koncernen ofta en geografisk marknadsuppdelning mellan de olika enheterna. Koncernledningen bevakar att

dotterbolagen håller sig till sina olika "marknadsrevir". Det förvärvade företaget får viss operativ självständighet, men inget strategiskt inflytande, t. ex. då det gäller omfördelning av marknader eller bearbetning av nya marknader. Inom ramen för detta grundmönster finns några variationer beroende olikheter i vad gäller de förvärvade företagens internationaliseringsgrad och relativa storlek.

Företag med låg internationaliseringsgrad och liten relativ storlek kan sägas representera det "klassiska" objektet för marknadsutvidningsförvärv. Förvärven görs för att komma in på den svenska marknaden, där förvärvaren tidigare haft en svag ställning. Den förvärvande koncernens interna struktur påverkas inte nämnvärt av detta slags förvärv, vilket beror på den svaga överlappningen på utlandsmarknaderna och det förvärvade företags marginella storlek i relation till förvärvaren.

Förvärvaren är primärt intresserad av det förvärvade företags försäljningsorganisation och inte produktionsapparaten. Vissa marknadsnärhetsfaktorer, som t. ex. transportkostnader och kundrelationer, medför emellertid att en viss produktion i Sverige är nödvändig, i varje fall på kort till medellång sikt. Även om förvärvaren kan ha haft intresse för vissa produkter eller tekniskt kunnande hos det förvärvade företaget, utgör inte detta något viktigt motiv till förvärvet. De förvärvande koncernerna har till skillnad mot förhållandena i de horisontella förvärven i regel kunskapsfördelar, vilka man vill exploatera i de förvärvade företagen. Ibland har förvärven också föregåtts av licenssamarbete.

Detta betyder att på detta sätt förvärvade företag blir relativt självständiga på operativ nivå, när det gäller försäljningsorganisationen i Sverige och den därtill hörande produktionen. Den förvärvande koncernen har

knapphändiga kunskaper om den svenska marknaden och får därför lämna kontrollen över denna till den som har den bästa marknadskännedom, nämligen det svenska företaget. Detta kommer att kunna behålla självständigheten på operativ nivå, så länge som den förvärvande koncernen är beroende av denna kunskap.

Det förvärvade företaget får däremot inget strategiskt inflytande vad gäller produktion, utvecklingsverksamhet och marknad. Detta yttrar sig på flera sätt. Det sker en ofta stark geografisk marknadsuppdelning inom koncernen. Denna kan innebära att det svenska företaget endast medges rätt att sälja på den svenska eller möjligen den nordiska marknaden. Företaget får inte utveckla nya marknader. För viss begränsad försäljning utomlands utnyttjas förvärvarens försäljningsorganisation. Export, främst utomnordisk, som företaget hade före förvärvet, kan så småningom förväntas bli överförd till systerföretag i koncernen. Marknadsbegränsningarna kan även få konsekvenser på produktionsorganisationen. Exempelvis kan en produktionsinvestering behöva göras för att kunna tillfredställa en ökad efterfrågan. Detta kan ibland inte genomföras beroende på att investeringen av tekniska skäl skulle lämna utrymme för expansion utöver den svenska marknaden, vilket skulle komma i konflikt med den marknadsuppdelning som tillämpas. Det svenska företaget får i stället förändra sin produktionsorganisation, t. ex. genom ökad skiftgång, för att kunna öka tillverkningen. Även utvecklingsarbetet i det förvärvade företaget berörs av de strategiska begränsningarna. Förvärvaren ser i regel endast behov av sådant utvecklingsarbete som behövs för att anpassa nya produkter till den svenska marknaden. Förvärvarens motiv till förvärvet var inte att använda det svenska företaget för att utveckla nya produkter. Utvecklingsverksamheten kommer således inte att förstärkas, och en nedläggning härav kan bli följden, om det senare

sker en koncentration av utvecklingsresurserna inom den förvärvande koncernen.

Generellt sett kan ett sålunda förvärvat företag trots det svaga strategiska inflytandet, komma att leva vidare relativt opåverkat då det gäller produktion och försäljning för den svenska marknaden. Däremot kommer utvecklingsarbetet troligen att försvagas, vilket kan kompenseras genom inköpt teknik från den förvärvande koncernen. Detta innebär att verksamheten kan bli mer sårbar vid en marknadsnedgång, genom att företaget inte fått möjlighet att utveckla nya egna produkter och marknader. De kopplingar, som företaget har till den svenska marknaden, och vilka inte utan vidare kan ersättas av det förvärvande företaget, försvagas och påverkar därmed negativt det förvärvade företags operativa självständighet. Marknadsnärhetsfaktorer, som t. ex. transportkostnader, kan komma att spela en mindre roll, vilket minskar behovet av en på denna grund motiverad produktion i Sverige.

Den förvärvande koncernen kan också i ökande utsträckning komma att utnyttja försäljningsorganisationen i Sverige för koncernens andra produkter. Detta medför både ett ökat strategiskt intresse av försäljningen i Sverige och en ökad kunskap om den svenska marknaden. Detta innebär att förvärvarens beroende av det svenska företags kunskap minskar.

Den här skisserade utvecklingen på sikt har likheter med den utveckling som angavs för horisontellt förvärvade företag med liten relativ storlek. Detta är inte förvånande. Inte heller de senare företagen har kontroll över några för koncernen kritiska resurser, vilket negativt påverkar det förvärvade företags självständighet.

Nästa slag av marknadsutvidgningsförvärv skiljer sig från de föregående förvärven främst genom att det omfattar

företag med hög internationaliseringsgrad men mindre relativ storlek. Förvärven föregås ofta av ett tekniskt samarbete, t. ex. genom att det förvärvade företaget tillverkar produkter eller använder vissa produktionsprocesser på licens från den blivande förvärvaren.

Licensförsäljning kan ses som en form av marknadsutvidgning, men av olika skäl har köparen genom förvärv av det svenska företaget velat förstärka eller behålla fotfästet inom ett visst marknadsområde, som omfattar flera länder. Det förvärvande företaget är vid förvärvstidpunkten svagt representerad med egna enheter på detta område. Önskemålet att få tillgång till en större försäljningsorganisation utgör därför ett viktigt motiv till förvärvet. Därtill har förvärvaren i större utsträckning än vid det förra slaget av marknadsutvidgningsförvärv behov av det förvärvade företags produktionsapparat. Denna betjänar en så stor marknad att den på kort sikt, oberoende av transportkostnader och andra närhetsfaktorer, svårligen kan ersättas genom ökad produktion hos förvärvarens övriga enheter, såvida inte kapacitetsutnyttjandet i dessa är lågt.

De förvärvade företagen i detta fall kontrollerar således resurser för marknadsbearbetning av en annan storleksordning än de företag som var föremål för det förra slaget av marknadsutvidgningsförvärv. De besitter ett kunnande inte bara om den svenska marknaden utan också om marknader i utlandet samt om den produktion och produktanpassning, som behövs för detta större marknadsområde. Förvärvet förändrar inte direkt den interna strukturen i koncernen på grund av frånvaron av marknadsöverlappningar. Dessa förhållanden medför att det förvärvade företaget får en relativt självständig operativ ställning inom sitt marknadsområde vad gäller ledningen av försäljningsorganisationen, produktionen och av utvecklingsarbetet. Skillnaden i förhållande till det först

beskrivna slaget av marknadsutvidgningsförvärv är att självständigheten här får en annan kvalitativ dimension genom att produktions-, marknads- och utvecklingsfunktionerna måste utformas och dimensioneras för att kunna bearbeta en större internationell marknad. Denna självständighet kan förväntas bestå, så länge som förvärvaren är beroende av det kunnande och de resurser som finns i det förvärvade företaget.

Det bör betonas att det förvärvade företagets självständighet normalt begränsas till ett operativt ansvar inom det tilldelade marknadsområdet. Ansvar för försäljningsbolag eller agentnät utanför detta marknadsområde överförs ofta till andra koncernbolags marknadsrevir.

Det svenska företaget och förvärvaren kan emellertid utnyttja varandras försäljningsorganisationer för att avsätta sina produkter på marknader som ligger utanför resp. marknadsområde. Det är i regel fråga om mindre försäljningsvolym, i varje fall i början. Ju mer förvärvaren utnyttjar det förvärvade företagets försäljningsorganisation, desto större blir förvärvarens kunnande om och strategiska intresse för dessa marknader, eftersom flera koncernenheters försäljning är berörd. Detta kan på sikt få betydelse för det förvärvade företagets operativa självständighet. Någon samordning av produktionen sker normalt inte utöver utbyte av produktionsteknisk kunskap.

På sikt kan givetvis den ovan beskrivna situationen för det förvärvade företaget förändras i olika avseenden. En betydelsefull faktor är därvidlag huruvida förvärvaren genom ytterligare förvärv expanderar sin verksamhet inom det produkt- och marknadsområde, varpå det svenska dotterbolaget är verksamt, eller tvärtom minskar den genom nedläggning eller annan omstrukturering av andra dotterbolag. I det senare fallet ökar det svenska dotterbola-

gets relativa autonomi. I det förra fallet inträffar motsatsen.

Det svenska företaget kan, genom förvärvarens ytterligare köp av företag inom marknadsområdet, sägas hamna i en horisontell situation. Detta betyder att viss produktionsspecialisering mellan enheter kan aktualiseras. Förvärvarens beroende av det svenska företaget minskar. Genom de nya uppköpta företagen har man förvärvat ett marknadskunnande vid sidan av det svenska företaget. Man har också fått flera alternativa produktionsenheter inom marknadsområdet. En tyngdpunktsförskjutning av marknadsansvaret för utlandsmarknaderna från det svenska företaget kan förutses. Det svenska företaget löper i en sådan situation risken att på sikt bli enbart en produktionsfilial.

Det tredje slaget av marknadsutvidgningsförvärv omfattar förvärvade företag av större storlek än motsvarande verksamhet hos förvärvaren och med låg interntionaliseringsgrad. Motivet till förvärvet är att få ett starkare fotfäste på den svenska marknaden och få tillgång till det svenska företagets produkt- och teknikkunnande. Den interna "maktstrukturen" i den förvärvande koncernen förändras betydligt såvitt avser det produktområde som berörs av förvärvet. Det svenska företaget kommer att väga tungt i den förvärvande koncernen, eftersom man är starkt beroende av dess teknik- och marknadskunnande.

Utredningen har för detta slag av förvärv kunnat konstatera ett överförande av funktioner till det svenska företaget. Det kan röra sig om att förlägga divisionsledningen till det svenska företaget, när övriga delar av koncernen endast har en marginell verksamhet inom produktområdet. Det kan också innebära att det förvärvade företaget blir centrum för koncernens forskning och utveckling. På den svenska marknaden får det förvärvade

företaget stor operativ självständighet. Förutom ansvar för produktion och utveckling behåller man kontrollen över försäljningsorganisationen, som också kan få ansvaret för försäljningen av förvärvarens egna produkter på den svenska marknaden. En begränsad samordning av produktionen kan komma att ske.

6.2.4 Komplementära förvärv

Komplementära förvärv betecknar sådana förvärv, där det förvärvade företaget och förvärvaren inte utvecklar, tillverkar och säljer samma produkter, men där det ändå finns ett samband mellan de båda företagens verksamheter. Syftet är att på olika sätt kombinera resurser med avseende på produktion, utvecklingsarbete, försäljning m.m. för att uppnå samverkansfördelar.

Förvärven i denna grupp är heterogena. Det bakomliggande motivet är oftast att uppnå synergifördelar då det gäller marknader och kunder. Trots att det förvärvade företaget och förvärvaren inte tillverkar samma produkter, anses dessa t. ex. kunna effektivt säljas genom en gemensam försäljningsorganisation beroende på att de olika produkterna riktar sig till samma slag av kunder. Detta kan innebära att överlappande försäljningsorganisationer på vissa marknader slås ihop. I andra fall kan huvudsyftet med förvärvet vara att utnyttja det förvärvade företags försäljningsorganisation för att få ut förvärvarens egna produkter på exportmarknaderna. Ett ytterligare syfte vid ett komplementärt förvärv kan vara att bredda förvärvarens produktsortiment. Det är en fördel att kunna erbjuda både det förvärvade företags och förvärvarens produkter vid försäljning till kunder, som efterfrågar båda slagen av produkter vid samma försäljningstillfälle.

De generella dragen hos de komplementära förvärven talar för en ringa förekomst av produktions- och FoU-sammordning, medan däremot samordning av försäljningsorganisationerna kan aktualiseras i större utsträckning. Marknadsuppdelning kan dock förväntas i mindre omfattning än vid marknadsutvidgningsförvärven, emedan det inte finns några direkta produktöverlappningar vid de komplementära förvärven. Den i kap. 5 gjorda redovisningen bekräftar i allt väsentligt denna bild. Det har i de undersökta företagen i denna grupp inte förekommit någon form av produktionssamordning. Marknadssamordningen har främst gällt utlandsmarknaderna. På dessa har förvärvaren i vissa fall tagit över det svenska företags försäljningsorganisation. Det svenska företaget har i andra fall för sin försäljning utnyttjat förvärvarens organisation.

Dessa förhållanden innebär generellt att ett svenskt företag i denna förvärvssituation kan förväntas få en operativ självständighet med avseende på produktion, utvecklingsverksamhet samt försäljning på den svenska marknaden. Självständigheten på utlandsmarknaderna, i synnerhet i strategiskt avseende, kan bli mer beskuren. Härvidlag kommer dock skillnader mellan de förvärvade företagen i fråga om relativ storlek och internationaliseringsgrad att spela en roll. Med relativ storlek avses här det förvärvade företags storlek i relation till den komplementära verksamheten hos förvärvaren.

Komplementärt förvärvade företag av stor relativ storlek och med hög internationaliseringsgrad kontrollerar resurser som är "kritiska" för vissa delar av den förvärvande koncernen. Förvärvet kommer att i flera avseenden förändra den interna strukturen hos det förvärvande företaget. Det berörda affärsområdet kommer att få större tyngd inom hela koncernen, vilket kan ha betydelse för fördelningen av de totala resurserna. Inom affärsområdet kan en stark förskjutning av tyngdpunkten till det

svenska företaget förutses. Förvärvaren blir resultat- och resursmässigt beroende av dotterbolaget i Sverige.

Utredningens material ger vid handen att det vid detta slag av förvärv inte förekommit någon samordning av produktion, utvecklingsverksamhet och marknadsorganisation i Sverige. På utlandsmarknaderna har förvärvaren utnyttjat det svenska företags marknadsorganisation i vissa fall och vice versa i andra fall. Detta utnyttjande spelar ofta betydligt större roll för försäljningen av förvärvarens egna produkter än det gör för det förvärvade företags verksamhet.

Ovanstående förhållanden medför att det förvärvade företaget kan förväntas få en självständig ställning, såväl när det gäller verksamheten i Sverige, som - ehuru i något lägre grad - på utlandsmarknaderna. Denna självständighet gäller inte bara på operativ nivå utan resulterar också i ett strategiskt inflytande i fråga om både det egna företaget och affärsområdet.

Förvärvade företag med liten relativ storlek och låg internationaliseringsgrad kontrollerar resurser av mindre betydelse för förvärvaren. Dennes motiv till förvärvet är bl.a. att komplettera sitt produktsortiment, men kompletteringen utgör ofta en mindre del -- om dock på vissa marknader en viktig del -- av förvärvarens totala sortiment. Intresset riktar sig främst mot det förvärvade företags varumärken och försäljningsorganisation, i synnerhet i Sverige. Förvärvaren kan förväntas vara beroende av det förvärvade företags kunskaper och resurser för produktionen och utvecklingen av den kompletterande produkten samt i regel av det svenska företags kunskaper om marknaden i Sverige. Förvärvet kommer inte att nämnvärt påverka den interna strukturen hos den förvärvande koncernen.

Det sker ingen samordning av produktionen och utvecklingsarbetet. Marknadsorganisationen kan emellertid bli föremål för sådan samordning. På utlandsmarknaderna kan förvärvaren vara intresserad av att ta över det förvärvade företagets försäljningsorganisation. Om förvärvaren är svagt representerad på den svenska marknaden, kan det förvärvade företaget få behålla kontrollen över den svenska försäljningsorganisation, genom vilken också förvärvaren kommer att sälja sina egna produkter. Det svenska företaget kan inte förutsättas få något strategiskt inflytande utan får endast en operativ självständighet med avseende på produktionen, utvecklingsarbetet och i viss mån för försäljningen i Sverige. Den operativa självständigheten för den svenska marknaden beror på hur mycket förvärvaren är beroende av det förvärvade företagets marknadskunskap, och vilken betydelse den svenska marknaden har för förvärvarens egen försäljning. Om förvärvaren redan har en försäljningsorganisation i Sverige eller kommer att avsätta en betydande del av sin produktion här, kommer det förvärvade företagets operativa ansvar för försäljningen på den svenska marknaden sannolikt att bli beskuren och i vissa fall att överföras till förvärvaren.

Även beträffande förvärv av detta slag har kunnat observeras att det förvärvade företagets ställning i koncernen har försvagats efter förvärvet, genom att förvärvaren har gjort ytterligare förvärv av företag, vilkas verksamhet delvis var överlappande med det svenska företaget produktions- och marknadsmässigt.

6.2.5 Vertikala och konglomerativa förvärv

Antalet förvärv i dessa förvärvssituationer har varit för begränsat och förvärven har också varit för heterogena för att medge en beskrivning av utvecklingsmönster.

Generellt sett kan dock konstateras (se kap. 5) att det inte har förekommit någon samordning av produktion, marknader och FoU vid de vertikala och konglomerativa förvärven.

6.2.6 Sammanfattning av utvecklingen vid olika slag av förvärv

När begreppet självständighet i det föregående har använts, har därmed i första hand avsetts kontrollen över resurser, som det förvärvade företaget besitter. Även i de förvärvade företag som betecknats som mycket självständiga, är inte denna kontroll oinskränkt utan alltid avhängig av beslutsmakten hos ledningen i det förvärvande företaget. Budget och beslut rörande bl.a. investeringar, utvecklingsverksamhetens omfattning och finansiella förhållanden måste således regelmässigt, bortsett från beslut som rör smärre belopp, konfirmeras av koncernledningen, eventuellt via en divisions- eller regionledning. Detta beslutssystem förutsätter ofta omfattande och frekventa rapporter om utvecklingen i de förvärvade företagen. Detta gäller i regel alla förvärvade företag oberoende av förvärvssituation, relativ storlek och internationaliseringsgrad. Det förhållandet att representanter från koncernledningen ofta är ledamöter i styrelsen för det förvärvade företaget tycks inte minska behovet därav.

Beskrivningen i detta avsnitt har visat att effekterna av ett förvärv på det förvärvade företags självständighet beror på den aktuella förvärvssituationen. De horisontella förvärven medför som regel både större samordning - avseende produktion, marknader och utvecklingsverksamhet - och lägre självständighet än de komplementära förvärven och marknadsutvidgningsförvärven.

En icke obetydlig variation förekommer inom varje förvärvssituation, i synnerhet vid de horisontella förvärven. Denna synes till stor del kunna förklaras av det förvärvade företags relativa storlek och internationaliseringsgrad. Dessa faktorer kan sägas utgöra ett mått på storleken på och betydelsen av de resurser, som det förvärvade företaget kontrollerar, och av vilka den förvärvande koncernen är beroende.

Genomgången av ett antal typfall visar att en stor relativ storlek, speciellt om denna är kombinerad med en hög internationaliseringsgrad, kan förväntas gynna det svenska företaget. Den kan medföra en koncentration av produktion, forskning- och utveckling och marknadsansvar till den svenska verksamheten. Detta kan i sin tur få till följd att ledningsansvaret för det berörda produktområdet inom koncernen förläggs till det svenska företaget. Följden blir en hög operativ och i viss mån strategisk självständighet.

Liten relativ storlek kan förväntas medföra låg självständighet för det förvärvade företaget. Detta företag kan få ett visst ansvar på operativ nivå för ett begränsat marknads- och produktområde. I den mån det förvärvade företaget behåller försäljningsfunktionen måste det i regel utnyttja förvärvarens försäljningsorganisation eller - vid marknadsutvidgningsförvärv - hålla sig till det "marknadsrevir", som tilldelas det enligt den av koncernledningen beslutade marknadsuppdelningen. För förvärvade företag med låg internationaliseringsgrad medför detta ofta att förvärvaren tar över exporten eller kontrollen av denna och det förvärvade företags ev. försäljningsorganisation utomlands. För höginternationella förvärvade företag kan samma sak förväntas ske med avseende på marknader utanför Sverige.

Generellt sett kan noteras att självständigheten hos av utredningen studerade uppköpta företag efter förvärvet har varit begränsad till den operativa nivån, och inte, med något undantag, omfattat frågor av strategisk karaktär, dvs. frågor om t. ex. marknadsuppdelning, bearbetning av nya marknader, val av marknadskanaler, utvecklingsverksamhetens omfattning, utveckling av nya produkter och produktionsspecialisering.

Utredningen har vidare funnit att graden av självständighet är en funktion av förvärvarens beroende av de resurser, som det förvärvade företaget kontrollerar. Det kan t. ex. gälla kunskap om den svenska marknaden eller någon utlandsmarknad, som det svenska företaget besitter, men förvärvaren saknar. Detta beroende kan givetvis förändras över tiden. Förvärvaren kan på olika sätt skaffat sig alternativa resurser och kunskaper, som minskar beroendet till det förvärvade företaget. Det svenska företagets ställning förändras ofta, när verksamheten hos förvärvaren ändras i olika avseenden. Förvärvaren kan t. ex. genomföra ytterligare förvärv, vilka är ägnade att minska det svenska företagets relativa storlek och öka förvärvarens resurser och kunskaper om de marknader, produkter och produktion som ingår i det svenska företagets verksamhet. Detta leder ofta till en tyngdpunktsförskjutning av marknadsansvaret för utlandsmarknaderna från det svenska företaget till förvärvaren.

7 ÅTAGANDEN

7.1 Uppdraget

Som framgått ovan är förvärvsprövningens syfte att skydda väsentliga allmänna intressen (jfr avsnitt 3.3). I praxis anses bl. a. sådana företag skyddsvärda, som innehar betydande naturtillgångar eller andra större tillgångar av teknik, know-how, patent och varumärken. Det kan också vara fråga om företag som på grund av sin storlek eller verksamhet är av särskild betydelse för landets försörjning eller ekonomi i stort.

Vid förvärvsprövningen tillkommer det tillståndsmyndigheten att undersöka, om det utländska förvärvet av det svenska företaget strider mot något väsentligt allmänt intresse. Förvärvaren kan genom åtaganden rörande sitt agerande i förhållande till det förvärvade företaget, påverka berörda myndigheters riskbedömning. Dessa åtaganden kan utgöra en förutsättning för ett bifall till ansökan om förvärvstillstånd. Det kan självfallet inte uteslutas att det kan förekomma fall, där olägenheterna av ett utländskt förvärv anses så stora, att det inte är möjligt att undanröja dessa genom åtaganden från förvärvarens sida. Ingen ansökan om förvärvstillstånd har emellertid hittills avslagits. Utredningen saknar underlag för att bedöma i vilken omfattning kännedom om tillståndsmyndighetens praxis förmått något utländskt företag att avstå från förvärv. Faktiska uppgifter saknas också om i vilken mån sådan kännedom påverkat innehållet i förvärvsavtal.

I sådana mindre förvärvsärenden som kan avgöras av länsstyrelsen, har inga åtaganden förekommit. I ca 25 procent av de ärenden, som under den period som utredningen studerat avgjorts av regeringen (industridepartementet), har

sådana åtaganden förekommit. I propositionen Näringspolitik inför 90-talet (prop. 1986/87:74, s 99) angavs, att under de drygt fyra år som företagsförvärvslagen varit i kraft, hade åtaganden förekommit i samband med ca 45 ansökningar om förvärvstillstånd. Åtaganden hade förekommit mer frekvent under den senare delen av denna period, beroende på att förvärv av ett större antal svenska företag, som ansågs representera skyddsvärda intressen, var föremål för prövning under dessa år.

Det förhållandet, att det inte gjorts någon systematisk uppföljning av de åtaganden som gjorts i samband med förvärvsprövningen, utgjorde ett av skälen till att regeringen tillsatte en särskild utredare med uppdrag att utreda frågor om utvecklingen hos företag i Sverige, vilka förvärvats av utländska intressen. Som en av tre huvuduppgifter anges i direktiven (Dir 1986:29) att utredningen skall bedöma, om utvecklingen i de förvärvade företagen varit i överensstämmelse med de åtaganden, som gjorts vid förvärvet. I samband med de mera djupgående studier av ett antal förvärvade företag som redovisats i kap. 5 har därför underlag i möjligaste mån inhämtats för en sådan bedömning. Undersökningsgruppen omfattade 26 företag.

7.2 Åtagandenas rättsliga natur

Den före den 1 januari 1983 gällande 1916 års lag saknade bestämmelser rörande myndigheternas möjligheter att meddela föreskrifter eller fastställa villkor i samband med beslut om tillstånd i förvärvsärenden. Däremot förekom det att överlåtare eller förvärvare ensidigt gjorde utfästelser eller avsiktsförklaringar, som kan antas ha haft betydelse för tillståndsmyndighetens prövning.

Utredningen om utländska övertaganden av svenska företag (SOU 1978:73), vars uppgift var att föreslå en modern ersättare till 1916 års lag, nådde inte enighet om utformningen av ett nytt system för kontroll av utländska företagsförvärv. Utredningen valde därför att redovisa tre olika förslag.

Ett av dessa förslag gick ut på att en utländsk företagsetablering och utländska företags verksamhet borde kontrolleras inom ramen för en lagstiftning, som leder till reell likabehandling av svenskägda och utlandsägda företag.

Det andra förslaget innefattade en begränsad möjlighet till kontroll av utländska övertaganden av svenska företag, men uttryckte i övrigt uppfattningen, att de utlandsägda företagens verksamhet inte borde kontrolleras med andra medel än dem, som står samhället och de anställda till buds för insyn och medbestämmande i näringslivet i gemen.

Det tredje förslaget medgav en fullständig etableringskontroll och tog i övrigt sikte på att konkreta problem, som uppkommer i samband med utlandsägda företags verksamhet i Sverige, skulle lösas inom ramen för ett lagfäst förhandlingssystem.

Alla tre lagförslagen innehöll, med vissa skillnader i nyanser och förutsättningar, bestämmelser av innebörd att förvärvstillstånd skulle få förenas med villkor och föreskrifter, som behövs för att förhindra att från allmän synpunkt väsentliga olägenheter uppkommer i samband med förvärvet.

I förarbetena till företagsförvärvslagen (prop. 1981/82:135 s. 49) uttalade departementschefen att

ett förvärvstillstånd inte bör kunna förenas med föreskrifter. Som skäl för detta angavs att en sådan ordning skulle kunna utvecklas till en form av verksamhetskontroll, som innebär en särbehandling av de utlandsdominerade företagen, jämfört med de svenska företagen.

I förarbetena hänvisade departementschefen samtidigt till att den föreslagna prövningen går ut på att förvärvstillstånd skall vägras, om det skulle strida mot något väsentligt allmänt intresse. Departementschefen fortsatte:

"Även om ett tillstånd inte kan förenas med föreskrifter är det uppenbart att utfästelser från de inblandade företagen kan få betydelse vid tillståndsprövningen. Frivilliga utfästelser av detta slag förekommer ibland enligt nuvarande praxis. Sådana åtaganden kan undantagsvis möjliggöra bifall till en ansökan som annars skulle avslås. I sådana fall är det naturligt att åtagandena tas upp i tillståndsbeslutet. På grund av det sagda förordar jag att det i den nya lagstiftningen förs in en regel om att tillståndsmyndigheten i beslut om förvärvstillstånd skall ange sådana åtaganden som förvärvaren eller, vid aktie- eller andelsförvärv, det bolag som avses med förvärvet har gjort i förvärvsärendet och som har tillagts betydelse vid prövningen."

Företagsförvärvslagen (16 §) innehåller en regel av innebörd att tillståndsmyndigheten i sina beslut om förvärvstillstånd skall ange sådana åtaganden, som förvärvaren eller, vid aktie- eller andelsförvärv, det bolag som avses med förvärvet, har gjort i förvärvsärendet, och som har tillagts betydelse vid prövningen.

Åtaganden gjorda i samband med ansökningar om förvärvstillstånd är ensidiga och frivilliga. Ur formell syn-

vinkel skiljer de sig därför från av myndigheter angivna villkor eller föreskrifter. I realiteten torde emellertid åtagandena regelmässigt utgöra resultatet av en förhandling mellan förvärvaren och tillståndsmyndigheten. I denna förhandling kan tillståndsmyndigheten förutsättas redovisa i vilken mån och på vilket sätt förvärvet bedöms strida mot väsentligt allmänt intresse, och ange hur förvärvaren genom åtaganden kan reducera sådana negativa konsekvenser. Därmed blir åtagandena i flertalet fall en återspeglning av de förutsättningar tillståndsmyndigheten ställt upp för att bevilja ansökan.

Med hänsyn till den allmänna utformning som 16 § förvärvslagen fått - och som det inte tillkommer utredningen att kommentera - måste det anses rimligt att tillståndsmyndigheten i kontakter med sökanden anger, i vilken mån förvärvet anses strida mot väsentliga allmänna intressen. Om så inte skedde, skulle sökanden sakna underlag för att formulera åtaganden, som skulle kunna möjliggöra bifall till en ansökan som eljest skulle avslås. Eftersom lagen uttryckligen pekar på sökandens möjlighet att med åtaganden påverka prövningen av ansökan, synes det likaså förnuftigt att sökanden och myndigheten diskuterar hur åtagandena skall utformas för att bäst tjäna syftet att möjliggöra ett bifall. Givet förvärvslagens nu gällande bestämmelser, förefaller den i praxis etablerade dialogen vara ägnad att säkerställa åtagandenas funktion. Denna dialog kan inte heller anses strida mot förvärvslagens bokstav eller grundläggande syften.

Enligt företagsförvärvslagen är förvärv ogiltigt, om tillstånd inte söks inom föreskriven tid och på föreskrivet sätt, eller om tillstånd vägras. Likaså är förvärv av aktier i strid med ett utlänningsförbehåll ogiltiga. Lagen reglerar också de fall, i vilka till-

ståndsmyndigheten får utfärda föreläggande, och föreskriver att sådana förelägganden får förenas med vite.

Varken förarbetena eller själva lagen innehåller uttalanden resp. stadganden om sanktioner i händelse av att åtaganden ej följs. Detta kan synas naturligt med hänsyn till att åtagandena förutses vara frivilliga och ensidiga. I den mån som sådana åtaganden utgjort en avgörande förutsättning för ett bifallsbeslut, vore det emellertid inte orimligt från teoretisk synpunkt, om ett företags vägran att infria åtagandena skulle kunna leda till beslut om påföljd från tillståndsmyndighetens sida.

Det kan antas att icke uppfyllda åtaganden, som enligt sitt innehåll skall infrias innan förvärvsbeslutet meddelas, kan leda till att förvärvsansökan avslås. Inget sådant fall är känt.

När det gäller åtaganden, som avser tiden efter det att beslut om godkännande av förvärvsansökan meddelats, är situationen rättsligt okomplicerad. Lagen ger inte tillståndsmyndigheten rätt att förklara förvärvet ogiltigt i fall, då åtaganden inte infrias. Även om en sådan möjlighet hade stått myndigheten till buds, skulle en ogiltigförklaring av ett förvärv, sedan längre tid förflutit efter dess genomförande, få orimliga konsekvenser för de berörda företagen. Inte heller andra påtryckningsmedel, såsom vite, torde kunna utnyttjas utan uttryckligt stöd i lagen.

Slutsatsen blir att tillståndsmyndigheten, dvs. i nu aktuella fall regeringen, saknar möjligheter att med stöd av företagsförvärvslagen utkräva ett rättsligt ansvar av företag, som inte infriar åtaganden av betydelse för förvärvstillståndet. Detta behöver inte betyda att företagen, i syfte att påverka regeringens bedömning,

frikostigt gör åtaganden, som man senare ignorerar i förtröstan på att rättsliga sanktionsmöjligheter inte står regeringen till buds. Flertalet utländska ägare torde vara måna om ett gott förhållande till värdlandets myndigheter. Medvetenheten om att uppenbara överträdelser av åtaganden, gjorda gentemot ett lands regering, kan leda till att företagets rykte äventyras och att utlandsfientliga attityder skapas och förstärks kan antas vara en starkt återhållande faktor.

7.3 Utformningen av åtaganden

Som tidigare redovisats i avsnittet om handläggningen av tillståndsärenden (se avsnitt 3.3.4) har ett antal "skyddsvärda intressen" identifierats i den praxis, som utvecklats vid prövningen av förvärvsärenden.

Förvärvsprövningen innebär en bedömning av huruvida förvärvet strider mot något väsentligt allmänt intresse. Därvid bedöms enligt praxis bl. a. effekterna av förvärvet med avseende på fortsatt verksamhetsmässig och finansiell självständighet för det förvärvade företaget, det förvärvade företagets utvecklingsmöjligheter i den förvärvande utländska koncernen samt möjliga strukturförändringar med hänsyn tagen till "överlappningar" gällande produktion, marknader och FoU mellan det förvärvade och förvärvande företaget. De åtaganden som kan bli aktuella speglar dessa bedömningar.

Självfallet varierar utformningen av sådana åtaganden allt efter omständigheterna i det enskilda fallet. Utredningen har emellertid gett vid handen att vissa typer av åtaganden förekommer relativt ofta vid förvärvsprövningen.

En av dessa typer innebär att det förvärvade företaget skall fortsätta att utvecklas och ges en självständig ställning i vad gäller t. ex. produktions-, marknads- och utvecklingsansvar samt på ett i förhållande till övriga koncernenheter icke diskriminerande sätt påverkas av eventuella strukturförändringar inom den förvärvande koncernen. Avsikten förefaller oftast vara att den svenska verksamheten inte skall missgynnas genom en ensidig överföring av produktion eller annan verksamhet utomlands eller på annat sätt berövas möjligheterna till en självständig och konkurrensmässigt sund utveckling.

Denna typ av åtaganden är som regel formulerade i allmänna termer och kvalificeras i åtskilliga fall med formuleringar av typen "avser att klarlägga förutsättningarna för", "är beredd att bidra till", "är villigt att aktivt verka för", "avser att i möjligaste mån ta hänsyn till", osv. Åtaganden rörande det förvärvade företags utveckling och ställning inom koncernen görs ibland med hänvisning till "koncernens övergripande mål och ledning". I några fall har åtaganden av denna typ utformats helt utan begränsningar och reservationer.

Flera åtaganden av denna typ ledsagas av, eller kan läsas som, avsiktsförklaringar rörande koncernens och/eller det förvärvade företags framtida utveckling och organisatoriska struktur.

Dessa slags åtaganden åtföljs endast undantagsvis av mera detaljerade beskrivningar av situationer, då åtagandet inte skall vinna tillämpning. Skälet härtill torde bl. a. vara en önskan hos det berörda företaget att undvika specificeringar, som kan tolkas motsatsvis. Däremot sker i några fall en hänvisning till "rådande marknadsförhållanden" eller motsvarande. Inte i något fall sker någon klar begränsning av dessa åtaganden i tiden.

I ett antal förvärvsfall återfinns åtaganden om de berörda företagens förhållande till leverantörer och kunder. I undantagsfall är dessa åtaganden preciserade i kvantitativa former.

En annan typ av åtaganden gäller möjligheterna för svenska myndigheter att följa verksamheten, såväl i det förvärvade företaget, som i koncernen. Härvidlag kan i åtagandena spåras en betydande beredvillighet att lämna information och/eller tillgång därtill i fråga om det förvärvade företaget. Större återhållsamhet visas i allmänhet i fråga om information rörande andra delar av koncernen. I detta senare avseende kvalificeras ofta åtagandena med formuleringar av typen: "information av betydelse för den svenska verksamheten", "relevant information" osv. Undantagsvis görs också hänvisningar till att lagstiftning i utlandet hindrar utlämnande av viss information. I några fall medger sökanden en av den svenska regeringen utsedd representant att fortlöpande ta del av viss information.

Åtaganden rörande information till fackliga organisationer samt koncernfackligt samarbete förekommer inte i något av de undersökta fallen. Skälet härtill torde vara att dessa frågor ansetts böra vara föremål för förhandling mellan arbetsmarknadens parter och därmed föga ägnade för diskussioner i samband med ansökan om förvärvstillstånd. Enligt vad utredningen erfarit, har emellertid tillståndsmyndigheten i vissa fall infordrat uppgift från förvärvaren om hur informationen till de fackliga organisationerna efter förvärvet avses ske.

Åtaganden rörande finansieringen av förvärvet har i ökande utsträckning förekommit. Skälet härtill är bl. a. att s.k. indirekta förvärv blivit allt vanligare. Sådana

förvärv innebär att ett utländskt företag förvärvar ett svenskt bolag genom ett redan existerande dotterbolag i landet. Detta dotterbolag övertar formellt aktierna i det förvärvade företaget och finansierar ofta övertagandet genom lån. Räntekostnader och amorteringar betalas i huvudsak genom överföring av medel från det förvärvade företaget. När den totala svenska verksamheten, där såväl det köpande svenska dotterbolaget som det förvärvade företaget ingår, redovisningsmässigt konsolideras, kan sådana arrangemang leda till negativa effekter på det förvärvade företags finansiella ställning genom ökad skuld- och kostnadsbelastning. En försämrad soliditet kan exempelvis anses skapa sämre förutsättningar för den fortsatta verksamheten i det förvärvade företaget och har ibland ansetts strida mot ett allmänt intresse.

Åtaganden rörande relationen mellan insatt aktiekapital i det förvärvade företaget och skuldbelastningen i balansräkningen, liksom rörande ränte- och amorteringsvillkor för den lånefinansierade delen av köpeskillingen har ansetts ägnade att minska dessa negativa effekter.

Även andra betalningsströmmar mellan det förvärvande och det förvärvade företaget har blivit föremål för åtaganden. Av särskilt intresse härvidlag tycks vara s.k. management fees, licensavgifter o.dyl. samt prissättningen vid internleveranser inom koncernen. Också i fråga om utdelningspolitiken har åtaganden undantagsvis förekommit.

Till skillnad från övriga berörda typer av åtaganden är flertalet av dessa finansiella utfästelser konkreta och kvantifierade. Tidsgränser för när olika åtgärder skall ha vidtagits anges ofta.

Tabell 7.1 Förekomsten av olika typer av åtaganden i de förvärvsärenden, som regeringen (industridepartementet) prövat under åren 1983 - 1985.

Åtaganden om	1983	1984	1985
fortsatt utveckling av verksamheten i det förvärvade företaget	3	7	13
fortsatt självständigt produktions-, marknads- och utvecklingsansvar	1	7	9
att ej ensidigt missgynna det förvärvade företaget i samband med ev strukturförändringar inom den förvärvande koncernen	3	6	12
det finansiella förhållandet mellan det förvärvade företaget och moderföretaget	1	5	10
annat konkret förhållande, t. ex. i förhållande till leverantörer, kunder eller andra bolag	1	5	5
andra mer allmänt uttryckta förhållanden	3	5	6
information till tillståndsmyndigheten		1	1
medgivande att av tillståndsmyndigheten utsedd företrädare får följa verksamheten		2	1

7.4 Åtagandenas effekt

7.4.1 Inledning

Utredningen har inte tolkat sitt uppdrag i denna del så att en undersökning av polisiär natur i syfte att identifiera ev. felande företag skulle erfordras eller att ut-

redningens resultat skulle utformas som grund för ingripanden mot sådana företag. En mer detaljerad redovisning skulle också medföra risk för att konfidentiella affärsförhållanden röjdes. Den följande framställningen kommer med hänsyn härtill att inriktas på en bedömning i mer allmänna termer av åtagandenas effektivitet.

En rad problem möter en bedömning av detta slag. Ett hänför sig till det klassiska dilemma att avgöra, huruvida de berörda företagens handlande skulle ha varit annorlunda, om åtagandena inte gjorts. Detta dilemma gäller sålunda kausalsambandet mellan åtaganden och faktiskt handlande.

Ett annat problem är att åtskilliga gjorda åtaganden är så allmänt utformade, att de endast i begränsad utsträckning medger en mätning av uppfyllandegraden. t. ex. kan ett åtagande innebära att sökanden avser att i möjligaste mån ta hänsyn till intresset att det förvärvade företaget skall ges en självständig ställning i koncernen. Moderföretagets tolkning av vad som är möjligt och vad som skall anses konstituera självständighet varierar givetvis över tiden med dynamiska faktorer som ledningsfilosofi, storlek, konkurrensläge, lönsamhet o.s.v.

En försvårande omständighet är att i flertalet undersökta fall relativt kort tid förflutit mellan åtagandena och tidpunkten för denna utredning. Detta betyder att det förvärvade företaget i många fall inte funnit eller givits sin slutliga roll i koncernen, att det organisatoriska inlemmandet av det förvärvade företaget i resten av gruppen inte slutförts och att åtagandena ofta inte aktualiserats.

7.4.2 Företagens kännedom om åtaganden

Av naturliga skäl avser flertalet åtaganden det köpande bolagets agerande i anledning av förvärvet. Sedan förvärvet kommit till stånd, och det förvärvade bolaget börjat integreras i koncernen, är det inte sällan så, att ansvaret för att aktualisera och praktiskt genomföra på åtaganden grundade åtgärder åvilar också det förvärvade företags ledning. Denna åtnjuter ibland viss självständighet, när det gäller att forma dotterföretagets utveckling. Uppenbarligen är existensen av åtaganden gjorda av moderföretaget i samband med förvärvet en faktor som kan - och bör - påverka planering och operativa beslut i det förvärvade bolaget. Av detta skäl har utredningen sökt bedöma graden av kännedom om gjorda åtaganden, såväl i moder- som dotterbolag.

Resultaten är nedslående. I ca en fjärdedel av de undersökta förvärvade företagen visade sig företagsledningen ha ingen eller mycket begränsad kunskap om de åtaganden som sökanden gjort i samband med prövningen av förvärvsansökan. Det är inte omöjligt att resultatet skulle blivit ännu mera negativt, om inte utredningens besök på företagen föranlett ledningarna att förbereda samtalen genom att samla in underlag och fått den att därvid uppmärksamma åtagandena.

Det bör noteras att vid förvärvet existerande nyckelpersoner i de förvärvade företagens ledning i åtskilliga fall bytts ut i samband med den nye ägarens tillträde. Överlämnandet från den avgående till den tillträdande har inte alltid skett i organiserade former och kan förmodas ha inneburit att viss information gått förlorad. Utredningen har vidare i kontakten med moderföretagens ledningar fått intrycket, att man där i några fall anser åtagandena endast beröra koncernledningens agerande och

därför har underlåtit att informera det berörda dotterbolagets ledning.

Såvitt gäller de utländska koncernledningarnas förtrogenhet med gjorda åtaganden, tillåter inte utredningens material några säkra slutsatser, eftersom endast ett fåtal av moderföretagen i utlandet kunnat besökas. Ett allmänt intryck är emellertid att kontinuiteten i moderföretagens ledningsgrupper är större än i motsvarande grupper i nyförvärvade dotterbolag samt att det direkta engagemanget i diskussionerna kring förvärvet gjort att kunskaper om gjorda åtaganden lever kvar hos nyckelpersonerna.

Av det förhållandet, att bristen på kunskap om åtagandenas existens och innehåll är bristfällig hos flera av de undersökta företagen, behöver inte följä att företagens handlande stått i strid mot åtagandena. Däremot säger det något om vilken vikt som tillmätts åtagandena och om åtagandenas värde som handlingsnormer för de förvärvade bolagens ledningar.

I den mån kunskap om åtagandena är för handen, har utredningen sökt undersöka hur de uppfattas. Här varierar attityderna avsevärt från att betrakta dem som reella förpliktelser till att se dem som en nödvändig, men i praktiken betydelselös, eftergift för att tillfredsställa tillståndsmyndigheten.

Det står klart att ju mindre specificerade åtagandena är, desto mindre tjänar de syftet att utgöra konkreta riktlinjer för företagens handlande. Det är vidare uppenbart att ju längre tid som gått, sedan icke tidsbegränsade åtaganden gjordes, och ju större förändringar företagsgruppen genomgått, desto mindre relevanta ter sig åtagandena ur företagsledningens synvinkel. Såväl

sökanden som tillståndsmyndigheten torde vid prövnings- tillfället ta sin utgångspunkt i vad som då är känt och med rimlig säkerhet kan förutses. Eftersom en rad faktorer i omvärlden av betydelse för företaget är svåra att med rimlig precision förutse i längre perspektiv än några månader, kan de - ofta underförstådda - förutsättningar på vilka åtagandena grundas, snabbt förändras. Som tidigare påpekats måste exempelvis begreppet självständighet för det förvärvade företaget tolkas på olika sätt av moderföretaget beroende på koncernens internationaliseringsgrad, dotterföretagets relativa storlek, marknadsförhållanden, ledningsfilosofi osv. Flera av dessa faktorer utvecklas dynamiskt som svar på händelser, över vilka företaget självt saknar kontroll. Det bör tilläggas att vissa åtaganden emellertid getts en sådan utformning att de uppenbarligen täcker in en rad oförutsebara faktorer under obegränsad tid. Det är osannolikt att en företagsledning betraktar viittomfattande åtaganden av denna karaktär som konkreta normer för sitt handlande.

De fackliga organisationerna i det förvärvade företaget har i allmänhet ett starkt intresse av eventuella åtagandens innehåll. Det är mot den bakgrunden intressant att konstatera dessa organisationers svårigheter att skaffa sig kännedom härom.

För det första förefaller tillståndsmyndighetens (regeringens) praxis innebära att åtagandena som regel hemligstämplas med hänvisning till sekretesslagens bestämmelser om skydd för affärs- och driftsförhållanden i vissa fall. Detta betyder att en facklig organisation eller dess enskilda medlemmar saknar möjlighet att med hänvisning till offentlighetsprincipen få tillgång till sådant material. Inhämtandet av synpunkter på en förvärvsansökan från be-

rörda fackliga centralorganisationer sker regelmässigt innan åtaganden aktualiseras i förvärvsärendet.

För det andra tycks företagsledningens beredvillighet att lämna information om åtaganden till de lokala fackliga organisationerna i ett inte obetydligt antal fall ha varit begränsad. Skälet härtill kan förutsättas vara en önskan att undvika att sådana organisationer utnyttjar åtagandena för att, mot bakgrund av sin förtrogenhet med företagets förhållanden, utöva press på företagsledningen i såväl dotter- som moderbolag.

Från allmän synpunkt måste det anses otillfredsställande att lokala fackliga organisationer i av utländska intressen förvärvade svenska företag förvägras kännedom om åtaganden gjorda av förvärvaren gentemot den svenska staten, särskilt med hänsyn till att åtagandena ofta rör förhållanden av direkt betydelse för de anställdas miljö och trygghet i arbetet.

I prop. 86/87:74 "Näringspolitik inför 90-talet" understryker departementschefen i detta hänseende att det är rimligt att åtagandena blir föremål för redovisning i det förvärvade företagets styrelse, där företrädare för de anställda ingår.

7.4.3. Tillståndsmyndighetens uppföljning av åtagandenas efterlevnad

Skälet till att utredningens mandat innefattar uppgiften att utröna, huruvida utvecklingen i berörda företag varit i överensstämmelse med gjorda åtaganden, torde vara att uppdragsgivarens kunskap härom är otillräcklig. Detta banala konstaterande saknar inte intresse. Det tyder på att tillståndsmyndigheten inte avsatt tillräckliga resur-

ser för kontroll av åtagandenas efterlevnad. Under utredningens gång har bristen på sådan uppföljning bekräftats. Flertalet undersökta företag har sålunda inte kontaktats av tillståndsmyndighetens, sedan tillståndsprövningen avslutats. Såvitt utredningen kunnat utröna, sker hos tillståndsmyndigheten inte heller någon systematisk bevakning av utvecklingen i de företag, som varit föremål för förvärvstillstånd med åtaganden, genom studier av årsredovisningar och liknande material.

Åtaganden kan enligt förarbetena "undantagsvis möjliggöra bifall till en ansökan som annars skulle avslås". Denna skrivning betyder att åtagandena förutsätts kunna undanröja risker för väsentliga allmänna intressen. Det är ju endast när förvärvet skulle strida mot sådana intressen som avslag kommer i fråga. Med hänsyn till att efterlevnaden av sådana åtaganden således säkerställer väsentliga allmänna intressen, ter sig bristen på uppföljning från tillståndsmyndighetens sida anmärkningsvärd.

Sett ur de berörda företagens synvinkel måste avsaknaden av sådan uppföljning ses som ett tecken på den vikt som tillståndsmyndigheten tillmäter åtagandena. Detta är inte ägnat att främja efterlevnaden.

Som tidigare påpekats har det undantagsvis förekommit att regeringen utsett en särskild person att fortlöpande följa utvecklingen i företag som förvärvats av utländska intressen. Detta har skett i fall där det förvärvade företaget har ansetts vara av stor betydelse i näringspolitiskt hänseende, där branschen dominerats av utländska företag och där strukturell och marknadsmässig turbulens kunnat förväntas som en följd av eller i anslutning till förvärvet.

Den sålunda utsedda personen har inte haft funktionen som regeringens företrädare gentemot företagen utan bör närmast ses som sambandsman med uppgift att i kontakt med företagsledningarna i såväl dotter- som moderbolag samt de lokala fackliga organisationerna regelbundet och på konfidentiell bas rapportera till regeringen om utvecklingen på ett så tidigt stadium som möjligt.

Erfarenheterna av denna ordning har varit goda. Kontaktpersonerna har beretts tillgång till relevant information och med tiden skaffat sig viss förtrogenhet såväl med det enskilda företaget som branschen. De personliga kontakterna med nyckelpersoner i företagen har visat sig värdefulla, och samrådet har kunnat äga rum i en förtroendefull atmosfär. Utseendet av kontaktpersonen har slutligen tjänat som en markering av regeringens intresse för utvecklingen efter förvärvstillfället.

Också ur företagets synvinkel har denna ordning medfört fördelar. Kontaktpersonerna har inte sällan utnyttjats för snabb och smidig underhandskommunikation i båda riktningarna. Företagen har också känt en säkerhet däri att kontaktpersonernas rapportering sker mot bakgrund av en gradvis uppbyggd kunskap om företag och bransch.

Allmänt sett har utredningen kunnat konstatera att kunskapen om och intresset för att iaktta gjorda åtaganden varit större i de företag som varit föremål för någon form av uppföljande bevakning än i dem som inte varit det.

7.4.4 Efterlevnaden av gjorda åtaganden

Utredningen har undersökt om och i vilken mån företagets faktiska utveckling avviker från den i åtagandena för-

utsedda. Det bör uppmärksammas att omständigheter bortom företagsledningens direkta kontroll kan vara orsaken härtill. Sådana omständigheter kan exempelvis vara politiska beslut, konkurrenters agerande eller andra händelser, som på ett avgörande sätt förändrar det berörda företags verksamhetsförutsättningar. Även om avvikelserna från gjorda åtaganden skulle kunna hänföras huvudsakligen till den berörda företagsledningens eget agerande, återstår frågan, huruvida detta handlande kan anses acceptabelt med hänsyn till omständigheterna i det enskilda fallet eller måste anses utgöra ett icke godtagbart avsteg från åtagandena. Det måste härvidlag konstateras att åtskilliga åtagandens allmänna utformning lämnar ett vitt område för tolkning. Tolkningen kan därför antas utfalla högst olika beroende på vem som gör den. Utredningen har därför stannat vid att konstatera avvikelser samt att redovisa vissa tendenser i berörda företags handlande, som kan strida mot själva syftet med åtagandena ifråga.

I vad gäller specificerade finansiella åtaganden har uppenbara avvikelser endast konstateras i tre fall. Från ett av fallen kan bortses, då avvikelserna var av endast formell art och föranledd av skattemyndigheternas beslut. I det ena av de återstående fallen åsamkades det förvärvade företaget till följd av förvärvet extraordinära kostnader som, i strid mot förvärvarens åtaganden, försämrade dess finansiella ställning. I det andra skedde en omfattande dränering av det förvärvade företags resurser till förmån för ett annat företag i ägarkoncernen.

Avvikelser från andra typer av åtaganden har förekommit i sju fall eller en knapp tredjedel av de undersökta förvärven. I flera av dessa fall har avvikelserna skett från åtaganden av mera allmän natur. Ehuru utredningens material inte ger något starkt stöd härför, ligger antagandet

nära till hands, att det finns ett samband mellan graden av precision i åtagandena och frekvensen av avvikelser från dem.

Förvärvare, som gjort åtaganden av innebörd att det förvärvade företags självständiga ställning skall bevaras, har i några fall, i samband med omorganisering av koncernen, vidtagit åtgärder ägnade att beröva det förvärvade företaget resurser av betydelse för dess autonomi. Syftet med dessa åtgärder varierar. I ett par fall har nedläggning av i sig lönsam produktion skett, uppenbarligen i syfte att komma åt marknaden. I ytterligare ett par fall har en nedtrimning av det förvärvade företags resurser skett för att uppnå förbättrad lönsamhet. Även om detta lett till att företags självständiga ställning urholkats, kan åtgärderna, i varje fall beträffande något av företagen, anses ha varit nödvändiga för att säkerställa det svenska dotterbolagets långsiktiga överlevnad.

I ytterligare ett par fall har syftet varit att åstadkomma ett effektivare utnyttjande av koncernens samlade resurser. Med hänvisning till latent skalfördelar och synergivinster har sålunda funktioner som försäljning och teknisk FoU centraliserats eller omfördelats mellan ett antal i och för sig lönsamma koncernenheter. Exempelvis har det förvärvade företags försäljningsorganisation integrerats med andra enheters och frändragits det förras kontroll. Forskningsverksamheten i ett par förvärvade företag har överflyttats till moder- eller systerföretag. Med hänsyn till att denna verksamhet är starkt personberoende har emellertid viss trögrörlighet hos berörd personal lett till praktiska svårigheter i något av fallen.

Som konstaterats i tidigare avsnitt i denna utredning är ett uppenbart incitament till organisatoriska åtgärder av den senare typen förändringar i koncernmoderbolagets marknadsstrategi samt koncernens storlek. Av särskilt intresse är härvidlag utvecklingen av företag med Norden som huvudmarknad till bolag, vilkas fortsatta marknadstillväxt sker huvudsakligen i övriga Europa. Denna utveckling är klart iakttagbar hos vissa nordiska företag, som inlett sin internationalisering genom företagsförvärv i Sverige, och som därefter fortsatt sin expansion på den europeiska kontinenten. Detta har inte sällan fått negativa konsekvenser för den svenska verksamheten. Inte endast har dess relativa betydelse i koncernen minskat med tillkomsten av nya företag i gruppen. Också behovet av att effektivt koordinera kapitalflöden och resurshushållning inom en växande koncern har i sådana situationer tvingat in det svenska företaget i en arbetsfördelning som medfört att dess relativa självständighet reducerats.

Sett enbart ur företagsstrategisk synvinkel är ofta sådana åtgärder väl motiverade. Från samhällets synpunkt kan emellertid förvandlingen av ett fullt utrustat, konkurrensdugligt företag till en produktions- eller försäljningsenhet, starkt beroende av andra koncernenheter utomlands, vara problematisk. Icke desto mindre kan det knappast anses rimligt att åtaganden gjorda utan tidsbegränsning skall ges en sådan tolkning att en koncerns expansion eller kontraktion generellt sett försvåras eller att en tillväxt- eller lönsamhetsbefrämjande fördelning av dess totala resurser hindras. Syftet med den typ av åtaganden, som avser det förvärvade företagens ställning i koncernen, torde vara att säkerställa att den svenska verksamheten inte ensidigt missgynnas vid strukturella förändringar i gruppen. I praktiken möter det stora svårigheter att fastställa, när så skett i strid

mot gjorda åtaganden. Detta beror bl. a. på skillnader i verksamhetsförutsättningar mellan Sverige och andra länder, i vilka koncernen bedriver verksamhet. Kostnadsläget i Sverige kan exempelvis vara avsevärt högre än i andra värdländer och nödvändig göra speciella kostnads-sänkande åtgärder i det svenska dotterbolaget. Åldern på anläggningar i Sverige kan göra avkastningen på produktivitetshöjande investeringar där företagsekonomiskt oförsvarlig, jämfört med motsvarande investeringar i andra värdländer osv. I prop. 86/87:74 "Näringspolitik inför 90-talet" uppmärksammar departementschefen dessa svårigheter och betonar att avsikten inte är att genom åtaganden "förhindra förändringar på grund av allmänna kostnads- och marknadsändringar utan tanken är att fånga upp de specifika risker som kan vara förknippade med det utländska ägandet."

Detta uttalande är inte ägnat att undanröja svårigheterna att fastställa, huruvida ett utländskt moderföretag, som på grund av komparativa nackdelar i Sverige reducerar sin verksamhet där, skall anses handla i strid mot ett åtagande att inte ensidigt missgynna den svenska verksamheten i samband med strukturförändringar.

Det förhållandet att ett företag driver verksamhet i flera länder skapar bättre förutsättningar för en ur kommersiell synvinkel effektiv resursallokering än dem, som står helt nationella företag till buds. I detta avseende är det svårt att se någon principiell skillnad mellan svenska moderbolag med dotterbolag i utlandet och utländska moderbolag med dotterbolag i Sverige. Båda typerna av internationella företag har möjlighet - och förmodligen också anledning - att reagera på samma sätt på komparativa nackdelar i Sverige.

Åtagandena tar heller inte sikte på de risker för missgynnande av den svenska verksamheten, som är förknippade med företagens internationella struktur. Det är i stället det utländska ägandet i sig som, att döma av departementschefens uttalande, anses kunna medföra "specifika risker". Man kan anta att dessa särskilda risker har sin grund däri, att en utländsk moderföretagsledning anses mindre lojal mot väsentliga allmänna intressen i Sverige än i sitt hemland. Det är givetvis i praktiken förenat med utomordentligt stora svårigheter att avgöra om ett utländskt företags handlande i fråga om verksamhet i Sverige skiljer sig från vad ett svenskt företag med verksamhet i utlandet skulle ha gjort i motsvarande situation, eller, med andra ord, att fastställa vilka förhållanden som specifikt hänför sig till det utländska ägandet. Dessa svårigheter uppstår såväl vid tillståndsmyndighetens diskussioner med en utländsk förvärvare om vad som kan anses strida mot väsentligt allmänt intresse, som vid granskningen av förvärvarens verksamhet mot bakgrund av gjorda åtaganden av detta slag.

7.4.5 Åtagandenas styrande verkan

Det finns till en början anledning att påpeka att blotta existensen av den praxis i fråga om åtaganden som tillämpningen av företagsförvärvslagen medfört är ägnad att i viss utsträckning styra företagets handlande. Kunskapen om tillståndsmyndighetens uppfattning har sålunda spritts och kan antas i någon mån ha påverkat uppläggningsen av förvärv. Det är oklart hur effektiv denna allmänpåverkan är.

Mera intressant är åtagandenas individualpåverkan, dvs. deras effekt på handlandet hos det företag, som gjort dem.

Med reservation för att så kort tid förflutit sedan åtagandena gjordes, att underlaget för en bedömning av deras effekt är torftigt, är det utredningens uppfattning att denna effekt i en majoritet av de undersökta företagen varit marginell. De huvudsakliga skälen härtill är dålig förtrogenhet, särskilt i de förvärvade företagen, med åtagandenas innebörd, bristen på uppföljning från tillståndsmyndighetens sida samt vissa åtagandens oprecisa karaktär.

Även med det begränsade underlag som stått utredningen till buds ligger slutsatsen nära till hands att det system med åtaganden, som ovan beskrivits, är moget för en översyn. Grundläggande för en sådan översyn är givetvis den politiska bedömningen av samhällets behov av att påverka utlandsförvärvade företags utveckling efter förvärvet. Anses detta behov ringa, kan nuvarande system med åtaganden, med hänsyn till sin begränsade effektivitet, utan större förlust avskaffas. Anses det däremot angeläget att med någon slags åtaganden från förvärvarens sida skydda väsentliga intressen från negativa konsekvenser av förvärvet, bör översynen inriktas på metoder att individualisera och precisera åtagandena såvitt gäller omfattning och giltighetstid samt skapa förutsättningar för en fortlöpande och systematisk uppföljning av efterlevnaden.

Enligt direktiven för denna utredning tillkommer det inte utredningen att framlägga några förslag härom. De mönster i de förvärvade företagens utveckling, som redovisats i denna utredning, och som medgett vissa slutsatser rörande vad som kan förväntas i några typiska förvärvssituationer, kan emellertid tjäna till ledning. Följande generella anmärkningar kan dessutom göras.

Om en översyn skulle leda till att åtaganden bör tillmätas betydelse också i den framtida tillämpningen av förvärvslagen, talar flera skäl för att dessa bör komma i fråga endast i fall, där svenska allmänna intressen uppenbart påverkas av förvärvet, och där de negativa konsekvenserna för sådana intressen är klart identifierbara. Detta innebär inte att begreppet "väsentligt allmänt intresse" behöver ändras, utan endast att tillståndsmyndigheten vid tillämpningen av förvärvslagen bör iaktta återhållsamhet och undvika att tolka begreppet allför extensivt.

Sålunda har regeringen manifesterat sitt intresse för att främja utländska investeringar i Sverige. Ett system med åtaganden, som tillämpas rutinmässigt på grundval av en extensiv riskbedömning, skulle knappast tjäna detta intresse. Vidare är trovärdigheten i den svenska tillståndsmyndighetens tillämpning bl. a. beroende av att de utländska förvärvarna - och regeringarna i dessa företags hemländer - upplever det svenska samhällets intressen som legitima och direkt berörda av förvärvet. Slutligen är det angeläget att företagsförvärvslagen i detta hänseende inte ges en tillämpning, som strider mot riksdagens beslut om Sveriges framtida förhållande till EG eller internationella förpliktelser, som den svenska staten iklätt sig.

I vad särskilt gäller hanteringen av förvärvsärenden hos tillståndsmyndigheten kan noteras att kritik från näringslivet framförts mot de långa handläggningstiderna i tillståndsmyndigheten, särskilt i de fall ansökningar om förvärvstillstånd prövats i regeringskansliet. Utredningen har i ett tidigare avsnitt redovisat resultaten av sin undersökning i fråga om handläggningstidernas längd (se avsnitt 3.3.4).

KÄLLFÖRTECKNING:

Arbetslivscentrum(1979:1), Emmaboda-rapporten. En studie om inflytande i strukturuomvandling.

Fackföreningsrörelsen och de multinationella företagen, Rapport till LO-kongressen 1976. Prisma/LO 1976.

Forsgren, M., Kommentar till Per Heums uppsats, i Engvall, L & Vahlne, J.-E. (red.), Multinationella företag. En utmaning för ekonomisk forskning, Stockholm 1985.

Heum, P., Varför studera multinationella företag? i Engvall, L. & Vahlne, J.-E. (red.), Multinationella företag. En utmaning för ekonomisk forskning, Stockholm 1985.

Hood, N.; & Young; S., The Economics of Multinational Enterprise, London 1979.

ILO:s trepartiska deklaration om riktlinjer rörande multinationella företaga och arbetsmarknaden. Arbetsmarknadsdepartementet 1979.

Johansson, H., Utländsk företagsetablering i Sverige, Uddevalla 1968.

Kallinikos, J., Control and Influence Relationships in Multinational Corporations: The subsidiary's viewpoint, Uppsala 1984.

Larsson, A., Structure and Change, Power in the Transnational Enterprise, Uppsala 1985.

Price Waterhouse, Corporate Taxes, A Worldwide Summary, 1985 Edition, New York 1985.

Quarterly Newsletter of the United Nations Centre on Transnational Corporations, Vol.1, No. 1, March 1989.

Rapport om multinationella företag, Svenska Metallindustriarbetare förbundet, 1973.

Riktlinjer för multinationella företag, Industridepartementet 1988.

Samuelsson, H.-F., Utländska direkta investeringar i Sverige. En ekonometrisk analys av bestämningsfaktorer, IUI 1977.

SIND(1977:10), Multinationella företag i svensk livsmedelsindustri.

SIND(1978:4), Familjeföretagsfusioner i svensk industri - en kartläggning och analys av utvecklingen 1970-1976.

SIND(1980:4), Multinationella företag: FoU-verksamhet tekniköverföring och företagstillväxt. En studie av svenska dotterföretag och utlandsägda företag i Sverige.

SIND(1986:5), Köp av familjeägda industriföretag.

SOU 1975:50, Internationella koncerner i industriländer Samhällsekonomiska aspekter.

SOU 1978:73, Kontroll av utländsk företagsetablering m.m.

SOU 1981:43, De internationella investeringarnas effekter. Några fallstudier.

SOU 1982:15, Internationella företag i svensk industri, En jämförelse mellan svenska multinationella, utlandsägda och nationella företag.

SOU 1983:16, Sysselsättningsstrukturen i industriella företag. En studie av utvecklingen i svensk industri.

SOU 1983:17, Näringspolitiska effekter av internationella investeringar, Betänkande från direktinvesteringskommittén.



Kommittédirektiv

Dir 1986:29

Utvecklingen hos företag i Sverige vilka förvärvats av utländska intressen

Dir 1986:29

Beslut vid regeringssammanträde 1986-10-16

Chefen för industridepartementet, statsrådet Peterson, anför.

Mitt förslag

Jag föreslår att en särskild utredare tillkallas för att utreda frågor om utvecklingen hos företag i Sverige vilka förvärvats av utländska intressen.

Utredaren har tre huvuduppgifter, nämligen

- att ge en översiktlig statistisk belysning av utvecklingen i förvärvade företag med avseende på vissa variabler av näringspolitiskt intresse såsom export, produktion, investeringar, sysselsättning, forskning, m. m.,
- att göra en fördjupad beskrivning av ett antal av dessa företag, och
- att bedöma om utvecklingen i de förvärvade företagen varit i överensstämmelse med de åtaganden som de utländska företagen gjort vid förvärvet.

Bakgrund

Den svenska ekonomin är i hög grad internationaliserad med avseende på utrikeshandel och internationella investeringar.

De svenska företagens *investeringar utomlands* är av betydande omfattning. Sysselsättningen vid svenska industrikoncerners dotterföretag utomlands uppgick år 1984 till 320 000 personer, varav huvudparten vid tillverkande enheter. Denna internationalisering har inneburit att de 20 största utlandsinvesterande koncernerna har mer än hälften av sina anställda vid dotterföretagen i utlandet.

Den totala *utlandsägda företagssektorn* i Sverige utgjorde år 1984 – mätt i antal anställda – ca 150 000 personer eller 8 % av sysselsättningen inom hela näringslivet. Därav är 132 000 personer, motsvarande en sysselsättningsandel på 7 %, anställda i de 2 100 företag, där aktierna till mer än hälften är

utlandsägda (majoritetsägda företag). Den utländska andelen i *tillverkningsindustrin* kan i dagsläget uppskattas till drygt 9 %. Därvid har inräknats förvärven år 1985 och uppköpen hittills under år 1986. Om även utländska minoritetsägda tillverkningsföretag inräknas, skulle den utländska andelen i tillverkningsindustrin i dag uppgå till uppskattningsvis 11 %, motsvarande 90 000 anställda. I vissa branscher är det utländska inflytandet betydligt större.

Den utlandsägda företagssektorn i Sverige har ökat både i absoluta och relativa tal under de senaste årtiondena. Under perioden 1980–1984 steg sysselsättningen vid de utländska majoritetsägda tillverkningsföretagen med 8 000 personer, vilket innebär att den utländska andelen – mätt i antal anställda – ökade med drygt 1,5 procentenheter (från 6,3 % till 7,9 %). I ett längre tidsperspektiv har det skett en mycket stark ökning. Antalet anställda i majoritetsägda företag inom tillverkningsindustrin har nästan tredubblats mellan åren 1962 och 1984 (från 23 000 till 64 000) motsvarande en ökning av den utländska andelen från 2,5 % till 7,9 %.

Den utlandsägda företagssektorns tillväxt i Sverige beror nästan helt på de *utländska uppköpen* av svenska företag. Under den senaste 40-årsperioden (1946–1985) har utländska företag förvärvat svenska tillverkningsföretag med tillsammans ca 73 000 anställda vid förvärvstidpunkten. Nästan 80 % av förvärven har inträffat under den senaste drygt 15-åriga perioden (1969–1984). Under denna period förvärvades 410 tillverkningsföretag med 55 700 anställda. Förvärvsintensiteten (antal anställda i förvärvade företag per år) har varit högst under senare år. Ca 200 tillverkningsföretag, som sysselsatte nästan 25 000 personer, förvärvades således av utländska intressen under den första hälften av 1980-talet, vilket innebär en fördubblad förvärvsintensitet jämfört med slutet av 1970-talet.

Länderfördelningen av de utländska förvärven under 1980-talet uppvisar ett annat mönster än tidigare. Företag från de nordiska länderna dominerar nämligen numera som förvärvare genom att svara för nästan 60 % av antalet anställda i uppköpta företag i samtliga näringsgrenar under 1980–1985. Därav kan nästan 40 procentenheter tillskrivas finländska företagsförvärv. Detta är betydligt mer än de nordiska ländernas andel av beståndet av utlandsägda företag. USA har däremot en lägre andel (10 %) av förvärven än dess andel (24 %) av den totala sysselsättningen i beståndet av utländska företag. Nordens andel av sysselsättningen i beståndet av utlandsägda tillverkningsföretag torde i dag ligga mellan 35 och 40 %. 1980-talet har således inneburit en dramatisk förskjutning mellan olika länders betydelse som hemländer för utländska investeringar i Sverige.

Det finns tecken som tyder på att förskjutningen till de nordiska länderna sker samtidigt som förvärven till viss del fått en annan *bransch- och företagsinriktning*. Förvärven förefaller ha fått en inriktning mot baskemi och

företag som tillverkar relativt " mogna " produkter på stagnerande eller minskande marknader. Nordiska företag har köpt relativt stora företag eller hela delbranscher, som visserligen kan ha en stark marknadsställning, men vilka inom en nära framtid kan förväntas bli föremål för olika former av strukturförändringar i syfte att skapa en konkurrenskraftig verksamhet.

Internationaliseringsprocessen och de utländska företagen

Man bör enligt min mening se de multinationella företagen och de utländska investeringarna inom ramen för den allmänna *internationalisering* som skett och vilken är förbunden med teknisk utveckling, kraftigt ökad specialisering och stordrift. De multinationella företagen kan ses som ett av de främsta uttrycken för den internationaliserings- och koncentrationsprocess som Sverige och världsekonomin genomgått under de senaste 3-4 decennierna. Efterkrigstiden har präglats av snabb ekonomisk utveckling, i vilken teknologisk utveckling och förnyelse och strukturuomvandling varit viktiga inslag. Parallellt härmed har det skett en stark koncentration av produktionen och inom många marknader har ett fåtal företag ofta kommit att dominera.

De multinationella företagen har varit några av de viktigaste aktörerna i denna process, men denna kan inte enbart tillskrivas företagens utlandsinvesteringar. Förekomst av internationell handel ger i sig upphov till teknisk förnyelse och strukturförändringar. Utlandsinvesteringarnas roll är härvid att de till inte oväsentlig del förstärker dessa effekter. Dessa effekter har studerats av direktinvesteringskommittén i betänkandet "Näringspolitiska effekter av internationella investeringar" (SOU 1983:17).

Såvitt avser de utländska etableringarna i Sverige har dessa enligt min uppfattning en rad *positiva effekter* inom ramen för det ovan angivna synsättet.

Sverige kan tillföras kapital och nya kunskaper i fråga om teknik och marknadsföring. Utländska samarbetspartner – bl. a. i form av utländskt deläggande i svenska företag – kan vara nödvändiga för att utveckla nya idéer. Utländsägda tillverkningsenheter kan vidare innebära ökad produktion och underlätta export till nya marknader. De nordiska företagsförvärven kan t. ex. genom en specialisering av produktion skapa konkurrenskraftiga enheter i både Sverige och övriga nordiska länder.

Men det är uppenbart att också vissa *problem* kan vara förenade med utländsk företagsetablering i Sverige, i synnerhet om denna sker i form av förvärv av redan existerande företag.

För det första kan det förhållande att de avgörande besluten vanligen fattas i koncernföretag utanför Sverige leda till sämre *insyn* i och inflytande över beslutsprocessen.

För det andra är det fråga om det *beroende* som kan uppkomma, när ett uppköpt företag kommer att ingå som en av flera enheter inom en multinationell koncern. Den svenska verksamheten kan komma att underordnas en övergripande internationell strategi för produktions-, marknads- och forskningsresursernas omfattning och lokalisering. Detta kan vara på både gott och ont. De näringspolitiska effekterna bestäms till stor del av den roll som det uppköpta företaget tilldelas i den internationella koncernens strategi. Ibland kan ett förvärv vara en förutsättning för det svenska företagets möjligheter att överleva. Den svenska produktionen kanske t. o. m. blir bas för den fortsatta verksamheten eller på annat sätt ges resurser eller frihet att utveckla sin konkurrenskraft. I andra fall – speciellt när den utländska koncernen har konkurrerande enheter i utlandet – kan koncernens strategi hämma det förvärvade företagets utveckling och livskraft. Det kan vara fråga om exportbegränsningar för det svenska dotterföretaget vilka beslutas av koncernen centralt, liksom om flyttning av produktionen eller viktiga forsknings- och utvecklingsfunktioner till enheter utomlands.

Kontrollen av utländska förvärv av svenska företag

Utländska förvärv av svenska företag eller rörelser prövas sedan den 1 januari 1983 enligt lagen (1982:617) om utländska förvärv av svenska företag m. m. Tillstånd enligt denna lag skall meddelas, om det inte strider mot något väsentligt allmänt intresse. Vid *tillståndsprövningen* har i praxis följande *skyddsintressen* identifierats:

- industri- och regionalpolitiska intressen (företag med betydande forskning och utveckling, marknadsposition, produktion eller sysselsättning m. m.)
- säkerhets- och beredskapspolitiska intressen (företag av betydelse för totalförsvaret)
- intresset av nationellt självbestämmande och oberoende (företag eller branscher, i vilka ett dominerande utländskt inflytande skulle kunna innebära svårigheter att hävda en oberoende svensk politik)
- nationella kulturella intressen och liknande (företag inom informations- och massmediaområdet).

Vid prövningen görs bl. a. en bedömning av effekterna av förvärvet. I samband med prövningen kan ett företag göra *åtaganden* om den fortsatta verksamheten i det förvärvade företaget för att undanröja eller minska befarade risker för de s. k. skyddsvärda intressena vid förvärvet. Sådana åtaganden kan möjliggöra ett bifall till en ansökan om förvärvstillstånd, när ett förvärv annars skulle kunna utgöra ett hot mot ett skyddsvärt intresse. Under företagsförvärvslagens hittillsvarande tillämpningstid har åtaganden förekommit i samband med ca 40 ansökningar om förvärvstillstånd.

Även före den nu gällande lagen fanns möjligheter att pröva övertaganden av svenska aktiebolag genom 1916 års lag om vissa inskränkningar i rätten att förvärva fast egendom m. m. Vid prövning av ansökningar om borttagande av det s. k. utlänningsförbehållet utvecklades en praxis, som innebar att företag gjorde s. k. utfästelser rörande det förvärvade företaget.

Utredningsuppdraget

Av ovan givna beskrivning framgår att den utlandsägda företagssektorn har vuxit i betydelse i svenskt näringsliv och att de utländska förvärven härvid har spelat en helt dominerande roll. Dessutom har de utländska uppköpen till viss del ändrat karaktär under de senaste åren, bl. a. genom en annan branschinriktning och länderfördelning av de utländska förvärvarna. Det kan också noteras, att det inte genomförts någon systematisk utvärdering av de åtaganden eller utfästelser som de utländska företagen gjort i samband med prövning av ansökningar om förvärvstillstånd eller borttagande av utlänningsförbehåll. Jag anser därför att en särskild utredningsman bör tillkallas med uppgift att beskriva utvecklingen hos de företag i Sverige som har förvärvats av utländska intressen i följande avseenden.

För det första bör utredningen ge en *översiktlig statistisk belysning* av utvecklingen i förvärvade företag när det gäller variabler av näringspolitiskt intresse såsom export, produktion, investeringar, sysselsättning, forskning och utveckling, m. fl. Genom att utnyttja statistiska register, exempelvis finansstatistiken, kan en jämförelse göras mellan utvecklingen för hela gruppen förvärvade företag och för övrig industri. Vid en sådan jämförelse bör hänsyn bl. a. tas till företagsstorlek, branschtilhörighet och förvärvens "ålder", dvs en uppdelning av de förvärvade företagen på olika tidsperioder då uppköpen skedde. Om möjligt bör beskrivningen göras så att utvecklingen i olika regioner framgår. Dessutom bör beskrivningen av de förvärvade företagen avse förhållandena både före och efter förvärvet. Utredaren bör för denna del av uppdraget dra nytta av de erfarenheter som vunnits inom ramen för statistiska centralbyråns pågående projekt om de utlandsinvesterade koncernerna, vilket genomförs på uppdrag av industridepartementet.

För det andra bör det göras en *fördjupad beskrivning* av ett antal företag som förvärvats av utländska intressen med regeringens tillstånd. Beskrivningen bör avse de ovan angivna variablerna med visst beaktande av bl. a. de specifika marknads- och produktionsförhållandena samt de koncernmässiga strukturförändringarna. Flera utredningar – bl. a. SIND:s utredning om de multinationella företagens forskningsverksamhet (SIND 1980:4) – har pekat på att utvecklingen efter förvärv till stor del beror på den roll som det uppköpta företaget tilldelas i den förvärvande koncernens strategi, t. ex.

med avseende på produktions-, marknads- och forskningsansvar. Utredaren bör därför sträva efter att undersöka om de uppköpande koncernernas strategier i dessa avseenden varit bestämmande för utvecklingen (t. ex. vid nedläggning kontra expansion) av de förvärvade företagen. Vid urvalet av företag bör därför eftersträvas en viss spridning på olika utvecklingssituationer för de uppköpta företagen.

För det tredje bör utredaren, i samband med den fördjupade beskrivningen enligt ovan, i tillämpliga fall bedöma om utvecklingen i de förvärvade företagen varit i överensstämmelse med gjorda *åtaganden*.

Såvitt avser uppdraget rörande den fördjupade beskrivningen och utredningen om åtagandena bör utredaren inhämta information från såväl företagsledningen som de fackliga organisationerna i berörda företag.

Vid urvalet av de förvärv som skall omfattas av den fördjupade beskrivningen bör beaktas att det sannolikt är svårt att finna mätbara effekter eller avvikelser från eventuella åtaganden vid förvärv som skett de allra senaste åren. Det kan därför vara lämpligt att även inkludera förvärv som genomförts före företagsförvärvslagens ikraftträdande den 1 januari 1983.

Utredningen bör slutföras senast i början av år 1988.

Hemställan

Med hänvisning till vad jag nu har anfört hemställer jag att regeringen bemyndigar chefen för industridepartementet

att tillkalla en särskild utredare – omfattad av kommittéförordningen (1976:119) – med uppdrag att utreda frågor om utvecklingen hos företag i Sverige vilka förvärvats av utländska intressen,

att besluta om sakkunniga, experter, sekreterare och annat biträde åt utredaren.

Vidare hemställer jag att regeringen beslutar

att kostnaderna skall belasta tolfte huvudtitelns anslag för utredningar m. m.

Beslut

Regeringen ansluter sig till föredragandens överväganden och bifaller hans hemställan.

(Industridepartementet)

FÖRSÄLJNING

1. Vilka olika huvudtyper av produkter ingår i er försäljning?

2. Hur stor är försäljningen av de olika produkterna (tkr)?

<u>Produkt</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>

3. Hur stor del av försäljningen utgörs av direkt återförsäljning (procent)?

<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

EXPORT

4. Hur stor är er Export (tkr)?

<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

5. Hur stor är internexporten (till andra enheter inom moderkoncernen) av färdigvaror (tkr)?

<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
-------------	-------------	-------------

PRODUKTION

10. Vilka produkter tillverkar ni själva?

11. Hur stort är ert tillverkningskapacitetsutnyttjande (procent)?

<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

12. Hur stort är förädlingsvärdet (arbetskostnad + resultat före avskrivningar) (tkr)?

<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

INKÖP

13. Vilka är era största leverantörer av insatsvaror och hur stora är leveranserna från dessa (tkr)?

Leverantör	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
------------	------	------	------	------	------	------	------

A series of horizontal lines for handwriting practice, consisting of a solid top line, a dashed midline, and a solid bottom line, repeated five times.

14. Hur stor är importen av färdigvaror resp. insatsvaror från i utlandet belägna enheter inom moderkoncernen (tkr)?

	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
Färdigvaror			
Insatsvaror + halvfabrikat			

ÖVRIGT

15. Hur fördelar sig antalet anställda på produktion, försäljning, FOU och övrigt (antal)?

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
Produktion							
Försäljning							
FOU							
Övrigt							

16. Hur stora är FOU-kostnaderna och hur fördelar sig dessa på egen forskning, inköpt teknik från koncernbolag, inköpt teknik i övrigt (tkr)?

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Egen forskning	7 000	10 000	12 000	15 000	18 000	20 000	22 000
Inköpt teknik från koncernbolag	—	—	—	—	—	—	—
Inköpt teknik i övrigt	—	—	—	—	—	—	—
Totalt	7 000	10 000	12 000	15 000	18 000	20 000	22 000

Statens offentliga utredningar 1989

Kronologisk förteckning

1. Rapport av den särskilde utredaren för granskning av hotbilden mot och säkerhetsskyddet kring statsminister Olof Palme. C.
2. Beskattning av fåmansföretag. Fi.
3. Integriteten vid statistikproduktion. C.
4. Fasta Öresundsförbindelser. K.
5. Samordnad länsförvaltning. Del 1: Förslag. C.
6. Samordnad länsförvaltning. Del 2: Bilagor. C.
7. Vidgad etableringsfrihet för nya medier. U.
8. UD:s presstjänst. UD.
9. Särskild inkomstskatt för utländska artister m.fl. Fi.
10. Två nya treåriga linjer. U.
11. Hushållssparandet - Huvudrapport från Spardelegationens sparundersökning. Fi.
12. Den regionala problembilden. A.
13. Mångfald mot enfald. Del 1. A.
14. Mångfald mot enfald. Del 2. Lagstiftning och rättsfrågor. A.
15. Storstadstrafik 2 - Bakgrundsmaterial. K.
16. Kostnadsutveckling och konkurrens i banksektorn. Fi.
17. Risker och skydd för befolkningen. Fö.
18. SÄPO - Säkerhetspolisens arbetsmetoder. C.
19. Regionalpolitikens förutsättningar. A.
20. Tullregisterlag m.m. Fi.
21. Sätt värde på miljön - miljöavgifter på svavel och klor. ME.
22. Censurlagen - en modernisering av biografförordningen. U.
23. Parkeringsköp. Bo.
24. Statligt finansiellt stöd? I.
25. Rapporter till finansieringsutredningen. I.
26. Kustbevakningens roll i den framtida sjöövervakningen. Fi.
27. Forskning vid de mindre och medelstora högskolorna. U.
28. Utbildningar för framtidens tandvård. U.
29. Samarbete kring klinisk utbildning och forskning inför 90-talet. U.
30. Professorstillsättning. En översyn av proceduren vid tillsättning av professorstjänster. U.
31. Statens mät- och provstyrelse. I.
32. Miljöprojekt Göteborg - för ett renare Hisingen. ME.
33. Reformerad inkomstbeskattning. Del 1.
Inkomst av kapital. Del 2.
Inkomst av tjänst, lagtext och kommentarer. Del 3.
Bilaga, expertrapporter. Del 4. Fi.
34. Reformerad företagsbeskattning. Del 1.
Lagtext och bilagor. Del 2. Fi.
35. Reformerad mervärdesskatt m.m. Del 1.
Lagtext och bilagor. Del 2. Fi.
36. Inflationskorrigerad inkomstbeskattning. Fi.
37. Utländska förvärv av svenska företag - en studie av utvecklingen. I.

Statens offentliga utredningar 1989

Systematisk förteckning

Utrikesdepartementet

UD:s presstjänst. [8]

Försvarsdepartementet

Risker och skydd för befolkningen. [17]

Kommunikationsdepartementet

Fasta Öresundsförbindelser. [4]

Storstadstrafik 2 - Bakgrundsmaterial. [15]

Finansdepartementet

Beskattning av fåmansföretag. [2]

Särskild inkomstskatt för utländska artister m.fl. [9]

Hushållsparandet - Huvudrapport från Spardelegationens sparundersökning. [11]

Kostnadsutveckling och konkurrens i banksektorn. [16]

Tullregisterlag m.m. [20]

Kustbevakningens roll i den framtida sjöövervakningen. [26]

Reformerad inkomstbeskattning. Del 1. [33]

Inkomst av kapital. Del 2. [33]

Inkomst av tjänst, lagtext och kommentarer. Del 3. [33]

Bilaga, expertrapporter. Del 4. [33]

Reformerad företagsbeskattning. Del 1. [34]

Lagtext och bilagor. Del 2. [34]

Reformerad mervärdesskatt m.m. Del 1. [35]

Lagtext och bilagor. Del 2. [35]

Inflationskorrigerad inkomstbeskattning. [36]

Utbildningsdepartementet

Vidgad etableringsfrihet för nya medier. [7]

Två nya treåriga linjer. [10]

Censurlagen - en modernisering av biografförordningen. [22]

Forskning vid de mindre och medelstora högskolorna. [27]

Utbildningar för framtidens tandvård. [28]

Samarbete kring klinisk utbildning och forskning inför 90-talet. [29]

Professorstillsättning. En översyn av proceduren vid tillsättning av professorstjänst. [30]

Arbetsmarknadsdepartementet

Den regionala problembilden. [12]

Mångfald mot enfald. Del 1. [13]

Mångfald mot enfald. Del 2. Lagstiftning och rättsfrågor. [14]

Regionalpolitikens förutsättningar. [19]

Industridepartementet

Statligt finansiellt stöd. [24]

Rapporter till finansieringsutredningen. [25]

Statens mät- och provstyrelse. [31]

Utländska förvärv av svenska företag - en studie av utvecklingen. [37]

Civildepartementet

Rapport av den särskilde utredaren för granskning av hotbilden mot och säkerhetsskyddet kring statsminister Olof Palme. [1]

Integriteten vid statistikproduktion. [3]

Samordnad länsförvaltning. Del 1: Förslag. [5]

Samordnad länsförvaltning. Del 2: Bilagor. [6]

SÄPO - Säkerhetspolisens arbetsmetoder. [18]

Bostadsdepartementet

Parkeringsköp. [23]

Miljö- och energidepartementet

Sätt värde på miljön - miljöavgifter på svavel och klor. [21]

Miljöprojekt Göteborg - för ett renare Hisingen. [32]

KUNGL. BIBL.

1989-07-13

STOCKHOLM

ALLMÄNNA FÖRLAGET

BESTÄLLNINGAR: ALLMÄNNA FÖRLAGET, KUNDTJÄNST, 106 47 STOCKHOLM,
TEL: 08-739 96 30, FAX: 08-739 95 48.