

BILAGA 7



Sveriges val, EG och direkt- investeringar

BILAGA 7 TILL

EG-KONSEKVENsutredningen, SAMHÄLLSEKONOMI

Sveriges val, EG och direktinvesteringar

Rapport till EG-konsekvensutredningen,
Samhällsekonomi

av

Thomas Andersson

Torbjörn Fredriksson

Industriens Utredningsinstitut (IUI)

Box 5501

114 85 STOCKHOLM

SOU och Ds kan köpas från Allmänna Förlaget som ingår i C E Fritzes AB. Allmänna Förlaget ombesörjer också, på uppdrag av Regeringskansliets förvaltningskontor, remissutsändningar av SOU och Ds.

Beställningsadress: Fritzes kundtjänst
106 47 Stockholm
Fax: 08-20 50 21
Telefon: 08-690 90 90

Förord

EG-konsekvensutredningen, Samhällsekonomi (Fi 1993:06) tillsattes under våren 1993 för att granska de samhällsekonomiska konsekvenserna för Sverige av olika former av deltagande i den västeuropeiska integrationen.

Som ett stöd i analysarbetet genomförs ett antal specialstudier, vilka publiceras som bilagor till utredningen.

Författarna svarar själva för innehåll och bedömningar. Av betänkandet kommer det att framgå hur EG-konsekvensutredningen har använt sig av bilagorna.

Denna rapport till utredningen har författats av Thomas Andersson och Torbjörn Fredriksson vid Industriens Utredningsinstitut.

Stockholm i november 1993

Björn Molin
Ordförande

Pernilla Ström
Huvudsekreterare

Innehåll

Författarnas förord	7
1 Introduktion	9
2 Integration och direktinvesteringar	13
2.1 Förändrade betingelser	13
2.2 Regional integration	15
2.3 Direktinvesteringar och deras effekter	17
2.4 Det internationella investeringsmönstret	22
2.5 Typer av investeringar	24
2.6 Lokaliseringsfaktorer	29
3 Den svenska utvecklingen	33
3.1 Särskilda förhållanden	35
3.2 Förändrat utflöde	40
3.3 Inflödet av investeringar	48
3.4 Förändrade attityder	54
3.5 Sveriges för- och nackdelar som investeringsland	57
4 Sveriges val	61
4.1 Scenarier för den europeiska integrationen	61
4.2 Alternativen	65
4.3 Utanförskap	66
4.4 EES-alternativet	66
4.5 Medlemskap i EG/EU	69
4.6 Manöverutrymme vis-à-vis påverkan	72
4.7 Skillnader mellan alternativen	74
Bilaga 4.1	77

5 Effekter på direktinvesteringarna	79
5.1 Nuvarande situation och framtiden	79
5.2 Tidigare studier	81
5.3 Flöden i olika europeiska länder	84
5.4 Effekter på utflödena	95
5.5 Inflöden till Sverige	99
5.6 Generella effekter	102
5.7 Uppskattning av flödenas storlek	103
 6 Samhällsekonomiska effekter	 109
6.1 Relationen mellan direktinvesteringar och inhemska investeringar	109
6.2 Effekter på ekonomins struktur	113
6.3 Företagens externa länkar	117
6.4 Motverkande effekter?	119
6.5 Simulering av markroekonomiska effekter	120
Bilaga 6.1	127
 7 Sammanfattning	 133
 Referenser	 137

Författarnas förord

Denna rapport har tagits fram på uppdrag av EG-konsekvensutredningen, Samhällsekonomi. Roger Svensson, Torsten Dahlquist och Jörgen Nilsson, IUI, har assisterat med databearbetning. Svensson har också bidragit med Bilaga 6.1. Mikhail Antonov och Georgi Trofimov, Market Economy Institute, Russian Academy of Sciences i Moskva, har genomfört omfattande simuleringsarbete. Värdefulla synpunkter har getts av Ari Kokko, Handelshögskolan, och Per Lundborg, IUI. Stort tack för kommentarer riktas också till andra kollegor samt utredare och ledamöter i EG-konsekvensutredningen. Då rapporten skrevs under perioden maj till september är vi slutligen tacksamma för vädergudarnas kläna insats denna sommar. De slutsatser som dras är våra egna, och endast vi själva kan klandras för eventuella brister.

1 Introduktion

Den fortgående internationaliseringen av näringslivet ökar beroendet mellan nationella ekonomier. En central faktor i denna process är de utlandsinvesteringar som genomförs av s.k. multinationella, eller transnationella, företag. Merparten av dessa utgörs av direktinvesteringar, genom vilka företag tillskansar sig ägande och långsiktig kontroll över utländska bolag. Direktinvesteringar åtföljs ofta av allianser, joint-ventures och andra former av samverkan mellan företag över landgränserna.

Sverige är sedan länge ett av de länder som har störst utgående direktinvesteringar i förhållande till ekonomins storlek, medan ingående är mer blygsamma. Denna obalans accentuerades genom de väldiga svenska företagsuppköpen i EG under slutet av 1980-talet, då Sverige stod utanför den framväxande inre marknaden. Utan tvivel blir direktinvesteringarnas framtida inriktning av stor betydelse för ekonomins utveckling.

Inför utformningen av Sveriges förhållande till den Europeiska Unionen (EU), är det viktigt att söka bedöma vilka effekterna blir för direktinvesteringarna, och hur dessa i sin tur påverkar samhällsekonomin. Vilka blir konsekvenserna för det internationella företagandet av att Sverige står utanför eller sällar sig till den liberaliserade marknaden i Västeuropa?

I regel föreligger bristfälliga uppgifter om hur multinationella företag organiserar sin internationella verksamhet. Denna studie har möjliggjorts tack vare en unik databas vid Industriens Utredningsinstitut (IUI) över multinationella koncerner till mer än 50 procent ägda i Sverige. Detta material, som uppdaterats ungefär vart fjärde år sedan 1965, innehåller detaljerade uppgifter på såväl koncern- som dotterbolagsnivå. Omfattande statistik från Riksbanken, Statistiska Centralbyrån samt OECD har kompletterat underlaget för rapporten.

Det ska noteras att investeringsflöden är en följd av individuella ställningstaganden hos företag och hushåll, vilka påverkas av attityder och förväntningar. Effekterna på samhällsekonomin blir beroende av syftet med investeringarna. I rapporten fästs uppmärksamhet inte enbart vid investeringarnas storlek, utan också vid deras egenskaper och inriktningen hos den åtföljande produktionen. Så långt möjligt tas hänsyn till omständigheter i EG och Sverige liksom i övriga världen. Ambitionen

är att urskilja det inflytande som utövas specifikt av Sveriges förhållande till EG. Tidshorisonten avser medellång till lång sikt, dvs. upp till tio år, vilket betraktas som en period av anpassning för den svenska ekonomin till den framtida relationen med EG. Den struktur som skapas under dessa år bidrar dock starkt till att forma förutsättningarna för ekonomins utveckling också på längre sikt.

De i studien beaktade alternativen benämns *Utanförskap* (i stället för inträde i EES/EG/EU), *EES-avtal* samt *medlemskap i EG/EU*. De exakta villkoren är ännu inte fastlagda för något av dessa. Också omständigheterna kring en ställning utanför EG är osäkra. Sveriges relation till EG kan därför inte utvärderas som en jämförelse mellan status quo och ett närmande till EG. Situationen i EG såväl som i Sverige förändras under alla förhållanden.

Osäkerheten förknippad med kvantitativa skattningar gör att tyngdpunkten i rapporten ligger på kvalitativa resonemang, dvs. slutsatser om i vilken riktning effekterna går. De kvantifieringar som ändå genomförs ska uppfattas som illustrationer av möjliga utfall snarare än prognoser. Hänsyn tas till osäkerhet genom att olika möjliga utvecklingsvägar redovisas, och effekter presenteras i tänkbara scenarier. En avgränsning som görs är dock att de fyra friheterna antas förverkligas inom Europeiska Gemenskapen. Även om detta förutsätter att medlemsländerna kan samordna sin politik i tillräcklig utsträckning för att hantera de monetära frågorna, är genomförandet av en gemensam valuta inte i sig av central betydelse för studiens resultat.

Det bör noteras att investeringsmönstret får effekter på många områden, t.ex. produktionens regionala struktur och miljön, som det kan finnas anledning att skärskåda i högre grad än vad som här varit möjligt. En fullständig bedömning av konsekvenserna av förhållandet till EG kräver därtill att effekterna på direktinvesteringarna vägs samman med dem som förväntas på andra områden.

Studien är upplagd enligt följande. Kapitel 2 ger en bakgrund till regional integration och direktinvesteringar. Effekter på nationella ekonomier diskuteras och olika typer av direktinvesteringar — horisontella, vertikala och strategiska — förklaras. Efter en beskrivning av det internationella investeringsmönstret görs en genomgång av lokaliseringsfaktorer.

Kapitel 3 redogör för svenska investeringsflöden fram till i dag, och förhållanden i ekonomin som påverkat dem. Särskild uppmärksamhet ägnas åt utvecklingen under 1980-talet, och den ändrade inställningen till ingående investeringar. Slutligen diskuteras lokaliseringsfaktorer vilka är särskilt relevanta för svenskt vidkommande.

Sveriges alternativ i förhållande till EG presenteras i kapitel 4. Inledningsvis behandlas den europeiska integrationen och EG:s externa politik. Möjliga scenarier för utvecklingen i omvärlden karaktäriseras.

Slutligen anges vilka skillnader mellan Sveriges alternativ som inverkar på direktinvesteringarna.

I kapitel 5 försöker vi besvara frågan hur de framtida direktinvesteringarna påverkas av Sveriges förhållande till EG. Åtskillnad görs mellan effekter på flöden av olika typ och riktning. Framställningen bygger på tidigare studier, observationer av investeringsmönstret i slutet av 1980-talet samt analyser av skillnaderna mellan Sveriges alternativ.

De samhällsekonomiska konsekvenserna av direktinvesteringarna studeras i kapitel 6. Hänsyn tas både till kapitalbildningen och till effekter på ekonomins struktur. För att illustrera möjliga utfall för ekonomin som helhet, genomförs simuleringar i en "mikro-makromodell". Dessa ger kvantitativa skattningar av effekterna på tillväxten, arbetslösheten, budgetunderskottet, etc., men uppmärksamheten ska fästas på hur de olika alternativen förhåller sig till varandra.

Kapitel 7 sammanfattar.

2 Integration och direktinvesteringar

2.1 Förändrade betingelser

De första decennierna efter andra världskriget präglades av stadigt expanderande varu- och kapitalflöden. En rad omständigheter har därefter skapat en mer instabil utveckling. Efter att de fasta växelkurserna under Bretton-Woods övergetts, inordnades de stora valutorna från 1974 i ett system med rörliga växelkurser. Oljekriserna under 1970-talet orsakade pris- och volymförändringar i handeln, med snabb omfördelning av exportinkomster och förmögenheter som följd.

Fastän mindre iögonenfallande, har mer genomgripande förändringar orsakats av gradvisa, grundläggande förskjutningar i sammansättningen av produktion och handel. Under 1980-talet återfick industriprodukterna den dominerande ställning i världshandeln de haft före oljekriserna. Industrin inriktades samtidigt mot produktion av långt förädlade varor med stort teknologinnehåll. Avgränsningarna mellan branscher blev mindre skarpa, och tjänster växte fram som en allt viktigare komponent i nästan all produktion.¹

Parallellt med dessa förlopp har Nordamerika och Västeuropa fått ge upp sin dominans inom industrivaruhandeln och världsekonomin som helhet. Detta beror huvudsakligen på utvecklingen i Japan, de nyindustrialiserade länderna i Ostasien och Kina. Övriga Tredje Världen, där merparten av jordens befolkning återfinns, har däremot fått en marginaliserad roll. Detta gäller också de f.d. planekonomierna i Östeuropa, vilka genomgår en svår omställning.

Förskjutningarna illustreras av Tabell 2.1, som visar industrivaruexportens fördelning på ländergrupper. Det mest anmärkningsvärda är framväxten av de fyra drakarna, vars gemensamma andel av världens industrivaruexport mer än fördubblades under 1970-talet, och ökade med ytterligare 70 procent mellan 1980 och 1988. OECD höll ställningarna under 1970-talet, då de fyra drakarna främst expanderade på Östeuropas bekostnad, men bilden förändrades under 1980-talet. Mellan 1980 och

¹ Produktion av tjänster har blivit en viktigare del av verksamheten även inom traditionella industriföretag (Eliasson, 1990).

1988 sjönk OECD-ländernas världsmarknadsandelar inom industrivaruexporten från 82 till 77 procent.

Tabell 2.1 Industrivaruexporten fördelad på ländergrupper i procent, 1970-1988

År	OECD	Fyra drakarna	Övriga u-länder	Östeuropa
1970	83,0	2,0	5,6	9,3
1980	82,5	4,8	5,7	7,0
1985	79,4	6,8	7,9	5,9
1988	77,3	8,2	8,9	5,7

Källa: UNCTAD (1987 och 1990).

Inom OECD skedde en markant tillbakagång för USA och en uppgång för Japan. USA:s andel av OECD:s industriexport minskade från 17,5 procent 1970 till 14,2 procent 1988, medan Japans andel ökade från 10 till över 16 procent. EG:s andel sjönk under första halvan av 1980-talet, men återhämtade sig till en nivå på ca 53 procent mot slutet av decenniet. Utvecklingen på branschnivå visar att Japan framför allt vunnit terräng inom expansiva områden, som t.ex. elektronik och transportmedel, att USA hävdade sig likartat i växande och krympande branscher, medan Europas ekonomier är starkast där tillväxten är relativt svag.

Samtidigt har världens länder blivit mer integrerade genom att rörligheten för produktionsfaktorer ökat, inte enbart för kapital utan också för själva produktionen. Teknologiska framsteg vad gäller hantering av information har gjort det möjligt för enskilda företag att koordinera verksamhet på stora avstånd och verka över nationsgränserna. Multinationella företag, vilka äger och kontrollerar produktionsfaktorer i mer än ett land, har blivit ett allt mer framträdande inslag i världsekonomin. Enligt UNCTAD (1993) kontrollerar 37 000 multinationella företag 170 000 dotterbolag utspridda runt jorden. Med allt större administrativ förmåga kan företagen lokalisera varje aktivitet i det land där det är mest ändamålsenligt. Detta har bidragit till att regeringar erfar kraftigt minskade möjligheter att bedriva en självständig ekonomisk politik, vilket gäller i särskilt hög grad för små ekonomier med stor utrikeshandel.

Dessa och andra förändringar har påverkat utformningen av spelreglerna för det ekonomiska utbytet mellan länder. Sedan andra världskriget har återkommande förhandlingsrundor i GATT:s (General Agreement on Tariffs and Trade) regi gradvis kunnat sänka tullarna. Istället har nya icke-tariffära handelshinder vuxit fram. Särskilt länder med stor förhandlingsstyrka tillgriper idag "frivilliga exportbegränsningar", antidumpningsåtgärder och andra medel för att selektivt begränsa import eller lokal försäljning för utlandsägda företag.

Icke-tariffära handelshinder har sedan 1986 diskuterats i GATT:s pågående förhandlingsomgång, den s.k. Uruguay-rundan. Förhandlingarna

har också sökt föra in teko- och jordbruksprodukter i det gängse regelverket, behandla patent- och äganderätsfrågor, minska handelshindren i u-länderna, etc. Även instrument som snedvrider investeringsmönstret och därmed handeln (s.k. TRIM) har behandlats.² Medan arbetet drar ut på tiden försvagas det gängse regelverket efter hand som det kringgås av nya instrument.

I stället för multilateralt, liberaliseras handel i dag främst på regional basis. De tydligaste exemplen är den inre marknaden i EG 1992 och det nordamerikanska frihandelsavtalet (NAFTA), vilket planeras träda i kraft den 1 januari 1994. Men även länder i Ostasien samt Latin- och Centralamerika har underlättat inomregional handel. Avskaffandet av regionala handelshinder har berett vägen också för en omfattande omstrukturering av de multinationella företagens verksamhet. Det finns en utbredd oro för framväxten av introverta "handelsblock" som sätter upp hinder gentemot varandra, i synnerhet i Nordamerika och Västeuropa. Andra menar att det regionala avskaffandet av handelshinder bereder vägen för friare handel världen över.

Huruvida regional och global liberalisering står i samklang eller i konflikt med varandra måste alltså ännu betraktas som en öppen fråga. Utgången påverkas av formerna för den regionala liberaliseringen. I det följande avsnittet diskuteras olika varianter av ekonomisk integration.

2.2 Regional integration

Den regionala liberaliseringen består av flera element vars omfattning skiftar mellan grupper av länder. Man kan i huvudsak särskilja fyra nivåer av ekonomisk integration: frihandelsområde, gemensam marknad, tullunion och ekonomisk union.³

* Ett *frihandelsområde* skapas genom att tariffära och icke-tariffära handelshinder avskaffas mellan de deltagande länderna. Överenskomelser behöver inte nödvändigtvis omfatta samtliga produkter utan kan variera i omfång. Medlemmarna förbinder sig inte att samordna sina restriktioner mot ekonomier utanför frihandelsområdet utan bedriver en självständig handelspolitik. Följaktligen krävs gränskontroller även mellan de samverkande länderna. EFTA är exempel på ett frihandelsområde, liksom Sveriges nyligen ingångna handelsavtal med de baltiska staterna, vilka dock inte är lika långtgående. Överenskom-

² TRIM = Trade-related investment measures.

³ Det finns även andra handelsarrangemang av typen ensidig förmånsbehandling. Ett exempel är Generalized System of Preferences (GSP), genom vilket i-länder medger tullfrihet åt länder i Tredje Världen på olika produktområden.

melsen mellan USA, Kanada och Mexico om fri handel (NAFTA) är också att hänföra till denna typ av regional integration.

* Genom skapandet av en *gemensam marknad* avvecklas inte enbart restriktioner för varuutbyte, utan även begränsningar för faktorflöden. Exempel på denna integrationsform är fulländandet av den inre marknaden — 1992-programmet i den Europeiska Gemenskapen — och, i viss mån, samarbetet mellan de nordiska länderna. En viktig skillnad är dock att den förra sammanslutningen sedan 1958 också utgör en tullunion. I sin fulländade form, som nu eftersträvas i EG, råder fri rörlighet för varor, tjänster, kapital och arbetskraft — de fyra friheter-
na.

* I en *tullunion* bedriver medlemsnationerna en gemensam politik gentemot länder utanför. Då varor från tredjeland möter lika höga handelshinder vid export till de i unionen ingående ekonomierna, oavsett vilken nationsgräns som passeras, kan gränskontroller inom regionen avskaffas. Detta är emellertid inte alltid fallet i en tullunion, då icke-tariffära handelshinder kan finnas kvar och i praktiken skapa skillnader i tredjelandspolitiken. Bl.a. av detta skäl har medlemsländerna i EG fram till i dag behållit sina gränskontroller mot varandra. Artikel 115 i Romfördraget medgav att EG-kommissionen gav dispens från den fria rörligheten då effektiviteten hos ett lands kvantitativa begränsningar av import från tredjeland annars skulle ha undergrävts. Trots att Romfördraget förbjöd kvantitativa restriktioner mellan medlemsländerna, har de varit vanligt förekommande (Sapir, 1990). I och med fullbordandet av den inre marknaden har dock artikel 115 avskaffats, och en gemensam extern politik blir därmed i praktiken nödvändig också vad gäller icke-tariffära handelshinder.

* Bildandet av en *ekonomisk union* är den mest långtgående formen av regional integration. En omfattande samordning genomförs av den ekonomiska politiken, innefattande såväl penning- som finanspolitik. Ännu finns inget exempel på en fullt utvecklad ekonomisk union, inom vilken suveräna stater infört en gemensam valuta och centralbank. Om planerna i Maastricht-fördraget förverkligas, sker detta dock i den Europeiska Gemenskapen (gemensam marknad och tullunion), som då kommer att benämnas Europeiska Unionen (ekonomisk union).

Regional integration ger upphov till en rad effekter. Vad gäller handel uppstår såväl en positiv handelsalstring (trade creation) som en diskriminerande handelsomfördelning (trade diversion). Den förstnämnda effekten uppkommer genom att uppköp av varor från förhållandevis ineffektiva producenter ersätts av import från mer produktiva enheter inom regionen, vilket medför en välfärdsvinst. Å andra sidan kan import

omfördelas från mer konkurrenskraftiga producenter utanför tullområdet till mindre effektiva innanför tullmuren, vilket leder till en välfärdsförlust.

Vidare leder en tullunion och en gemensam marknad till *hårdare konkurrens*, då det blir lättare för företag att gå in på varandras marknader, samt möjliggör ökade *skal fördelar* i produktionen. De mest väsentliga, och samtidigt mest svårbedömda effekterna är inte statiska utan snarare dynamiska, med vilket menas att tillväxtbanorna över tiden förändras. Ett högre konkurrenstryck förväntas stimulera större satsningar på ny teknik och innovationer. Vidare kan produktiviteten öka inom organisationer och företag. Till detta ska läggas eliminering av valutarisker och växelkurstransaktioner mellan medlemsländerna vid införande av en gemensam valuta, vilken bl.a. gör att sparande och investeringar kan finna varandra med minsta möjliga effektivitetsförlust. Genomförbarheten av en monetär union i EG reser dock frågetecken, till vilket vi återkommer i kapitel 4.

Länge analyserades regional integration utan beaktande av företagens omstrukturering över landgränserna. I Västeuropa har emellertid de multinationella koncernerna agerat kraftfullt för att anpassa verksamheten till förhållandena i olika länder, och för att förekomma konkurrenterna i denna process. Företagens reaktioner framstår som en nyckelfaktor för utfallet av ekonomisk integration. Konsekvenserna är inte minst betydelsefulla för små länder som står inför valet mellan att delta i, eller stå utanför, den gemensamma marknaden.

2.3 Direktinvesteringar och deras effekter

Förhållandet mellan varu- och faktorflöden har länge varit föremål för diskussion, och är fortfarande kringgärdat med oklarheter. Enligt traditionell teori förklarades internationell varuhandel med skillnader mellan länder i förutsättningar, eller komparativa fördelar, för skilda typer av verksamhet. Enligt Heckscher-Ohlin-teorin exporteras produkter vars framställning kräver stor åtgång av faktorer ett land har relativt gott om, medan importen består av produkter som kräver knappa resurser. Förenklat kan fem slag av resurser urskiljas: råvaror, realkapital, arbetskraft, kapital i form av arbetskraftens kunskaper samt förmåga att producera ny kunskap genom forskning och utveckling (FoU).

Så småningom observerades att en stor del av handeln äger rum mellan länder som är relativt lika i fråga om såväl faktortillgångar som teknologisk kompetens, och att huvuddelen förekommer inom snarare än mellan banscher. Dessa fenomen lät sig inte förklaras av traditionella modeller. Därtill består en ökande andel av världshandeln av transaktioner inom multinationella företag. Sådan inomföretagshandel svarar i dag för ungefär 25 procent av allt internationellt varuutbyte. Så mycket

som tre fjärdedelar har uppskattats ha multinationella företag antingen som köpare eller säljare (UNCTAD, 1993).

De multinationella företagen har främst expanderat genom direktinvesteringar. En investering betraktas som "direkt" om den genomförs för att uppnå långvarig kontroll över ett företag, eller annan form av rörelse, utanför hemlandet.⁴ Vid en andel av mer än 50 procent av aktiekapitalet, talar man om utländska dotterbolag. Direktinvesteringar medför risker, vilket i princip innebär att ett investerande företag måste ha förväntningar på en avkastning som kompenserar för detta. Något förenklat finns två former för etablering av dotterbolag. Dels kan företag förvärvas, dels kan ett nytt bolag bildas. I det förra fallet utnyttjar det investerande företaget tillgångarna i en redan befintlig organisation, och anpassar dem till de egna förmågorna och syftena. I det senare skräddarsys en ny produktionsapparat så att den från början passar in i koncernen.

Effekterna av direktinvesteringar på nationella ekonomier har varit föremål för många generaliseringar, liksom ett oräkneligt antal studier. I traditionell litteratur finns tre grundläggande antaganden om effekterna på kapitalbildningen (Hufbauer & Adler, 1968).

- * I det *klassiska* fallet reducerar utflödet av kapital det investerande landets kapitalstock och ökar det mottagande landets.
- * Det *omvänt-klassiska* antagandet bygger på att ett företag som investerar i utlandet måste avstå från investeringsprojekt i hemlandet, på grund av att begränsade medel står till förfogande för investeringar. Investeringar från andra inhemska företag fyller emellertid tomrummet, varför kapitalbildningen i hemlandet inte påverkas. Det mottagande landets kapitalstock ökar inte heller, eftersom något annat företag skulle ha investerat om det första avstått.
- * I det *anti-klassiska* fallet antas det investerande företaget producera varor utan nära substitut. Direktinvesteringen i utlandet genomförs utan att någon minskning äger rum i företagets inhemska investeringar. I och med att inget annat företag kunnat genomföra samma investering ökar det mottagande landets kapitalstock jämfört med om det inte erhållit investeringen.

Kopplingen mellan investeringar och kapitalbildning utgör naturligtvis en väsentlig fråga. I dag står det emellertid klart att direktinvesteringar får effekter genom överföringen av en rad produktionsfaktorer. I motsats till vanliga kapitalflöden, s.k. portföljinvesteringar, visar direktin-

⁴ En direktinvestering kan, enligt Riksbankens definition, ske genom bildande av företag, köp av företag eller del av företag eller genom långfristiga lån till bolag i vilket investeraren äger minst 10 procent av aktiekapitalet.

vesteringar inget klart samband med avkastningen på kapital. Den moderna teoribildningen går tillbaka till Hymer (1960), som klargjorde att direktinvesteringar är oförenliga med perfekt konkurrens. Orsaken är att kontroll av verksamhet på en främmande marknad kräver irreversibla kostnader som är specifika för den miljön. Den nu förhärskande synen relaterar multinationella företag till företagsspecifika tillgångar vilka med fördel internaliseras i organisationen även på utländska marknader (Dunning 1977; Caves 1982). Exempel på sådana tillgångar är knappa insatsvaror, kunskap eller förmågor vilka härrör från t.ex. investeringar i FoU, patent eller marknadsföring. Asymmetrisk information, eller skevheter i förhandlingsstyrka av andra skäl, kan göra att etablering av dotterbolag föredras framför direkt export från hemlandet, licensiering av teknologi till inhemska företag, eller andra kontraktsformer.

Direktinvesteringar kan vidare motiveras av att produktion närmare en utländsk marknad underlättar anpassning till lokala önskemål och ger möjlighet till förbättrad service. Ett företags produktionsprocess kan också specialiseras i enlighet med de fördelar som gäller i olika länder. Detta är inte enbart en fråga om skillnader i faktorkostnader i traditionell mening. Den ökade betydelsen av forskning och snabb utveckling av ny kunskap har gjort det viktigare att bevaka och lära från konkurrenter. En mångfald av industriella länkar över nationsgränserna i form av joint-ventures, allianser, samarbetsavtal, etc., har underlättat samordnandet av tillgångar och förmågor i olika organisationer.

För företag hemmahörande på mindre marknader är internationalisering av produktionen i många fall nödvändigt för överlevnad. Mindre och medelstora företag har dock i regel svårt att klara kostnaderna för expansion i utlandet. Problemen tenderar att öka ju längre bort dessa marknader ligger och ju mer de avviker från hemmiljön. Små inhemska företag kan därför ofta vara mer eller mindre beroende av ett nära förhållande till multinationella företag för att kunna nå ut till utländska marknader. Som visats av Lindqvist (1991) finns dock undantag, t.ex. inom högteknologisk verksamhet där även små företag kan träda in i nätverk av företagsrelationer på avlägsna marknader.

Vad beträffar effekter på nationella ekonomier, klargjorde Caves (1982) att multinationella företag inte kan lägga beslag på alla de vinster som deras verksamhet ger upphov till. Länder kommer i åtnjutande av *externaliteter*, dvs. effekter som inte prissätts på marknaden (Pigou, 1932). Synsättet går tillbaka till Schumpeter (1939), som sökte mekanismerna bakom teknisk utveckling och tillväxt. Som framförts bl.a. av Dahmén (1950) kan ett förtgående informationsutbyte inom geografiskt koncentrerade *kluster*, bestående av exempelvis konkurrenter, leverantörer, distributörer samt forsknings- och utbildningsinstitutioner, leda till en uppgradering av kunskap och förmågor. DeBresson & Ames (1991) talar om "localized networks of technological and economic externalities". För investeringar av amerikanska företag, finner Wheeler & Mody

(1992) att "agglomeration economies" är den viktigaste bestämningsfaktorn vid lokaliseringsbeslut. Detta gäller i synnerhet avancerad, högteknologisk verksamhet, för vilken de externaliteter som följer med närhet till kvalificerad arbetskraft, kunder och konkurrenter är särskilt betydelsefulla.

Detta innebär att effekterna av direktinvesteringar inte kan bestämmas genom traditionell allmän jämviktsanalys, på det sätt som är fallet med portföljinvesteringar. Genom förekomsten av stordriftsfördelar, synergieffekter och externaliteter kan exempelvis "strategiska komplementariteter" (Cooper & John, 1991) uppkomma — den investering som är optimal för ett företag ökar med hur mycket som investeras av andra. I en sådan värld uppstår multipla jämvikter med olika storlek på investeringarna, och med varierande kvalitet på de produktionsfaktorer som följer med dem. En jämvikt kan vara mer eller mindre stabil med avseende på förändringar i olika bransch- eller företagskaraktäristika. Infrastrukturen i form av transporter och kommunikationer, liksom standarden på utbildningen, den sociala tryggheten, den offentliga servicen, etc., spelar in. Utfallet beror av samspelet mellan skilda aktörer. Eftersom enskilda företag inte tar externaliteter i beaktande, föreligger en skillnad mellan det som är bra för företagen och det som är bra för nationer. Därtill påverkas investeringsmönstret av statsmaktens agerande, inte minst genom utformningen av infrastrukturen (Freeman, 1982; Ergas, 1987; Cantwell, 1990).⁵

I empiriska studier av kapitalbildningen i Canada, fann Lubitz (1971) och Van Loo (1977) positiva effekter av ingående investeringar, vilket tolkats som stöd för den *klassiska* ansatsen (Caves, 1982). Mer generellt kommer länder som mottar direktinvesteringar i åtnjutande av potentiella fördelar genom hårdare konkurrens samt överföring av kunskap i form av ny teknologi, distribution, organisation, etc. Se t.ex. Mansfield & Romeo (1980) och Blomström (1983 och 1991) för studier av teknologiska "spillovers" som höjer produktiviteten hos inhemska produktionsfaktorer. Förutom ökade investeringar kan resultatet bli nya och mer kvalificerade arbetstillfällen, exportinkomster samt större skatteintäkter.

Negativa effekter kan också uppstå. Genom teknologisk överlägsenhet och stor förhandlingsstyrka kan multinationella företag reducera konkurrensen i en ekonomi. Skador kan likaså uppstå exempelvis genom omlokalisering av förorenande verksamhet som motiveras av att undgå reningskrav i ett land och utnyttja "miljödumping" i ett annat. Numera förknippas emellertid ekonomiska och andra problem, i såväl rika som fattiga länder, med avsaknaden snarare än förekomsten av multinationella företag. Brist på internationell konkurrens tillåter etablerade inhemska

⁵ Jämför med den s.k. "new growth theory", viken söker endogenisera tillväxten genom att ta hänsyn till faktorer som bestämmer bl.a. den tekniska utvecklingen (Romer, 1990).

företag att dominera den lokala marknaden, och "för lite" investeringar försätter nationella beslutsfattare i en svag situation vad gäller möjligheten att beskatta eller ställa krav på miljövänligt agerande.

Effekterna av expansion i utlandet på de multinationella företagens hemländer är också komplicerade. Genom att utlandsinvesteringar stärker företagens konkurrenskraft, finns en potential för starka positiva effekter. Bergsten et al. (1978), Swedenborg (1979) och andra har visat på komplementära förhållanden mellan produktion i utlandet och export från moderbolagen. Andra studier har pekat på att utlandsinvesteringar förbättrat företagens marknadsposition i hemlandet, vilket ger upphov till mer blandade effekter (Cohen, 1972; Pagoulatos och Sorenson, 1976; Hirschey, 1982). Expansion utomlands kan också innebära att företag ersätter eller avvecklar verksamhet i hemlandet. Svensson (1993a) har funnit att de svenska företagens utlandsproduktion sedan slutet av 1970-talet minskat exporten från moderbolagen.

Vad beträffar effekterna på kapitalbildningen, har en rad studier funnit belägg för betydande substitutionseffekter, i meningen att investeringar i utlandet tränger undan investeringar hemma (Stevens, 1969; Severn, 1972; McClain, 1974; Stevens & Lipsey, 1992; Belderbos, 1992). En viktig delförklaring är att företag har begränsade medel av olika kvalitet till förfogande, och därför väger projekt mot varandra. Det ställs exempelvis olika krav på användning av eget kapital, och på upplånade medel. Det kan också finnas begränsningar i tillgången på insatsvaror, administrativ och teknisk personal, etc., vilket gör att olika projekt inom ett företag i praktiken konkurrerar med varandra. Genom att direktinvesteringar baseras på företagsspecifika tillgångar, kan de projekt som företas av ett företag inte utan vidare ersättas av andra företag.

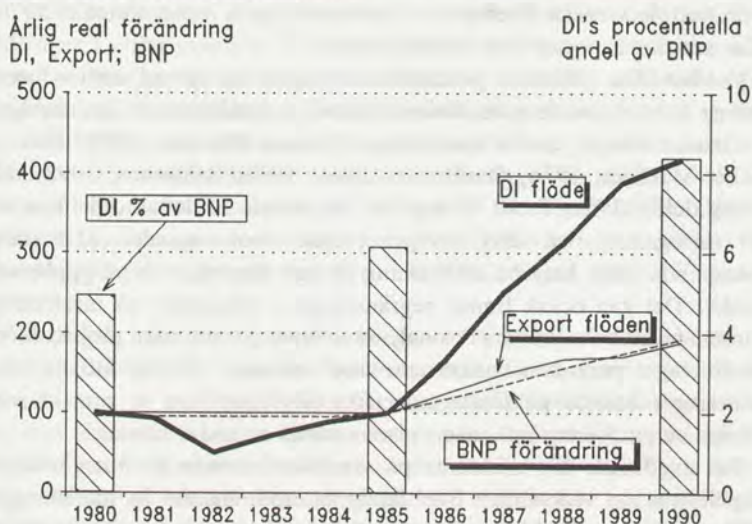
Det avgörande för effekterna på samhällsekonomin är *hur* företagen organiserar sin verksamhet över landgränserna, snarare än investeringsflödenas storlek. Etablering av ett nytt bolag kan exempelvis leda till en stor överföring av maskiner och teknologi. Förvärvandet av ett redan etablerat bolag ger mindre integration med moderkoncernen, men kan göra att den existerande företagsstrukturen vidareutvecklas i stället för att slås ut. Företagsuppköp motiveras emellertid också av önskemål om att neutralisera eller avveckla konkurrenter.

Som påtalats ovan har direktinvesteringarna under alla förhållanden gjort världsekonomin mer integrerad. Detta har gett en utbredd känsla av förlorad ekonomisk-politisk suveränitet för enskilda länder, och påskyndat det regionala samarbetet. Statsmakter måste i dag beakta hur politiken påverkar villkoren för och inriktningen av det internationella företagandet. I det följande avsnittet redogörs kortfattat för utvecklingen av investeringsflödena.

2.4 Det internationella investeringsmönstret

De senaste decenniernas snabba ökning i direktinvesteringarna framgår av Figur 2.1. Tillväxten har genomgående varit högre än för handeln och världsekonomin som helhet. Nedgången under lågkonjunkturen i början av 1990-talet är av allt att döma tillfällig, och en ny våg av omstrukturering förväntas under senare hälften av decenniet (UNCTAD, 1993). Karaktären på investeringarna är emellertid inte statisk. Låt oss kort notera förändringar på tre områden: sektoriella, organisatoriska och geografiska.

Figur 2.1 Utvecklingen globalt av utländska direktinvesteringar (DI), export och BNP, 1980-1990 (Index 1980 = 100)



Källa: Jungnickel (1993).

Liksom i fallet med världshandeln, präglas investeringsflödena av en tillbakagång för råvarunära och arbetskraftsintensiv verksamhet. I stället har forsknings- och kunskapsintensiv industriproduktion, samt tjänster i form av framför allt finans- och försäkringsverksamhet, blivit dominerande. UNCTAD (1993) förutspår en fortsatt orientering i denna riktning. Tillgången på kompetent arbetskraft och en infrastruktur som effektivt kan betjäna den moderna teknologin framstår därmed som centrala lokaliseringsfaktorer. Tjänstesektorerna kan förväntas bli föremål för delvis nya flöden. Dels öppnas nu för första gången många områden för utländska bolag, dels är det svårare att bedriva internationell handel i tjänster än i varor, vilket innebär att framgång på en marknad i högre grad förutsätter en direkt närvaro. Å andra sidan försvåras inträde av behovet av tillförlitlig information. Tjänsterna är därför ofta beroende av starka länkar till varuproduktion.

Möjligheterna för enskilda företag att lokalisera verksamheter på skilda marknader ökar parallellt med organisatoriska förändringar, och uppgraderingen av lednings- och styrfunktioner. Numera etableras utländska dotterbolag mestadels genom övertagande av existerande företag, snarare än genom skapande av nya (UN, 1992). Detta är möjligt tack vare en ökad förmåga att framgångsrikt tillgodogöra sig redan existerande teknologier och organisationer, samt införliva dem i den egna verksamheten. Med redan upparbetade affärskontakter och -kulturer, gör uppköp också att det investerande företaget snabbare kommer in på nya marknader. Förvärvade enheter tenderar dock att förbli mindre integrerade med moderbolagen än nyetablerade dotterbolag. Medan multinationella koncerner tidigare var övervägande mycket stora, har små och medelstora företag i dag blivit mer aktiva. Detta gäller särskilt för investeringar i Ostasien av japanska och kinesiska företag.

De förändrade organisationsformerna har följts av en mer liberal attityd bland "policy-makers" till företagskonglomerat. Den amerikanska anti-trust lagstiftningen har mjukats upp, och det europeiska regelverket i vissa avseenden uppmuntrat företagssamverkan, i synnerhet på forskningssidan. De japanska företagsgrupperna, *keiretsu*, har däremot blivit föremål för mycket kritik då de anses förhindra inträde av utländska företag på den japanska marknaden.

Det geografiska mönstret präglas i dag av flöden mellan industrialiserade länder. U-länderna, vilka hamnade i bakvattnet under 1970- och 1980-talen, har dock mottagit en ökad andel under de senaste åren, framför allt genom attraktionskraften i Ostasien. Framöver bedöms även Latinamerika ha utsikter till fler investeringar, liksom vissa länder i Central- och Östeuropa (UNCTAD, 1993).

Vad gäller det senaste decenniet, skedde i början av 1980-talet en kraftig ökning i investeringarna till USA, vilket förvandlades från det ledande investeringslandet till den största mottagaren. En kraftigt övervärderad dollar samt underskott i statsbudgeten och handelsbalansen medförde överkonsumtion och marknadsexpansion. De amerikanska företagen erfor en försämrad finansiell ställning, och uppfattades som prisvärda. Vinstutvecklingen i USA blev emellertid svag och förtroendet för ekonomin sviktade. Fastän dollarn föll i mitten av 1980-talet vändes investerarnas uppmärksamhet mot Europa och EG, som aviserat fullbordandet av den inre marknaden i slutet av 1992.

Tabell 2.2 visar storleken på EG:s genomsnittliga, årliga utgående och ingående direktinvesteringar under perioderna 1980-1984 och 1985-1989, samt andelarna i världsflödena. EG:s andel av utflödena låg konstant på 47 procent under dessa båda perioder, medan andelen av inflödena ökade från 30 till 33 procent. Den varierande betydelsen av EG-länderna på mottagarsidan framträder tydligare i Tabell 2.3, som visar ackumulerade ingående flöden till OECD-länderna 1971-1990. EG:s totala andel, vilken sjunkit till 35 procent 1981-1986, steg till 46 procent 1987-1990. En ökad

tonvikt på Europa från japanska, amerikanska samt även svenska och andra nordiska företag, bidrog till detta. Merparten av investeringsflödena ägde likväl rum inom Gemenskapen, dvs. såväl hem- som mottagarlandet tillhörde EG. 1980 svarade de inom-regionala investeringarna för ca 25 procent av det totala inflödet i Gemenskapen. 1988 hade andelen stigit till runt 40 procent (UN, 1991).

Tabell 2.2 Genomsnittliga årliga flöden av direktinvesteringar in i och ut ur EG och världen totalt (miljarder US dollar samt EG:s andel i procent)

	Ingående flöden		Utgående flöden	
	1980-84	1985-89	1980-84	1985-89
EG	22	59	15	40
Världen	48	125	50	121
EG:s andel	47	47	30	33

Anm.: Inklusive inom-EG-investeringar.

Källa: UN (1991).

Tabell 2.3 Ingående flöden av direktinvesteringar i OECD ackumulerat för 1971-1980, 1981-1986 samt 1987-1990 (miljoner US dollar och procent)

Region	1971-80	(%)	1981-86	(%)	1987-90	(%)
EG	107 918	(57)	81 645	(35)	245 821	(46)
USA	56 276	(30)	129 405	(55)	225 307	(42)
EFTA	5 802	(3)	9 647	(4)	19 333	(4)
Övriga OECD	18 253	(10)	12 523	(5)	46 107	(9)
Totalt	188 249	(100)	233 220	(100)	536 568	(100)

Källa: OECD (1993a).

Ekonomisk integration medför inte nödvändigtvis ökade inflöden till samtliga medverkande länder. Frihandelsavtalet mellan Kanada och USA resulterade exempelvis i att många företag som tidigare haft produktion i båda länderna koncentrerade den till USA, och därför exporterade till Kanada (UN, 1991). I kapitel 5 beaktar vi närmare hur investeringsflödena till olika medlemsländer i EG förändrades efter annonseringen av den inre marknaden.

2.5 Typer av investeringar

Multinationella företag har traditionellt analyserats i termer av interaktion mellan ett moderbolag i hemlandet, och dotterbolag belägna i andra länder. Markusen (1984) visade dock på betydelsen av att företag kan utnyttja stordriftsfördelar och synergieffekter genom samverkan mellan enheter spridda över många länder. Det har nu blivit en vanlig före-

ställning att multinationella företag stadigt blir mer internationella, eller globala, till sin natur. Enskilda dotterbolag anpassas emellertid i stor utsträckning till värdländernas karaktäristika, medan koncernerna tenderar att behålla väsentliga drag av sin nationella särart. Studier av japanska, amerikanska och svenska företag visar att hemlandet än så länge behållit nyckelfunktioner som präglar verksamheten som helhet (UNCTC, 1988; Porter, 1990).⁶ Företagens agerande är exempelvis inte oavhängigt hemlandets finansiella struktur, konkurrenssituation eller den utbildningsstandard respektive arbetsetik som genereras av dess institutioner. Än så länge finns det därför goda skäl att studera företag från olika hemländer, snarare än att betrakta dem som "multidomestika" eller "globala".

Dotterbolag kan fylla olika syften och ha varierande funktioner i multinationella koncerner. Ett bolag kan exempelvis ägnas helt åt förvaltning av fastigheter, administration, försäljning eller FoU-verksamhet. I den följande framställningen ligger tyngdpunkten på själva produktionen, för vilken merparten av resurserna åtgår i de flesta företagen. Förutom detta uppmärksammas främst lednings- och FoU-funktionerna.

Den mest användbara klassificeringen av multinationella företag utgår från relationen mellan moderbolag och de utländska dotterbolagen. Detta har i sin tur implikationer för hur koncernerna organiserar relationerna mellan olika utländska dotterbolag. Investeringarna indelas här i enlighet med sina underliggande drivkrafter, vilket ger tre huvudkategorier: *horisontella* (investeringar styrda av marknaden), *vertikala* (styrda av produktionsförutsättningarna) och *strategiska* (styrda av strategiska hänsyn).

- 1) Horisontella investeringar ger i sin renodlade form upphov till samma typ av verksamhet i utlandet som bedrivs i moderbolaget. Istället för att exportera från hemlandet väljer det multinationella företaget att producera varorna lokalt. Syftet är att underlätta försäljningen på den marknad där investeringen företas. Behov av närhet till marknaden och höga kostnader förknippade med export är viktiga motiv för horisontella investeringar, medan skalfördelar i produktionen är av mindre betydelse. Att horisontellt integrerade dotterbolag kan konkurrera med inhemska producenter förklaras med företagsspecifika fördelar i form av patent, varumärken, organisatoriska kunskaper, eller andra immateriella tillgångar som kan internationaliseras och utnyttjas utanför hemmabasen.

Horisontellt integrerade koncerner tenderar att etablera produktion i många länder och i branscher där produktionsprocessen kan

⁶ Hu (1992) anger Asca-Brown Boveri som ett av få exempel på företag som är multidomestika till sin karaktär.

undvara specialisering. Även om anpassning till värdlandets förhållanden eftersträvas, blir verksamheten i olika dotterbolag likartad och inomföretagshandeln begränsad. Detta talar för att dotterbolag saknar export till avlägset belägna marknader. Däremot kan regional integration underlätta för horisontellt integrerade dotterföretag att sälja till angränsande marknader.

- 2) Vertikala investeringar innebär att företag splittrar upp produktionsprocessen (alternativt lägger till nya steg), och förlägger olika moment i olika länder. Motivet kan vara antingen att anpassa verksamheten till skilda förhållanden, eller att uppnå skalfördelar i produktionen. Internationell specialisering ökar komplementariteten mellan skilda enheter i koncernen. Följden blir ett nätverk av internationell handel med intermediära varor inom multinationella företag. Detta kräver en ökad förmåga att samordna geografiskt utspridda verksamheter. Fördelarna måste överväga de nackdelar som kostnader för koordination och transport medför.

Till skillnad från horisontella investeringar, som tenderar att stimuleras av barriärer för handel, är vertikalt integrerade företag i behov av fri rörlighet för kunna lokalisera steg i produktionsprocessen där det lämpar sig bäst. Å andra sidan kan internalisering av handel vara ett sätt att kringgå pålagor. Genom användning av "internpriser", i stället för priser på den öppna marknaden, kan de totala kostnaderna för tullar och skatteuppbörd minskas.

Vertikala investeringar kan indelas i *bakåt* respektive *framåt* integration. Bakåt integration äger vanligen rum med avsikt att säkra tillgången till en råvara eller insatsvara. Detta kan ske för att undanröja osäkerhet i leveranser till följd av oligopolistisk konkurrens i tidigare produktionsled av förädlingskedjan, eller på grund av andra former av "marknadsmislyckande". Framåt integration innebär att output från den övriga koncernen används som input för vidareförädlande produktion i dotterbolaget. Med en fördjupad internationell specialisering, kännetecknas vertikalt integrerade företag dock av länkar som löper kors och tvärs mellan länder. Bartlett och Ghoshal (1989) m. fl. har visat att också huvudkontorsfunktioner blivit föremål för specialisering i dotterbolag. Som noterats ovan har huvuddelen av de multinationella företagens kärnverksamhet likväl än så länge stannat i hemlandet.

Vertikal integration är vanligast förekommande i företag vars tillverkning kan dra nytta av skalfördelar i tillverkningen samtidigt som transportkostnaderna för intermediära varor är blygsamma och olika steg i förädlingskedjan kräver teknologier med varierande åtgång av produktionsfaktorer (Casson et al., 1986). Dunning (1992) förknippar detta främst med kapital- och teknologiintensiva branscher. Typiska ex. är transportmedel, elektronik, läkemedel och telekommunikation.

- 3) Strategiska direktinvesteringar genomförs för att skydda, bibehålla eller förbättra ett företags globala konkurrenskraft (Dunning, 1992). Verksamhet kan diversifieras för att förebygga handelshinder, förekomma eller omintetgöra konkurrenter, köpa upp teknologi, eller uppnå monopolistiska fördelar. Strategiska investeringar genomförs vanligen som förvärv av, eller allianser med, existerande företag. I motsats till de två tidigare formerna saknar de strategiska investeringarna ett klart samband med produktionsförutsättningar och handelsflöden. De bestäms snarare av konkurrenssituationen i den aktuella branschen, samt agerandet hos konkurrenterna.

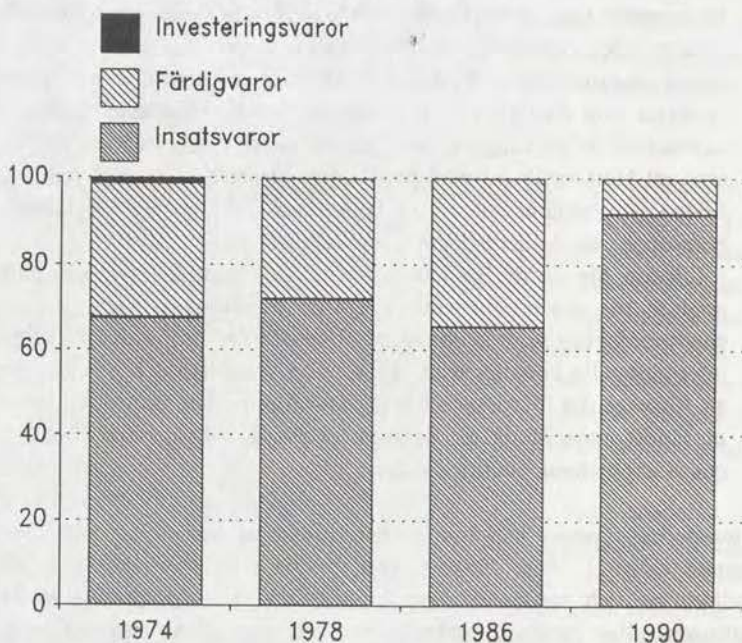
Liksom för de övriga kategorierna, ger strategiska investeringar upphov till potentiella vinster genom injektion av t.ex. kapital, entreprenörskap samt ny kunskap, vilket stärker ett förvärvat företags internationella konkurrenskraft. Å andra sidan kan syftet också vara att försvaga det förvärvade företagets ställning. Att kontrollen flyttas ur landet innebär då att de mest åtråvärda tillgångarna sannolikt också exploateras utanför landet.

Investeringstyperna kan inte utläsas direkt ur statistiken, och förekommer sällan i "rena" former. Det är ofta viktigt att utveckla både produktions- och marknadssidan. Vidare finns en överlappning mellan marknads- eller produktionsstyrda motiv å ena sidan, och strategiska motiv å den andra. Av dessa skäl uppstår kombinationer mellan investeringstyper inom ett och samma företag. Skilda integrationsformer kan dock förväntas vara förknippade med olika egenskaper.

Genom att vertikalt integrerade dotterbolag tenderar att komplettera hemmaverksamheten, kan koncerner med starka inslag av denna organisationsform växa både hemma och utomlands. Horisontellt integrerade dotterbolag "ersätter" hemmaverksamhet i större utsträckning. Mot denna bakgrund skulle man kunna förvänta sig att koncerner med en större tyngdpunkt på verksamhet i utlandet skulle ha ett förhållandevis starkt inslag av horisontell integration. Undantag kan vara horisontellt integrerade företag av mindre storlek som nyligen har påbörjat sin internationalisering eller vertikalt integrerade företag vars internationalisering gått mycket långt.

Figur 2.2 och 2.3 visar sammansättningen av inomföretagsexporten till EG för s.k. låg- respektive höginternationaliserade svenska multinationella företag. Skiljelinjen dras då andelen av de anställda till mer än 50 procent finns i de utländska koncerndelarna. Som förväntats dominerar insatsvaror inom "låg-MNF" och färdigvaror inom "hög-MNF". Av Tabell 2.4 framgår även att den förra kategorin hade relativt hög exportbenägenhet vad gäller såväl dotterbolagen i EG som hemmabasen. För de 18 största tillverkningsföretagen i Sverige fann Industridepartementet (1991) att "låg-MNF" hade en förhållandevis hög export- och FoU-intensitet, och svarar för en större andel av industrin i Sverige.

Figur 2.2 Inomföretagsexportens sammansättning i låginternationaliserade multinationella koncerner, 1974-1990 (procent)



Anm.: Genomgående företag, vilka 1986 hade mindre än 50 procent av antalet anställda i utlandet.

Källa: IUI:s databas.

Tabell 2.4 Exportintensiteten i svenska koncerndelar och dotterbolag i EG, i företag med olika grad av internationalisering, 1974-1990 (procent av omsättningen)

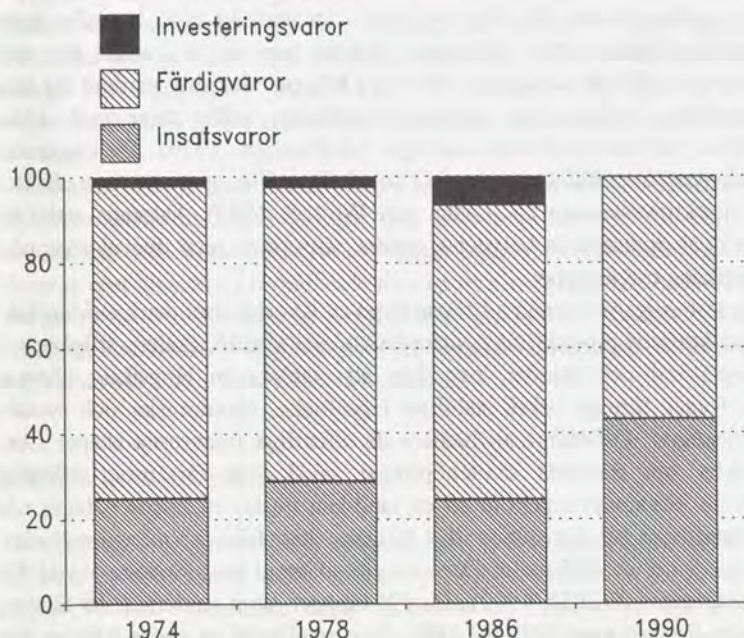
	Svenska koncerndelen		Dotterbolag i EG	
	Låg-MNF	Hög-MNF	Låg-MNF	Hög-MNF
1974	55,8	54,3	23,3	20,7
1978	58,0	54,0	35,5	20,3
1986	63,9	52,9	35,0	21,5
1990	66,7	53,9	36,8	24,8

Anm.: Se Figur 2.2 och 2.3.

Källor: IUI:s databas.

Fastän avvikelser förekommer på företagsnivå, visar detta att låginternationaliserade koncerner har ett relativt stort inslag av vertikal integration, medan höginternationaliserade i högre utsträckning karaktäriseras av horisontell integration. Skiljelinjen kan naturligtvis dras annorlunda än vid just 50 procent av de anställda. Uppdelningen kan dock tjäna som grov indikation på olika integrationsformer.

Figur 2.3 Inomföretagsexportens sammansättning i höginternationaliserade multinationella koncerner, 1974-1990 (procent)



Anm.: Genomgående företag, vilka 1986 hade mer än 50 procent av antalet anställda i utlandet.

Källa: IUI:s databas.

2.6 Lokaliseringsfaktorer

Då direktinvesteringar i regel avser ett långsiktigt engagemang, påverkas flödena av det allmänna investeringsklimatet. Prisnivåerna, exempelvis på företag som utgör potentiella uppköpsobjekt, är betydelsefulla. En appreciering av ett lands valuta reducerar de ingående investeringarna och ökar de utgående, och vice-versa med en depreciering. Mekanismerna sammanhänger med marknadsimperfectioner vilka skapar budgetrestriktioner för företagen (Froot och Stein, 1991), eller med redan upparbetad export- och försäljningsverksamhet i ett land (Johanson och Vahlne, 1977; Chang och Kogut, 1992). I en studie av amerikanska företag finner Campa och Goldberg (1993) att effekterna är mer framträdande för varaktiga konsumtionsvaror än för icke-varaktiga, sannolikt för att de senare möter en lägre priselasticitet, vilket medför större möjligheter att töja ut vinstmarginalerna.

En omfattande litteratur har analyserat i vilken utsträckning handeln påverkas av makroekonomiska chocker och växelkursfluktuationer. Bilden av negativa effekter till följd av önskan att undvika risk, har efter hand ersatts av hänsyn till företagets struktur som helhet, vilket ger mer komplexa effekter. Vidare kan företag i hög utsträckning gardera sig mot kortsiktiga fluktuationer genom kurssäkring, vilket talar mot större effekter på handel och investeringar (Holthausen, 1979). De empiriska studierna på området tillbakavisar också föreställningen om stora effekter på direktinvesteringarna (Leahy och Whited, 1993). Valutans stabilitet kan dock indirekt ha betydelse genom samverkan med den ekonomiska politikens trovärdighet.

Investeringarna bestäms i första hand av faktorer som marknadsstorlek, arbetskraftens produktivitet, infrastrukturens kvalité, skatter, tillgång till leverantörer och kunder, osv. För att etablera en långsiktig närvaro efterfrågar företag också stabilitet i politiska, ekonomiska och sociala hänseenden. Oförmåga att hantera de offentliga finanserna skapar t.ex. utsikter om framtida skattehöjningar såväl som försämrade offentliga service. En annan aspekt är att ett land kan frestas att införa pålagor när investeringar väl ägt rum, vilket tidigare skett främst i många u-länder. Sedan slutet av 1970-talet finns en global trend mot starkare skydd för investeringar (OECD, 1992). En FN-rapport, som studerade 46 länders policy-förändringar 1977 till 1987, fann emellertid att andra faktorer har större inflytande på företagets lokaliseringsbeslut än regelverket som sådant. Lämplig lagstiftning kan ses som ett nödvändigt men inte tillräckligt villkor för att attrahera investeringar (UNCTC, 1991).

På grund av att motiven skiljer sig åt kan omständigheter ge motstridiga effekter på direktinvesteringarna, liksom på välfärden i värd- och hemländer. Låt oss beakta vilka lokaliseringsfaktorer som är av störst betydelse för de olika kategorierna av investeringar, innan vi studerar utvecklingen i det svenska fallet.

Horisontella investeringar

Ju större och mer specialiserad en marknad är, desto viktigare blir det att anpassa produkter till kundernas önskemål, vilket underlättas genom lokal tillverkning. En växande marknad stimulerar horisontella investeringar, medan harmonisering och ökad konformitet mellan värd- och hemland minskar behovet av lokal närvaro. Med en marknad behöver inte nödvändigtvis åsyftas ett nationellt territorium. Avskaffande av regionala handelshinder och införande av gemensamma produktstandarder leder till att större områden kan betraktas som enhetliga marknader.

Tariffära och icke-tariffära handelshinder liksom höga *transportkostnader* försvårar export och främjar lokal produktion. Gränshinder medför också lägre *konkurrens*, vilket gör det lättare för multinationella företag

att slå sig in på en marknad. Branscher med hög vinstmarginal på grund av gränsskydd bör följaktligen attrahera horisontella investeringar utifrån, förutsatt att regelverket så tillåter. Många investeringar i Latinamerika och Afrika har motiverats på detta sätt, ofta som resultat av en medveten strategi från värdlandets sida. Vid en liberalisering av sektorer som tidigare varit stängda för utländska investeringar kan ett ökat inflöde vara att vänta.

Växelkursförändringar i form av en relativt starkare valuta i hemlandet, gör horisontella direktinvesteringar mer lönsamma jämfört med export. Sålunda har t.ex. deprecieringen av kronan under 1993 gjort produktion i Sverige mer attraktiv i förhållande till export hit. Likaså har export från Sverige blivit mer fördelaktig jämfört med produktion på flera viktiga avsetningsmarknader. Betydelsen av en växelkursförändring beror dock på i vilken mån den förväntas bli bestående.

Vertikala investeringar

Till skillnad från horisontella investeringar är vertikala inte styrda av storleken på marknaden, utan bestäms i grunden av villkoren för produktionen. Vertikal integration bakåt motiveras av behovet att säkra tillgången på insatsvaror eller råvaror. Sådana investeringar återfinns följaktligen i ekonomier som är rika på *naturreсурser*. Vertikal integration framåt bestäms snarare av tillgången på och egenskaperna hos produktionsfaktorerna. För avancerad produktion är kvaliteten på *infrastrukturen* av stor betydelse (JETRO, 1992; Wheeler & Mody, 1992). Infrastruktur omfattar inte enbart transport- och informationssystem i form av hamnar, flygplatser, vägnät, teletjänster, m.m., utan också förekomsten av potentiella samarbetspartners bland de nationella företagen i värdlandet. Beroende på företagets organisation kan behovet gälla olika typer av leverantörer eller distributörer.

Till skillnad från horisontella investeringar, tenderar de vertikala att stimuleras av *hård konkurrens*. Förmågan att snabbt ta till sig ny teknologi och lära av konkurrenterna ökar inom specialiserade kluster vilka verkar som magneter på företag baserade i skilda länder. Närvaron av andra konkurrenskraftiga företag höjer den allmänna kvaliteten på produktionsfaktorerna, inte minst arbetskraftens kompetens.

Inom den moderna produktionen blir arbetskraftens egenskaper en allt mer väsentlig produktionsfaktor. Detta gäller i synnerhet utbudet, priset och kvaliteten på kvalificerad arbetskraft. Internationellt sett låga löner för ingenjörer och andra högutbildade kan sålunda attrahera FoU och kunskapsintensiv produktion. Belöningssystem som hämmar utbildning och dämpar arbetskraftens vilja till att öka kompetensen verkar emellertid hämmande.

Vid vertikala investeringar, vilka syftar till export snarare än försäljning på den lokala marknaden, har potentiella investerare ofta alternativa lokaliseringar att välja mellan. De investeringsincitament som erbjuds av enskilda länder kan då i högre grad påverka lokaliseringen (JETRO, 1992; UNCTC, 1991). En ökad konkurrens har också noterats mellan länder om att attrahera vertikala investeringar (Oxelheim, 1993). Följden av subventioner till företagen kan emellertid bli att det naturliga investeringsmönstret snedvrids, och att värdet av de ingående investeringarna minskar för värdlandet. För att erhålla ändamålsenliga investeringar är det i stället viktigt för länder att förenkla inträdet för utländska företag, inte minst genom att öka tillgången på tillförlitlig *information*.

Strategiska investeringar

Strategiska investeringar utgör en mindre homogen kategori än de ovanstående. Följande faktorer kan emellertid förväntas vara särskilt framträdande vid investeringsbesluten:

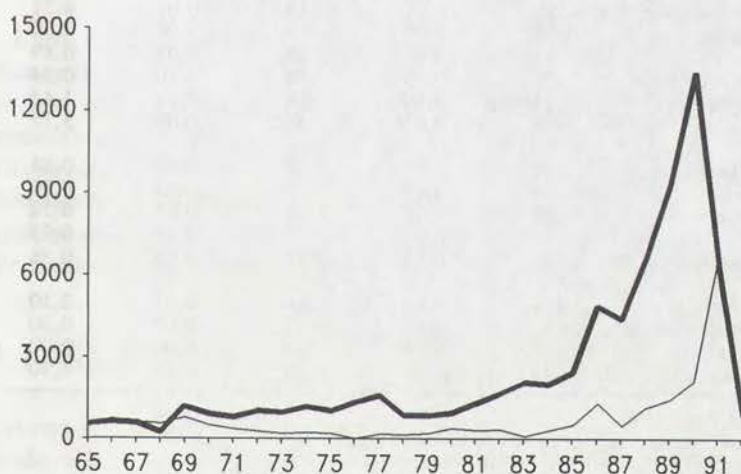
- * Tillgången på intressanta uppköpsobjekt med avseende på marknadsandelar, kompetens, patent, teknologi, etc.
- * Kostnadsläget relativt andra länder. Ju mer undervärderad valuta desto lättare för utländska företag att genomföra företagsuppköp i landet.
- * I branscher som kännetecknas av ett fåtal stora internationella aktörer är sannolikheten större att strategiska fusioner och allianser uppkommer. Med lägre företagskoncentration blir vinsterna mindre av att genom strategiska förvärv öka marknadsandelar eller eliminera en konkurrent.

Lokaliseringsfaktorer kan skilja sig mellan investeringar även av andra skäl. Genomgående gäller att investerare från avlägsna eller i grunden annorlunda ekonomier erfar ett större behov av information. För Europas del är detta särskilt väsentligt vad gäller japanska investerare, vilka upplever förhållandena i Europa som besvärliga och svårbedömda. Studier av de japanska företagens lokaliseringsbeslut har rangordnat bestämningsfaktorer i olika europeiska länder. Låga lönekostnader spelade stor roll i södra Europa, medan distributionssystemet, språkkunskaper i engelska, infrastrukturen och arbetskraftens kvalitet var viktigast i övriga länder. Världmarknadens storlek framstår som mindre väsentlig, vilket tyder på ett starkt inslag av vertikal integration samt att japanska företag tenderar att betrakta Europa som en marknad (JETRO, 1990). Strategiskt agerande vad gäller teknologin och förhållandet till konkurrenter är också betydelsefullt. Vi återkommer till detta i kapitel 5.

3 Den svenska utvecklingen

Sverige har sedan länge varit en framträdande bas för multinationella företag. Som mottagare av direktinvesteringar intar landet däremot en mer blygsam position. Figur 3.1 visar in- och utflödet i fasta priser mellan 1965 och 1992. Med undantag för några år under 1960-talet samt 1991 och 1992 har investeringarna i utlandet genomgående överstigit utländska företags investeringar i Sverige. Obalansen förstärktes genom de stora utgående direktinvesteringarna under senare hälften av 1980-talet.

Figur 3.1 Utgående och ingående direktinvesteringar i Sverige 1965-1992
exklusive återinvesterade vinstmedel (1968 års priser, miljoner SEK)



Källa: Riksbanken.

Hur ter sig Sveriges facit jämfört med andra länder? Tabell 3.1 anger totala flöden 1981-1990 för OECD-länderna, i absoluta termer samt i förhållande till BNP. I det senare avseendet intog Sverige den ledande positionen vad gällde utgående direktinvesteringar, medan de ingående låg på en relativt "normal" nivå — under Belgien och Holland men väl i nivå med Frankrike, Schweiz och övriga Norden (jfr Isaksson, 1993). Den femte kolumnen visar dock att Sveriges kvot mellan utgående och ingående investeringar på 0,18 för 1981-1990 underskreds endast av Japan. Att den svenska situationen är extrem framgår av Figur 3.2, som visar inflöden och utflöden i förhållande till storleken på EG- och EFTA-ländernas ekonomier (dvs. kolumn 2 i Tabell 3.1 på x-axeln och kolumn 4 på y-axeln). Sverige ligger klart längst från diagonalen, vilket visar att vi har den största obalansen relativt ekonomins storlek.

Tabell 3.1 Ackumulerade flöden av direktinvesteringar (DI), OECD-länder, 1981-1990

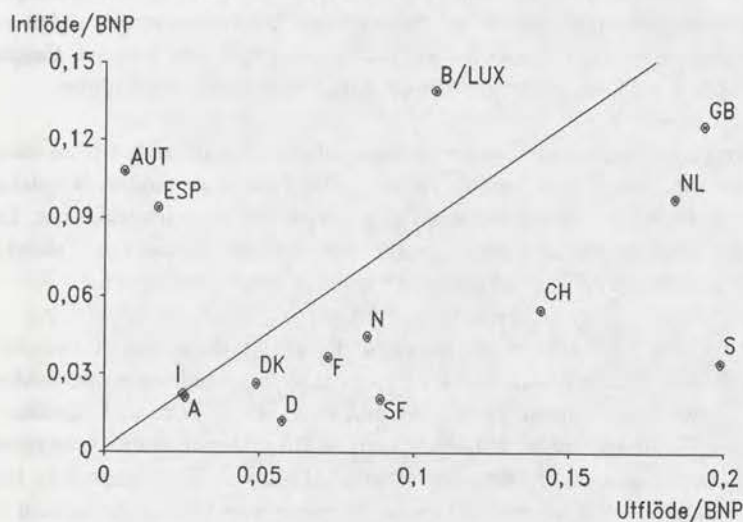
Länder	Utgående		Ingående		
	DI (mdr USD)	DI/BNP ¹	DI (mdr USD)	DI/BNP ¹	relativt utgående
Storbritannien	188	0,19	122	0,13	0,65
Västtyskland ²	86	0,06	18	0,01	0,21
Frankrike ²	86	0,07	43	0,04	0,50
Italien ²	28	0,03	25	0,02	0,89
Nederländerna	52	0,18	28	0,10	0,54
Belgien/Lux	21	0,10	28	0,14	1,44
Spanien	8	0,02	46	0,09	5,75
Finland	12	0,09	3	0,02	0,25
Norge ²	9	0,09	5	0,05	0,56
Sverige	45	0,20	8	0,04	0,18
Österrike	4	0,03	3	0,02	0,75
Schweiz	32	0,14	12	0,05	0,38
USA	174	0,03	366	0,07	2,10
Kanada	37	0,07	11	0,02	0,30
Japan ²	186	0,06	3	0,00	0,02
Australien	23	0,08	39	0,13	1,70

¹ BNP för 1990.

² Återinvesterade vinstmedel är ej inkluderade.

Källor: OECD (1993a), OECD (1993b).

Figur 3.2 In- och utflöde av direktinvesteringar 1981-1990 i EG och EFTA i förhållande till respektive lands BNP



Källa: OECD (1993a).

I det följande presenteras inledningsvis förhållanden i den svenska ekonomin som kan påverka direktinvesteringarna. Detta följs av en analys av hur ut- respektive inflödena förändrats över tiden. Obalansen i investeringarna har, tillsammans med deras förändrade karaktär, bidragit till en attitydförändring i vårt land. Denna manifesteras bl.a. i att Riksdagen väsentligt förändrat det rådande regelverket. Kapitlet avslutas med en diskussion om hur betingelserna i Sverige påverkar potentialen för framtida investeringar.

3.1 Särskilda förhållanden

Låt oss kort diskutera särskilda faktorer i den svenska ekonomin som direkt eller indirekt påverkar direktinvesteringarna. En del har varit närvarande under lång tid medan andra är nytillkomna. I vad mån de får inflytande på investeringsmönstret i framtiden varierar, och somliga faktorer kan förefalla perifera vid första anblick. De inverkar dock på analysen i de följande kapitlen, och måste därför beaktas.

- * Den svenska ekonomin är relativt liten och öppen, vilket skapar ett stort utrikeshandelsberoende. Förändringar i omvärldsbetingelserna slår snabbt igenom på räntor och priser i den konkurrensutsatta delen av ekonomin. Marknadens begränsade storlek gör att svenska företag måste expandera i utlandet för att uppnå betydande skalfördelar.

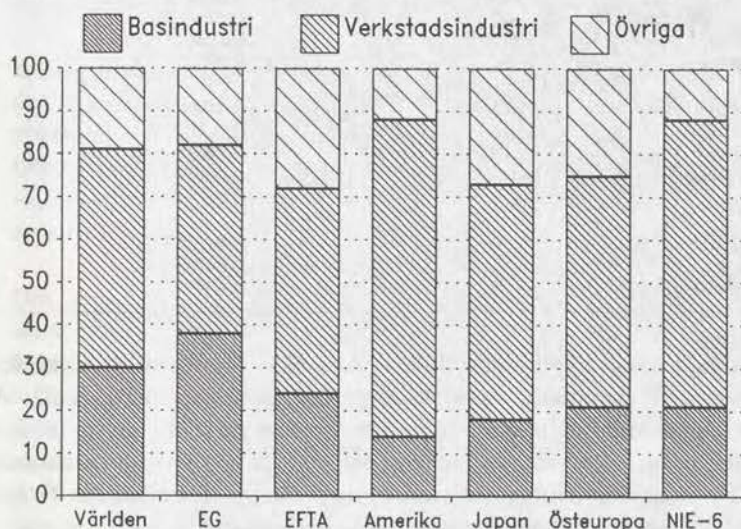
- * Sverige får anses vara något avsides beläget i förhållande till de stora marknaderna i Europa och världen. Det fysiska avståndets betydelse varierar dock mellan verksamheter och påverkas av infrastrukturen. En fast förbindelse mellan Danmark och Sverige skulle t.ex. minska tidsavståndet till kontinenten för väg- och järnvägstransporter.

- * I fråga om handel och investeringar domineras ekonomin av industri-sektorn. Denna svarar för ca 75 procent av exportinkomsterna, medan tjänstesektorns andel vuxit långsamt över tiden. Som diskuterades i föregående kapitel ingår tjänster som en allt viktigare komponent inom industriföretagen. I fråga om arbetstillfällen och förädlingsvärde har industrins andel krympt till under 20 procent av BNP. I Andersson et al. (1993b) visas att industrins tillbakagång varit betydligt mer uttalad i Sverige än i OECD som helhet, eller i OECD-Europa.

- * Genom industrisektorns dominans inom investeringarna, är det på sin plats att beakta dess sammansättning och utveckling över tiden. Under industrialismens första sekel var Sverige en framträdande exportör av råvaror och råvarunära produkter. Realkapitalet, arbetskraften och investeringar i utbildning kompletterade naturresurserna, och skogen, järnet och vattenkraften blev utgångspunkten för en diversifiering av exporten. Ångfartygen, järnvägstekniken och telefonen minskade kostnadsnackdelar förknippade med Sveriges geografiska läge.
 Under 1960-talet hårdnade konkurrensen inom standardiserade produkter. Arbetsintensiv tillverkning pressades tillbaka av internationellt sett höga löner för lågt utbildad arbetskraft till följd av den solidariska lönepolitiken (Ohlsson, 1976). Industrin har i stället gjort stora satsningar på modern teknologi, och tillhör i dag de mest FoU-intensiva i världen. För 1991 uppgick Sveriges totala utgifter för FoU till drygt 2,5 procent av BNP, vilket placerar oss på femte plats efter Japan, Schweiz, Tyskland och USA (World Economic Forum & IMD, 1993).
 Någon orientering av den svenska industrin i riktning mot branscher med hög FoU-intensitet har ändå inte ägt rum. Högteknologins marknadsandelar har tvärtom försvagats under 1980-talet. Trots fortsatt diversifiering har exporten i huvudsak förblivit råvarubaserad. Flera studier har visat att den svenska industrin än i dag är specialiserad mot basindustrin, och skogsindustrin i synnerhet. Produktionens inriktning varierar betydligt vad gäller exporten till olika marknader. Figur 3.3 visar en förhållandevis stor andel basindustriprodukter i exporten till

EG, medan verkstadsindustrins ställning är starkast på de utomeuro-peiska marknaderna.⁷

Figur 3.3 Svensk produktinriktning på de viktigaste marknaderna 1989 (procent)



Källa: SINDCOM.

* I internationell jämförelse präglas den svenska industrin av förhållandevis stora företag (se Tabell 3.2). Detta tenderar att utmärka ekonomier med begränsade inflöden av utländska direktinvesteringar (Graham, 1993). Den tills nyligen relativt inaktiva konkurrenslagstiftningen har också bidragit till hög marknadskoncentration. Byggsektorn, detaljhandeln och transportsektorn utgör exempel (Bourdet, 1989). En annan aspekt är att nyföretagandet är förhållandevis lågt, även i jämförelse med övriga nordiska länder (Braunerhjelm, 1993).

⁷ Till basindustrin räknas: gruvor och mineralbrott, trävaruindustri, massa-, pappers- och pappersvaruindustri samt järn-, stål- och metallverk. Verkstadsindustri utgörs av metallvaru-, maskin- och transportindustri.

Tabell 3.2 Antal storföretag i olika länder 1991

Land	Antal företag	Företag/BNP-enhet
USA	157	0,028
Japan	119	0,050
Storbritannien	45	0,050
Tyskland	33	0,026
Frankrike	32	0,031
Sverige	15	0,104
Sydkorea	13	0,070
Schweiz	10	0,067
Nederländerna	9	0,036
Italien	7	0,007
Finland	6	0,075
Norge	3	0,042
Danmark	0	0,000

Stora företag åtnjuter skalfördelar som ökar förmågan att verka internationellt och finansiera fasta kostnader inom exempelvis FoU. Å andra sidan finns nackdelar i fråga om förmågan att ställa om sig till nya förhållanden. Den svenska industrin har sålunda hög FoU-intensitet och snabb produktutveckling inom existerande företag. Däremot har få nya produktområden tillkommit under senare decennier.

* Den offentliga sektorn svarar sedan länge för en större andel av BNP än i andra länder, och det totala skattetrycket är högre även om bolagsskatten är låg. Skattekilarna har en snedvridande effekt på investeringar, arbetsinsats och sparande. Endast 20-30 procent av ekonomin är på ett avgörande sätt utsatt för utländsk konkurrens (Flam et al., 1993; Andersson et al., 1993b).

* Den finansiella sektorn var länge hårt reglerad med en hög marknads-koncentration. Avregleringen under 1980-talet följdes av den s.k. bankkrisen i början av 1990-talet, vilken har paralleller i andra länder men blev särskilt djup i Sverige. Det ökade gapet mellan ut- och inlåningsräntor är särskilt betungande för små företag som är hänvisade till den inhemska kreditmarknaden.

* Den svenska ekonomin har mestadels haft balans i utrikesaffärerna. Däremot har det privata sparandet varit lågt sedan 1970-talet. Efter hand har även betydande underskott uppkommit i den offentliga sektorn, vilka ökat kraftigt sedan omläggningen av skattesystemet åstadkom ett större privat sparande. Den åtföljande nedgången i inhemsk efterfrågan har förstärkts av en långvarig internationell lågkonjunktur. Tillsammans med problemen i kreditsystemet har detta bidragit till industrins tillbakagång, ökad arbetslöshet och belastning på den offentliga budgeten, med uppbyggnad av en stor skuldbörda som

följd. En fortsatt ökning av denna i nuvarande takt är ohållbar, och skulle drastiskt minska Sveriges kreditvärdighet. Farhågor om försämrad offentlig service, sociala problem och framtida skattehöjningar, skulle då riskera att driva ut investeringarna ur landet oavsett Sveriges förhållande till EG.

* Efter att arbetslösheten i decennier legat kring 2 till 3 procent, uppgår den öppna arbetslösheten idag till ca 10 procent. Runt 16 procent har uppskattas stå utanför den reguljära arbetsmarknaden (Kazamaki-Ottersten, 1993). Med hänsyn till sysselsättningsproblemen i andra europeiska länder, väntar sannolikt en situation utan "full sysselsättning" för lång tid framöver.

* Den svenska arbetsmarknaden präglas av ett starkt inflytande av arbetsmarknadens parter och omfattande central styrning. De nominella löneökningarna har länge överstigit produktivitetsökningarna, vilket bidragit till högre inflation än i konkurrentländerna. Återkommande devalveringar har sänkt omvandlingstrycket i ekonomin, och anpassat reallönerna. En annan för investeringarna viktig faktor är att låglönesattningar resulterat i löneprofiler som är "plattare" än i andra länder. Relativt okvalificerad, oerfaren arbetskraft har en hög ersättningsnivå, medan kunnig, erfaren arbetskraft är underbetald i internationell jämförelse. Tillsammans med principerna för transfereringar inom socialförsäkringssystemet, suddar lönestrukturen ut sambandet mellan insats och ersättning, och ger svaga incitament till höjd effektivitet (Pissarides och Moghadam, 1990; Henrekson, 1993). En starkare länk mellan arbetsinsats och vad individen får ut, är av stor betydelse för att öka produktivitet.⁸

För att sammanfatta är Sverige bas för ett antal stora och internationellt konkurrenskraftiga företag. Vi har en förhållandevis stor andel kapitalintensiv, råvarunära produktion. FoU-intensiteten är hög, men kunskapsintensiv verksamhet har utvecklats svagt. Den offentliga sektorn är större än i andra länder, den inhemska konkurrensen är begränsad även i delar av den privata sektorn, andelen små och medelstora företag är liten och nyföretagandet är lågt. Bolagsskatten är förmånlig, men incitamenten för arbete och utbildning är svaga. Under de senaste åren har arbetslösheten och de offentliga underskotten nått en hög nivå. Vad innebär detta för direktinvesteringarna?

⁸ Omläggningar försvåras av motsättningar mellan intressegrupper. SOU 1993:16 associerade ekonomins grundläggande problem med det politiska systemet och en alltför stark ställning för särintressena.

3.2 Förändrat utflöde

De svenska multinationella företagen har blivit allt mer internationaliserade vad gäller både försäljning och produktion. Tabell 3.3 visar att de svenska koncerndelarnas andel av samtliga anställda minskade från 60 procent 1974 till 40 procent 1990. Moderbolagens andelar av sysselsättningen, försäljningen och produktionen sjönk särskilt snabbt åren 1986-1990. De producerande dotterbolagen i utlandet ökade då sin andel av de anställda från 35 till 41 procent. Följaktligen hade de producerande dotterbolagen i utlandet 1990 fler anställda än moderbolagen i Sverige. Andelen för de försäljande dotterbolagen i utlandet låg oförändrat kvar runt 9 procent.

Tabell 3.3 Fördelning av anställda i svenska multinationella företag med produktion i utlandet, 1974-1990 (procent)

	1974	1978	1986	1990
Totalt	100	100	100	100
Anställda i Sverige	60	58	51	40
Anställda i utlandet	40	42	49	60
varav				
Producerande bolag	30	31	35	41
Försäljande bolag	7	7	10	9
Övriga bolag	3	4	4	10

Källa: IUI:s databas.

Tabell 3.4 visar att EG hela tiden varit den viktigaste utlandsregionen. Efter en nedgång under det tidiga 1980-talet ökade åter regionens dominans mot slutet av decenniet. Nordamerikas andel av sysselsättningen i de producerande dotterbolagen steg mellan 1978 och 1990. EFTA:s andel har varit praktiskt taget konstant över tiden, med en minskning efter 1986 främst beroende på att ASEA genom samgåendet med schweiziska Brown Boveri fallit ur populationen av svenskägda multinationella företag.

Tabell 3.4 Sysselsättningen i producerande dotterbolag till svenska multinationella företag, 1974-1990, per region (procentuell fördelning)

Region	1974	1978	1986	1990
EG	60	59	51	56
EFTA	7	7	7	5
Nordamerika	8	10	21	22
Övriga länder	5	4	4	3
U-länder	20	20	17	13
Totalt	100	100	100	100
Andel i utlandet	30	31	35	41

Källa: IUI:s databas.

Under 1980-talet skedde både en kraftig ökning i de svenska direktinvesteringarna, och stora förändringar i deras karaktär. Efter 1986 blev EG den helt dominerande mottagaren. Flödena till EG, i miljarder kronor och som andel av de totala svenska utlandsinvesteringarna, visas i Tabell 3.5 för 1981-1985 respektive 1986-1990. EG:s andel ökade från 29 procent under den förra perioden till ca 53 procent under den senare, då Gemenskapens länder dominerade som mottagare inom praktiskt taget samtliga branscher.

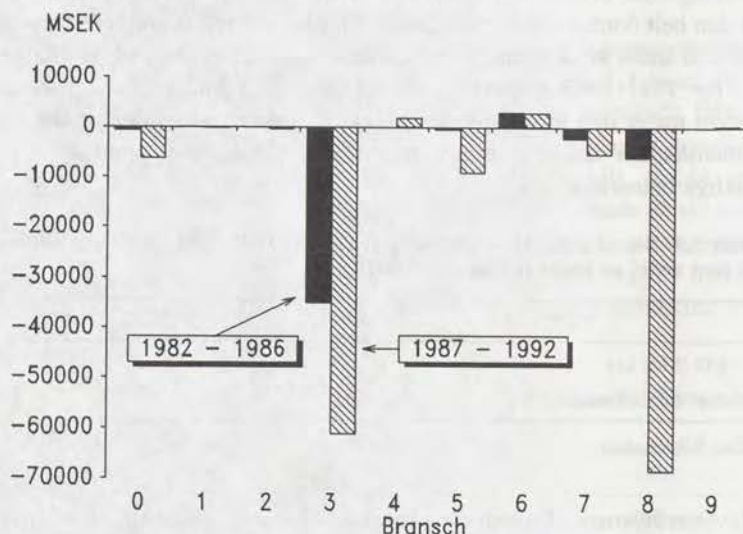
Tabell 3.5 Svenska direktinvesteringar (DI) i EG 1981-1990 (miljarder kronor och som andel av totala flöden i procent)

	1981-85	1986-90
DI i EG (Mdr kr)	16	130
Andel av totala svenska DI (%)	29	53

Källa: Riksbanken.

Investeringarnas förändrade karaktär hänger samman dels med utvecklingen i Sverige, dels med den i EG. Från 1986 förändrades reglerna för finansiering av utlandsinvesteringar, så att denna kunde ske i Sverige. Efter valutaregleringens avskaffande företogs stora uppköp på den europeiska fastighetsmarknaden. Mellan 1986 och 1990 ökade de svenska bankerna, fastighets- och försäkringsbolagen sina investeringar i utlandet med över 500 procent i löpande priser (se Figur 3.4).

Figur 3.4 Nettoflöden av direktinvesteringar (DI) in i och ut ur Sverige 1982-1986 och 1987-1992 (löpande priser i miljoner kronor; - = nettoutflöde)



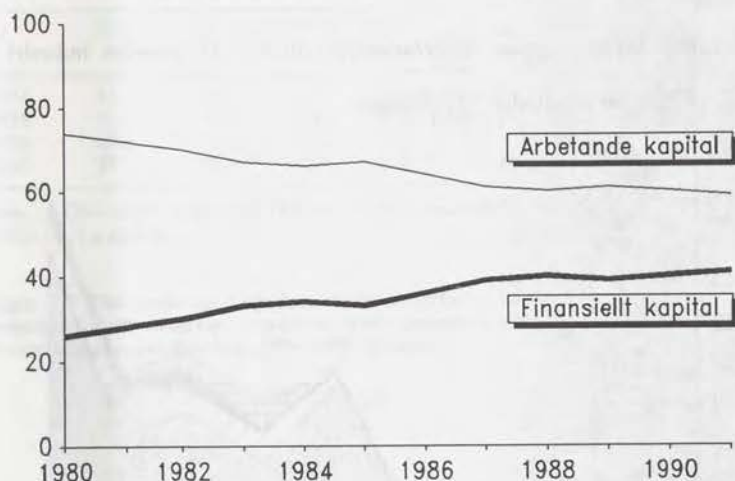
Bransch-koder:

- 0: Ej branschförd
- 1: Jordbruk, skogsbruk, jakt och fiske
- 2: Gruvor och mineralbrott
- 3: Tillverkningsindustri
- 4: El-, gas-, värme- och vattenverk
- 5: Byggnadsverksamhet
- 6: Varuhandel, restaurang och hotellverksamhet
- 7: Samfärdsl, post- och televerk
- 8: Banker och försäkringsinstitut, fastighetsförvaltning, m.m.
- 9: Offentlig förvaltning

Källa: Riksbanken.

Utlandslänenormen, som förhindrade offentlig upplåning i utlandet, ledde under slutet av 1980-talet till uppbyggnaden av stora privata fordringar på omvärlden, medan alternativkostnaden för investeringar i produktion drevs upp inom landet. Figur 3.5 visar finansiellt respektive arbetande kapitals andelar av totalt kapital i svensk industri mellan 1980 och 1991. Andelen för arbetande kapital ökade från över 75 procent 1980 till endast 59 procent 1991. Företagen valde finansiella placeringar i Sverige, medan investeringar i produktion i hög utsträckning förlades till EG.

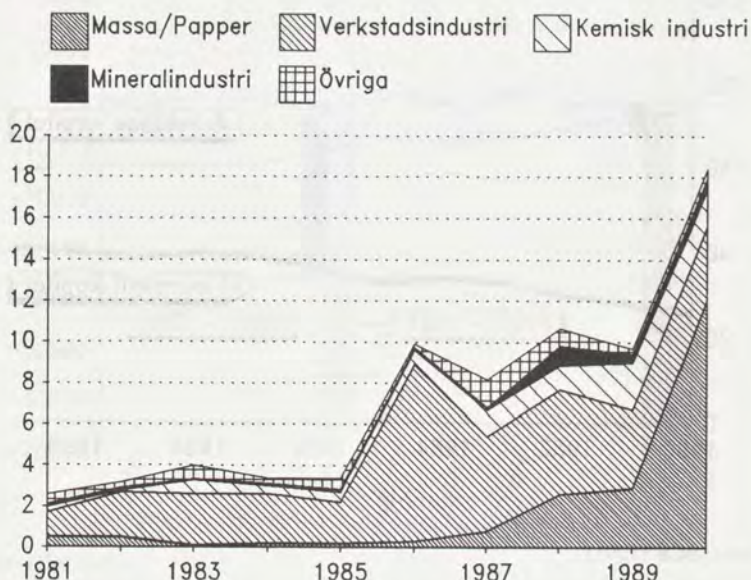
Figur 3.5 Arbetande och finansiellt kapital som andel av totalt kapital i svensk industri (SNI2+3), 1980-1991 (procent)



Källa: SCB (1991).

Som diskuterats ovan fokuserar vi här på förändringarna i tillverkningsindustrin, och utformningen av själva produktionen. Inom tillverkningsindustrin svarade verkstadsindustrin, vilken sysselsätter ca 50 procent av antalet anställda, för de största investeringarna i EG fram till 1988. Åren 1987-1992 gick närmare 68 procent av branschens utlandsinvesteringar till EG, att jämföras med 37 procent mellan 1982 och 1986. Under 1989 och 1990 svarade dock massa- och pappersindustrin för den större delen av investeringarna i EG (Figur 3.6). Mönstret skiljer sig här betydligt från övriga branschers. Under hela 1980-talet gick så gott som samtliga investeringar från massa- och pappersbranschen till den Europeiska Gemenskapen.

Figur 3.6 Svensk tillverkningsindustris direktinvesteringar i utlandet, 1981-1990, per bransch, 1980 års priser exklusive återinvesterade vinstmedel (miljarder kronor)



Källa: Riksbanken.

De mest väsentliga förändringarna i utlandsinvesteringarnas karaktär under slutet av 1980-talet kan sammanfattas som följer⁹:

* De producerande dotterbolagen har blivit viktigare som mottagare av export från moderbolagen. Detta gäller framför allt verksamheten i EG. Tabell 3.6 visar att andelen av exporten till de sex ursprungliga EG-länderna som gick till de producerande dotterbolagen inom verkstadsindustrin ökade från 48 procent 1986 till 57 procent 1990. Samtidigt visade dotterbolagen i EG en minskad benägenhet att importera från moderbolaget. Som framgår av Figur 3.7 hade denna 1990 fallit till ungefär 13 procent av dotterbolagens totala omsättning. I andra regioner är dotterbolagen av mindre betydelse för exporten från Sverige.

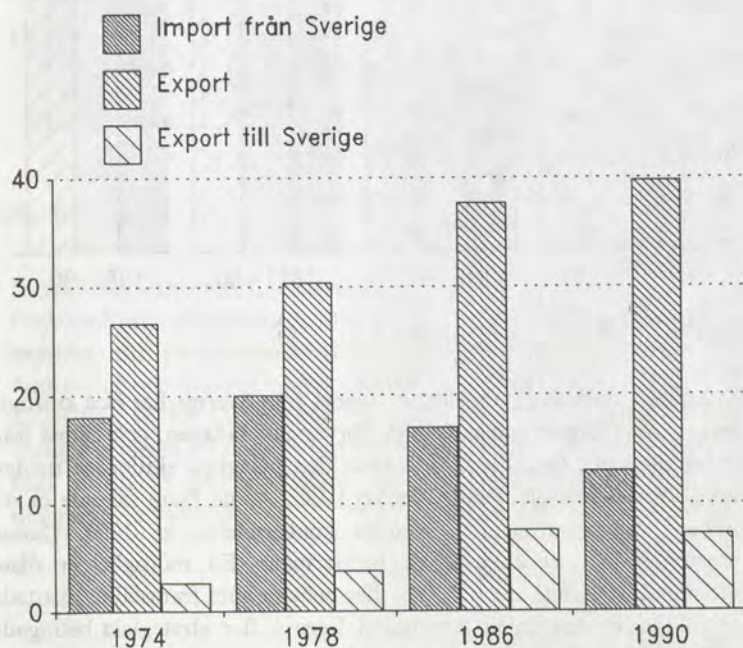
⁹ Dessa observationer baseras på IUI:s enkätundersökningar, vilka ger omfattande information om enskilda producerande dotterbolag i utlandet. Se vidare Andersson (1993a) och Andersson et al (1993b).

Tabell 3.6 Export till producerande dotterbolag inom verkstadsindustrin som andel av total export till regioner, 1974-1990 (procent)

År	EG6	Övriga EG	EFTA	Nord-amerika	Övriga i-länder	Afrika Asien	Latin-amerika
1974	43,4	16,3	11,7	12,4	44,0	6,0	46,5
1978	53,8	20,8	7,6	13,0	30,0	2,1	38,1
1986	47,6	17,2	7,5	14,4	38,7	1,2	39,3
1990	57,2	30,3	4,9	19,8	44,6	7,5	49,3

Anm.: EG6=ursprungliga EG, Övriga i-länder=Australien, Japan och Nya Zeeland.
Källa: IUI:s databas.

Figur 3.7 Benägenheten i producerande dotterbolag i EG att importera från de svenska koncerndelarna, exportera samt exportera till Sverige, som andel av dotterbolagens omsättning, 1974-1990 (procent)



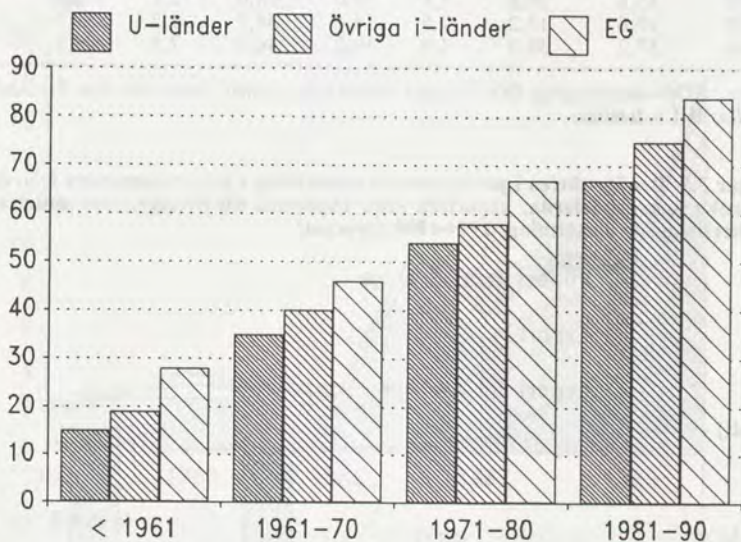
Källa: IUI:s databas.

* Dotterbolagen i EG har under 1980-talet blivit mer exportinriktade, vilket också kan utläsas av Figur 3.7. Denna utveckling, vilken skiljer sig från många andra regioner, är en naturlig följd av integrationen i EG.

* Figur 3.7 visar vidare att dotterbolagen i EG fått en ökad benägenhet att exportera till Sverige. I EG uppgick de producerande dotterbolagens export till moderbolagen under 1990 till mer än hälften av vad de importerade från Sverige. Återigen avviker detta från utvecklingen på flera andra marknader. Dotterbolagen i EFTA minskade benägenheten att exportera till Sverige under samma period.

* Etableringsformen för utländska dotterbolag har skiftat från nyetablering till uppköp. Figur 3.8 visar att denna tendens gäller i samtliga regioner, men att andelen förvärv är särskilt hög i EG.

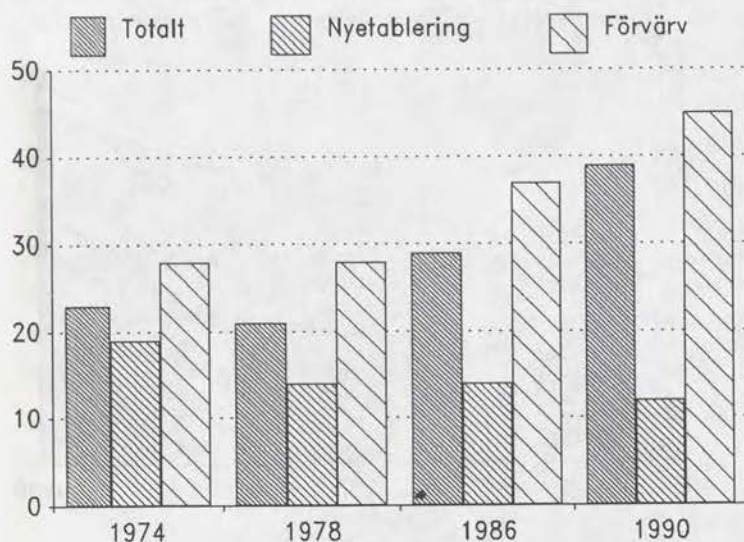
Figur 3.8 Andelen etableringar i form av förvärv av redan existerande företag, över tiden i skilda regioner (procent)



Källa: IUI:s databas.

* Andelen dotterbolag som saknar import från Sverige har ökat kraftigt. Denna trend härrör enbart från de förvärvade bolagen, och främst från verksamheten i EG. Figur 3.9 visar den påtagliga skillnaden mellan förvärvade och nyetablerade företag i EG. Av de förra saknade ca 45 procent import från den svenska koncerndelen år 1990. Denna utveckling kan ha flera olika förklaringar. En möjlighet är ökad horisontell integration i EG, dvs. fler enheter som framställer likartade produkter. Förklaringen kan också ligga i fler strategiskt betingade uppköp. Slutligen kan fler enheter ha integrerats vertikalt med andra bolag i utlandet men inte med moderbolaget. I vilket fall innebär trenden att mer utlandsverksamhet är orelaterad till de svenska koncerndelarna vad gäller importen.

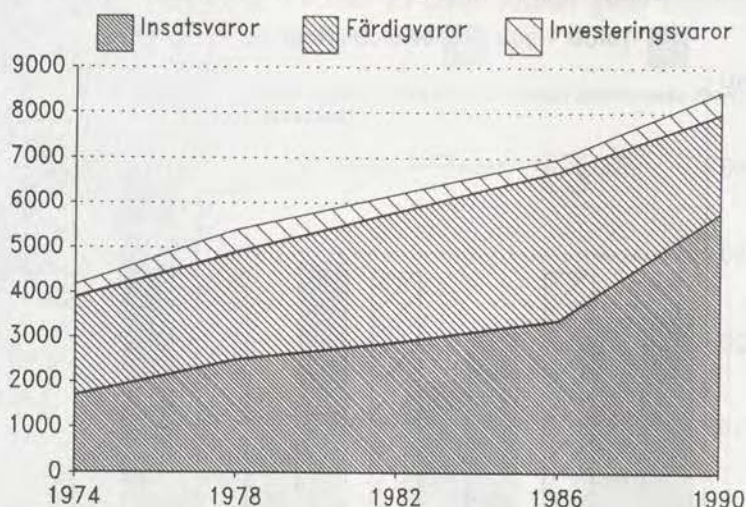
Figur 3.9 Andel dotterbolag i EG som inte importerar från den svenska moderkoncernen, 1974-1990 (procent)



Källa: IUI:s databas.

* Inomföretagsexporten från Sverige till dotterbolagen fick en markant förändrad sammansättning i slutet av 1980-talet (Figur 3.10). Medan exporten till producerande dotterbolag fram till 1986 bestått av färdigvaror och insatsvaror till ungefär lika delar, ökade insatsvarornas andel från 48 till 68 procent 1990. Denna förskjutning var än mer tydlig i exporten till dotterbolagen i EG, där insatsvarornas andel ökade från 50 till 75 procent. Detta visar på en expansion av vertikalt integrerad verksamhet.

Figur 3.10 Genomgående företags inomföretagsexport fördelad på insats-, färdig och investeringsvaror, 1974-1990 (1974 års priser; miljoner kronor)



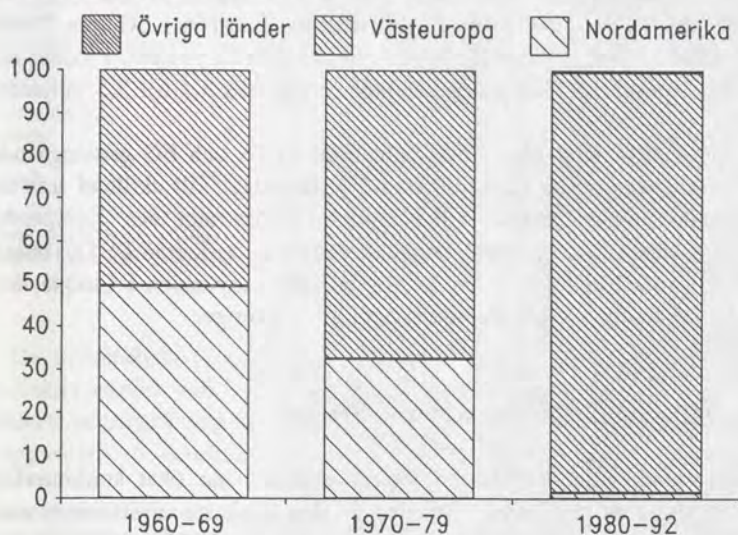
Källa: IUI:s databas.

Under 1991 minskade utflödet av direktinvesteringar från den svenska tillverkningsindustrin för att i stort sett upphöra under 1992. De strukturer som byggdes upp under 1980-talet finns emellertid kvar och kommer att få stor betydelse för utvecklingen framöver. En avgörande fråga gäller hur investeringarna fördelas mellan Sverige och utlandet vid en kommande konjunkturuppgång.

3.3 Inflödet av investeringar

I Figur 3.11 visas den geografiska sammansättningen av utländska investeringar i Sverige under åren 1960-1992. Under 1960-talet dominerade företag från Nordamerika, som ensamt svarade för hälften av de totala flödena. Återstoden kom från EG och EFTA. På 1970-talet var USA fortfarande det enskilt största investerarlandet men Västeuropas andel ökade till drygt 67 procent. Sedan 1980 har inflödet helt dominerats av Västeuropa. Endast 2 procent av direktinvesteringarna i Sverige har därefter haft sitt ursprung utanför EG och EFTA.

Figur 3.11 Utländska direktinvesteringar i Sverige 1960-1969, 1970-1979 samt 1980-1992 per region (procent)



Källa: Riksbanken.

Investeringarna från Nordamerika och Västeuropa skilde sig markant åt under 1960- och 1970-talen. De nordamerikanska lockades främst av svensk kompetens i "yrkesarbetarintensiv" produktion (Samuelsson, 1977). Anläggningar i Sverige utnyttjades som produktionsbas för andra europeiska länder. År 1970 gick över 60 procent av deras saluvärde på export. De största amerikanska investeringarna företogs i maskinindustri, järn-, stål- och metallverk samt i den kemiska industrin. Dessa branscher svarade 1970 för ca 75 procent av nordamerikanskt ägda företags produktion i Sverige.

Investeringarna från Västeuropa var däremot huvudsakligen horisontella och syftade till att expandera försäljningen på den svenska marknaden. Mindre än 25 procent av de västeuropeiskt ägda företagens produktion exporterades 1970. Investeringarna gick övervägande till livsmedelsindustrin, elektroindustrin och den kemiska industrin. Såväl de nordamerikanska som de västeuropeiska bestod nästan uteslutande i förvärv av redan existerande svenska företag. Företag från de nordiska grannländerna etablerade dock mestadels nya tillverkningsenheter.

De amerikanska investeringarna i Sverige minskade i mitten av 1970-talet. Dessa var i högre grad än de västeuropeiska beroende av hur förutsättningarna för produktionen stod sig i förhållande till andra europeiska länder. Under 1970-talet försämrades det allmänna investeringsklimatet i Sverige, framför allt genom att arbetskraftskostnaderna ökade mycket snabbt. Samtidigt utvidgades EG 1973 till att

omfatta Storbritannien, Irland och Danmark, vilket gjorde det mer intressant att förlägga verksamhet inom Gemenskapen. Mellan 1977 och 1985 steg USA:s investeringar i tillverkningsindustrin i EG från 27 till 42 miljarder dollar i löpande priser, eller med ca 55 procent. Flödena till övriga europeiska länder steg däremot endast från 3,1 till 3,5 miljarder dollar (UN, 1993b).

Under 1980-talet har företag från både EFTA och EG genomgående investerat mer i Sverige än de från Nordamerika. Till skillnad från de utgående investeringarna, vilka främst riktades mot den Europeiska Gemenskapen, kom huvuddelen av de ingående dock från EFTA-länder. De japanska företagen, vilka företog en större expansion i Europa mot slutet av decenniet, investerade knappt alls i Sverige.

Den utlandsägda företagssektorn i Sverige

Det samlade utlandsägandet i svensk ekonomi har ökat kontinuerligt sedan slutet av 1960-talet. Andelen av den totala sysselsättningen som verkade i utlandsägda företag ökade från 4 procent 1970 till 10 procent 1990/91 (Industridepartementet, 1991). Detta förklaras till viss del av att de svenska koncerndelarna i ABB från 1988 hänförs till den utlandsägda sektorn, men även om dessa undantas har en ökning ägt rum. Samgåendet mellan ASEA och Brown Boveri har också gjort att Schweiz i dag är det ursprungsland som är högst representerat med knappt 25 procent av den utländskt ägda sektorn. Därefter följer Finland och USA med 16 respektive 14 procent.

Branschvis analys visar att den övervägande delen av de utlandsägda företagen återfinns inom tillverkningsindustrin, vilken 1990 svarade för mer än 60 procent av antalet anställda. Under åren 1982 till 1990 stod bank-, försäkrings- och fastighetsbranschen för ca 30 procent av investeringarna. Som framgår av Tabell 3.7 har den geografiska sammansättningen förändrats radikalt inom tillverkningsindustrin. 1970 svarade företag från EG och Nordamerika för ca 44 procent vardera, medan EFTA stod för blygsamma 12 procent. I början av 1990-talet hade de sistnämndas andel stigit till 50 procent, medan det kraftigaste fallet noterats för nordamerikanska bolag.

Tabell 3.7 Anställda i utlandsägda företag i svensk tillverkningsindustri, fördelade på ursprungsregion, 1965, 1970, 1986 och 1991 (procent)

Region	1965	1970	1986	1991
EFTA	10,0	12,0	38,1	50,0
EG12	48,3	44,2	42,9	33,6
Nordamerika	41,6	43,5	18,6	16,0
Övriga	0,1	0,3	0,4	0,4
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0

Anm.: Siffrorna för 1986 och 1991 omfattar endast företag med mer än 50 anställda.
Källa: 1965 och 1980: Bearbetningar av Tabell 2.7 i Samuelsson (1977); 1986 och 1991: SCB.

De utlandsägda företagen har blivit allt viktigare vad gäller svensk industris export och sysselsättning. Av Tabell 3.8 framgår att deras andelar av tillverkningsindustrins totala sysselsättning och export år 1991 uppgick till 15 respektive 22 procent.

Tabell 3.8 Antal anställda i utlandsägda företag, totalt och som andel av svensk sysselsättning i tillverkningsindustrin samt export från utlandsägda företagen, totalt och som andel av svensk varuexport, 1991

	Anställda	Andel (%)	Export (Mkr)	Andel (%)
EG	44 293	5,1	24 706	7,4
EFTA	65 976	7,6	31 521	9,5
Nordamerika	21 027	2,4	17 225	5,2
Övrigt	446	0,0	119	0,0
Totalt	131 742	15,2	73 571	22,1

Anm.: Utlandsägda företag inom SNI3 med minst 50 anställda.
Källa: SCB.

De skillnader i exportbenägenhet mellan nordamerikanskt och västeuropeiskt ägda företag som noterades ovan kvarstår än idag, men har minskat betydligt. De nordamerikanska företagen i Sverige exporterade 1991 55 procent av sin totala omsättning. Motsvarande andelar för EG och EFTA var 42 respektive 49 procent (Tabell 3.9). Följaktligen använder de västeuropeiska företagen i ökande utsträckning Sverige som produktionsbas för försäljning även till andra länder. Ungefär 70 procent av EFTA-företagens saluvärde avsattes i de nordiska länderna, medan motsvarande för företag från EG och Nordamerika var 60 respektive 50 procent (SCB, 1993).

Tabell 3.9 De utlandsägda företagens omsättning och export från Sverige 1991 (miljoner kronor, andelar i procent)

Region	Omsätt- ning	Export	Export- andel	Intern export	Intern andel
EFTA	75 699	31 521	42	11 175	35
EG12	50 483	24 706	49	7 856	32
Nordamerika	31 225	17 225	55	11 310	66
Övriga	350	119	34	4	3
Totalt	157 757	73 571	47	30 345	41

Anm.: Utlandsägda företag inom SNI3 med minst 50 anställda.

Källa: SCB.

En klar skillnad föreligger vad gäller benägenheten att exportera internt till bolag inom samma koncern. Inomföretagsexportens andel var knappt 32 procent för EG-företagen och 35 procent för EFTA-företagen, vilket innebär att exporten huvudsakligen gick till externa kunder. Amerikanska företag exporterade däremot två tredjedelar till bolag inom samma koncern. Detta visar att de amerikanska företagen i Sverige fortfarande har ett mycket starkt inslag av vertikal integration, medan de västeuropeiska förblivit horisontellt integrerade i betydligt större utsträckning.

Liknande observationer görs i Lindgrens (1993) analys av utlandsägda företags etablering i Sverige (Tabell 3.10). För hela materialet var tillträde till den svenska marknaden det klart viktigaste motivet för investering. För de största företagen var bilden emellertid annorlunda. Dessa betonade vikten av att det förvärvade företaget besuttit en unik teknik eller inriktning, och tillfört nya kompetensområden. En stabil politisk miljö samt kvalificerad arbetskraft och kompetenta leverantörer värderades också högre av de största företagen än närheten till den svenska marknaden. Vidare var tillgång till den svenska marknaden mer betydelsefull för företag från EG än för icke-EG-företag. Det omvända gällde för kompetent arbetskraft och kvalificerade leverantörer, arbetskraftskostnaderna samt "att det förvärvade företagets produkter/tjänster kompletterar den övriga verksamheten i företagsgruppen".

Tabell 3.10 Faktorer styrande för etablering eller förvärv i Sverige

Faktorer	Totalt	EG	Icke-EG	A*	A+B*	B+C*	D*
Tillgång till den svenska marknaden	1,49	1,35	1,62	2,22	1,58	1,43	1,31
Kostnader för råvaror	3,39	3,43	3,36	3,11	3,53	3,31	3,53
Energikostnader	3,51	3,43	3,58	3,00	3,52	3,50	3,63
Arbetskraftskostnader	3,04	3,21	2,88	2,89	3,13	2,98	3,19
Kapitalkostnader	2,95	2,97	2,92	2,56	2,87	3,00	3,19
Tillgång till kompetent arbetskraft	2,01	2,21	1,82	1,67	1,91	2,07	2,13
Tillgång till kompetenta leverantörer	2,96	3,21	2,74	2,11	2,92	3,00	3,38
Stabil politisk miljö	2,39	2,48	2,32	1,89	2,26	2,48	2,59
Företagens produkter/tjänster kompletterar den övriga verksamheten i koncernen	2,31	2,46	2,18	2,00	2,16	2,41	2,50
Det förvärvande företaget tillförs nya kompetensområden	2,78	2,83	2,74	1,89	2,58	2,91	2,91
Det förvärvade företaget har unik teknik eller inriktning	2,57	2,61	2,54	1,44	2,45	2,66	2,59
Närhet och/eller relationer till Central- och Östeuropa	3,40	3,41	3,38	3,22	3,40	3,40	3,56

Anm.: Kvantifieringen av svaren är baserad på kodning enligt graderingen:

1 = mycket viktigt, 2 = ganska viktigt, 3 = inte särskilt viktigt, och 4 = inte alls viktigt. Siffrorna i tabellen är medelvärden.

* Storleksklasser efter företagens omsättning där A = störst omsättning och D = lägst omsättning.

Källa: Lindgren (1993).

Sammanfattningsvis är nordamerikanska företag i Sverige vertikalt integrerade i relativt stor utsträckning, medan europeiska företag är mer inriktade på Sveriges och omkringliggande länders marknader. Mot bakgrund av investeringsmönstret under 1970 och 1980-talen, med negligerbara flöden från Nordamerika och Japan, stärker detta bilden av att Sverige blivit mindre attraktivt som lokalisering av kompetenskrävande vertikalt integrerad verksamhet.

Trendbrott i de ingående investeringarna till Sverige?

Efter att riksbanksstatistiken redovisat höga siffror för ingående direktinvesteringar under 1991 restes frågan om detta var början till en större investeringsvåg från utlandet. Nära 90 procent kom från EG, och främst från Frankrike (33 procent), Nederländerna (31 procent), och Danmark (11 procent). Ca 70 procent avsåg tillverkningsindustrin, varav huvuddelen gick till verkstadsindustrin.

De stora inflödena i början av 1990-talet hänför sig emellertid till ett litet antal stora affärer. Dels förvärvades Alfa Laval av Tetra Pak, vilket juridiskt hör hemma i Nederländerna, och dels medförde Volvo-Renault alliansen flöden i båda riktningarna. Tillsammans svarade de affärerna för

nära hälften av de totala ingående direktinvesteringarna 1991. Året därpå sjönk dessa till 4,5 miljarder kronor, att jämföras med ett genomsnitt på ca 8 miljarder 1986-1990. Den noterade ökningen av ingående direktinvesteringar bör därför inte överdrivas. Även om ett ökat intresse för svenska aktiemarknaden bland utländska placerare gett en markant uppgång i de lätttröliga portföljinvesteringarna, har de ingående direktinvesteringarna uppgått till endast knappt 6 miljarder under första halvåret 1993. Samtidigt har direktinvesteringar i motsatt riktning noterats för nära 15 miljarder.

3.4 Förändrade attityder

Som framgick av Figur 3.2 har andra europeiska länder med stora utflöden relativt ekonomins storlek också haft betydande inflöden. Jämfört med Belgien, Storbritannien och Nederländerna, som alla erhöll kraftigt ökade ingående investeringar mot slutet av 1980-talet, förde Sverige en mer restriktiv politik gentemot utländska investerare (OECD, 1992).

Efter en våg av internationella avregleringar har en genomgripande förändring ägt rum i synen på utländska direktinvesteringar också i Sverige. Det svenska regelverket har nu generellt svängt mot större öppenhet, vilket framför allt underlättat för utländska aktörer att förvärva svenska företag. Dessutom har ett privatiseringsprogram av statliga företag inletts, som även vänder sig till investerare utanför Sverige. Ett annat tecken på den mer positiva inställningen till ingående direktinvesteringar är det projekt som startades 1990 för att marknadsföra Sverige i Japan — *Invest in Sweden*. Formella beslut har fattats att inleda liknande verksamhet också vid handelskontor i Storbritannien, Tyskland och USA.

Förändrad lagstiftning

Tidigare omgärdades utländska företags möjligheter att etablera näringsverksamhet i Sverige av ett omfattande och komplicerat regelverk. Villkoren reglerades bl.a. i företagsförvärvslagen, aktiebolagslagen, genom utlänningsförbehåll i bolagsordningar till enskilda företag, och i lagen om näringstillstånd.

Lagen (1982:617) om utländska förvärv av svenska företag stipulerade att tillstånd för andra länders företag att köpa aktier i svenska bolag överstigande 10, 20, 40 eller 50 procent av aktiekapitalet kunde

förhindras om det stred mot ett väsentligt allmänt intresse¹⁰. I praktiken gavs den svenska regeringen långtgående möjligheter att pröva huruvida tillstånd skulle ges. Främsta skälet till restriktionerna var oro för strategiska investeringar genom vilka utländska förvärvare skulle kunna utnyttja svenska företags specifika fördelar men förlägga produktionen på annan ort. I förarbetena till företagsförvärvslagen (prop. 1981/82:135 s. 44) nämns som exempel på skyddsvärda tillgångar teknik, know-how, dyrbara maskiner, varumärken och patent.

Lagen (1968:555) om rätt för utlänning och utländskt företag att idka näring i riket föreskrev att särskilt tillstånd krävdes för utländsk medborgare att bedriva näringsverksamhet. Utländska företag skulle driva aktiviteter i Sverige genom avdelningskontor (filial) med särskild förvaltning under ledning av en verkställande direktör. Filialen skulle i ekonomiskt hänseende vara helt skild från den utländska verksamheten.

Ett problem med tillståndsförfarandet enligt de ovan nämnda lagarna var att handläggningen för prövning hos regeringen kunde dra ut på tiden och därigenom påverka relationer till kunder och leverantörer, finansiella förhållanden, m.m. (SOU 1989:37). Kritik mot detta riktades från såväl svenska som utländska näringslivsorganisationer, och det är troligt att benägenheten hos utländska företag att etablera ny verksamhet eller förvärva svenska företag påverkades negativt.

I slutet av 1980-talet började lagstiftningen ifrågasättas på allvar. Argument anfördes för att Sverige borde inta en mer liberal hållning, och anpassa reglerna till OECDs rekommendationer. Den ökade internationaliseringen, inklusive de stora svenska förvärven av utländska företag, gjorde det svårt att motivera den restriktiva svenska hållningen. Det fanns också farhågor att reglerna försvagade konkurrensen och effektiviteten i ekonomin. Attityden till utländska investeringar svängde mot att bli övervägande positiv och ett större inflöde förklarades önskvärt. I och med avskaffandet av valutareglerna 1989 inleddes en rad liberaliseringar för transaktioner med utlandet. Under 1990 öppnades möjligheter för utländska banker att, under vissa förutsättningar, öppna filialer och representationskontor. Det blev också möjligt för utländska intressenter att förvärva aktier i svenska banker och andra finansiella företag. 1991 fick även annan finansiell verksamhet rätt att etablera filialer. Utländska banker svarade dock 1992 för endast 2,5 procent av samtliga bankers totala tillgångar i Sverige (Riksbanken, 1993). De utländska bankerna är huvudsakligen från EG, och inriktade på företagsmarknaden.

I januari 1992 avskaffades företagsförvärvslagstiftningen, vilket gjorde det möjligt för utlänningar att förvärva svenska företag utan särskilt tillstånd från regeringen. Dessutom fick svenska företag rätt att eliminera

¹⁰ Dessa kunde omfatta industri- och regionalpolitiska intressen, säkerhets- och beredskapspolitiska intressen, nationellt bestämmande och oberoende eller nationella kulturintressen.

skillnaden mellan bundna och fria aktier. I juli samma år beslöts att utländska medborgare skulle ha lika möjligheter som svenskar att idka näringsverksamhet i Sverige. Därigenom torde även etableringar av helt nya företag underlättas. Under 1993 har ytterligare ett antal steg tagits för att öka den svenska marknadens tillgänglighet. Fortfarande kvarstår dock vissa inhemska tillståndsförfaranden och auktorisationskrav på t.ex. transport- och kommunikationsområdet. Enligt OECD (1993a) försvårar dessa alltså utländska investeringar i Sverige.

Invest in Sweden

Sedan 1991 driver Sverige en verksamhet vid ambassaden och handelskontoret i Tokyo med syfte att marknadsföra Sverige som värdland. Valet av Japan motiverades av flera faktorer. Japanska företag är kända för att ställa särskilt höga krav på information innan investeringsbeslut fattas, delvis beroende på deras interna organisation (Aoki, 1988; Hagman, 1993). Därtill har de japanska företagen ännu en begränsad erfarenhet av Europa, och än mer av Sverige.

Under 1980-talet ökade de japanska direktinvesteringarna i Europa markant, med stor koncentration till EG. Investeringar i bank- och finanssektorn samt fastigheter dominerade, medan industrin var underrepresenterad jämfört med flödet till USA. En förklaring är till detta är att Europa inte har ledande teknologi och forskning i samma utsträckning som USA. Trots en stark ställning i detta avseende, erhöll Sverige nästan inga japanska investeringar (se Figur 3.11). De länder i Europa som haft stora flöden från Japan har genomgående varit aktiva för att attrahera dem (Strandell, 1991). I dagsläget arbetar en à två personer inom ramen för det svenska *Invest in Sweden*. Den totala budgeten uppgick till 4,5 miljoner kronor för 1992/93 och 7,8 miljoner för 1993/94, vilket är lågt i internationell jämförelse. Som framgår av Tabell 3.11 var anslagen betydligt högre i flera EG-länder.

Tabell 3.11 Budgetar för olika länders investeringsfrämjande organisationer

Land	Budget (Msek)	Fördelning av anslag
Danmark	57	Projekt i USA och Japan 1989-1992
Frankrike	62	Administration 1990 för hela DATAR
Nederländerna	43	NFIA 1989, exklusive löner, 50 procent till marknadsföring
Storbritannien	42	IBB 1990, 50 procent löner (UK), 50 procent till marknadsföring
Skottland	42	LIS 1990, löner, marknadsföring, m.m.

Anm.: Växelkurs: genomsnitt 1990. NFIA = Netherlands Foreign Investment Agency, IBB = Invest in Britain Bureau, LIS = Locate in Scotland, DATAR = Frankrikes organisation med ansvar för landets regionalpolitik.

Källa: Strandell (1991).

Med den japanska ekonomins inhemska problem har dess utländska investeringar minskat kraftigt sedan 1990. För framtiden finns emellertid utrymme för en återkommande expansion. Det japanska handelsöverskottet kommer att förbli stort för lång tid framöver, yenen apprecierar och pressen på japanska företag att förlägga produktion utomlands ökar. Trots att de japanska företagen sedan mitten av 1980-talet svarat för de i särklass största direktinvesteringarna i världen, är den utestående stocken fortfarande liten jämfört med ekonomins storlek.

Det finns utan tvekan en stor potential för ökade japanska investeringar i Europa. Den totala stocken av japanska investeringar i Europa är t.ex. mindre än hälften av den i USA, där de nått en viss mättnad. Om potentialen för ökade japanska investeringar förverkligas i Europa är däremot en öppen fråga. Svaret beror i hög grad på hur integrationsprocessen avlöper, EG:s externa politik samt utvecklingen i Östeuropa. I nuläget finns en allmän misstro i Ostasien mot Europas tillväxtpotential. Framför allt bankerna har dragit ner sitt engagemang i Europa mer än vad som motiverats av problemen på hemmaplan, och investeringarna har allmänt inriktats på den egna regionen.

En svaghet med *Invest in Sweden* programmet är avsaknaden av beredskap på hemmaplan. I början saknades en ansvarig institution i Sverige för att vidarebefordra intresserade utländska företag. Denna uppgift har nu lagts på Styrelsen för Sverige-bilden, vilken lyder under Näringsdepartementet men vars huvuduppgift är att marknadsföra Sverige som turistmål. Dessutom arbetar endast en person deltid med projektet, vilket gör att information, rådgivning och annan assistans till investerare brister i viktiga avseenden. Som jämförelse kan noteras att de fem länderna nämnda i Tabell 3.11 1990 hade mellan 5 och 48 heltidsanställda som arbetade i hemlandet med investeringsbefrämjande åtgärder. Det svenska programmet har likväl bidragit till några smärre japanska investeringar.

3.5 Sveriges för- och nackdelar som investeringsland

Vilka förutsättningar har Sverige att attrahera utländska investeringar? Investeringsklimatet har förbättrats genom den allmänna liberaliseringen och sänkningen av bolagsskatten, liksom av lägre arbetsgivaravgifter och ett mer förmånligt kostnadsläge. Som nämnts påverkas lokaliseringsbeslut dock av olika faktorer beroende på typen av investering. Låt oss kort diskutera Sveriges för- och nackdelar som värdland för horisontella, vertikala och strategiska investeringar.

Horisontella investeringar

För horisontella investeringar, som syftar till att ersätta tidigare export från hemlandet, är marknadens storlek av central betydelse. Sveriges BNP var 1990 den tionde största av OECD-ländernas och den sjunde största i Europa (OECD, 1993b). I den mån utländska investerare ser Norden som en enhetlig marknad framstår denna som mer betydande. Norge, Danmark, Finland och Sverige hade 1990 tillsammans den femte största marknaden i Europa, motsvarande drygt 60 procent av Storbritanniens och ca 50 procent av Frankrikes. Ju mer de nordiska marknaderna integreras, desto större möjligheter för Sverige att utgöra en central placering för horisontella investeringar i norra Europa.

För att lokal produktion ska vara att föredra framför export fordras att det senare är förknippat med relativa nackdelar från företagsperspektivet. Som nämndes i avsnitt 2.6 kan sådana härröra från handelshinder, höga transportkostnader eller fördelar av lokal närvaro. Den svenska ekonomin kännetecknas av internationellt sett låga handelshinder, vilket gynnar export snarare än horisontella investeringar. Japanska och nordamerikanska företag tar t.ex. kunnat förse marknaden med export från dotterbolag i övriga Europa. Sveriges geografiska läge kan dock i vissa fall ge upphov till höga transportkostnader. Nationella regleringar och bestämmelser begränsar också tillgängligheten i enskilda branscher, vilket förklarar investeringar i livsmedelsindustrin från andra västeuropeiska länder. Ju större behov av kännedom om lokala förhållanden, desto troligare att horisontella förvärv äger rum.

Vi har redan konstaterat att konkurrenssituationen i Sverige varierar mellan branscher. Ju svagare konkurrens, desto mer sannolikt med ökade horisontella investeringar när branscher öppnas upp, eftersom de potentiella vinstmarginalerna är högre. Deprecieringen av kronan har också gjort det mer lönsamt att producera i Sverige. Investeringsbeslut baseras dock på långsiktiga kalkyler, och en inflationstakt som är högre än omvärldens kan snabbt urholka sådana konkurrensfördelar.

Vertikala investeringar

Sverige har stora tillgångar av råvaror i form av järn, andra malmer och skog, m.m., och är framför allt den största exportören i Europa av pappersmassa och trävaror. Det nyligen inledda privatiseringsprogrammet, omfattande bl.a. SSAB, samt en liberalare förvärvslagstiftning, ökar nu möjligheterna för utländska investerare att integrera bakåt genom förvärv i Sverige.

Den stora potentialen för vertikala investeringar finns emellertid i tillämpningen av modern teknologi inom kunskapsintensiv verksamhet, och framför allt från japanska och amerikanska företag. Som diskuterats

ovan har dessa dock investerat mycket lite i Sverige sedan mitten av 1970-talet. Frågan är vilka förutsättningar vi har för att erhålla vertikala inflöden, vars lokalisering i hög grad bestäms av infrastruktur och närvaro av konkurrenter och leverantörer.

Sverige har ett antal internationellt konkurrenskraftiga industrikuster inom exempelvis mekanisk tillverkning, telekommunikation, transportmedel, läkemedelsproduktion, design, m.m. Wheeler & Mody (1992) gav Sverige betyget 9 av 10 för såväl "grad av industrialisering" och "kvalité på infrastrukturen". Vidare tillhör landet de mest FoU-intensiva. I fråga om tillgången på småföretag och underleverantörer har flera studier däremot visat på en svag struktur, och låg andel utbildad arbetskraft (Braunerhjelm, 1991; Andersson et al., 1993b). Den svaga utvecklingen av produktiviteten under 1980-talet kopplat med en överhettad arbetsmarknad gjorde det mindre intressant att förlägga verksamhet i landet. Å andra sidan har reallönerna över lag justerats nedåt, samtidigt som arbetslösheten ökat tillgången på arbetskraft.

Trots hög kvalité på infrastrukturen, tillgången på teknologi och arbetskraftens goda kunskaper i engelska, vilka samtliga utgör viktiga lokaliseringsfaktorer, har de japanska företagen inte investerat i Sverige. Svag konkurrens inom distribution och lokala transporter utgör nackdelar. Frånvaron av tidigare japanska investeringar är också hämmande. De starka banden mellan japanska företag leder till mer utvecklade kluster-effekter än vad som är fallet för investeringar från andra länder. Konkurrensen om investeringar mellan länder i Europa ökar också betydelsen av lättillgänglig, kvalificerad information om lokala förhållanden.

Sveriges liberala handelspolitik underlättar för vertikalt integrerade investeringar. Frihandelsavtalen med de baltiska staterna öppnar också nya möjligheter till internationell specialisering. Lindgrens undersökning visade visserligen att närhet till Öst- och Centraleuropa hittills spelat en marginell roll för lokalisering av produktion i Sverige, men detta kan förändras i framtiden. Sverige har i vissa avseenden unika relationer med länderna på andra sidan Östersjön. Efter andra världskriget invandrade t.ex. ett stort antal balter, och uppskattningar pekar på att det i dag skulle finnas mellan 15 000 och 20 000 personer i Sverige som talar det estniska språket. Östeuropas betydelse vad gäller vertikala investeringar består framför allt i att Sverige skulle kunna fungera som en brygga till verksamhet i Västeuropa.

Sammantaget borde det finnas en potential för ökade vertikala investeringar i Sverige. Dessa förutsätter dock ordnade förhållanden i ekonomin, inklusive spelregler på arbetsmarknaden som stimulerar till kompetensutveckling. Därtill krävs långsiktig stabilitet i relationerna med kunder och leverantörer i andra länder. Framför allt för icke-europeiska företag utgör förhållandet till EG en osäkerhetsfaktor. Detta kan vara en förklaring till att varken amerikanska eller japanska investeringar lades i Sverige under 1980-talet, utan hamnade i EG.

Strategiska investeringar

Integrationen i Europa kommer även i fortsättningen att leda till omfattande förvärv och fusioner. De svenska multinationella företagen har redan stärkt sina positioner i Europa, dels genom förvärv och dels genom allianser. ABB, Volvo-Renault och Saab Automobile - General Motors kommer att följas av nya konstellationer över gränserna, med svenska företag som aktiva deltagare.

Fientliga förvärv av svenska företag har hittills försvärats av det korsvisa ägandet i Sverige. Röststarka aktier är ofta koncentrerade till ett fåtal ägare, som t.ex. inom "Wallenbergsfären" och "Handelsbanksfären". Den fortgående internationaliseringen försvagar emellertid sådana bindningar, och öppnar dörren för strategiska inbrytningar. Sannolikheten för detta ökar med en svag utveckling i den svenska ekonomin. Företagens internationella tillgångar innebär en stark lockelse, samtidigt som en urholkad finansiell ställning på hemmaplan minskar företagets förmåga att försvara sig. Inbrytningar bör under alla förhållanden förväntas i branscher som tidigare varit skyddade från utländsk konkurrens.

De framtida direktinvesteringarna beror emellertid även i hög grad på vad som sker i omvärlden. Inte minst utvecklingen i EG, och utformningen av EG:s externa politik, får betydelse för investerarnas bedömning av Sverige, och hur de uppfattar ett svenskt utanförskap, EES-avtalet eller medlemskap.

4 Sveriges val

Vilka alternativ har Sverige i utformningen av förhållandet till EG? Bedömningen försvåras av osäkerheten kring den framtida utvecklingen inte bara i Sverige utan även i EG. Det är fortfarande en öppen fråga hur EG, eller EU, kommer att gestalta sig.

I kapitlets första avsnitt ges en kortfattad överblick av integrationsprocessen i Europa. Möjliga scenarier presenteras för den framtida utvecklingen, liksom för EG:s relationer med omvärlden. Därefter diskuteras Sveriges val gentemot EG. Detta leder fram till en analys av avvägningen mellan manöverutrymme och inflytande i EG. Det avslutande avsnittet sammanfattar skillnader mellan alternativen av betydelse för direktinvesteringarna.

4.1 Scenarier för den europeiska integrationen

I mitten av 1980-talet hade de västeuropeiska ekonomierna bakom sig mer än ett decennium av ekonomisk stagnation — låg tillväxt, stora budgetunderskott och hög arbetslöshet. Orsaken förknippades med uppsplittringen av Europas stater i segmenterade ekonomier. Svag konkurrens och begränsade produktionsvolymerna medförde handikapp i förhållande till större ekonomier som USA och Japan. Svaret blev beslutet att under 1992 fullfölja den europeiska integrationsprocessen, vilket lanserades med 1985 års Vitbok. Resultatet lät inte vänta på sig. Förväntningarna om ett bättre ekonomiskt klimat väcktes, företag både inifrån och utifrån investerade i EG, och tillväxten tog fart.

I och med 1992-programmet förutsätts i princip att alla barriärer mellan EG-länderna upplöses, vilket öppnar dörren för betydande effektivitetsvinster.¹¹ Eftersom EG:s medlemsländer är heterogena vad gäller kultur, historia, språk och smak, finns dock begränsningar för vilken integration som faktiskt kan uppnås. På arbetsmarknaden förblir t.ex.

¹¹ Den offentliga upphandlingen har öppnats för konkurrens, faktormarknaderna har liberaliserats och en ökad budget i EG gett större utrymme för gemensamt ansvar för exempelvis miljöfrågor och sociala frågor. Se Cecchini-rapporten (1988) för en uppskattning av de direkta effekterna. Andra studier har pekat på än mer väsentliga effekter.

rörligheten begränsad för överskådlig tid. På finansmarknaderna har segmenteringen i form av skilda valutor kvarstått. Vidare har kraftigt ökade varu- och faktorflöden parallellt med förändrade ekonomiska förutsättningar i skilda länder, skapat spänningar i den ekonomiska politiken. Detta blev särskilt påtagligt under det tidiga 1990-talet i och med kostnaderna för den tyska återföreningen. Höga räntor i Tyskland ledde till att både D-marken och de andra europeiska valutorna apprecierade, tillväxten sjönk åter och arbetslösheten steg. Insikten att 1992-programmet inte räcker har formulerats som krav på regional utvidgning såväl som fördjupad integration inåt.

Genom företagsuppköpen över gränserna har de västeuropeiska länderna utanför EG *de facto* dragits in i den europeiska integrationsprocessen. I januari 1989 stödde Jacques Delors ett institutionaliserat samarbete mellan EG och EFTA, vilket ledde till planerna på EES. Förhandlingarna inleddes 1990 och avslutades 1992. Trots det schweiziska "avhoppet" förväntas EES träda i kraft vid utgången av 1993. Redan i slutet av 1989 ansökte emellertid Österrike om medlemskap i EG. Under 1991 och 1992 avgav också Sverige, Finland och Norge officiella önskemål om att gå vidare och snarast bli fullvärdiga medlemmar.

Inom EG har sedan länge rests krav på mer koordinering av den ekonomiska politiken, och en beslutskraftig centralmakt. I annat fall kan enskilda länder lockas att skaffa sig otillbörliga fördelar på andras bekostnad genom manipulation av exempelvis skatter och växelkurser. I december 1991, deklarerades i Maastricht avsikten att bilda den Europeiska Unionen (EU). Avtalet signerades i februari 1992. Att vissa medlemsländer beslöt folkomrösta om saken betraktades mest som en formalitet, men de europeiska folken visade sig inte lätta att övertyga. Utfallet av omröstningen i Danmark briserade som en bomb på finansmarknaderna, och det visade sig snart att centralbankerna inte förmådde upprätthålla fasta växelkurser. I september släpptes bl.a. det brittiska pundet och den italienska liran fria. Nedbrytningen av det europeiska valutasamarbetet fortgick därefter fram till juli 1993, varefter endast den tyska marken och den holländska gulden förblivit hårt knutna till varandra.

De ekonomiska påfrestningarna och bakslagen för valutasamarbetet har allvarligt rubbat planerna på genomförandet av den monetära unionen.¹² Knappt några medlemsländer uppfyller för närvarande de konvergensvillkor som rests för medverkan, och problemen med att upprätthålla smala band mellan valutorna skapar stora övergångsproblem.¹³ Därtill utgör de heterogena ekonomierna i Europa ännu inte något "optimalt

¹² Valutasamarbetet har nu i stort sett upphört. Bandbredden har utökats från tidigare $\pm 2,25$ procent till hela ± 15 procent. Systemet innehar denna struktur fram till årsskiftet 1993/94, varefter nya riktlinjer ska dras upp.

¹³ Kriterierna omfattar storleken på enskilda länders budgetunderskott, inflation, växelkursstabilitet och räntenivå.

valutaområde" på grund av pris- och lönestelheter, arbetskraftens orörlighet samt frånvaron av instrument för att parera externa chocker som drabbar medlemsländer olika hårt.

Det föreligger emellertid inga tvivel om de stora potentiella vinsterna av en monetär union. Transaktionskostnaderna mellan de europeiska valutorna skulle elimineras, företagens finansverksamhet rationaliseras samt sparande och investeringar mötas med minsta möjliga effektivitetsförlust på vägen. Viktigast av allt är möjligheten att skapa trovärdighet i den ekonomiska politiken. Fasta växelkurser mellan separata valutor har sannolikt en gång för alla visat sig ohållbart, och rörliga kurser lämnar dörren öppen för ekonomisk politik på grannländernas bekostnad. Under alla förhållanden krävs emellertid en långtgående samordning av medlemsländernas finanspolitik. Reducerade skatter och/eller ökade offentliga investeringar i t.ex. infrastruktur kan annars bli instrument i konkurrens om produktionsfaktorer. Konkurrens om direktinvesteringar har länge varit synlig inom Gemenskapen, liksom mellan amerikanska stater och u-länder (Guisinger, 1985; Pearce och Sutton, 1986). Diskussioner om en harmonisering av skattesatserna i EG har knappt ens påbörjats.

Det avgörande för direktinvesteringarna är följaktligen inte tidtabellen för genomförandet av en monetär union. Det väsentliga är att EGländerna vill och förmår koordinera politiken i den utsträckning som krävs för att förverkliga de fyra friheterna. Detta är en fråga *både* om att utforma penning- och växelkurspolitiken så att prisstabilitet uppnås, och att disciplinera finanspolitiken. Medan detta förutsätter en stark centralmakt, är det nödvändigt att undvika en växande byråkrati som lägger sig i beslut som bäst fattas på lokal nivå, och som då undergräver sin egen auktoritet.

En närbesläktad fråga rör utformningen av Gemenskapens externa politik. Även om de "genomsnittliga" handelshindren utåt inte ska öka enligt Kommissionen, saknas ännu en klar linje. Betydande motsättningar finns mellan de mer frihandelsvänliga länderna i Nordeuropa och de mindre industrialiserade i söder. Särskilt Frankrike profilerar sig som företrädare för ett protektionistiskt EG. Den gemensamma jordbrukspolitiken utgör en fortsatt stridsfråga, medan antidumpningsåtgärder och frivilliga exportbegränsningar diskriminerar konkurrenskraftig import (Messerlin, 1989; Hindley, 1988).

EG har också haft stora problem att enas om en konstruktiv position i de multilaterala förhandlingarna vars utgång ännu är oviss. Lågkonjunkturen ökar behovet av att tillväxten får draghjälp av öppna spelregler för den internationella handeln. Om övriga länder, framför allt USA och Japan, kommer överens, lär det bli politiskt omöjligt för enskilda länder i EG att blockera förhandlingarna. Å andra sidan leder stagnation till ökade krav på protektionistiska åtgärder av välorganiserade intressegrupper, vilket försvårar politiska lösningar.

Om GATT-förhandlingarna misslyckas lämnas dörren öppen för EG att särbehandla handelspartners, och även enskilda företag. EFTA-länderna löper minst fara i fråga om gränshinder. Medelhavsländerna, liksom Östeuropa, intar en mellanställning. Historiska länkar medger vissa fördelar, även om importen från särskilt de senare kan möta motstånd från låglöneländerna inom Gemenskapen. De u-länder som täcks av Lomé-konventionen¹⁴ kommer att få fortsatta fördelar vid export till EG. Utfallet för andra u-länder beror huvudsakligen av EG:s hantering av teko- och jordbruksprodukter (Page, 1991).

De återstående aktörerna är Nordamerika och Ostasien, vilka svarar för de stora utomeuropeiska investeringarna. Den förestående utvidgningen av NAFTA till att omfatta Mexiko har påskyndats av önskemålet om att öka förhandlingsstyrkan gentemot EG. Resultatet är två maktkonstellationer på ömse sidor om Atlanten vilka kan utbyta bilaterala påtryckningar. I slutändan bör detta kunna leda till lösningar, men många konflikter förutses på vägen. Mellan Europa och Ostasien är såväl det ekonomiska som det politiska och kulturella utbytet mindre utvecklat, samtidigt som Europa har ett mycket stort underskott i affärerna med Ostasien (Van Agt, 1993). Vid ett svagt eller uteblivet GATT-avtal löper därför Japan och andra expansiva ekonomier i Ostasien störst risk att diskrimineras i EG. Samtidigt riskerar europeiska företag att förfördelas i Ostasien då USA utövar starkare politiska påtryckningar för att vinna egna fördelar (Andersson, 1993c).

Utfallet av de multilaterala förhandlingarna och utformningen av EG:s externa politik är nära förknippad med vilka investeringar som kommer att äga rum, och hur utsikterna för tillväxt kommer att gestalta sig i Europa som helhet. Inte minst förutsättningarna för en övergång till marknadsekonomi och framgångsrik strukturuomvandling i Östeuropa förutsätter integration med världsekonomin genom handel och investeringar. Den internationella arbetsfördelning som blir möjlig genom ett framgångsrikt GATT-avtal och ett öppet EG kommer att påskyndas av ökade vertikala investeringar, med särskilda möjligheter för västeuropeiska länder med stark kapitalvaruindustri och välutvecklade länkar med Östeuropa. Protektionism ger däremot lägre tillväxt och förhållandevis mer horisontella investeringar. I en sådan situation blir medlemsländerna i EG konkurrenter om verksamhet vars omfattning begränsats. Företag utifrån får å sin sida anledning att söka "liera sig" sig med enskilda värdländer för att undgå diskriminering (Oxelheim, 1993; Sweeney, 1993).

¹⁴ Omfattar de 69 s.k. ACP-länderna (African, Caribbean and Pacific Countries), vilka medges ensidiga tullpreferenser till följd av gamla koloniala bindningar. I motsats till GSP-systemet, som gäller samtliga u-länder, ger Lomékonventionen speciella fördelar (Molle, 1990).

Ovanstående visar på förekomsten av alternativa omvärldsscenarier. Å ena sidan finns utsikter om ett starkare multilateralt världshandelssystem, en mer liberal extern handelspolitik i Europeiska Gemenskapen och förutsättningar för tillväxt i Väst- och Östeuropa. Å den andra finns fara för ökad protektionism, instabilitet och lägre tillväxt i vår del av världen. Omfattningen och inriktningen av direktinvesteringarna blir i hög grad beroende av hur omvärldsbilden gestaltat sig.

4.2 Alternativen

Sveriges alternativ berör inte enbart våra länkar med EG och övriga världen, utan också dessa länkars inverkan på samhällsutvecklingen som helhet. Förutom hänsyn till förändringar i tillgängligheten för varor och produktionsfaktorer, måste analysen beakta den institutionella ramen, utformningen av faktormarknaderna, utbildningssystemet, etc. I det följande presenteras vilka alternativ Sverige står inför, och vilka skillnader mellan dem som kan påverka investeringsflödena in i och ut ur Sverige.

Utgångspunkten för diskussionen är tre scenarier benämnda: *Utanförskap*, *EES-avtalet* och *Medlemskap*. Utgångspunkten för jämförelserna är som följer:

- * *Utanförskap* innebär att Sverige kvarstår i en ställning utanför EG/EU. Tillgängligheten hos marknaderna i Sverige respektive EG-länderna bestäms av villkoren i 1973 års frihandelsavtal mellan EFTA och EG. De andra EFTA länderna väljer antingen utanförskap, EES-avtalet eller medlemskap i EG/EU.
- * *EES-scenariot* bygger på att Sverige, eventuellt tillsammans med övriga EFTA-länder utom Schweiz, håller sig till detta avtal med EG. Sverige omfattas därmed av de fyra friheterna, men kan följa en egen linje vad gäller t.ex. tredjelandspolitiken. Sverige har inte heller i det här fallet något nämnvärt inflytande på EG:s beslut.
- * Vid medlemskap blir Sverige fullvärdig medlem i den Europeiska Gemenskapen/Unionen, med representation i de beslutande institutionerna. Vi utgår från att Sverige måste anpassa sin politik till EG:s regler, men tar hänsyn till möjligheten att vissa undantagsregler beviljas.

Genomgående baseras analysen på antagandet att EG/EU lyckas förverkliga de fyra friheterna. Som diskuterats i föregående avsnitt, förutsätter detta bl.a. att de monetära problemen kan hanteras inom EG. Resultaten är däremot inte avhängiga genomförandet av en monetär union

med en gemensam centralbank. I det följande presenteras innebörden av de skilda alternativen något utförligare.

4.3 Utanförskap

Utanförskap innebär att Sverige avstår från såväl EES-avtalet som medlemskap. Frihandelsavtalet från 1973 mellan EFTA och EG antas ligga som grund för det fortsatta utbytet med Gemenskapen. Schweiz ser idag ut att välja en sådan konstruktion. Alternativet kan uppfattas som ett "referensfall", med vilket utfallen av de andra jämförs. Däremot ska utanförskap inte likställas med nu rådande förhållanden. Eftersom Sverige, EG och övriga världen förändras existerar inget "status quo" alternativ. Detta är särskilt påtagligt för direktinvesteringarna, för vilka utanförskap i sig innebär en signal till omstrukturering och förändring.

Genom utanförskap bibehåller Sverige sin suveränitet utan juridiska förpliktelser att anpassa de nationella regelverken till EG. Sverige behöver inte lämna ekonomiska bidrag till EG, och kommer inte heller i åtnjutande av stöd därifrån. Förhållandet till EG medför inga inskränkningar i utformningen av vår handelspolitik gentemot tredjeland. I dagsläget är den svenska handelspolitiken mer liberal än EG:s på flera områden (se avsnitt 4.5). Det står också Sverige fritt att fortsätta ta egna initiativ i internationella fora. Däremot kan EG:s politik inte påverkas inifrån.

Vad gäller den ekonomiska politiken kan antalet frihetsgrader beskäras genom att en fungerande handel i praktiken kräver konvergens. Den svenska ekonomin är i dag betydligt mer integrerad med EG-länderna än vad som gällde för ett decennium sedan. Den omfattande anpassning som ägt rum av lagstiftningen beror inte enbart på politikernas önskemål om att underlätta svenskt medlemskap i EG. Internationaliseringen av näringslivet gör att den ekonomiska politiken liksom spelreglerna på faktormarknaderna får allt svårare att avvika från den som förs av våra viktigaste handelspartners, dvs. EG och EFTA.

4.4 EES-alternativet

Avtalet om det europeiska ekonomiska samarbetet (EES) bygger på att de fyra friheterna — för varor, tjänster, kapital och arbetskraft — utsträcks till att omfatta EFTA-länderna. Detta är inte att likställa med oinskränkt marknadstillträde. EES-avtalet inkluderar ingen tullunion, vilket gör att gränskontroller kvarstår. Vissa sektorer, såsom jordbruk och livsmedel, är också undantagna. Följande utgör en kortfattad sammanfattning av avtalets innehåll.

Fri rörlighet för varor

Den fria rörligheten för varor utsträcks till samtliga EES-länder, förutsatt att produkterna har ursprung i EES-området. Utöver avskaffande av tullar, vilket till största del redan genomförts i och med frihandelsavtalet från 1973, stipulerar EES-avtalet att även kvantitativa restriktioner och s.k. tekniska handelshinder avvecklas. På vissa områden, såsom hälsa, miljö och säkerhet, utformas dock särskilda lösningar för EFTA-länderna.

Liksom vid utanförskap kvarstår möjligheten att bedriva en självständig handelspolitik gentemot länder utanför EES, vilket ställer krav på ursprungsintyg och gränskontroller. Med en mindre restriktiv importpolitik mot tredjeland i EFTA-länder skulle varor från icke-EES-länder annars kunna ta sig in "bakvägen" i EG. Ursprungsreglerna förenklas visserligen i förhållande till dagsläget, men medför ändå fördröjningar och kostnader. Ett ytterligare skäl till att gränskontroller behålls är att vissa varutyper inte omfattas av EES-avtalet.

EES-avtalet fråntar vidare länderna inom området möjligheten att använda antidumping-åtgärder mot varor med ursprung i EG eller EFTA. Sådana åtgärder har EG använt mot Sverige vid ett tjugotal tillfällen, framför allt i fråga om kemiska produkter (Industriförbundet, 1992; GATT, 1991).

Fri rörlighet för personer, tjänster och kapital

Alla medborgare i EES-länderna får rätt att arbeta samt erhålla ersättning under tre månaders vistelse i ett annat EES-land för att söka anställning. Nationella examina och andra behörighetsintyg erkänns i ökad utsträckning i samtliga länder, vilket reducerar risken för diskriminering vid anställning. Det blir dessutom fritt för EES-medborgare att etablera näringsverksamhet inom hela området.

På tjänstesidan sker framför allt en liberalisering av bank- och försäkringsverksamhet, tele-kommunikationer och transporter. Redan i dag sker finansiella transaktioner i stort sett obehindrat över gränserna. Vissa hinder för tillstånd att utföra valuta- och värdepapperstransaktioner måste dock avvecklas i och med avtalet, vilket torde bidra till ökad konkurrens.

Regler för offentlig upphandling

Av de totala inköpen från den offentliga sektorn i EG på ca 4 500 miljarder kronor per år berörs 2 000 till 3 000 miljarder kronor av EG:s regler för offentlig upphandling. Detta motsvarar mellan 7 och 10 procent av Gemenskapens samlade BNP.

EG:s upphandlingsregler skiljer sig från Sveriges genom att vara tvingande för de offentliga instanserna, det tekniska anbudsförfarandet, sin större omfattning samt den högre detaljeringsnivån (Konkurrensverket, 1992). Med undantag för försvarsprodukter kommer EG:s upphandlingsregler att gälla varor och tjänster, byggnads- och anläggningsarbeten, transporter, telekommunikationer, m.m. (överstigande vissa fastställda belopp) i hela EES-området.

Såväl statliga, regionala som lokala myndigheter berörs av EES-avtalet, liksom kommunala och statliga bolag. Konsekvensen blir en ökad konkurrens på den svenska marknaden samtidigt som svenska företag får bättre villkor att förhandla om projekt i andra europeiska länder. Detta är särskilt betydelsefullt för de svenska storföretag som är inriktade på infrastruktur.

Effekter på statsbudgeten

Den årliga avgiften för EES-samarbetet uppgår till ca 800 miljoner kronor för svenskt vidkommande (prop. 1992/93:225). Denna summa ska bl.a. användas till samarbete inom forskning och utveckling, EES-institutionerna, regional utjämning av ekonomiska och sociala förhållanden, m.m. Då EES-avtalet inte omfattar EG:s harmoniseringsarbete på skatteområdet, ställs inga formella krav på anpassade skattenivåer.

Övriga områden

EG:s konkurrenslagstiftning kommer till stor del att tillämpas i Sverige. I den mån konkurrensbegränsande företeelser endast berör den svenska marknaden tar den nationella lagstiftningen dock över. EG:s lagstiftning är strängare än den svenska och omfattar förbud mot konkurrenshämmande avtal, missbruk av dominerande ställning på en viss marknad, offentliga företag samt statliga stöd. Offentliga stödformer som snedvrider eller hotar att snedvrida konkurrensen är förbjudna i den mån handelsutbytet påverkas. Redan i dag gäller EG:s konkurrensregler för utländska företag som agerar på EG-marknaden. I och med EES-avtalet kommer dessa att omfatta även avtal mellan enbart svenska företag om de påverkar handeln mellan EG och EFTA, eller inom EFTA.

Vidare bereds småföretag möjlighet att delta i EG:s program för informationsspridning, företagssamarbete och forskning. I princip har svenska företag redan tidigare kunnat delta i dessa, men EES-avtalet gör villkoren likvärdiga med dem som gäller för EG-företag.

Den institutionella ramen

EES-samarbetet ska styras av EES-Rådet bestående av en minister från varje EES-land samt en representant från EG-Kommissionen. Syftet med Rådet är framför allt att ge politisk vägledning för samarbetet. EG kan även fortsättningsvis inom ramen för avtalet självständigt fatta sina beslut, med den skillnaden att EFTA-länderna tillåts deltaga med egna experter under beredningsarbetet. Efter förslag från EG om eventuella förändringar av EES-avtalet ska beslut tas av EES-kommittén, i vilken tjänstemän från såväl EG som EFTA ingår. I de fall EES-kommittén inte lyckas enas om beslut som redan antagits av EGs Ministerråd, ska den ifrågasatt delen av EES-avtalet kunna anses satt ur kraft.¹⁵

De avtalsslutande parterna har vidare rätt att med 12 månaders varsel ensidigt säga upp avtalet. Detta är i sig en förutsättning för att EFTA-länder även efter att EES-avtalet ingåtts ska kunna ingå medlemskap och därigenom "byta sida". Denna möjlighet gör samtidigt att en bakdörr finns öppen även för EG att säga upp avtalet.

4.5 Medlemskap i EG/EU

Vid medlemskap försvinner samtliga gränskontroller mot EG, liksom ursprungsreglerna. Sverige anpassar sig till EG i fråga om tulltariffer, kvantitativa restriktioner, u-landspreferenser (GSP) och andra preferensavtal med länder utanför EG, som t.ex. ACP-länderna. Möjligheterna att avvika är begränsade, även om vissa undantagsregler sannolikt kommer att beviljas. Också EGs jordbrukspolitik utvidgas till att omfatta Sverige. När det gäller flöden av tjänster, kapital och arbetskraft gäller i stort sett samma förhållanden som stipuleras i EES-avtalet.¹⁶ Avskaffandet av gränskontroller ger dock större rörlighet.

Till skillnad från EES-alternativet medför medlemskap deltagande fullt ut i Gemenskapens institutioner med formell möjlighet att påverka de beslut som fattas. Medlemskap medger t.ex. inflytande på industri-, miljö- och energipolitiken i EG. I internationella fora av ekonomisk karaktär, som GATT, OECD, IMF, etc., företräds Sverige av Gemenskapen.

Om Maastrichtfördraget genomförs kommer EG att bilda en ekonomisk och politisk union, omfattande bl.a. en gemensam valuta. Givet att en majoritet av medlemsländerna uppfyller konvergenskraven skulle det slutliga steget genomföras tidigast den 1 januari 1997. I annat fall skulle

¹⁵ Detsamma gäller efter viss tid om en tillfällig tillämpning av nya regler inte kan godtas av något av EFTA-länderna i avvaktan på att dessa ratificeras av ett lands parlament, eller om de nya reglerna inte kan godtas över huvud taget (UD, 1993).

¹⁶ Vissa förändringar kan komma till stånd på transportområdet utöver EES-avtalets innehåll (UD, 1993).

en mindre grupp kunna gå vidare senast den 1 januari 1999 (Artis, 1992). Som klargjorts ovan förutsätter denna studie att hanteringen av de monetära frågorna inte inkräktar på de fyra friheterna, men utgår inte i övrigt från att en monetär union förverkligas. Frågan om en politisk union antas inte påverka direktinvesteringarna, och lämnas följaktligen därhän.

Tullunion och gemensam handelspolitik mot tredjeland

En anpassning till EG:s tulltariff för industrivaror skulle innebära en genomsnittlig tullhöjning från 4,6 till 5,6 procent (Kommerskollegium, 1992b).¹⁷ Konsekvenserna varierar mellan branscher och sektorer. Tabell 4.1 visar ett urval av produktgrupper för vilka större handelsomfördelningseffekter kan förväntas. Särskilt höga tullskillnader noteras på områden som kemikalier, elektriska maskiner och apparater samt transportmedel.

Konkurrensen från nya industriländer i Ostasien har gjort att EG i ökad utsträckning använt s.k. frivilliga exportbegränsningar på en rad produktområden. Under senare tid har även antidumpningsåtgärder begränsat importen av t.ex. elektronikintensiva varor. På tekoområdet tillämpar EG kvantitativa restriktioner under multifiberavtalet, vilka Sverige avskaffade hösten 1991.

I medlemsförhandlingarna har Sverige ansökt om undantagsregler för EG:s externa politik på två områden, teko respektive frihandelsavtalen med de baltiska staterna. I båda fallen avses övergångslösningar, vilka motiveras av att Sverige skulle befinna sig i en position som EG är på väg mot, men ännu inte uppnått. Vad gäller tekoimporten går det svenska förslaget ut på att import av varor som berörs av EG:s MFA-restriktioner inte skulle få vidareexporteras till EG. Kontrollen skulle utföras av den svenska tullen. Vad gäller frihandelsavtalen med de baltiska staterna anföras att handeln är ringa, och till största delen består av varor som EG redan importerar tullfritt på MFN- eller GSP-basis (GATT, 1992).

Medan undantag på tekoområdet möter motstånd, bedöms Sveriges förhandlingsläge vara bättre i fråga om Baltikum. EG har gett egna signaler att verka för frihandel med Östeuropa, och det förefaller osannolikt att Sverige skulle behöva ta ett steg tillbaka i detta avseende. Om Sverige ändå tvingas ge upp frihandelsavtalen, och Uruguay-rundan misslyckas, bådär detta illa för EG-marknadens tillgänglighet, och därmed för utsikterna till utveckling i Östeuropa över huvud taget.

¹⁷ Av den nuvarande svenska importen är det ca 17 procent som drabbas. 73 procent importeras redan i dag från EG/EFTA och 10 procent består av tullfri s.k. GSP-import från u-länder.

Tabell 4.1 Tullnivåer i Sverige och EG på ett urval av produktområden där Sverige har en stor import till länder utanför EG och EFTA

Produktgrupper	Svensk tullnivå	EG:s tullnivå	Andel tredje-landsimport
<i>Petroleumprodukter</i>			
Lättoljor, fotogen m.m.	tullfrihet	6 %	ca 20 %
Propan	tullfrihet	16 %	ca 20 %
<i>Oorganiska kemikalier</i>			
Vattenfri ammoniak	tullfrihet	11 %	ca 70 %
Soda	tullfrihet	10 %	ca 30 %
<i>Organiska kemikalier</i>			
Eten	6,5 %	tullfrihet	ca 14 %
Styren, metanol, propanol	tullfrihet	6-13 %	ca 50 %
<i>Färgämnen</i>			
Pigment och preparat av titandioxid	tullfrihet	6-6,9 %	ca 18 %
<i>Plaster och plastvaror</i>			
Sampolymerer av akrylnitril, styren, m.m.	tullfrihet	12,5 %	ca 14 %
<i>Trävaror</i>			
Plywood av viss kvalitet	2-3 %	10 %	ca 35-55 %
<i>Papper och papp</i>			
Visst papper/papp med cellulosavadd m.m.	2 %	9 %	ca 40 %
<i>Textilvaror</i>			
Mattor m.m. av ull	tullfrihet	ca 9 %	ca 99 %
<i>Oädla metaller</i>			
Ferrokrom	tullfrihet	8 %	ca 20 %
Titan	tullfrihet	7 %	ca 73 %
<i>Maskiner och apparater</i>			
Utomboardsmotorer	3 %	7 alt 10 %	ca 80 %
Kul- och rullager	3,8 %	9 %	ca 20 %
<i>Elektriska maskiner och apparater</i>			
Telefonapparater o.d.	3,8 %	7,5 %	ca 50 %
Transistorer och dioder	2,5 %	9 alt 14 %	ca 70 %
<i>Transportmedel</i>			
Motorfordon för godsbefordran	7,7 %	5,3-22 %	ca 40 %
Personbilar	6,2 %	10 %	ca 25 %
Cyklar	ca 1 %	17 %	ca 50 %
<i>Instrument och apparater</i>			
Kopieringsapparater	2,2 %	7,2 %	ca 70 %

Källa: Kommerskollegium (1992a).

Effekter på statsbudgeten

Medlemskap medför en direkt belastning på statsbudgeten av två skäl. För det första tillkommer en medlemsavgift omfattande bidrag till Gemenskapens budget, den Europeiska Investeringsbanken samt den Europeiska Utvecklingsfonden. Betalning ska erläggas dels genom att tullintäkter från den gemensamma tulltaxan tillfaller EG:s centrala budget och inte den svenska, och dels genom en avgift relaterad till storleken på ekonomin (BNI). Visst regional- och jordbruksstöd kommer att betalas tillbaka, uppskattningsvis 7-11 miljarder kronor, dock utan att tillfalla statskassan. Enligt beräkningar från Finansdepartementet skulle nettokostnaderna för staten uppgå till ca 18 miljarder SEK 1995, för att sannolikt öka de följande åren (UD, 1993).

För det andra begränsas statens intäkter från monopol och indirekt beskattning. Faktorer som gör det svårt att bedöma storleken på denna effekt är osäkerheten gällande möjligheter till alternativ beskattning, EG:s framtida skattesatser samt i vilken utsträckning internationaliseringen begränsar intäkterna från statliga monopol och indirekt beskattning under alla förhållanden. Enligt Finansdepartementet (1992) skulle medlemskap genom sänkt mervärdesskatt samt lägre skatter på t.ex. alkohol, tobak och energi leda till ett inkomstbortfall i storleksordningen 30-35 miljarder kronor. UD (1993) reducerar uppskattningen till 5-15 miljarder kronor utan en detaljerad redovisning. Effekterna på statens intäktssida är följaktligen mycket osäkra. Ett inkomstbortfall på 20 miljarder får här tjäna som en rimlig bedömning.

Övriga områden

På energiområdet är det framför allt effekter på elpriset, vilket i dag är lägre i Sverige än i EG-länderna, som bör nämnas. Inom EG skapar Euratomfördraget begränsningar vad gäller möjligheten att köpa uran där det är billigast, och oljelagringskrav leder till vissa ytterligare kostnader. Detta tillsammans med en avreglerad elmarknad leder sannolikt till högre elpriser i Sverige vid medlemskap.

4.6 Manöverutrymme vis-à-vis påverkan

Ett sätt att tolka ovanstående alternativ är i termer av manöverutrymme på områden där Sveriges intressen och värderingar avviker från Gemenskapens vis-à-vis inflytande på EG:s beslut. I princip är manöverutrymmet som störst vid utanförskap och krymper med EES-avtalet utan att förbytas i något formellt inflytande på EG:s beslutsprocesser. Med medlemskap minskar frihetsgraderna ytterligare, medan inflytandet på de med EG gemensamma reglerna ökar. Det avgörande är dock inte det formella manöverutrymmet/inflytandet, utan vad som gäller i praktiken. Låt oss närmare beakta innebörden i avvägningen.

En central aspekt berör i vad mån den för Sverige "önskvärda policyn" avviker från vad som är förhärskande inom EG, samt hur den dominerande positionen i EG förskjuts av svenskt medlemskap. I de fall då Sveriges värderingar avviker från Gemenskapens är det antingen viktigt att behålla ett manöverutrymme eller att, om möjligt, stödja den falang inom EG vars ståndpunkt överensstämmer med den svenska.

I Bilaga 4.1 visas hur övervägandena kring inflytande och manöverutrymme påverkar värdet av medlemskap. Detta ökar ju större sannolikheten är för att Sveriges värderingar överensstämmer med EG:s, ju bättre möjligheter Sverige har till påverkan, ju större förlusten är av att stå

utanför vid "bra" utfall, och ju mindre manöverutrymme som erhålls vid utanförskap. I fråga om EES-avtalet är den huvudsakliga skillnaden jämfört med utanförskap att såväl manöverutrymmet som förlusten av att stå utanför vid bra utfall krymper.

I den mån man kan åsätta numeriska värden till de tänkta parametrarna i Bilaga 4.1 kommer dessa att se olika ut beroende på verksamhet. Effekterna för investeringarna kommer därmed att variera. Exempel på områden där värderingarna avviker mellan Sverige och vad som i dag bedöms utgöra den dominerande inställningen i EG, är den externa handelspolitiken, öppenhet hos myndigheter och alkoholpolitiken.¹⁸ Behovet av att kunna påverka standarder och produktnormer i EG är särskilt viktigt för högteknologisk verksamhet.

Vad gäller möjligheterna till påverkan vid medlemskap råder viss oklarhet om röstfördelningen mellan medlemsländerna vid en utvidgning av Gemenskapen. Under antagandet att nu gällande röstningsförfarande kvarstår, och EFTA-länderna uppnår medlemskapsstatus i ordningen Österrike, Sverige, Finland, Norge, Schweiz, Liechtenstein och Island, finner Widgrén (1993) att de skandinaviska länderna tillsammans får stor möjlighet att påverka beslut i Ministerrådet. Framför allt kan små länder hindra oönskade utfall genom bildandet av blockerande minoriteter. Däremot är det svårare att uppnå vinnande majoriteter. Den ökade risken av handlingsförlamning har föranlett vissa större EG-länder att efterfråga revideringar innan nya medlemsländer accepteras. Bibehållen eller ökad beslutskraft är onekligen av stor betydelse för EG:s framtid, och sammansättningen liksom röstfördelningen i Ministerrådet kan inte tas för given. Ändå är det osannolikt att enighet skulle kunna uppnås om en större reducering av inflytandet hos mindre medlemsländer.

I fråga om manöverutrymme behåller Sverige utan tvivel mer nationella standarder vid EES-alternativet än vid medlemskap, och i än högre grad vid utanförskap. Betydelsen av detta är förknippad med frågan om konformitet, utrymmet för variation och "upprätthållandet" av ekonomins säregenskaper. Även om grundprincipen i EG är ömsesidigt erkännande (reciprocitet), är det troligt att den svenska ekonomins särart minskar då konkurrenssituationen mer liknar den i EG. Det ska dock noteras att mångfalden i samhället sannolikt ökar genom närvaron av produkter som tidigare varit utestängda. Enligt Gasiorek et al. (1992) skulle välfärdsförlusterna till följd av minskad mångfald vara negligerbara. Farhågor för minskad konformitet är likväl synliga i EG, där motreaktioner på sina håll resulterat i att lokala och regionala traditioner framhävts. EG-kommissionen har också stärkt subsidiaritetsprincipen — med vilket menas att varje beslut ska fattas så nära de berörda som möjligt. Vid medlemskap är det likväl möjligt att Sverige blir "mindre unikt" i vissa

¹⁸ Se Andersson (1991) för en genomgång av olika områden.

avseenden, varför det finns anledning att beakta om detta kan få effekter för investeringarna.

För övergripande ekonomiska beslut kastas perspektiven om. Internationaliseringen har redan kraftigt beskurit möjligheterna till oberoende finans- och penningpolitik. Ju sämre tillträde till omkringliggande marknader, desto *lägre* skatter och krav kan ställas på produktionen om denna ska förläggas i landet. Under valutaoran de senaste åren har Sveriges oberoende ställning, och den därmed svaga uppbackningen av valutapolitiken från andra länder, i praktiken snarast minskat vårt manöverutrymme.

4.7 Skillnader mellan alternativen

Som framgått av de föregående avsnitten är skillnaderna mellan Sveriges alternativ långt ifrån självklara. Förutom frågorna om påverkan och manöverutrymme, lyfter vi här fram fem områden där Sveriges förhållande till EG bedöms särskilt betydelsefullt för direktinvesteringarna:

- 1) *Stabiliteten* i relationerna med EG. Här föreligger en klar skillnad mellan alla tre alternativen. EES ger ett betydligt närmare samarbete med EG än utanförskap, och därmed mer stabila spelregler. Samtidigt kan EES-avtalet sägas upp, och innebär följaktligen mindre tillförlitliga förhållanden än medlemskap.
- 2) *Tillgängligheten* till EG:s marknad å ena sidan, och Sveriges marknad å den andra, för flöden av varor och tjänster mellan dessa områden, varierar mellan samtliga alternativ. Jämfört med utanförskap medför EES-avtalet en ökad tillgänglighet då Sverige får del av de fyra friheterna. Eftersom gränskontroller och ursprungsregler kvarstår vid EES, och harmoniseringen av standarder och regler är ofullständig, medför medlemskap störst tillgänglighet.
- 3) *Handelspolitiken gentemot tredje land*. Jämfört med utanförskap ställer EES-avtalet i sig inga formella krav på en förändrad extern handelspolitik.¹⁹ Vid medlemskap ger vi upp en egen tredjelandspolitik, möjligen bortsett från undantagsregler för importen av tekoprodukter och/eller frihandeln med Baltikum. Därtill ska vägas

¹⁹ I praktiken uppstår likväl problem, eftersom en tredjelandspolitik som avviker alltför mycket från EG:s ökar behovet av gränskontroller gentemot EG, och därmed minskar tillgängligheten. Detta bör dock vara mindre väsentligt då Sverige i princip kan väga värdet av avvikelser från EG:s externa politik mot värdet av minskad tillgänglighet, och välja den nivå som är önskvärd från samhällets utgångspunkt.

in Sveriges möjlighet att som medlem påverka EG:s externa politik i riktning mot större öppenhet.

- 4) *Alternativkostnaden för kapital* beror på en rad faktorer som påverkas av Sveriges förhållande till EG. Dessa inkluderar valutapolitiken, den offentliga budgeten, skattetrycket och konkurrensen i den finansiella sektorn. Medan Riksbanken i princip kan styra de korta räntorna under rörlig växelkurs, är investeringsbeslut huvudsakligen beroende av de långa räntorna, vilka bestäms av inflations- och växelkursförväntningar. En markant skillnad mellan alternativen uppkommer här först vid införandet av en monetär union, och Sveriges anslutning till en sådan, vilket förutsätter medlemskap i EU. Som diskuterats ovan, kan framgången i detta projekt dock inte tas för given utan påverkas av faktorer utom svensk kontroll.

Under tidigare regimer med varianter av mer eller mindre fast växelkurs, har löneutvecklingen varit av central betydelse för inflationsförväntningarna. Med flytande växelkurs kan löner som överstiger produktiviteten neutraliseras genom depreciering. Under alla förhållanden har den ökade arbetslösheten sänkt kraven på höjda löner. Den viktigaste faktorn för utvecklingen av de långa räntorna synes nu bli hanteringen av de offentliga finanserna. Om Sveriges kreditvärdighet försvagas och staten tvingas till radikalt höjda skatter, krävs högre räntor för att hålla kvar kapital i landet.

Mot denna bakgrund framstår det som väsentligt huruvida den budgetförsvagning som inträffar vid medlemskap kompenseras av andra faktorer. Finländska och danska studier, vilka diskuteras närmare i kapitel 5 och 6, har hävdad att flödena av direktinvesteringar åstadkommer sådan compensation genom en allmän expansion av ekonomin. Positiva effekter kan också uppstå till följd av ökad konkurrens i den finansiella sektorn vid EES och medlemskap, i synnerhet om en monetär union blir verklighet. I den mån sådana faktorer inte kan kompensera för de direkta negativa effekterna på budgeten hotar dock alternativkostnaden för kapital att stiga vid medlemskap, vilket i sig skulle minska investeringarna. En bättre balans i de offentliga finanserna är under alla förhållanden nödvändigt för att Sverige ska kunna bevara sin internationella kreditvärdighet. En viktig fråga är därför också hur relationen till EG påverkar de svenska politikernas vilja eller möjlighet att genomföra nödvändiga budgetåtgärder.

- 5) *Konkurrensen* har hittills varit lägre i Sverige än i de flesta andra västerländska ekonomier. Den offentliga sektorns expansion, ekonomins begränsade storlek, den inaktiva konkurrenslagstiftningen och storföretagsberoendet har bidragit. Jämfört med utanförskap kommer den större tillgänglighet som följer av EES-avtalet och

medlemskap att medföra hårdare konkurrens. En mer restriktiv tredjelandspolitik motverkar denna effekt, men uppväger den inte på grund av Gemenskapens dominerande ställning i utrikeshandeln.

Effekterna på ovan nämnda områden påverkas av en rad faktorer som är i vart fall delvis exogent bestämda. Betydelsen av Sveriges interna utveckling liksom omvärldsutvecklingen har redan framhållits. Följande faktorer ska också noteras:

Agerandet hos de andra nordiska länderna har betydelse för alternativens innebörd. Exempelvis påverkas EES-avtalets effektivitet och varaktighet. EFTA representeras i EES-kommittén med en röst, dvs. beslut förutsätter enighet. Om Finland, Österrike och Norge skulle bli medlemmar i EG medan Sverige nöjer sig med EES-avtalet behöver färre länder enas på EFTA-sidan. Detta kan i och för sig underlätta beslutsfattandet, men övergångsbestämmelser skulle sannolikt accepteras i mindre utsträckning av motparten, som dessutom skulle bli mindre intresserad generellt av att vårda avtalet. Vidare ökar Sveriges inflytande vid medlemskap om de andra nordiska länderna också går med, eftersom våra uppfattningar överensstämmer på många områden, om än inte på alla. Sveriges ställningstagande i förhållande till EG får även betydelse för de andra nordiska ländernas beslut.

Utfallet av medlemskapsförhandlingarna påverkar kostnaderna och intäkterna av medlemskap. Ännu kvarstår frågetecken om t.ex. medlemsavgiftens exakta storlek, fördelningen av regionalt stöd, övergångsregler vad gäller frihandelsavtalen med de baltiska staterna och tekoimporten, samt möjligheterna för Sverige att välja särskilt strikta regler på miljöområdet.

Med utgångspunkt i skillnaderna mellan de tre scenarier som redovisats ovan analyseras i nästa kapitel hur Sveriges val påverkar olika typer av direktinvesteringar.

Bilaga 4.1

Här analyseras kortfattat värdet av ökad påverkan vid medlemskap vis-à-vis manöverutrymme vid utanförskap. Förenklat kan man likna situationen vid spelmatrisen i Tabell 4.2. Följande beteckningar införs:

-
- s = Sannolikheten för att värderingarna i Bryssel, då Sverige står utanför, överensstämmer med Sveriges.
 - p = Sannolikheten att Sverige kan påverka EG:s beslut vid ett medlemskap, i fallen då dessa inte överensstämmer med Sveriges värderingar.
 - x = Förlusten av att stå utanför EG då besluten överensstämmer med Sveriges värderingar.
 - a = Sveriges manöverutrymme i en ställning utanför EG.

Dessa kan tolkas som parametrar vilka antar värden mellan 0 och 1.

I den utsträckning EGs intressen sammanfaller med Sveriges blir utfallen av besluten i Bryssel oberoende av svensk medverkan. Frågan är då vad det "kostar" Sverige att stå utanför EG, och endast indirekt få glädje av dessa beslut. Det potentiella värdet av de för Sverige "rätta" besluten betecknas I , och Sverige förlorar x om vi inte kan ta del av dessa som medlem.

När åsikterna skiljer sig åt *ex ante* ett beslut, blir utfallet beroende av den svenska relationen till Gemenskapen, och våra möjligheter till påverkan. Om vi deltar i beslutsprocessen löper vi mindre risk att åtgärder genomförs som är ogynnsamma för svensk del. Framgångsrik medverkan och "rätt" beslut ger återigen avkastningen I . Om vi inte deltar, och därmed saknar möjlighet att påverka, erhålls det sämre utfallet, vilket antas ge 0 i avkastning. Eftersom Sverige står utanför, kan vi emellertid ändå uppnå nyttan a , beroende på vårt manöverutrymme. Inte heller vid medlemskap finns några garantier för att "den svenska linjen" vinner i Gemenskapen. Om så inte blir fallet tvingas Sverige som medlem anamma det "dåliga" beslutet fullt ut, och får då avkastningen 0 vid medlemskap. Vid utanförskap erhålls åter a tack vare manöverutrymmet utanför EG.

Under dessa omständigheter kan utfallet för Sverige under medlemskap, π_m , betecknas:

$$\pi_m = s + (1-s)[p + (1-p)0] = s + p - sp$$

Värdet av att stå utanför, π_u , är:

$$\pi_u = s(1-x) + (1-s)[pa + (1-p)a] = s(1-x) + a(1-s)$$

Samhället erfar en minst lika stor nytta vid utanförskap som vid medlemskap om och endast om:

$$(a-p) \geq sx/(1-s)$$

Värdet av medlemskap (utanförskap) ökar (minskar) följaktligen ju större (mindre) p , s och x är, medan det minskar (ökar) ju större a är.

Tabell 4.2 Hur Sverige påverkas av EG:s beslut

	Sverige med i EG	Sverige ej med i EG
EG:s värderingar överensstämmer med Sveriges	1	$1-x$
EG:s värderingar avviker från Sveriges, Sverige kan påverka som medlem	1	$0+a$
EG:s värderingar avviker från Sveriges, Sverige kan trots medlemskap inte påverka	0	$0+a$

5 Effekter på direktinvesteringarna

Det är ej möjligt att med precision förutsäga framtida investeringar. Tidigare erfarenheter, observationer av företagens strukturer samt analys av skillnaderna mellan Sveriges alternativ, möjliggör emellertid skattningar av rimliga utfall. Trots osäkerheten vad gäller exempelvis omvärldsutvecklingen, visar sig de förväntade effekterna vara relativt entydiga i väsentliga avseenden.

Till att börja med diskuteras nedan på vilken sikt vi bedömer effekter. Övriga relevanta studier på området, för Sverige och andra nordiska länder, behandlas kortfattat. Därefter följer en jämförelse av investeringsflödenas utveckling för olika europeiska länder mellan 1986 och 1990/91, dvs. perioden då företagen omstrukturerade i Europa inför genomförandet av den inre marknaden, och Sverige befann sig i en utanförställning. I återstoden av kapitlet analyseras vilka framtida utgående och ingående investeringar som förväntas till följd av Sveriges val. Effekterna på samhällsekonomin behandlas i kapitel 6.

5.1 Nuvarande situation och framtiden

Vi har sett att den svenska ekonomin sedan lång tid haft obalans mellan utgående och ingående direktinvesteringar. Denna blev särskilt uttalad genom de stora svenska företagsuppköpen i EG under senare hälften av 1980-talet. De utgående och ingående investeringarna har dock varit mer jämbördiga sedan 1991. De ingående ökade betydligt under 1990 och 1991, medan de utgående minskade markant 1991 och 1992.

Tre reflektioner bör göras i fråga om övergången från den tidigare obalansen till den nuvarande situationen:

- 1) Från november 1990 uppstod en akut kris i den svenska ekonomin, vilken inleddes med stora valutautflöden. Kronans "fasta" kurs blev osäker, och den privata upplåningen i utlandet kunde därför inte längre fortsätta som förut. Skattereformen bidrog till att det privata sparandet ökade, efterfrågan gick ner och företagens finansiella ställning försvagades. Detta innebar att de flesta svenska företag

behövde konsolidera sina uppnådda positioner, och fick minskade resurser till fortsatt expansion i den Europeiska Gemenskapen.

- 2) Samtidigt inträffade en betydande nedgång i den internationella ekonomin. Som diskuterats i föregående kapitel fick Europa ekonomiska problem, inte minst genom kostnaderna för den tyska återföreningen. De redan företagna investeringarna i EG tenderade att bli en finansiell belastning och göra ytterligare expansion riskabel. *Investeringar i EG blev i det läget mindre attraktiva.*
- 3) I samband med att den akuta krisen uppstod i den svenska ekonomin annonserade den socialdemokratiska regeringen sin avsikt att föra in Sverige i EG. Även om många hinder förutsågs, *minskade därmed betydelsen av Sveriges utanförställning som ett motiv för svenska investeringar i EG.*

Det förändrade investeringsmönstret är den sammantagna effekten av dessa tre omställningar. Eftersom de inföll samtidigt är det inte möjligt att särskilja vilken roll Sveriges förändrade hållning gentemot EG har spelat.

Utvecklingen under den närmaste framtiden präglas dels av att Sverige står i begrepp att ingå i EES från årsskiftet 1993/94, dels att en folkomröstning ska ta ställning till politikernas ambition om ett svenskt medlemskap i EG 1995/96. Utfallet av den senare föranleder troligen valutaflöden och växelkursförändringar under alla förhållanden. I den nuvarande situationen måste företagen dock i första hand konsolidera sina ställningar snarare än omstrukturera. Det är därför inte säkert att några mer omfattande investeringsflöden äger rum omedelbart. Den avgörande frågan, vilken står i centrum för den föreliggande studien, är *vilka investeringsflöden som äger rum på medellång sikt (upp till 10 år).*

Antingen den internationella konjunkturen tar fart eller inte, kommer gradvisa förändringar åter att skapa motiv för omorganisation och uppköp över landgränserna. UNCTAD (1993) förutspår en kraftigt ökad aktivitet för de multinationella företagen under andra hälften av 1990-talet. Bl.a. påpekas att utlandsinvesteringarnas expansion historiskt uppvisat ett cykliskt mönster. Den djupa nedgång som ägt rum i början av 1990-talet kommer av allt att döma att följas av en omfattande strategisk omstrukturering när företagen börjar flytta om positionerna på nytt. Vilka prioriteringar kommer de svenska företagen då att göra vad gäller sin lokalisering? Vilka satsningar kommer utländska investerare att göra i Sverige? Svaret på dessa frågor påverkas i hög grad av förhållandet mellan Sverige och EG.

5.2 Tidigare studier

Tidigare svenska studier på området har mestadels vänt sig till företagen med direkta frågor om förväntningar och planer. Vi går här kort igenom de viktigaste satsarna i Lindgren (1993) och Braunerhjelm (1990). Därtill har Alto et al. (1992) och det danska finansministeriet (1993) analyserat hur förhållandet till EG påverkar Finland respektive Danmark. För båda dessa studier, vilka betonar direktinvesteringarnas betydelse, diskuteras kort de viktigaste resultaten och relevansen för det svenska fallet.

Lindgren (1993) undersökte hur utlandsägda företag i Sverige bedömer de ekonomiska konsekvenserna av medlemskap jämfört med EES-avtalet.¹⁶ Den svenska marknaden uppgavs vara mest väsentlig för företag från EG, samt för medelstora och mindre företag. För stora företag var unik teknik eller inriktning i det förvärvade företaget, tillgång på kompetent arbetskraft samt en stabil politisk miljö betydelsefull. Närhet och relationer till Central- och Östeuropa, energi- och råvarukostnader, uppgavs däremot vara förhållandevis oviktiga för företagens beslut att etablera/förvärva produktion i Sverige.

EES-avtalet ansågs framför allt viktigt för den svenska ekonomins konkurrenskraft. De största företagen förväntade sig ökad export till följd av EES-avtalet. Företag från EG och icke-EG-länder gjorde i detta avseende liknande bedömningar. Genomgående tillmättes skillnaden mellan EES-avtalet och medlemskap "ganska liten betydelse" när det gällde framtida investeringar i Sverige, även om den vägde något tyngre för de största företagen. Bland icke-EG företag svarade 63 procent att medlemskap innebar varken bättre eller sämre möjligheter jämfört med EES-avtalet. Av EG-företagen ansåg ca 50 procent att det inte förelåg någon skillnad, medan ca 50 procent menade att medlemskap skulle innebära en förbättring.

Vidare framkom av undersökningen att endast 3 procent av företagen förutsåg ett högre svenskt skattetryck vid medlemskap. Mer än två tredjedelar väntade sig en lägre räntenivå till följd av medlemskap, och runt 60 procent förknippade EES-avtalet med en mindre stabil valuta. Lika stor andel av företagen betraktade de två alternativen som likvärdiga för stabiliteten på arbetsmarknaden. Drygt hälften ansåg inte att medlemskap skulle ge lägre administrationskostnader vid export och import. Tabell 5.1 visar att båda alternativen upplevdes som positiva, men att viss osäkerhet förelåg om EES-avtalet. Medlemskap ansågs

¹⁶ Uppläggningsen består i ett stratifierat, slumpmässigt urval av 110 företag ur en population på närmare 600 företag. Bortfallet uppgick till 10 procent. Skillnad görs mellan företag baserade i EG och utanför EG samt mellan företag av olika storlek. De flesta företagen var horisontellt integrerade och inriktade på den svenska marknaden. Närmare 60 procent sålde mindre än 10 procent av omsättningen på export. Ca 25 procent hade dock en exportandel som översteg 50 procent. Ungefär 40 procent av företagen hade en marknadsandel i Sverige som översteg 25 procent.

allmänt leda till bättre utsikter för den svenska ekonomin. Enda undantaget rörde avgiften till EG, vilken blir mer betungande vid medlemskap.

Tabell 5.1 Effekter av EES-avtal och ett EG-medlemskap på ett antal strategiska faktorer, baserat på svaren från en enkätundersökning av utlandsägda företag i Sverige

Faktorer	EES-avtal	EG-medlemskap
Generell värdering	+	+ +
Lönsamhet	+	+ (+)
Investeringar	+	+ (+)
Konkurrensvillkor	+	+ +
Marknadsandelar	+	+ (+)
Export från Sverige	+	+ (+)
Administrationskostnader vid handel	+	+
Skattetryck	?	+ (dvs. lägre)
Räntenivå	?	+ + (dvs. lägre)
Valuta	?	+ +
Arbetsmarknad	?	+
Påverkansmöjligheter	+	+ +
Deltagande i EG:s beslutsprocesser	-	+
Inträdesbiljett	-	- -

Källa: Lindgren (1993).

Trots de blygsamma skillnaderna i företagens uppfattning, drog Lindgren slutsatsen att fördelarna av ett medlemskap skulle överstiga kostnaderna. Om den allmänna räntenivån kan sänkas med 1 procentenhet från ett givet läge tack vare förtroendeskapande penning- och valutapolitiskt samarbete inom EG, skulle detta exempelvis motsvara 20 miljarder SEK mindre i räntebetalningar för låntagarna räknat på årsbasis på den utestående kreditstocken. I fall en sådan uthålligt lägre räntenivå skulle resultera i en snabbare tillväxttakt i storleksordningen 0,5 procent på reala BNP till följd av större investeringar, ger detta ytterligare 7 miljarder i vinster på årsbasis.

Dessa effekter förväntades leda till en gynnsam cirkel i form av: lägre ränta — investeringsuppgång — högre produktivitet — reallöneökning — stärkt internationell konkurrenskraft — överskott i utrikesbetalningarna — stabil valuta - nedamortering av utlandsskuld och minskad skuldtjänst. Huruvida sådana positiva förlopp kan uppstå är naturligtvis en huvudfråga för samhällsekonomin. Det är dock oklart vad i Lindgrens underlag som visar på skapandet av nämnda cirkel. Det är dessutom svårt att utläsa varför EES-avtalet inte skulle ge upphov till liknande effekter. I sina svar på enkäten åsätter företagen *de facto* en relativt liten vikt till skillnaden mellan EES-avtalet och medlemskap för framtida investeringar.

Braunerhjelm (1990) analyserade hur osäkerheten om den inre marknadens tillgänglighet för icke-EG nationer påverkat företagens planer

för framtida produktionslokaliseringar.¹⁷ Inom teko-, livsmedels- och energiproduktion bedömdes EG-frågan ha haft ett obefintligt inflytande. Inom processintensiv verksamhet, såsom metall-, massa- och pappers- samt delar av kemibranschen, uppgavs däremot osäkerheten klart ha påverkat företagens planer. Många företag är här helt beroende av EG som avsättningsmarknad, och framhåller särskilt att högre förädlingsled kan förläggas inom EG. Detta stämmer med de faktiska förändringar som ägde rum i inomföretagsexportens sammansättning under åren 1986-1990.

Osäkerheten om förhållandet till EG var mest betydelsefull för verkstadsindustrin. Här betonades oron för framtida diskriminering, och betydelsen av konkurrensneutralitet gentemot EG-företagen. Den risk-exponering som följde med en ställning utanför EG uppgavs ha medfört en förskjutning i investeringsplanerna mot EG. En sådan tendens skulle ha förstärkts av ett i flera avseenden sämre investeringsklimat i Sverige. I synnerhet betonades oklarheten i riktlinjerna för miljö- och energipolitiken, förhållandena på arbetsmarknaden och kostnadsläget.

I utvärderingen av de samhällsekonomiska konsekvenserna av ett finländskt medlemskap, betonar Alho et al. direktinvesteringarnas betydelse. Författarna finner att effekter uppstår på grund av långsiktiga fördelar med ett medlemskap, och kortsiktiga kostnader förknippade med anpassningen till EG-förhållanden. Vad gäller handelshinder minskar dessa vid medlemskap gentemot EG, medan de ökar något mot tredjeland. Nettoeffekten av medlemskap vis-à-vis EES-avtalet uppskattas i det avseendet till 0,25 procent av BNP per år.

Den finska ekonomin beräknas vidare göra ansemliga vinster genom att tidigare skyddade branscher öppnas, liksom inom jordbrukssektorn. Effektivitetsförluster förväntas å andra sidan genom att de indirekta skatterna måste sänkas, och inkomstskatterna höjas. De mest betydelsefulla vinsterna anses hänga samman med kapitalbildningen, i synnerhet via investeringarna. EES-avtalet bedöms inte kunna lösa de underliggande problemen för den finska valutapolitiken, varför Finland i det alternativet skulle tvingas till fortsatta devalveringar. Enligt Alho et al. gör Finlands "track record" med hänsyn till växelkurspolitiken och utlandsskulden, att utflöden av kapital snabbt uppstår när ekonomin möter störningar. Den finländska centralbanken skulle därför ha små möjligheter att vidmakthålla en trovärdig växelkurs. Vid medlemskap i EMS eller EMU framtvingas emellertid en anpassning av den ekonomiska politiken till förhållandena i EG-länderna. Räntedifferensen gentemot dessa antas därmed helt försvinna.

För flödena av direktinvesteringar uppskattades den sammantagna effekten av ett finländskt medlemskap i förhållande till EES-avtalet

¹⁷ Undersökningen omfattade 260 företag huvudsakligen inom tillverkningsindustrin, vilka tillsammans svarade för ca 40 procent av dess totala sysselsättning. I urvalet finns såväl utländskt som svenskt ägda företag representerade.

resultera i en "förbättring" om ca 1-2 miljarder FIM per år. Kalkylen utgår från ett läge med full sysselsättning. Vidare antas att ett finskt företag som investerar i Finland i stället för utomlands, ger en nettoeffekt på kapitalbildningen som är lika med skillnaden mellan avkastning på kapital i Finland och i utlandet, gånger storleken på investeringen. Vinsten blir större om utländska investeringar skapar jobb i Finland som annars inte hade kommit till stånd. Genom effekter på reallönenivån beräknas den förbättrade balansen i direktinvesteringarna leda till en årlig positiv effekt, uppskattad till 0,5 procent av BNP.

Liksom i det finländska fallet, betonar det danska finansministeriet kapitalstockens betydelse, och multiplikatoreffekter på ekonomin via denna. De förbättringar som uppnåtts i den yttre och inre balansen under de senaste åren ansågs ha varit möjliga tack vare den fasta och konsistenta stabiliseringspolitiken. Den danska kronans stabilitet mot kärnvalutorna inom ERM har stärkt förtroendet för ekonomin och skapat förväntningar om fortsatt prisstabilitet. I händelse Danmark skulle övergå till EES-avtalet, beräknades negativa effekter på en rad områden, inte minst i fråga om direktinvesteringarna. Huvudsakligen baserat på den svenska erfarenheten, uppskattades att EES-avtalet skulle medföra ett avsevärt nettoutflöde av investeringar.

Ovanstående genomgång visar att företagen uppfattar EES som överlägset utanförskapet för svenskt vidkommande. Samtidigt framställs EES-avtalet som mindre fördelaktigt än medlemskap. Såväl Lindgren som den finländska och danska studien finner att EES-avtalet skulle ge högre räntor än medlemskap, och mindre investeringar inom landet. Den primära orsaken till dessa skillnader är emellertid oklar. Som diskuterades i kapitel 2 föreligger ingen enhetlig uppfattning i litteraturen om att valutainstabilitet skulle medföra stora effekter på investeringarna. I nuvarande läge finns inte heller något stabilt valutasamarbete som skulle kunna garantera lägre räntor vid medlemskap. Det finns därför inte någon tydlig bild av de mekanismer som skulle leda till kraftiga återverkningar på investeringarna i de olika scenarierna.

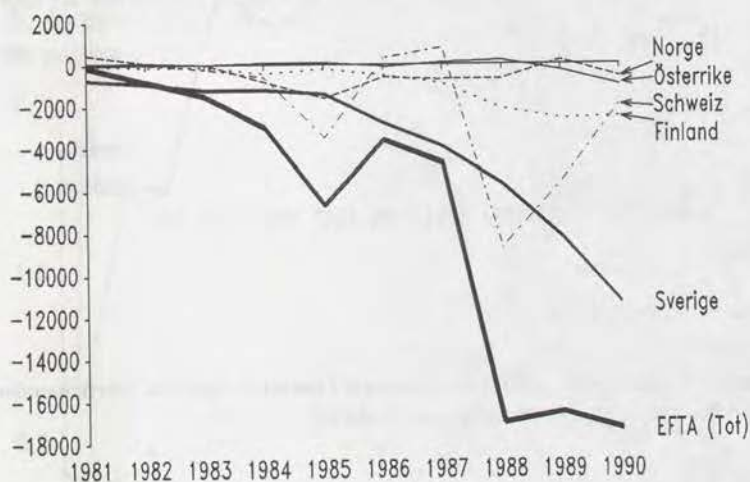
Vad gäller studierna för de andra nordiska länderna, grundades dessa i viss mån på den svenska erfarenheten från slutet av 1980-talet. Denna säger ingenting om vad som skulle ha hänt om Sverige faktiskt omfattats av EES-avtalet, eller av medlemskap i EG. För att lägga en grund för analyser av detta, studeras i nästa avsnitt investeringarnas utveckling över tiden i olika europeiska länder, med hänsyn till kategorier av investeringar. Därefter utvärderas skillnaderna mellan Sveriges alternativ.

5.3 Flöden i olika europeiska länder

Låt oss se på investeringarna i olika europeiska länder mellan 1981 och 1990. Figur 5.1 visar nettoflödet för EFTA-länderna i nominella värden.

Under första halvan av 1980-talet ökade gradvis obalansen mellan de utgående och ingående investeringarna. Ett nettoinflöde till Schweiz under 1986 och 1987 gjorde att EFTA som helhet uppvisade ett minskat utflöde. De följande åren noterades stora utgående flöden från framför allt Sverige, men också från Schweiz och Finland. Detta resulterade i ett underskott för EFTA som helhet. Norge och Österrike har genomgående haft mer balans i investeringarna.

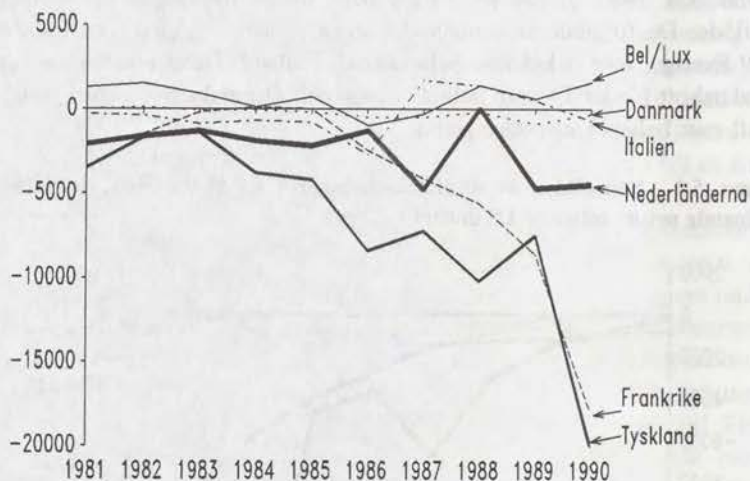
Figur 5.1 Nettoflöden av direktinvesteringar i EFTA-länderna, 1981-1990 (löpande priser, miljoner US dollar)



Källa: OECD (1993a).

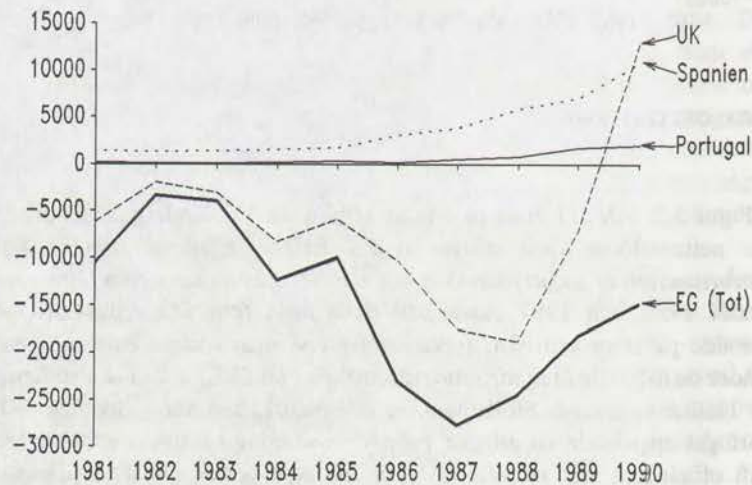
Figur 5.2 och 5.3 visar motsvarande bild för EG-länderna. Historiskt har nettoutflödet varit större än för EFTA, eftersom framför allt Storbritannien är en betydande investerare i Nordamerika och u-länderna. Under 1986 och 1987 ökade utflödena även från EG, vilket främst berodde på stora brittiska, tyska samt i viss mån franska investeringar. Under de följande åren fortsatte nettoutflödet att öka för de två sistnämnda länderna, medan Storbritannien, Belgien/Luxemburg, Spanien och Portugal uppvisade en alltmer positiv investeringsbalans. Danmark har haft oförändrat små nettoflöden. För EG som helhet minskade därmed nettoutflödet mellan 1987 och 1990.

Figur 5.2 Nettoflöden av direktinvesteringar i några EG-länder, 1981-1990 (löpande priser, miljoner US dollar)



Källa: OECD (1993a).

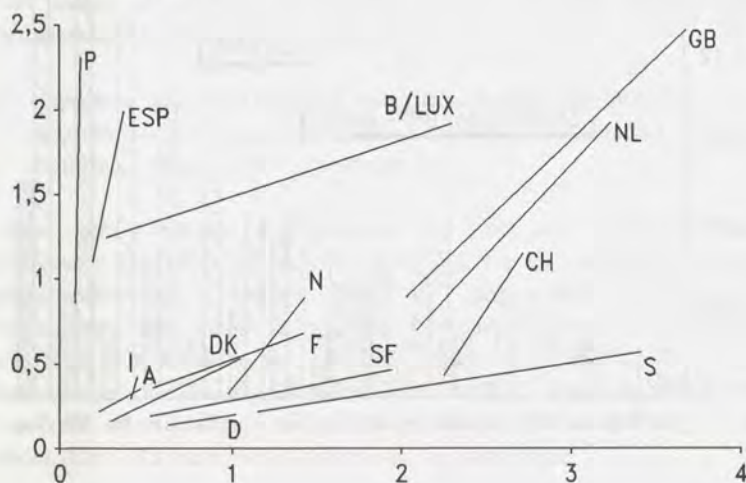
Figur 5.3 Nettoflöden av direktinvesteringar i Portugal, Spanien, Storbritannien samt EG totalt, 1981-1990 (miljoner US dollar)



Källa: OECD (1993a).

En kompletterande bild ges av förhållandet mellan inflöden och utflöden i förhållande till storleken på de europeiska ekonomierna. Vi har redan sett att EFTA-länderna i allmänhet hade betydligt större utgående och mindre ingående direktinvesteringar under 1980-talet än EG. Figur 5.4 visar varje lands förflyttning från perioden 1981-1985 till 1986-1990. För EFTA-länderna Sverige och Finland skedde en markant rörelse i östlig riktning, dvs. utflödena expanderade klart mer än inflödena. Österrike uppvisar ett liknande mönster. För Schweiz och Norge ökade däremot de ingående investeringarna.

Figur 5.4 Förändring av genomsnittliga in- och utflöden av direktinvesteringar i EG och EFTA mellan 1981-1985 och 1986-1990, som andel av ländernas BNP 1985 respektive 1990



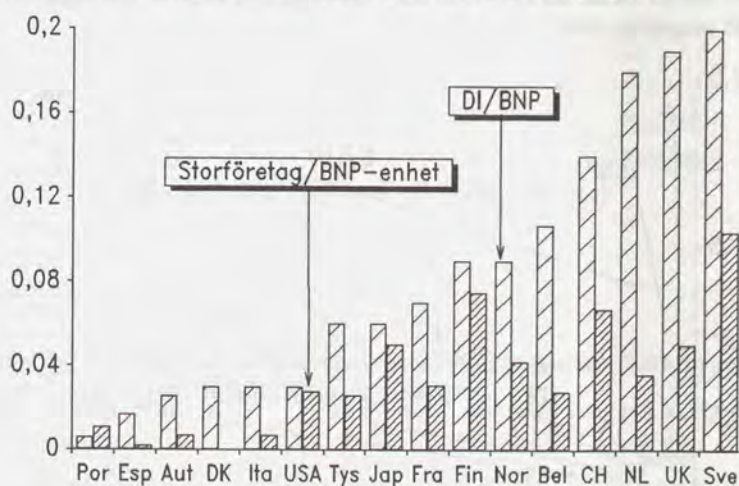
Källa: OECD (1993a).

Inom EG skedde för låglöneländerna Spanien och Portugal en tydlig rörelse i nordlig riktning, dvs. ökning enbart av inflödena. Positionen för Storbritannien och Nederländerna förflyttades markant åt nordost. Belgien/Luxemburg uppvisade visserligen en större ökning i utflödena än i inflödena, men stannade i ett läge med mycket stora ingående investeringar. Det klaraste undantaget är Frankrike, vars förflyttning påminner om Sveriges och Finlands.

Riktningen för effekterna avviker mestadels mellan EG och EFTA, men skillnaderna är inte entydiga. Detta borde inte heller förväntas, eftersom ekonomier kännetecknas av olika karaktäristika. Andra faktorer än positionen inom eller utanför EG spelar in. De länder som erfor en kraftig uppgång i inflödena under andra hälften av 1980-talet var i de flesta fallen redan tidigare belägna i den övre delen av Figur 5.4. Norge och Schweiz var dock undantag.

Figur 5.5 visar utgående direktinvesteringar samt antalet storföretag relativt BNP. De tre EFTA-länderna med störst utflöden — Sverige, Schweiz och Finland — har det mest utpräglade storföretagsberoendet. Länderna i EG med störst utlandsinvesteringar har också förhållandevis många stora företag, om än inte i lika hög grad som de nämnda EFTA-länderna. Av ekonomier med tungt vägande storföretag uppvisar Japan och USA minst utflöden i förhållande till BNP. Detta förklaras av storleken på de inhemska marknaderna i dessa länder.

Figur 5.5 Antal storföretag per BNP-enhet 1991 samt utgående direktinvesteringar 1981-1990 i förhållande till BNP 1990 i OECD-länder



Anm.: BNP-enheten har korrigerats för köpkraft.

Källa: OECD (1993a), OECD (1993b) och Jagrén (1992).

Även om investeringskategorier inte kan utläsas direkt i statistiken, kan vi genom att studera de svenska dotterbolagen få en uppfattning om karaktären hos de ingående investeringarna i olika ekonomier, liksom hos de koncerner som investerar i dem. Investeringar av företag baserade i andra hemländer kan dock se annorlunda ut. Vi gör därför jämförande observationer för japanska och amerikanska företag. Störst utrymme ägnas åt skillnaden mellan horisontell och vertikal integration, medan strategiska investeringar kommenteras mer kortfattat.

Eftersom vertikalt integrerade dotterbolag inte primärt tillgodoser den lokala marknaden, utan snarare länkas till enheter i andra länder, förväntas en hög exportbenägenhet. Med mindre tonvikt på värdlandets marknad, borde sådana investeringar vara relativt vanligt förekommande i små länder. Detta är i linje med att värdmarknadens storlek är negativt relaterad till dotterbolagens exportbenägenhet (Andersson och Fredriksson,

1993). Även horisontellt integrerade dotterbolag på små marknader kan dock ha stor export, i de fall försäljning sker också på intilliggande marknader. I synnerhet torde så vara fallet då nationella marknader integreras med varandra.

Fastän gränserna mellan integrationsformerna är oskarpa, ger flera indikationer vägledning om vad som huvudsakligen karaktäriserar investeringsmönstret i olika länder. Vi använder bl.a. uppdelningen från kapitel 2 mellan låg- och höginternationaliserade koncerner, med fördelningen av de anställda mellan den inhemska och den utländska koncern delen år 1986 som skiljelinje. Låginternationaliserade koncerner har ett relativt starkt inslag av vertikal integration, vilken "ersätter" export från hemlandet i förhållandevis liten utsträckning. För länder med stort inslag av *vertikal (horisontell) integration* kan dotterbolagen förväntas uppvisa hög (låg) benägenhet att:

- * importera från moderbolaget, särskilt på mindre marknader,
- * importera insatsvaror, i synnerhet i låginternationaliserade koncerner,
- * exportera, i synnerhet i mindre länder.

Den genomsnittliga benägenheten att importera insatsvaror och färdigvaror för 1990 redovisas i Tabell 5.2 för låg- respektive höginternationaliserade koncerner. Tabell 5.3 anger den genomsnittliga exportintensiteten och benägenheten att importera från Sverige år 1986 och 1990 för dotterbolagen i olika länder. Av Tabell 5.4 framgår produktionen för samtliga dotterbolag, samt för dotterbolag tillhörande koncerner som var låg- respektive höginternationaliserade 1986, i olika länder. De olika marknaderna formerar sig som följer¹⁸:

¹⁸ Det ska noteras att Irland, Island och Grekland inte är inkluderade på grund av för dålig eller obefintlig representation i datamaterialet. Dessa länder har emellertid så pass små marknader och är perifert belägna till den grad att deras erfarenhet knappast kan vara relevant för det svenska fallet.

**Tabell 5.2 Benägenhet hos svenska dotterbolag i EG och EFTA att importera färdig- och insatsvaror från Sverige beroende av koncernens grad av internationa-
lisering, 1990 (procent)**

Land	Låginternationaliserat		Höginternationaliserat	
	Färdig	Insats	Färdig	Insats
Belgien	1	35	32	3
Danmark	1	6	2	0
Frankrike	1	0	6	7
Irland	38	0	-	-
Italien	3	8	3	1
Nederländerna	4	25	7	5
Portugal	1	1	0	67
Spanien	6	14	5	3
Storbritannien	1	18	5	4
Tyskland	4	5	7	7
Finland	13	0	9	6
Norge	22	0	1	2
Schweiz	0	32	3	1
Österrike	0	1	7	1

Källa: IUI:s databas.

Tabell 5.3 Dotterbolagens benägenhet att exportera, exportera till Sverige samt att importera insatsvaror från Sverige (andel av omsättning, procent)

Land	Dotterbolagens					
	benägenhet att exportera		benägenhet att exportera till Sverige		benägenhet att importera insatsvaror från Sverige	
	1986	1990	1986	1990	1986	1990
Belgien	82,9	92,9	24,7	43,7	20,0	32,5
Frankrike	23,4	26,2	2,4	1,8	2,3	4,5
Italien	25,8	37,4	2,0	3,3	1,3	3,2
Nederländerna	50,1	51,1	3,9	2,4	23,3	20,1
Tyskland	29,5	40,1	2,4	1,7	6,3	3,9
Danmark	37,3	41,1	11,3	9,3	2,8	1,5
Storbritannien	17,6	13,9	2,2	1,1	9,1	12,4
Irland	73,9	61,1	38,0	22,3	10,8	0,0
Spanien	36,5	10,7	2,1	1,7	5,7	11,2
Portugal	78,7	86,3	14,0	12,3	0,3	2,7
Norge	22,2	25,6	6,2	16,0	8,1	3,0
Finland	27,6	19,5	16,9	10,5	4,2	4,0
Schweiz	25,9	24,1	2,4	3,1	2,9	4,2
Österrike	32,4	60,3	2,0	1,4	1,2	0,9
USA	5,4	10,3	0,2	1,4	2,6	1,8
Kanada	33,6	35,4	1,4	2,0	17,5	25,4
Världen	26,3	30,7	4,6	5,4	7,4	9,1

Källa: IUI:s databas.

Tabell 5.4 Produktionen i utländska dotterbolag i EG och EFTA uppdelad på låg- och höginternationaliserade koncerner, 1986 och 1990 (miljoner kronor)

Land	Produktion					
	Samtliga		Låginter- nationaliserade		Höginter- nationaliserade	
	1986	1990	1986	1990	1986	1990
Belgien	10 656	12 288	7 675	11 473	192	758
Frankrike	12 540	14 452	1 706	4 881	7 402	8 994
Italien	16 779	25 443	2 483	6 158	13 296	18 554
Nederländerna	6 030	11 838	3 666	8 970	1 772	2 451
Tyskland	18 797	42 017	1 685	21 726	10 234	18 803
Danmark	6 636	9 029	1 665	3 771	3 281	4 755
Storbritannien	8 764	22 408	2 327	12 112	4 598	9 581
Irland	541	638	308	638	0	0
Spanien	3 386	10 238	693	4 650	2 148	5 535
Portugal	1 007	1 269	771	1 224	30	18
Norge	4 413	3 591	1 111	1 780	718	988
Finland	3 906	2 848	1 182	914	951	1 720
Schweiz	1 384	1 819	116	130	1 161	1 668
Österrike	1 512	4 846	571	3 154	612	1 692

Anm.: Uppdelningen på låg- och höginternationaliserade företag baseras på 55 genomgående koncerner 1986-1990; se i övrigt anmärkningen till Tabell 2.4.

Källa: IUI:s databas.

Starkt inslag av vertikal integration

- * *Belgien* har den högsta exportintensiteten från dotterbolagen samt den mest uttalade tendensen att importera från Sverige, och visade ökade värden i båda avseendena mellan 1986 och 1990. Också *Nederländerna* har höga värden jämfört med de flesta andra länderna. Dessa två relativt små ekonomier har övervägande mottagit produktion i låginternationaliserade koncerner, vilka uppvisar en hög benägenhet att importera insatsvaror från moderbolaget. Som framgick av Figur 5.4 var länderna stora mottagare av utländska direktinvesteringar totalt sett under 1980-talet, och har attraherat än mer i slutet av 1980-talet.
- * *Portugal* karaktäriseras av stora investeringar i låginternationaliserade koncerner. Exportintensiteten är hög medan däremot andelen insatsvaruexport är blygsam, vilket tyder på bakåt vertikal integration. Landet har goda förutsättningar för arbetsintensiv produktion, och attraherar investeringar inom t.ex. tekoindustri och enklare komponenttillverkning.

Inslag av båda integrationsformerna

- * *Storbritannien, Tyskland och Italien* har stor produktion i låginternationaliserade koncerner. Framför allt Storbritannien har hög insatsvaruexport i dessa, medan benägenheten att exportera är liten. Dotterbolagen på dessa stora marknader uppvisar inslag av såväl vertikal som horisontell integration. Samtliga är betydande mottagare av svenska direktinvesteringar, och Storbritannien erhåller numera mycket investeringar också totalt sett.
- * *Danmark* har hög exportbenägenhet och viss import av insatsvaror i låginternationaliserade koncerner. Landet har också investeringar i höginternationaliserade koncerner med låg insatsvaruexport.
- * *Spanien* har goda förutsättningar för arbetsintensiv produktion, och har verksamhet i låginternationaliserade koncerner liknande den i Portugall, med den skillnaden att insatsvaruimporten är högre. Den större hemmamarknaden har också attraherat höginternationaliserade koncerner med låg benägenhet att importera insatsvaror.

Huvudsakligen horisontell integration

- * *Schweiz* har hög insatsvaruimport i låginternationaliserade dotterbolag, men dessa har en mycket begränsad produktion. Eftersom Schweiz samtidigt har låg exportintensitet trots marknadens litenhet, måste inslaget av vertikal integration betecknas som marginellt. Dotterbolag i *Österrike* har en låg benägenhet att importera från Sverige, även i låginternationaliserade koncerner. Att exportintensiteten är hög är fullt möjligt också vid horisontell integration, eftersom marknaden är liten. Schweiz och Österrike bedöms därför huvudsakligen vara mottagare av horisontella investeringar.
- * *Frankrike, Finland och Norge* saknar insatsvaruimport i låginternationaliserade koncerner, och har samtidigt låg export- och importintensitet. De två sistnämnda marknaderna är visserligen små, men deras lägen "ut från Västeuropa" talar emot horisontella investeringar som inriktas även på andra utländska marknader.

Ovanstående ger en tämligen enhetlig bild av investeringarnas natur i EG vis-à-vis EFTA. Samtliga beaktade EG-länder utom Frankrike har haft klara inslag av vertikal integration, inklusive ett litet och avsidat beläget land som Portugal. I samtliga EFTA-länder får horisontell integration däremot anses dominerande.

Det råder föga tvivel om att omstruktureringen inför skapandet av den inre marknaden lett till en kraftigt ökad internationell specialisering av de multinationella företagens funktioner. De länder som helt eller till stor del kännetecknas av vertikalt integrerade investeringar från Sverige har också attraherat mest investeringar totalt sett. Frankrike, ensamt i EG om att röra sig kraftigt i ostlig riktning i Figur 5.4, är det enda EG-land där de svenska investeringarna huvudsakligen karaktäriserades av horisontell integration.

Dessa slutsatser stöds också av observationer av japanska och amerikanska företag. Flera studier har pekat på att de japanska företagen alltmer specialiserar sin verksamhet i EG-länderna, och exporterar runt hälften av sin produktion.¹⁹ Truijens (1992) pekar emellertid på att Frankrike är ett undantag, med besvärliga distributionsförhållanden samt oro för diskriminering som framtvingar lokal produktion. De japanska företagen har endast haft små investeringar i europeiska länder utanför gemenskapen. Det samma gäller för amerikanska företag under senare år, vilka också tenderar att begränsa sig till ett fåtal producerande dotterbolag inne i EG.

Också de strategiska investeringarna har ökat kraftigt i och med bildandet av den inre marknaden. Enligt bl.a. Dunning (1993), kan strategiska investeringar med syfte att eliminera konkurrenter förklara en stor del av investeringsaktiviteten i EG inför fullbordandet av den inre marknaden. En indikation på strategiska investeringar är att dotterbolagen blir svagt integrerade med moderbolagen, vilket är i linje med den starka ökningen av andelen svenska dotterbolag som inte importerar från moderbolagen.

Agerandet hos de japanska företagen i Europa tjänar som exempel på strategiskt betingad lokalisering. Om den arbetsintensiva produktionen i södra Europa undantas har investeringarna, i branscher där japanerna har ett teknologiskt övertag, koncentrerats i värdländer med relativt svag konkurrenskraft. Länder har följaktligen mottagit de mest attraktiva investeringarna där de själva haft en mindre framskjuten position. Där japanerna är relativt svaga, dvs. framför allt inom kemisk industri, har lokaliseringen emellertid nästan uteslutande skett i de mest konkurrenskraftiga europeiska ekonomierna — Tyskland och Nederländerna. Delat ägande praktiseras i det fallet. Dessa förhållanden speglar strävan att ligga väl till i utnyttjandet av ny teknologi, att hålla den för sig själv när man väl har ett övertag, och annars försöka komma över den från andra (Andersson, 1993c).

Frågan kvarstår huruvida Sverige verkligen skulle få mindre utgående investeringar och/eller mer ingående vid fördjupad integration med EG. Effekterna på direktinvesteringarna av Sveriges val, och konsekvenserna för samhällsutvecklingen, kräver hänsyn till de strukturer i Sverige och

¹⁹ Se Kume och Totsuka (1991), Thomsen och Nicolaides (1991), Yamawaki (1991).

i omvärlden som specifikt påverkar investeringsflöden till och från vår ekonomi. Som vi sett har investeringarna i EG inför skapandet av den inre marknaden haft inslag av alla tre huvudkategorierna.

I det följande studeras hur Sveriges alternativ påverkar direktinvesteringarna. För det första beaktas skillnader mellan, å ena sidan, svenska investeringar i omvärlden och, å andra sidan, utländska investeringar i Sverige. Här ingår geografiska hänsyn med avseende på investeringar till och från EG, Norden, USA och Japan. För det andra görs åtskillnad mellan vertikala, horisontella och strategiska investeringar. För det tredje diskuteras flöden som är specifika i andra avseenden, t.ex. inom vissa branscher eller företag av olika storlek. Analysen omfattar inverkan av *stabilitet, tillgänglighet, påverkan, handelspolitiken gentemot tredjeland, alternativkostnaden för kapital, samt konkurrensen*. Resultaten sammanfattas i Tabell 5.5 och 5.6, där effekterna graderas mellan 2 (betydande) och 0 (ingen).

Tabell 5.5 Effekter på utgående investeringsflöden givet olika alternativ

Typ av investering, till region, orsak till effekt	Alternativ		
	Utanförskap	EES-avtal	Medlemskap
<i>Horisontella</i>			
EG, tillgänglighet	2	1	1-
EG, stabilitet	2	1	0
EG, påverkan	2	2-	0
ÖL, tillgänglighet, svagt GATT	1	1-	1--
ÖL, tillgänglighet, starkt GATT	0	0	0
<i>Vertikala</i>			
EG, tillgänglighet, defensiva	1	1-	0
EG, stabilitet, defensiva	1	1-	0
EG, tillgänglighet, offensiva	0	1	2
EG, stabilitet, offensiva	0	1	2
EG, svagt GATT	1	1-	1--
ÖL, starkt GATT, medellång sikt	2	2-	2--
ÖL, starkt GATT, lång sikt	2--	2-	2
<i>Strategiska</i>			
EG, stabilitet	2	1	0
EG, påverkan	2	2-	0
EG, ägande+kontroll, svagt GATT	2	1	0
EG, ägande+kontroll, starkt GATT	1	1-	0

2 = betydande flöde

0 = inget flöde

-- = ännu något mindre flöde

1 = begränsat flöde

- = något mindre flöde

ÖL = Övriga länder

Tabell 5.6 Effekter på ingående investeringsflöden givet olika alternativ

Typ av investering, från region, orsak till effekt	Alternativ		
	Utanförskap	EES-avtal	Medlemskap
<i>Horisontella</i>			
EG+ÖL, öppnade sektorer	0	1	2
EG, tillg. + stabilitet, Övr Norden i EG	1-	1--	0
EG, tillg. + stabilitet, Övr Norden ej i EG	1	1-	0
ÖL, tillg., Övr Norden i EG	0	0	1
ÖL, tillg., Övr Norden ej i EG	1-	1-	1--
<i>Vertikala</i>			
EG + Norden, stabilitet	1-	1	2
Japan + USA, stabilitet + EGs externa	0	0	1
EG+ÖL, starkt GATT/FB	0	1	2
EG+ÖL, svagt GATT och ej FB	0	1-	1-
<i>Strategiska</i>			
EG+ÖL, starkt GATT/FB	0	1	2
EG+ÖL, svagt GATT och ej FB	0	1--	1-
EG, symbios	0	1	2
EG, fientlig	2	1	0

2 = betydande flöde

0 = inget flöde

-- = ännu något mindre flöde

FB = Frihandel med Baltikum

1 = begränsat flöde

- = något mindre flöde

ÖE = Övriga länder

5.4 Effekter på utflödena

Det bör noteras att direktinvesteringar ofta är förknippade med odelbarheter, vilket innebär att förändringar i förutsättningarna inte direkt behöver ge utslag i statistiken. Om villkoren förskjuts ytterligare något kan genomslaget på investeringarna däremot bli stort. För investeringar av utländska företag som i utgångsläget saknar fast förankring i Sverige föreligger t.ex. stora tröskeleffekter. Utfall av typen antingen "lite" eller "mycket" investeringar kan i synnerhet väntas för vertikalt integrerade enheter, där klustereffekter är framträdande. Följande ska tolkas som en genomgång av effekter vilka förbättrar eller försämrar förutsättningarna för olika flöden.

Horisontella investeringar

EG utgör den klart viktigaste marknaden för de svenska multinationella företagen. Ökad tillgänglighet hos denna marknad leder till export från Sverige snarare än horisontella investeringar i EG. Detta ger ett minskat utflöde av horisontella investeringar vid EES-avtalet jämfört med utanförskap. I den mån horisontella investeringar motiveras av icke-tariffära handelshinder och farhågor om diskriminering vid offentlig

upphandling, ger EES-avtalet i princip samma tillgänglighet som medlemskap. Skillnader uppstår likväl genom att gränskontrollåtgärder kvarstår vid EES. En ytterligare minskning av utflödet kan därför förväntas vid medlemskap jämfört med EES, men den marginella nedgången blir mindre än mellan utanförskap och EES-avtalet.

Två ytterligare faktorer ökar skillnaden mellan EES och medlemskap vad gäller de utgående horisontella investeringarna. Den första gäller avsaknaden av stabilitet, eftersom EES-avtalet, i motsats till medlemskap, kan sägas upp. Intervjuer med de svenska företagen, bl.a. refererade ovan, har pekat på att detta upplevts som mindre väsentligt vid tiden för undersökningarna. Ju mer osäker den ekonomiska utvecklingen i Europa ter sig, och ju mer turbulent den politiska situationen, desto viktigare blir emellertid frågan om stabilitet. Den andra gäller frånvaron av ett påtagligt inflytande på beslutsprocesserna i Europa vid EES, och på utformningen av produktstandarder. För verksamhet med långt differentierade produkter och stort teknologi-innehåll bedöms EES-avtalet av dessa skäl skapa starkare incitament än medlemskap för horisontellt integrerade investeringar i EG.

Behovet av påverkan motiverar huvudsakligen horisontella investeringar av större företag, eftersom de mindre knappast kan göra sin stämman hörd i EG ändå. EES-avtalet medför likväl, jämfört med utanförskap, en relativt större förbättring i marknadstillträdet i EG för mindre företag än för stora. Detta beror på att de senare redan företagit förhållandevis mer horisontella investeringar i EG, och därmed tillskansat sig större och stabilare tillgänglighet liksom visst inflytande. Vid utanförskap blir behovet av horisontell expansion i EG därför störst för mindre och medelstora företag som säljer på de västeuropeiska marknaderna. Till detta ska läggas att ökad konkurrens inom den finansiella sektorn vid EES, och sannolikt än mer vid medlemskap, bör förbättra kreditmöjligheterna särskilt för mindre företag, vilka missgynnas mest av begränsad konkurrens.

Svenska horisontella investeringar utanför Europa påverkas inte direkt av Sveriges relation till EG. Detta kan dock förändras om det multilaterala handelssystemet går in i en djupare kris. Genom EG:s större tyngd i bilaterala förhandlingar kan en närmare koppling till EG trygga tillgängligheten även på andra marknader, och i högre grad vid medlemskap än vid EES. Det är först vid medlemskap som Sverige företräds av EG i internationella förhandlingar. Å andra sidan kan det inte uteslutas att EG:s agerande i handelskonflikter bidrar till uppkomsten av "handelskrig", vilket i viss mån redan skett i relationerna med USA. Erfarenheterna så här långt pekar dock på att stridsåtgärder i första hand drabbar produkter från det EG-land som är närmast involverat i konflikten.

Utanförskap får anses innebära störst risker för handeln med tredje land i händelse att världshandelssystemet allvarligt försvagas. I den situationen kan horisontella investeringar ersätta en ökad andel export från Sverige

till andra regioner. Behovet av detta minskar marginellt med EES-avtalet, och något mer vid medlemskap, men skillnaderna bör bli små. Vid ett framgångsrikt GATT-avtal i Uruguay-rundan blir tredjelandsmarknadernas tillgänglighet opåverkad av Sveriges förhållande till EG.

Om de övriga nordiska länderna skulle välja mer integration med EG än Sverige — dvs. EES i stället för utanförställning, eller medlemskap istället för EES — får konkurrenter från andra EG-länder ökad tillgänglighet till dessa marknader relativt de svenska företagen. Detta kan marginellt öka motiven för svenska företag att genomföra horisontella investeringar i de andra nordiska länderna. De nordiska varu- och faktormarknaderna förblir dock integrerade med varandra, och kan till största delen täckas in av export från Sverige under alla förhållanden.

Vertikala investeringar

Internationell specialisering förutsätter "fri" handel för att företag ska kunna lokalisera olika steg i produktionsprocessen där det lönar sig bäst utifrån verksamhetens naturliga egenskaper. Ovanstående diskuterade skillnader i fråga om stabilitet och tillgänglighet kan resultera i att den mest kundnära och långtförädlade produktionen förläggs närmare marknaderna vid utanförskap jämfört med EES, och vid EES jämfört med medlemskap. Detta kan motiveras av behovet att åstadkomma den större kontroll av handelsströmmarna som följer med inomföretagshandel. I de fall då faktiska eller befarade hinder för handel med hemlandet framstår som särskilt besvärande, kan följderna bli att nätverk av vertikalt integrerade enheter expanderar i utlandet på bekostnad av verksamheten i den svenska koncernen. Vertikal integration som ersätter verksamhet i hemlandet benämns nedan "defensiv".

Vid EES, och i än högre grad medlemskap, ökar utrymmet för specialisering av den svenska ekonomin i förhållande till EG. Detta talar för vertikala investeringar som syftar till att åstadkomma komplementaritet mellan produktionen i Sverige och i utlandet. Denna form av vertikal expansion rubriceras "offensiv".

Mycket talar för att den svenska ekonomin kommer att fortsätta erfar betydande utgående vertikala investeringar under alla förhållanden. Detta är en naturlig följd av marknadens blygsamma storlek, geografiska läge, samt dominansen av stora företag. Den ökade konkurrensen vid EES-avtalet och medlemskap, liksom EG:s större tillgänglighet för mindre företag, kan emellertid på sikt bidra till ett minskat storföretagsberoende. Under förutsättning att de mindre företagen förblir mindre benägna att investera i utlandet, kan närmandet till EG indirekt verka dämpande på utflödet av investeringar.

Det föreligger även skillnader mellan branscher i vilken utsträckning Sveriges val påverkar vertikala investeringar i EG. För råvarorna över huvud taget gäller att EG-länderna har begränsad möjlighet att utveckla nära substitut. Skogsindustrins framtida expansion i EG bestäms bl.a. av i vilken mån återvinning av papper kommer att göra närhet till marknader viktigare än närhet till skogen.

Sveriges val i förhållande till EG påverkar framför allt investeringar inom produktion av differentierade industrivaror, vilka löper störst risk att diskrimineras vid t.ex. offentlig upphandling. Vid utanförskap, och till viss del även EES-avtalet, sker därför defensiva vertikala investeringar i relativt stor utsträckning inom sådan verksamhet.

Det ligger nära till hands att vertikala direktinvesteringar i övriga världen trängs undan av vertikala investeringar i EG. En sådan effekt förstärks om det multilaterala handelssystemet försvagas, och EG:s externa politik blir mer protektionistisk. På lång sikt ökar dock ett mer ändamålsenligt nätverk av verksamheter i Europa förmågan och möjligheten hos de svenska företagen att expandera även i andra delar av världen — med det svenska moderbolaget som aktiv knutpunkt i koncernen. Ett starkt multilateralt handelssystem är dock en förutsättning för en sådan utveckling. I en värld med "fri" handel framstår det som mest sannolikt att integration med EG minskar de vertikala investeringarna i övriga världen på medellång sikt, men ökar dem på längre sikt.

Strategiska investeringar

Strategiska, liksom horisontella, investeringar i EG kan motiveras av önskan att påverka tillgängligheten, exempelvis genom att motverka risken för diskriminering vid offentlig upphandling eller kunna påverka produktnormer och standarder. Strategiska investeringar drivna av sådana behov betar sig väsentligen på samma sätt som horisontella, dvs minskar vid EES-avtalet jämfört med utanförskap, samt vid medlemskap jämfört med EES-avtalet. Förutom detta kan strategiska investeringar drivas fram av teknologiska framsteg, eller genom agerandet hos konkurrenter, som motiverar förändrade positioner. De senare formerna av anpassning blir med jämna mellanrum nödvändiga oavsett Sveriges förhållande till EG.

Vidare inträder strategiska aspekter vad gäller lokaliseringen av speciella företagsfunktioner. En särskilt väsentlig fråga rör ägarfunktion och huvudkontor. Även med stark närvaro av dotterbolag i EG, löper företag baserade i andra länder idag risk att diskrimineras genom icke-tariffära handelshinder. Om ett framgångsrikt GATT-avtal uteblir skapas därför incitament att flytta ägar- och styrfunktioner innanför EG:s gränser. EES-avtalet minskar detta motiv, men avlägsnar det ändå inte på grund av osäkerheten kring stabiliteten.

Sådan strategisk utflyttning av kärnverksamhet bör förbli begränsad inom råvarubaserad verksamhet som järn-, stål- och metallvaruindustri. Inom massa och papper är riskerna större, eftersom en ökad tyngdpunkt på vidareförädling, liksom återvinningen av papper, minskar den relativa betydelsen av närhet till skogsråvaran. Inom verkstadsindustrin sammanhänger den strategiska kopplingen till Sverige i hög grad med forsknings- och utvecklingsverksamhet, och närheten till viktiga kunder och leverantörer. Detta borgar än så länge för fortsatt kärnverksamhet i Sverige. Ju större del av den avancerade produktionen som förläggs i utlandet, desto större blir emellertid de potentiella fördelarna av att utlokalisera även forskning och utvecklingsenheter. I en sådan situation kan utflyttning av ägar- och styrfunktioner bli sannolik för verkstadsindustrin.

De svenska storföretagen är i hög grad beroende av varandra som leverantörer och kunder. Sammantaget utgör de ett flertal konkurrenskraftiga kluster (Sölvell et al., 1991). Om ett av de stora svenska företagen beslutar sig för att flytta ut avancerad verksamhet, kan motiv uppstå för andra företag att följa efter. Enligt Michael Treschow är det främsta skälet till att Atlas Copco har kvar sitt huvudkontor i Sverige att de mest kvalificerade kunderna fortfarande återfinns här i landet.²⁰

Resultaten för de utgående investeringarna sammanfattas i Tabell 5.5. För horisontella och än mer strategiska investeringar skapar utanförskap förutsättningar för störst utflöden. De vertikala investeringarna blir mer likvärdiga i de olika fallen vad beträffar omfattningen, men karaktären varierar.

5.5 Inflöden till Sverige

Horisontella investeringar

Då sektorer öppnas upp, ökar såväl exporten hit som de ingående horisontella direktinvesteringarna. Tidigare skyddade branscher har vant sig vid höga kostnadslägen. Ju svagare konkurrens, desto enklare att ta sig in och få del av höga vinstmarginaler. Detta bör under ett övergångsskede motivera mer horisontella investeringar vid EES relativt utanförskap, och än mer vid medlemskap. Argumentet gäller särskilt bygg-, transport- och livsmedelsindustrin, samt för vissa tjänster där de redan närvarande företagen inte har ett oöverstigit informationsövertag.

Å andra sidan motiverar Sveriges avsidets läge och mindre gynnsamma förhållanden för export hit också ingående horisontella investeringar,

²⁰ Inlägg vid en offentlig hearing anordnad av EG-konsekvensutredningen den 1 juni 1993.

vilket ger störst inflöde vid utanförskap. Särskilt de horisontella investeringarna från EG påverkas av sådana överväganden. Den svenska marknadens litenhet verkar dock begränsande. Möjligheterna att attrahera horisontella investeringar framför att motta export, ökar i den mån de nordiska länderna betraktas som en marknad. Väljer samtliga nordiska länder samma förhållande till EG, blir det potentiella inflödet av horisontella investeringar särskilt stort för Sverige, som då representerar den mest centrala lokaliseringen i regionen. Om de andra nordiska länderna föredrar EES eller medlemskap medan Sverige står utanför, blir lokalisering i dessa länder relativt mer lukrativt. Den svenska marknaden kan då lättare täckas in av företag som också kan åtnjuta fördelarna av full tillgänglighet inom EG.

I fråga om utomeuropeiska företag framgick tidigare att vi mottagit endast små horisontella investeringar. Möjligheterna framöver påverkas återigen av hur Sveriges och de övriga nordiska ländernas val förhåller sig till varandra. Vid medlemskap endast för våra grannländer, får inflödet av horisontella investeringar betecknas som mycket litet om vi ensamma står utanför eller föredrar EES. Om övriga Norden avstår från medlemskap kan vi sannolikt attrahera mest horisontella investeringar om vi själva väljer utanförskap eller EES, medan medlemskap leder till mindre inflöden av denna karaktär.

Vid utanförskap och EES-avtalet kan Sveriges externa politik i princip förbli oförändrad. Medlemskap tvingar däremot Sverige att anamma en mer protektionistisk politik mot omvärlden. Med risk för mer handelshinder kan företag utifrån uppleva ett större behov av att investera horisontellt i Sverige. Å andra sidan gör troligen det geografiska läget att icke-europeiska företag snarare förlägger produktion på kontinenten och exporterar till Sverige. Att EG:s diskriminerande åtgärder numera riktas även mot utländska företag som investerat i EG, dämpar också utsikterna till horisontella investeringar vid medlemskap som en följd av protektionism.

Vertikala investeringar

Som framhölls i kapitel 3 har konkurrensen om vertikala investeringar skärpts mellan de europeiska länderna, och Sverige har mottagit mycket begränsade flöden. Vertikala investeringar kräver stabila förhållanden och underlättas av säker tillgång till enheter i andra länder. Vårt land framstår som en starkare kandidat för sådana investeringar vid EES än vid utanförskap. Eftersom beslut om vertikala investeringar tenderar att vara av särskilt långsiktig natur krävs likväl medlemskap för att någon verklig skillnad ska uppstå.

Vid en utanförställning kan Sverige attrahera vissa vertikala investeringar från de nordiska grannländerna Norge och Finland, förutsatt

att dessa själva väljer utanförskap. Det blir emellertid allt viktigare för företagen i dessa länder att skapa länkar till verksamhet i EG. EG-företag fortsätter sannolikt investera i Sverige inom råvarunära verksamhet under alla förhållanden. Inom exempelvis verkstadsindustrin kräver en lokalisering av vertikalt integrerade enheter i vårt land dock stora fördelar på rent företagsmässiga grunder. Detta gäller i synnerhet för amerikanska och japanska företag, vilket framgår av de ringa investeringarna från dessa länder i Sverige under de senaste decennierna.

EES-avtalet stärker utsikterna till vertikala investeringar av företag från Norden och EG, men är av allt att döma otillräckligt för utomeuropeiska företag. Detta beror dels på den bristande stabiliteten, dels på osäkerheten om EG:s externa politik. Den senare innebär att ett läge utanför Gemenskapen ökar risken för problem med ursprungsregler och diskriminering av andra slag. Båda dessa faktorer väger särskilt tungt för japanska företag, vilka löper störst risk för diskriminering i EG:s externa politik och vars beslut grundas på en särskilt lång planeringshorisont. Vid medlemskap upphör dessa faktorer att försvaga Sveriges relativa attraktionskraft.

Förutom de övriga nordiska ländernas ställningstagande, påverkas Nordeuropas attraktionskraft av utvecklingen i Baltikum och Sankt Petersburgsområdet. Intervjuer av företag har hittills tonat ned Baltikums roll svenskt vidkommande. Även om Östeuropa är av måttlig ekonomisk betydelse i det korta perspektivet, är dess utveckling likväl viktig i flera avseenden. Givet ett starkt multilateralt handelssystem och ett öppet EG, får Sverige särskilt vid medlemskap möjligheter att fungera som en länk mellan Väst- och Östeuropa. Redan i dag utnyttjar allt fler svenska företag möjligheten att förlägga arbetsintensiv komponenttillverkning i Baltikum. Detta ökar företagets konkurrenskraft och kan stärka en strukturuomvandling mot kapital- och kunskapsintensiv produktion i Sverige.

Om världshandelssystemet försvagas och EG:s externa politik skärps, minskar däremot utsikterna till tillväxt på andra sidan Östersjön, och stabiliteten minskar i hela vårt närområde. I det fallet kommer Sveriges tredjelandspolitik under press också vid EES eller utanförskap, och värdet av fri handel med Baltikum minskar.

Strategiska investeringar

Strategiska inflöden, genom allianser eller företagsuppköp, kan främst motiveras av specifika tillgångar i svenskt näringsliv, exempelvis FoU, patent och varumärken. Utländska företag kan dra nytta av synergieffekter, och vidareutveckla det uppköpta företaget till ömsesidig nytta. Detta kan karaktäriseras symbiosmotiverad investering, vilken ofta har ett inslag av offensiv vertikal integration. Utländska tillgångar i ett företag

kan också motivera synergieffekter, vilket bl.a. kännetecknat fusionen mellan ASEA och Brown Boveri.

Det förekommer också att företag köps upp med syfte att eliminera en konkurrent, och/eller utnyttja FoU i andra sammanhang. Verksamheten omorganiseras då i enlighet med uppköparens önskemål, med mindre prioritering av de svenska koncerndelarna. Ju mer fördjupad integration med EG, desto större utsikter för strategiska inflöden som syftar till expansion både i Sverige och utlandet. Vid en lägre grad av integration blir verksamheten i Sverige mindre attraktiv.

5.6 Generella effekter

Valet mellan utanförskap, EES och medlemskap påverkar också förutsättningarna för investeringarna generellt. Dessa beror ytterst på den allmänna ekonomiska utvecklingen i Sverige. Bl.a. finns det exempel på att svenska multinationella företag förknippas med vår nationella ekonomi och redan i dag erfar sämre villkor vid internationell kreditgivning på grund av den svenska statsskulden. Utländska långivare upplever efter hand att de inte vill ta på sig "mer svensk risk". En fortsatt utveckling i denna riktning ökar motiven för utflyttning av ägar- och kontrollfunktioner.

Hur väl politikerna lyckas sanera de offentliga finanserna blir följaktligen av stor betydelse för investeringarna. EES, och framför allt medlemskap, försvagar till att börja med statsbudgeten. En motverkande faktor är eventuellt att medlemskap kan framtvinga ett starkare åtagande av politikerna att minska budgetunderskottet. Å andra sidan är det också tänkbart att politikerna invaggas i en föreställning att ett närmare samarbete med Europa minskar kraven på budgetdisciplin. De politiska effekterna lämnas sålunda därhän. Frågan kvarstår emellertid hur de offentliga finanserna och direktinvesteringarna samverkar i de olika scenarierna. Fortsätter statsskulden att stiga i nuvarande takt kommer nettoutflödet av investeringar att öka under alla förhållanden. Ett betydande inflöde av investeringar skulle dock möjliggöra allmän ekonomisk expansion, sänkta räntor, lägre arbetslöshet och större offentliga intäkter. Vi återkommer till detta i nästa kapitel.

En annan viktig fråga rör hur förhållandet till EG påverkar arbetsmarknaden. Ett närmande till EG medför inte direkt krav på reformering, men ökad rörlighet påskyndar behovet av anpassning till andra länder. Några större inflöden av lågutbildad arbetskraft är visserligen inte att vänta, då efterfrågan på denna pressats ned vid rådande höga löner.²¹

²¹ Lundborg (1992) visade att inflödena historiskt sett varit högt korrelerade med förekomsten av vakanser, vilket också talar emot en kraftig ökning av arbetsutbudet vid hög arbetslöshet.

Risken är snarare att högutbildad arbetskraft lämnar landet, framför allt vid EES och medlemskap. En anpassning av den svenska lönestrukturen är på väg, och lär fortsätta under alla förhållanden. En större acceptans av belöningssystem som premierar kompetens höjer kostnaden för kvalificerad arbetskraft, men ökar samtidigt utbudet. Utan en sådan ökning försvagas utsikterna för den expansiva kunskapsintensiva produktionen. Därigenom bör EES och medlemskap därför bidra till en för investeringar mer gynnsam arbetsmarknad, men skillnaderna är sannolikt begränsade och gäller snarast den takt i vilken förändringar äger rum.

Slutligen återstår frågan hur skillnader vad avser Sveriges konformitet med EG påverkar investeringarna generellt. Genom att Sverige inför samma regler som EG, kan förutsättningarna för vår nationella särart försvagas — oavsett vad denna anses bestå i. Man kan hävda att särart i sig utgör en attraktion, vilket bl.a. en del japanska företag — om än inte merparten — framhållit som ett skäl mot svenskt medlemskap i EG. Faktum är emellertid att Sveriges nationella egenheter hittills förlänat oss varken japanska investeringar, eller anmärkningsvärt många turister. Frågan om konformitet lär därför inte få mätbara effekter på investeringsflödena.

5.7 Uppskattning av flödenas storlek

Hittills har vi studerat hur direktinvesteringars karaktär påverkas av Sveriges förhållande till EG. De varierande förutsättningarna för flöden av olika typ får implikationer även för investeringarnas omfattning. Bedömningar i detta avseende är mycket osäkra, eftersom investeringsbeslut påverkas av en mängd faktorer. I den följande analysen görs uppskattningar av investeringsflödenas storlek under skilda antaganden om utvecklingen i omvärlden.

Potentialen för framtida investeringar kan närmast jämföras med situationen i slutet av 1980-talet, då utflödena i genomsnitt motsvarade 3,4 procent av BNP. Dessa investeringar utgjorde dels en reaktion på förhållandena i den svenska ekonomin, dels en anpassning till framväxten av den inre marknaden. På samma sätt kommer företagen under en övergångsperiod av upp till 10 år att ställa om sig i enlighet med Sveriges position gentemot EG. Den struktur som blir följden av dessa flöden kommer att få stor betydelse för vilka investeringar som äger rum även på längre sikt.

Investeringarna i EG under slutet av 1980-talet var i hög grad vertikalt integrerade, vilket visas bl.a. av övergången från färdig- till insatsvaror i exporten till de producerande dotterbolagen. I förhållande till senare hälften av 1980-talet dämpas de utgående investeringarna framöver också av att överhettningen i den svenska ekonomin upphört. Inom framför allt

produktion av differentierade varor kvarstår dock ett starkt behov av struktumvandling över landgränserna. Större rörlighet på de internationella varu- och faktormarknaderna ökar kraven att utnyttja stordriftsfördelar och internationell specialisering, i synnerhet inom kapital- och kunskapsintensiva branscher (UNCTAD, 1993; Dunning, 1992).

Tillsammans med storföretagsberoendet i Sverige och ekonomins begränsade storlek, talar detta för fortsatt omfattande utgående vertikala investeringar under alla förhållanden. Relationen till EG påverkar huvudsakligen de vertikala investeringarnas karaktär. Det finns inte tillräckligt underlag för att generellt förutsäga huruvida de defensiva utflödena vid utanförskap blir större eller mindre än de offensiva som förväntas vid framför allt medlemskap. Undantag gäller i händelse det multilaterala handelssystemet försvagas och EG:s externa politik blir mer protektionistisk, med lägre tillväxt och minskad handel med övriga regioner som följd. Givet att EG ändå kan fullfölja integrationsprocessen, kommer en lokalisering i Sverige under dessa förhållanden att vara förknippad med så pass mycket större osäkerhet under såväl utanförskap som EES-avtalet, att de utgående vertikala investeringarna måste förväntas bli klart större än vid medlemskap.

Investeringarna i EG under slutet av 1980-talet hade emellertid också horisontella och strategiska inslag. Detta framgår bl.a. av att produktionen koncentrerades till de största marknaderna — Tyskland, Storbritannien, Italien och Spanien — där den i regel hade låg exportintensitet (Tabell 5.3 och 5.4). Gränshinder tillsammans med risken för diskriminering vid offentlig upphandling, kan bli lika starkt drivande för horisontella utflöden i framtiden som i slutet av 1980-talet. På grund av stabiliteten finns även en skillnad mellan EES-avtalet och medlemskap, vilken blir mer betydelsefull ju osäkrare omvärldssituationen ter sig. Med en bristande tilltro till EES-avtalets varaktighet kommer utflödet i det fallet att likna vad som gäller vid utanförskap. Vidare kommer behovet av påverkan också att kvarstå som ett starkt motiv för strategiska investeringar i EG vid utanförskap och EES-avtalet. Risken för strategisk utflyttning av kärnverksamhet ökar om det multilaterala världshandelssystemet försvagas.

En analys av avvikelserna i motiv jämfört med det sena 1980-talet, och hur skillnaderna mellan Sverige alternativt påverkar olika typer av investeringsflöden på upp till 10 års sikt, har lett till de numeriska bedömningar som redovisas nedan. Dessa summeras i Tabell 5.7 och 5.8 för två skilda scenarier, vilka rubriceras positiv respektive negativ omvärldsutveckling. De markerar ytterligheterna i fråga om vad som kan förväntas vid, å ena sidan, ett starkt multilateralt handelssystem, en öppen extern handelspolitik och god tillväxt i EG, och å andra sidan ökad protektionism.

Tabell 5.7 Uppskattade skillnader mellan alternativen med avseende på ut- och ingående direktinvesteringar som andel av BNP (procent) vid ett starkt GATT, tillväxt i EG och gynnsam utveckling i Östeuropa (utanförskap = referensfall)

Typ av investering	Alternativ		
	Utanförskap	EES-avtal	EG-medlemskap
Utgående investeringar	0,0	-0,8	-1,0
Ingående investeringar	0,0	0,3 ¹ -0,5 ²	1,0-1,5
Netto (in- minus utgående)	0,0	1,1¹-1,3²	2,0-2,5

¹ Övriga nordiska länder: medlemmar i EG.

² Övriga nordiska länder: EES eller utanförskap.

Tabell 5.8 Uppskattade skillnader mellan alternativen med avseende på ut- och ingående direktinvesteringar som andel av BNP (procent) vid ett svagt GATT, stagnation i EG och ogynnsam utveckling i Östeuropa (utanförskap = referensfall)

Typ av investering	Alternativ		
	Utanförskap	EES-avtal	EG-medlemskap
Utgående investeringar	0,0	-0,5	-1,2
Ingående investeringar	0,0	0,0	0,5
Netto (in- minus utgående)	0,0	0,5	1,7

Skillnaden i de årliga utgående flödena vid ett framgångsrikt EES-avtal, jämfört med utanförskap, uppskattas till 0,5-0,8 procent av BNP. Detta härrör från minskade horisontella och strategiska investeringar. Den övre gränsen avser en positiv omvärldsutveckling, den lägre en negativ, eftersom EES-avtalets stabilitet minskar i det senare fallet. Givet goda villkor för den externa handeln uppskattas den ytterligare minskningen i utflödet vid medlemskap motsvara endast 0,2 procent av BNP. Med dåliga villkor för den externa handeln växer emellertid skillnaden mellan EES-avtalet och medlemskap, bl.a. därför att de defensiva vertikala utflödena ökar i det förra alternativet. Vår uppskattning är att det totala utflödet då reduceras med 0,7 procent av BNP vid medlemskap jämfört med EES.

Vad gäller de ingående investeringarna, uppgick dessa mellan 1986 och 1990 till ungefär 0,6 procent av BNP, vilket utgjorde en historiskt hög nivå. Under 1990 och 1991 ökade inflödet till 1,0 respektive 2,7 procent av BNP, för att därefter falla tillbaka. Vid utanförskap och EES-avtalet sker endast marginella förskjutningar i den svenska positionen jämfört med det sena 1980-talet. Inflödena blir övervägande horisontella vid utanförskap, och något mer vertikala vid EES-avtalet. Givet en förmånlig omvärldsutveckling som stärker EES-avtalets stabilitet, förväntas de ingående flödena öka jämfört med utanförskap. Skillnaden uppskattas i Tabell 5.7 till 0,3-0,5 procent av BNP, där den övre gränsen avser fallet då övriga Norden också avstår från medlemskap — och Sverige därmed

framstår som den centrala lokaliseringen i vår region. Vid en svag omvärldsutveckling är det emellertid svårt att förutsäga någon skillnad mellan utanförskap och EES-avtalet i de ingående flödena.

Mest avgörande för inflödenas storlek är dock utvecklingen av de vertikala investeringarna, och därmed relaterade strategiska uppköp. De utom-europeiska investeringarna i Europa är praktiskt taget helt att hänföra till avancerad produktion av differentierade produkter inom denna kategori.

All tillgänglig information talar för att medlemskap är ett nödvändigt men inte tillräckligt villkor för ökad lokalisering av sådan verksamhet i Sverige. Vertikala investeringar sker i det land som utgör den "första bästa" lokaliseringen, och faktorer på två områden kommer att spela in. Det ena området rör utformningen av det multilaterala handelssystemet, frihandeln med Baltikum och EG:s externa politik. Med en positiv utveckling i dessa avseenden förbättras förutsättningarna för utom-europeiska investeringar och tillväxt i Öst- och Nordeuropa, samtidigt som de internationellt starka svenska företagen blir mer attraktiva samarbetspartners. Det andra avser huruvida Sverige förmår hävda sig gentemot andra europeiska länder i fråga om infrastrukturen, utformningen av spelreglerna på arbetsmarknaden samt tillgången på kvalificerad information om investeringsmöjligheter.²²

I den utsträckning dessa båda omständigheter utvecklas positivt, bedöms Sverige kunna ta emot betydande vertikala investeringar vid medlemskap. För en jämförelse med andra europeiska länder visas i Tabell 5.9 de genomsnittliga investeringsflödena 1986-1990. Efter en sammanvägning av olika faktorer uppskattas flödet av investeringar under bästa tänkbara förhållanden stiga med 1,5 procent av BNP jämfört med utanförskap. Detta skulle sannolikt innebära att Sverige mottog ungefär lika stora investeringar i förhållande till BNP som Nederländerna gjorde i slutet av 1980-talet. Medan detta kan förefalla i överkant beroende på Sveriges geografiska belägenhet, ska noteras att flödet in i Sverige var klart större än så under rekordåret 1991, då en avsevärd del härrörde från en större "återinvestering" av ett tidigare svenskt företag. Inslaget av utomeuropeiska investeringar var alltså litet, varför den framtida potentialen ökar ytterligare om dessa kommer med i bilden. Därtill öppnar tillgångarna i de svenska företagen särskilda möjligheter, samtidigt som de hittills underdimensionerade ingående investeringarna kan motivera stora inflöden för att åstadkomma en anpassning vid förändrade förhållanden för produktionen. Av dessa skäl är det troligt att den uppskattade "största möjliga" ökningen i inflödet utgör en underskattning snarare än en överskattning. Mycket hänger emellertid på utvecklingen i den svenska ekonomin. Vid en mindre förmånlig

²² Däremot är det inte i alla lägen landet med den mest konkurrenskraftiga inhemska industrin i en viss bransch som attraherar investeringar, vilket illustreras av de strategiska hänsynen i de japanska företagens investeringsmönster.

utformning av infrastrukturen bedöms inflödet vid medlemskap bli betydligt mindre, ca 0,5 procent av BNP jämfört med utanförskap/EES.

Vilket scenario är mest realistiskt? Potentiella vinster från ett förbättrat *Invest in Sweden* program kan väntas medföra att önskvärda förändringar också genomförs. Frihandelsavtalen med de baltiska staterna ser vidare ut att kvarstå vid medlemskap. Hur GATT och EG:s externa politik utformas i slutänden är däremot ännu osäkert.

Tabell 5.9 Genomsnittliga flöden av direktinvesteringar i EFTA och EG under åren 1986-1990 (i procent av BNP)

	Utgående	Ingående
Belgien/Luxemburg	2,33	1,92
Danmark	1,04	0,54
Finland	1,96	0,46
Frankrike	1,44	0,68
Italien	0,46	0,44
Nederländerna	3,26	1,94
Norge	1,44	0,90
Portugal	0,12	2,34
Schweiz	2,74	1,16
Spanien	0,38	2,02
Storbritannien	3,70	2,48
Sverige	3,44	0,56
Tyskland	1,12	0,22
Österrike	0,50	0,36

Anm.: Belgien/Luxemburg (1986-1989).

Källa: OECD (1992).

Av sammanställningen i Tabell 5.7 framgår att utanförskap och EES-avtalet skiljer sig åt främst vad gäller utflödena. En än större diskrepans föreligger mellan EES-avtalet och medlemskap vad gäller inflödet. I Tabell 5.8 är skillnaderna mellan medlemskap och EES i stället störst vad gäller utflödena, medan inflödena är mer likvärdiga i samtliga alternativ. Vår slutsats är följaktligen att en negativ omvärldsutveckling försvagar utfallet av EES-avtalet, vilket blir mer likt utanförskap. Också skillnaden mellan medlemskap och utanförskap krymper något. Ordningen mellan alternativen förblir emellertid oförändrad, givet vårt grundläggande antagande att de fyra friheterna realiseras i EG. Faran för att detta inte skulle uppfyllas är dock störst om det multilaterala handelssystemet försvagas. I ett sådant scenario är det vanskligt att förutsäga skillnader mellan de tre alternativen vad beträffar direktinvesteringarna.

För att summera ligger huvudskillnaderna mellan utanförskap och EES-avtalet främst i *storleken* på de horisontella och strategiska utflödena, samt i de vertikala utflödenas *karaktär*. Inflödena är mer likvärdiga i denna jämförelse. Utflödena förändras mellan EES-avtalet och medlemskap på grund av varierande strategiska motiv samt EES-avtalets begränsade stabilitet. Denna skillnad är av större betydelse endast vid en oförmånlig omvärldsutveckling. Vid en positiv omvärldsutveckling rör

den största skillnaden mellan EES och medlemskap istället *potentialen* för vertikala inflöden.

De kvantitativa uppskattningarna, vilka ska tolkas med stor försiktighet, har pekat på en "förbättrad" investeringsbalans motsvarande 0,5-1,3 procent av BNP om året vid EES-avtalet jämfört med utanförskap. Vid medlemskap uppskattas skillnaden jämfört med utanförskap till 1,7-2,5 procent av BNP.²³ Investeringarna bortom den studerade tidshorisonten blir beroende av ekonomins utveckling, vilken i sin tur påverkas av investeringarna.

²³ Som påtalas i följande kapitel har vi använt oss av en annan metod än Finansdepartementet i Köpenhamn gjort för det danska fallet. Som en jämförelse kan noteras att den danska studien under gynnsamma förhållanden beräknade ett ökat nettoutflöde om 1,2 procent av BNP vid EES jämfört med medlemskap. Under sämsta möjliga förhållanden beräknades skillnaden i nettoutflödet till 2,5 procent. Givet den danska ekonomins struktur, framstår dessa skattningar som väl tilltagna.

6 Samhällsekonomiska effekter

Så här långt har vi studerat hur Sveriges förhållande till EG påverkar karaktären och storleken på direktinvesteringar. I detta kapitel analyseras de samhällsekonomiska konsekvenserna. Liksom i motsvarande danska och finländska studier, behandlas inledningsvis kapitalbildningen. Därefter tas hänsyn till att direktinvesteringar bidrar till att forma själva strukturen för produktionen.

Förutom de effekter som följer av investeringarna, omfattar utvärderingen även utvecklingen av den offentliga budgeten, vilken påverkar ekonomins trovärdighet och därmed räntebildningen och investeringarna. Simuleringar av den svenska ekonomins utveckling har sökt uppskatta utfallet för samhällsekonomin. Modellbaserade skattningar presenteras bl.a. för tillväxten, arbetslösheten och det offentliga budgetunderskottet. På grund av den rådande osäkerheten ska uppmärksamheten dock fästas på riktningen av de uppskattade effekterna snarare än de exakta siffrorna.

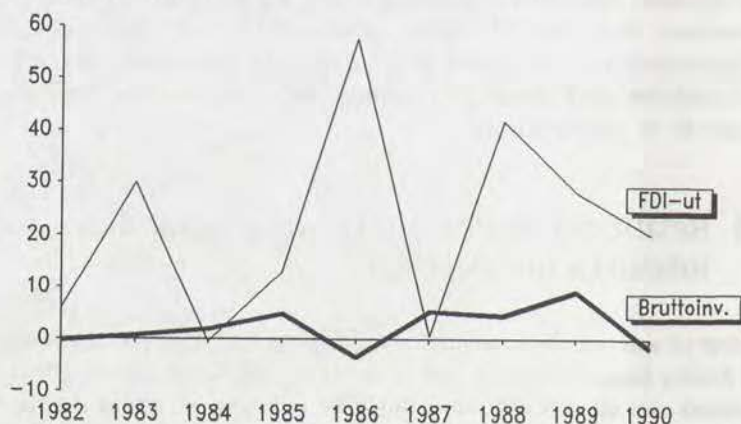
6.1 Relationen mellan direktinvesteringar och inhemska investeringar

Baserat på den svenska erfarenheten under slutet av 1980-talet, beräknade det danska finansministeriet (1993) att ett nej till Maastricht-fördraget i Danmark, via ett nettoutflöde av direktinvesteringar och undanträngning av inhemska investeringar, skulle permanent reducera tillväxten med 1 procentenhet. Man noterade att den svenska investeringskvoten (bruttoinvesteringar som andel av BNP) under 1980-talet som högst nådde en procentenhet lägre än under 1970-talet, samtidigt som nettoutflödet av investeringar steg från i genomsnitt 0,5 till 3,3 procent av BNP. En ökning av direktinvesteringarna med knappt 3 procentenheter antogs därför ha minskat investeringskvoten med en procentenhet. Utifrån detta resonemang uppskattades investeringarna i utlandet ha en undanträngningseffekt på 0,3.

Även om det finns anledning att ifrågasätta tillvägagångssättet i den danska beräkningen²³, pekar en rad empiriska studier på att direktinvesteringar har betydande effekter på kapitalbildningen i såväl hem- som värdland. Vinsthemtagningar kan inte förutsättas kompensera för utgående direktinvesteringar, bl.a. eftersom medel inte behöver återvända till hemlandet. Dessa aspekter är mer betydelsefulla ju större direktinvesteringarna är i förhållande till den inhemska kapitalbildningen. I det här avseendet tillhör Sverige jämte Nederländerna och Storbritannien de länder som har störst utgående direktinvesteringar (UN, 1993b).

I Figur 6.1 och 6.2 visas för åren 1982-1990 de årliga procentuella förändringarna i svenska bruttoinvesteringar samt utgående direktinvesteringar som andel av BNP, för samtliga näringar respektive för tillverkningsindustrin. I näringslivet som helhet ökar bruttoinvesteringarna mest då tillväxttakten i direktinvesteringarna faller. Mönstret är särskilt tydligt i Figur 6.2, med motriktade rörelser i de två typerna av investeringar. Kokko (1993) menar att substitutionseffekten blev större efter 1986 då det blev tillåtet att finansiera utländska direktinvesteringar medelst inhemsk upplåning.

Figur 6.1 Årliga förändringar av kvoten utgående svenska direktinvesteringar respektive bruttoinvesteringar mätt som andel av BNP, hela näringslivet (SNI1-9), 1982-1990 (procent)



Källa: SCB — Nationalräkenskaperna, Riksbanken.

²³ Om man beaktar förändringen av den svenska industrins investeringar i förhållande till dess produktion (förädlingsvärde), nådde investeringskvoten ungefär 1 procentenhet högre under 1980-talet än under det föregående årtiondet (SCB-Nationalräkenskaperna). Med den danska studiens tolkning talar detta följaktligen för en negativ undanträngningseffekt, dvs. de ökade utlandsinvesteringarna skulle ha lett till större inhemska investeringar.

Figur 6.2 Årliga förändringar av kvoten av utgående svenska direktinvesteringar respektive bruttoinvesteringar mätt som andel av BNP, tillverkningsindustrin (SNI3), 1982-1990 (procent)



Källa: SCB — Nationalräkenskaperna, Riksbanken.

I praktiken varierar emellertid effekterna på kapitalbildningen mellan kategorier av investeringar. Belderbos (1992) studie av den holländska ekonomin är relevant för det svenska fallet. Denna hävdade att relativt bättre räntabilitet på projekt utanför Nederländerna leder till en minskning i de inhemska investeringarna. I en studie författad i anslutning till denna rapport visas med en liknande ansats att de svenska investeringarnas geografiska spridning påverkas av skillnader i lönsamhet mellan europeiska länder (Svensson, 1993b). En sammanfattning av resultaten visas i Bilaga 6.1. Ju högre avkastning per arbetsinsats i en viss bransch i ett specifikt land relativt Sverige, desto större andel av sina totala investeringar förlägger företagen i denna bransch i det landet, och desto mindre i Sverige. Investeringar attraheras också av hög utbildningsnivå och stor marknad. Vidare är företag med ansevärd kapitalstock och mycket humankapital mer benägna att investera i utlandet. Substitutions-effekten varierar mellan investeringar i olika branscher och länder. Tabell 6.5 och 6.6 presenterar skattade elasticiteter för maskinindustrin (se bilagan). Om t.ex. lönsamheten ökar med 1 procent i Tyskland minskar kapitalstocken i det svenska moderbolaget med 0,28 procent. För Holland blir nedgången betydligt mindre, eller 0,02 procent.

Braunerhjelm och Oxelheim (1992) studerar hur de utgående direktinvesteringarna förhållit sig till de inhemska investeringarna inom skilda industriverksamheter. Författarna gör en distinktion mellan "Heckscher-Ohlin"-branscher och "Schumpeter"-branscher. Den förstnämnda kategorin utgörs av företag som baserar sin konkurrenskraft på land-specifika tillgångar eller kunskaper. Företag i den senare kategorin åtnjuter företagsspecifika tillgångar i form av t.ex. patent, teknologi eller marknadskunnande vilka lättare kan exploateras utanför hemlandet.

Någon negativ relation mellan utgående och inhemska investeringar framkommer inte i Heckscher-Ohlin-kategorin för perioden 1981-1991. I Schumpeter-branscherna noteras däremot en signifikant negativ korrelation. Även om underlaget är begränsat, indikerar dessa observationer att sambandet mellan utländska och inhemska investeringar varierar, och att substitutionseffekten sannolikt är större i kunskapsintensiv verksamhet.

För att knyta an till begreppen i denna studie, tenderar investeringar karaktäriserade av horisontell integration, liksom av defensiv vertikal integration, att i relativt stor utsträckning "ersätta" produktion i hemlandet. Offensiv vertikal integration däremot kompletterar den snarast. Som framgick i kapitel 2, är låginternationaliserade koncerner vertikalt organiserade i större utsträckning än höginternationaliserade. Tabell 6.1 visar hur kapitalstocken och sysselsättningen utvecklades i de två kategorierna av koncerner mellan 1978 och 1990. Siffrorna är i linje med en större substitutionseffekt i högt internationaliserade koncerner. Trots att den utländska kapitalstocken i båda perioderna växte snabbare för de låginternationaliserade koncernerna, utvecklades deras svenska kapitalstock mer gynnsamt än för de höginternationaliserade. Samma mönster återspeglas i förändringarna av sysselsättningen.

Tabell 6.1 Genomsnittlig årlig förändring av kapitalstock och sysselsättning i svenska och utländska koncerndelar av svenska multinationella företag efter internationaliseringsgrad (procent)

	Låginternationalisera- da 1978/86 1986/90		Höginternationalisera- da 1978/86 1986/90	
Utländsk kapitalstock	15,3	34,4	14,4	15,2
Svensk kapitalstock	12,9	13,2	8,7	9,7
Utländsk sysselsättning	0,8	18,7	3,6	5,9
Svensk sysselsättning	2,1	- 1,5	- 1,3	-2,9

Anm.: Tabellen visar utvecklingen i 26 genomgående koncerner. Låginternationaliserade: < 50 procent av sysselsättningen utanför Sverige.

Källa: IUI:s databas.

Detta talar för en mindre genomsnittlig undanträngning av investeringar i Sverige vid vertikala investeringar i utlandet. Av Tabell 6.1 framgår vidare att den kraftiga utlandsexpansionen 1986-1990 motsvarades av lägre tillväxt i de svenska koncerndelarna jämfört med den tidigare perioden. Detta överensstämmer med att investeringarna fick en starkare karaktär av horisontell och defensiv vertikal integration under det sena 1980-talet.

Mot bakgrund av ovanstående måste de skillnader i investeringsflödenas omfattning som redovisas i avsnitt 5.7 förväntas få ett än större genomslag för samhällsekonomin då hänsyn tas till effekterna på den inhemska kapitalbildningen. De minskade horisontella utflödena vid EES jämfört med utanförskap bör ge en klart positiv effekt på kapitalbild-

ningen. Detsamma gäller för övergången från defensiva till mer offensiva vertikala utflöden. Medlemskap innebär en ytterligare förbättring, genom att de vertikala blir än mindre defensiva. Detta gäller i särskilt hög grad vid en negativ omvärldsutveckling.

Skillnaderna mellan alternativen accentueras i fråga om de ingående investeringarna. Här kan man i princip förvänta sig att inflöden på sikt ger upphov till än större kapitalutflöden i form av vinsthemtagningar. Det väsentliga är dock huruvida de företagsspecifika tillgångar som följer med direktinvesteringarna åstadkommer spridningseffekter i värdlandet, och därmed etablering av annan verksamhet vilken annars inte hade kommit till stånd. I synnerhet vertikala ingående investeringar kan ge upphov till sådana impulser. Utsikterna för dylika investeringar är störst vid en positiv omvärldsutveckling. Oavsett vilket scenario för de externa förhållandena som realiseras, bedöms följaktligen kapitalbildningen utvecklas klart mer förmånligt vid medlemskap än vid EES-alternativet.

Medan riktningen på effekterna står klar, är det vanskligt att göra kvantitativa beräkningar av den exakta storleken på de utgående direktinvesteringarnas undanträngning av inhemska investeringar respektive de ingående flödenas positiva impulser. Vi avstår här från kvantitativa skattningar. I avsnitt 6.5 genomförs dock simuleringar som visar på tänkbara konsekvenser för samhällsekonomin.

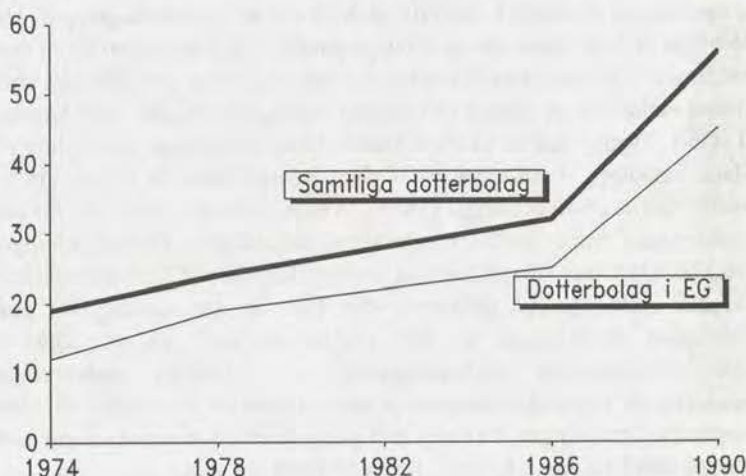
6.2 Effekter på ekonomins struktur

Parallellt med effekterna på kapitalbildningen påverkar direktinvesteringarna själva verksamhetens inriktning. Tidigare studier har mestadels fokuserat på relationen mellan produktion i utlandet och exporten från hemlandet. Det är väl känt att utlandsinvesteringar kan leda till att tidigare export ersätts med lokal produktion. Å andra sidan ökar möjligheterna att anpassa produkter till utländska marknader och förbättra servicen, vilket kan ge större total försäljning, mer export av insatsvaror och kompletterande försäljning av färdigvaror hemifrån. Nettoeffekten beror av hur mycket export som ersätts och hur mycket som tillkommer. Ett antal studier, refererade i kapitel 2, har i de flesta fall visat på ett komplementärt förhållande mellan produktion i utländska dotterbolag och export från hemlandet.

Bilden av huvudsakligen positiva effekter på hemmaverksamheten förändrades dock i det svenska fallet under 1980-talet. I en analys på företagsnivå beaktar Svensson (1993a) export även till marknader utan producerande dotterbolag, samt hur exporten från de producerande dotterbolagen i EG påverkar den svenska exporten till EG som helhet. Svensson finner att negativa effekter förelegat redan från slutet av 1970-talet, men att dessa förstärkts kraftigt då exporten från dotterbolagen i EG ökade markant i slutet av 1980-talet. Figur 6.3 visar den stora

uppgång som ägt rum i exporten från de producerande dotterbolagen i utlandet, totalt respektive i EG, jämfört med exporten från de svenska koncerndelarna.

Figur 6.3 De producerande dotterbolagens export i förhållande till de svenska koncerndelarnas export, för samtliga dotterbolag och för dotterbolag i EG, 1974-1990 (procent)

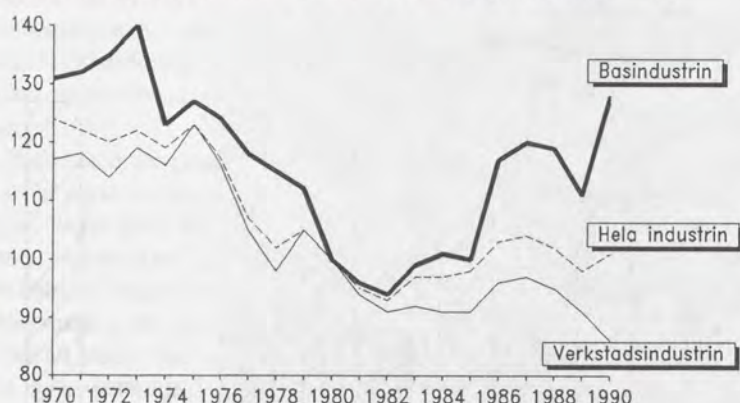


Källa: IUI:s databas.

Orsakerna till utlandsproduktionens förändrade relation till hemmaverksamheten hänger samman med den omläggning av utlandsinvesteringarnas karaktär som presenterades i kapitel 3. Allt fler dotterbolag i EG tillkommer genom uppköp, varav nära hälften inte importerade något alls från moderbolagen år 1990. Samtidigt har exporten hemifrån förskjutits från färdigvaror till insatsvaror. Dessa förändringar är den sammantagna effekten av ovan skisserade uppgång i defensiva vertikala, horisontella och strategiska investeringar.

Som visas i Figur 6.4 förlorade industrin i Sverige knappt 20 procent av sina världsmarknadsandelar i förhållande till andra OECD-länder mellan 1970 och 1990. Basindustrin återhämtade sig emellertid under 1980-talets andra hälft. Figur 6.4 visar att den totala nedgången i marknadsandelar nästan enbart härrör från verkstadsindustrin, som förlorade över 27 procent. Tillbakagången för denna bransch accentuerades i slutet av 1980-talet, vilket har fortgått under 1990-talet.

Figur 6.4 Sveriges världsmarknadsandelar för bas-, verkstads- och hela industrin jämfört med 18 OECD-länder för åren 1970-1990 (Index 1980 = 100)

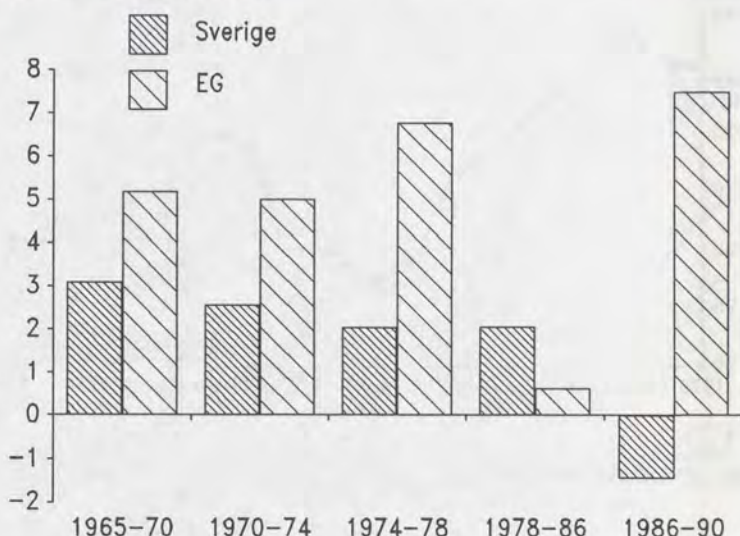


Källa: SINDCOM, NUTEK.

Industrins nedgång vid denna tid sammanföll med en svag produktivitet utveckling. Enligt NUTEK (1993) minskade produktiviteten med 20 procent i verkstadsindustrin och 30 procent i den övriga industrin mellan 1985 och 1990, främst på grund av en kraftig kapitaltillsats utan motsvarande ökning av produktiviteten. I IUI:s enkätmaterial framträder en tydlig skillnad mellan utvecklingen i de svenska och utländska koncerndelarna, i synnerhet för verkstadsindustrin. Av Figur 6.5 framgår att tillväxten i förädlingsvärde per anställd var negativ åren 1986-1990 i de svenska koncerndelarna. Dotterbolagen i EG redovisade samtidigt en genomsnittlig förbättring med nära 8 procent per år.²⁴ Av allt att döma bidrog företagens omstrukturering över gränserna till att den svenska industrin såväl krympte i storlek som erfor en svag produktivitet utveckling. Ett negativt signifikant samband framträder på företagsnivå mellan en ökad andel insatsvaror i exporten till de producerande dotterbolagen i EG och hemmaverksamhetens produktivitetstillväxt. Detta samband är särskilt uttalat i FoU-intensiva branscher, vilket talar för en ökad tyngdpunkt på avancerad produktion i EG, som i många fall erhållit den mer långtgående förädlingen (Andersson, 1993a; Andersson et al., 1993b).

²⁴ Då produktiviteten i Sverige traditionellt legat på en hög nivå har det tidigare ansetts naturligt att tillväxten varit lägre här än i de utländska dotterbolagen. Detta gäller emellertid inte längre, eftersom verkstadsindustrin numera har lika hög produktivitet i EG som i Sverige. Inom basindustrin har den svenska produktionen alltså ca 10 procent högre förädlingsvärde per anställd än i EG.

Figur 6.5 Genomsnittlig årlig tillväxt i förädlingsvärdet per anställd inom verkstadsindustrin (procent)



Källa: IUI:s databas.

Frågan är också hur företagens internationalisering påverkar lokaliseringen av FoU. De svenska multinationella företagen tillhör de mest FoU-intensiva i världen, och merparten har genom åren bedrivits i Sverige. En viss förskjutning ägde rum mellan 1986 och 1990, då andelen FoU i utlandet ökade från 14 till 17 procent. Den övervägande delen är alltså fortfarande lokaliserad i Sverige, men resultatet har i hög grad blivit en uppgradering av produktionen i utländska dotterbolag.

Om investeringsmönstret under utanförskap återfår den karaktär det hade under slutet av 1980-talet, talar detta för att industrins kräftgång i fråga om svag tillväxt, sysselsättning och produktivitet fortsätter, och i synnerhet inom kunskaps- och FoU-intensiv verksamhet. Denna utveckling innebär en förskjutning mot storskalig, kapitalintensiv och råvarunära produktion. EES-avtalet och medlemskap i än högre grad skapar bättre möjligheter för avancerad industriproduktion med åtföljande tjänster. Denna tendens bör också förstärkas vid medlemskap av en förväntad uppgång i priset på el. Vidare pekar Lundberg (1990) på att integrationsprocessen i Europa i första hand medfört en expansion av branscher med hög produktdifferentiering.

Den mest gynnsamma utvecklingen i Sverige äger rum i händelse av betydande ingående vertikala investeringar, vilket bedömts förutsätta medlemskap. Vinster uppstår dels till följd av teknologiöverföring, dels genom ökad konkurrens. Enligt Kokko (1992) är överföringen av teknologi från moderbolag till dotterbolag större ju högre mottagarlandets

inkomstnivå och ju hårdare konkurrensen är i ekonomin. Lake (1979) framhöll att ny teknologi sprider sig snabbare i länder och branscher som kännetecknas av hård konkurrens. Fors (1993) finner också att väsentlig teknologiöverföring sker genom inomföretagshandel med insatsvaror, vilket understryker vikten av vertikala investeringar i det här sammanhanget.

Potentialen för positiva spridningseffekter är särskilt stor vid ingående investeringar av japanska och amerikanska företag, vilka tenderar att ligga längre fram än motsvarande europeiska företag inom teknologiintensiv verksamhet. En motverkande faktor kan vara investerarnas strävan att behålla ledande teknologi för sig själv. De strategiska hänsyn som observerats i de japanska företagens investeringsmönster visar å andra sidan att länder kan motta investeringar i annan verksamhet än där de har sin spjutspetsteknologi, vilket kan bidra till en breddning av den industriella basen.

6.3 Företagens externa länkar

Ett multinationellt företags agerande påverkar såväl inhemska aktörer som andra internationellt aktiva koncerner. Starka affärsmässiga band har utvecklats mellan många av de svenska multinationella företagen. Tonvikten på hemlandet, med avseende på både försäljning och produktion, har däremot minskat efter utlandsexpansionen i slutet av 1980-talet. Om ett stort verkstadsföretag av strategiska skäl flyttar ut sin högförädlade verksamhet liksom utvecklingsenheter, finns därför risken att andra företag följer efter. I den mån viktiga delar av konkurrenskraftiga industrikuster bryts upp, verkar detta hämmande på den ekonomiska tillväxten, och försämrar möjligheterna att attrahera investeringar från utlandet.

Direktinvesteringarna får även konsekvenser för mindre och medelstora industri- och tjänsteföretag. På grund av en begränsad förmåga att insamla och utvärdera information i utlandet, tenderar dessa att vara beroende av storföretagen för att kunna sälja till utländska kunder. Storföretagens dominerande ställning gör att deras efterfrågan väger särskilt tungt på den svenska marknaden. De mindre företagens investeringar har visat sig vara högt korrelerade med investeringsmönstret hos de multinationella företagen. När de stora koncernerna expanderar tenderar detta att "dra med sig" investeringar av andra aktörer i ekonomin (Braunerhjelm, 1993).

Samspelet mellan mindre inhemska företag och multinationella koncerner visar sig också i att tillgången på underleverantörer blivit en viktig bestämningsfaktor för lokalisering av vertikala investeringar. Medan multinationella företag har en stark ställning inom grundläggande forskning i stor skala och även vad gäller utveckling av existerande

produkter, har små och medelstora bolag en förmåga att applicera redan existerande teknologi inom nya områden (Abernathy och Utterback, 1978; Pratten, 1991). Ju bättre förutsättningar för interaktion med kvalificerade små företag, desto större möjlighet till innovationer och spridning av teknologin i multinationella företag.

Ett betydande inslag av små och medelstora företag ökar anpassningsförmågan i ekonomin vid konjunkturväxlingar och förskjutningar i efterfrågan. Samtidigt är stark tillväxt i de mindre företagen en nyckelfaktor i fråga om att generera mer sysselsättning. Småföretagen har fått en mer framträdande ställning i de flesta av västvärldens länder sedan början av 1970-talet, särskilt inom tjänstesektorerna.²⁵ Ett växande behov av kundanpassade varor och bättre service skapar nya möjligheter för produktion i mindre skala. Teknologiska framsteg inom information och kommunikation har samtidigt berett vägen för produktion till låg kostnad också vid små volymer (Evans, 1991; Braunerhjelm, 1993). Sverige är ett av få länder som gått mot större enheter (Carlsson, 1992; Jagrén, 1992). Av de förhållandevis få nyetableringarna, svarade tillverkningsindustrin för endast 10 procent under 1980-talet (Braunerhjelm och Carlsson, 1993).

Braunerhjelm (1991) fann att svenska småföretag är utpräglade hemmamarknadsföretag med låg exportandel och i det närmaste obefintlig produktion i utlandet. Beredskapen för att möta intensifierad konkurrens från europeiska företag var låg, och endast ett fåtal satsningar planerades utanför hemlandet. Av särskilt intresse är de företag som är inriktade på leveranser till multinationella koncerner. Denna kategori återfinns framför allt inom verkstadsindustrin, där underleverantörer 1989 svarade för ca 30 procent av sysselsättningen.²⁶ Ungefär 70 procent av dessa företag bedrev lego- och komponenttillverkning som var förhållandevis arbetskraftsintensiv och hade ett lågt FoU-innehåll. Här förelåg ett starkt beroende av de multinationella koncernerna, vilka mottog mer än 80 procent av försäljningen. Sammantaget visar detta på en betydande sårbarhet bland underleverantörerna i händelse att de dominerande beställarna flyttar sin tillverkning utanför landet.

Hur kommer småföretag och underleverantörer att påverkas av Sveriges relation till EG? Vid utanförskap ökar sannolikheten för utgående direktinvesteringar som ersätter produktion i Sverige, med omfattande utslagning inom underleverantörsindustrin som följd. Deras begränsade internationella erfarenhet minskar möjligheterna för underleverantörerna över lag att "följa med" de multinationella företagens vid utlandsex-

²⁵ Se exempelvis Sengenberger et al. (1990) och Carlsson (1989).

²⁶ Verkstadsindustrin (SNI38) sysselsatte 1989 runt 380 000 personer, eller drygt 50 procent av hela tillverkningsindustrin (SNI3).

pansion.²⁷ De företag vars verksamhet är förhållandevis okvalificerad, i meningen att den lätt kan ersättas, och beroende av ett fåtal kunder, drabbas särskilt hårt. De som kan utveckla specifik kompetens i en nisch, eller genom internationalisering bredda sitt kundunderlag, klarar sig bäst.

Vid EES-avtalet och medlemskap kan mindre svenska företag ta del av Gemenskapens särskilda småföretagsprogram, samtidigt som avskaffade gränsförmliteter ger bättre förutsättningar för export. Den hårdare konkurrens på hemmaplan som följer med integrationen innebär emellertid både risker och möjligheter. I branscher som tidigare varit skyddade från utländsk konkurrens sker utslagningen snabbare än vid utanförskap. Ökad effektivitet inom t.ex. den finansiella sektorn bör gynna de inhemska företagen genom förbättrad tillgång på riskkapital.

Medlemskap medför huvudsakligen större offensiva vertikala investeringar, vilket ökar sannolikheten för vidareutveckling av konkurrenskraftiga kluster i Sverige. De småföretag som i dag verkar inom dessa bereds därmed bättre möjligheter att skapa länkar till företag baserade i andra länder.

6.4 Motverkande effekter?

I vilken utsträckning kan man förvänta sig att investeringarna i de olika alternativen för med sig de effekter på samhällsekonomin som påtalats ovan? Finns det krafter eller ej behandlade aspekter som kan verka i annan riktning?

De faktorer som hittills visats spela en roll för direktinvesteringarna, såsom övriga nordiska länders ställningstagande, GATT-avtalet och EGs externa politik, har påverkat skillnaderna mellan alternativen, men inte kastat om ordningen.

Vad gäller andra effekter av direktinvesteringarna, exempelvis på det regionala produktionsmönstret och den externa miljön, framkommer knappast heller några motverkande resultat. Behovet av tillgänglighet och stabilitet vid utanförskap bör leda till störst utflöden av horisontella, strategiska och defensiva vertikala investeringar från "avsides" belägna regioner, vilka i dag dras med särskilt stora problem vad gäller sysselsättningen och den ekonomiska utvecklingen i allmänhet. Som diskuteras i Skedinger (1991), präglas Sverige av en i internationell jämförelse stel arbetslöshetsstruktur. Fördelningen av län med hög respektive låg arbetslöshet har varit stabil i decennier. En förklaring är enligt Skedinger (1993) att exempelvis norrlandslänet domineras av storskalig, kapitalintensiv produktion, med en uppdriven lönenivå som trängt undan andra

²⁷ Detta har annars varit fallet t.ex. med japanska underleverantörer som följt de större koncernerna till såväl USA som Europa (Fredriksson, 1992).

sektorer. Risken är att än mer specialisering i denna riktning drabbar övrig verksamhet främst i de län som redan har hög arbetslöshet.

De investeringar i kunskapsintensiv produktion som Sverige har förutsättningar att erhålla vid medlemskap är emellertid mindre avståndskänsliga. Sådana investeringar kan komma även mindre centralt belägna regioner till del, vilket Skottland utgör exempel på.

Vad gäller miljön kan ekonomisk expansion föra med sig negativa effekter, men också skapa större utrymme för att ställa långtgående krav på miljöhänsyn. Det avgörande är vilken verksamhet som växer i ekonomin och under vilka förhållanden. De bättre förutsättningarna för kunskaps- och FoU-intensiv verksamhet vid EES-avtalet, och i än högre grad medlemskap, innebär en för miljön mer gynnsam struktur. Genom att resurser vid utanförskap i högre grad används inom kapital- och energiintensiv, råvarunära produktion, får miljöhänsyn sannolikt mindre utrymme. Investeringsutvecklingen i de olika fallen bör därför inte ge upphov till miljöeffekter som strider mot resultaten i övrigt.

Däremot kvarstår frågan om belastningen på den offentliga budgeten motverkar effekterna av direktinvesteringarna. Budgetunderskottet påverkar alternativkostnaden för kapital och ekonomins allmänna trovärdighet, vilka är väsentliga för företagens investeringsbeslut. Det är därför angeläget att ta hänsyn till den sammantagna effekten av investeringarna och belastningen på statskassan i de olika alternativen.

6.5 Simulering av makroekonomiska effekter

I det följande redovisas simuleringar av den svenska ekonomin som utformats för att i görligaste mån spegla hur Sveriges förhållande till EG kan påverka utvecklingen under tioårsperioden närmast efter det svenska ställningstagandet, vilket här antas äga rum 1995. Scenarierna har konstruerats för att fånga de makroekonomiska effekterna av direktinvesteringarna samtidigt som hänsyn tas till olikheter i belastningen på de offentliga finanserna. För detta ändamål har vi tillämpat MOSES, en mikrobaserad makroekonomisk simuleringsmodell, skapad vid IUI.²⁸

Tillverkningsindustrin är i modellen indelad i fyra sektorer — råvaror, intermediära varor, investeringsvaror samt konsumtionsvaror. Dessutom finns en offentlig, en hushålls- och en utrikeshandelssektor. MOSES innehåller bl.a. 150 verkliga företag vilka fungerar som beslutsfattande enheter, och vars struktur baseras på uppgifter om divisioner i de 40 största tillverkningsföretagen i Sverige. Existerande företag kan gå i konkurs och lämna modellen, och nya enheter tillkomma. Företagen fattar beslut angående priser, löner samt förväntningar om försäljning och

²⁸ MOSES = Model for Simulating the Economy of Sweden.

vinstmarginaler, vilka sedan används i produktionsplaneringen. I samverkan med de övriga sektorerna i modellen ger företagens agerande output för ekonomin som helhet.

MOSES är inte en allmän jämviktsmodell i traditionell mening. I motsats till sådana modeller bestäms utfallet här av mikroenheter, vars agerande varierar beroende på deras egen ställning och förändringar i den ekonomiska omgivningen. Ekonomin konvergerar därmed inte nödvändigtvis mot en statisk jämvikt, utan utsetts hela tiden för chocker vilka påverkar beslutsfattandet. Marknaderna som helhet hinner inte alltid klarera, men aktörerna i ekonomin reagerar rationellt på pris- och volymförändringar. Detta innebär likväl att ekonomin tenderar att konvergera mot jämvikt efter det att avvikelser ägt rum.²⁹

För att åstadkomma så realistiska simuleringar som möjligt, har antaganden gjorts gällande tillståndet i modellekonomin åren 1991-1993. Följande utgångsläge föreligger 1993:

1. Arbetslösheten motsvarar 10 procent av arbetskraften.
2. Budgetunderskottet uppgår till 11 procent av BNP.
3. Den inhemska räntenivån är 10 procent.
4. Handelsbalansen uppvisar ett positivt saldo uppgående till 1 procent av BNP och trenden är stigande.
5. Inflationstakten är drygt 2,5 procent.
6. BNP-tillväxten är minus 1,0 procent.

Direktinvesteringarnas omfattning och karaktär till följd av Sveriges val ger upphov till skillnader i den inhemska kapitalbildningen och industristrukturen. Dessutom varierar belastningen på den offentliga budgeten. Nedan följer en kortfattad beskrivning av olikheterna mellan tre scenarier som representerar Sveriges alternativ. Dessa sammanfattas också i Tabell 6.2. Utgångspunkten för simuleringarna är de förhållanden som förväntas under en positiv omvärldsutveckling i enlighet med förutsättningarna för Tabell 5.7, liksom att Sverige utformar en konkurrenskraftig infrastruktur för näringsverksamheter i landet.

²⁹ För en beskrivning av de grundläggande dragen i MOSES, se Albrecht et al. (1989). Modellen har senare modifierats och utvecklats till att omfatta endogen bestämda valutor, en obligationsmarknad och inträde av nya företag. Ytterligare modifiering har genomförts i anslutning till denna studie för att bättre efterlikna förhållandet under bl.a. rörliga växelkurser.

Tabell 6.2 Antaganden i de tre scenarierna

Faktorer som påverkas	Utanförskap	EES-avtal	Medlemskap
Benägenhet att investera i tillverkningsindustrin	-5 % i samtliga sektorer av tillverkningsindustrin	Oförändrad	+ 15 % i investeringsvarusektorn + 7,5 % i övriga sektorer
Förändring av investeringars effektivitet i investeringsvarusektorn	Noll	Noll	+ 10 %
Efterfrågan på små företags produkter	Oförändrad	+ 10 %	+ 10 %
Hinder för nya företag att etableras i ekonomin	Oförändrade	- 5 %	- 10 %
Sannolikhet att företag lämnar ekonomin	Ökar något	Oförändrad	Oförändrad
Belastning på budgeten	Noll	- 0,1 % av BNP till följd av bidraget till samarbetsavtal	- 1,5 % av BNP till följd av medlemsavgiften - 1,5 % i form av sänkta indirekta skatter
Återflöde från EG till "övriga sektorer"	Noll	Noll	+0,7 % av BNP

Skillnader mellan scenarierna i MOSES

I scenarierna representeras direktinvesteringarnas inverkan på kapitalbildningen och industristrukturen av skillnader i företagens benägenhet att investera inom tillverkningsindustrin. Med benägenhet avses hur stor ökning i förväntad avkastning som erfordras för att en investering ska komma till stånd. Vid utanförskap antas det stora inslaget av horisontella och defensiva vertikala utgående investeringar medföra att investeringsbenägenheten sjunker med 5 procent i samtliga sektorer av tillverkningsindustrin. Den mindre omfattningen samt en mer gynnsam sammansättning av flödena vid EES-avtalet gör att variabeln får anses oförändrad i det fallet. Vid medlemskap består utflödena huvudsakligen av offensiva investeringar som kompletterar verksamhet i Sverige och påverkar de inhemska investeringarna positivt. Dessutom tillkommer ingående vertikala investeringar. Vi utgår här från att benägenheten att investera ökar med 15 procent i den FoU-intensiva investeringsvarusektorn och 7,5 procent i de tre övriga sektorerna.

Inflödet av vertikala investeringar vid medlemskap ger vidare upphov till positiva spridningseffekter i form av hårdare konkurrens och teknologiöverföring. Detta antas leda till att investeringarnas effektivitet ökar med 10 procent i den kunskapsintensiva delen av tillverkningsindustrin. Vid utanförskap och EES-avtalet uteblir sådana impulser.

Genom att den fria rörligheten för varor utsträcks till att omfatta Sverige, får små och medelstora företag³⁰ vid EES-avtalet och medlemskap bättre förutsättningar att exportera till Gemenskapen. I modellen fångas detta genom att efterfrågan på deras produkter stiger med 10 procent i de två nämnda scenarierna.

EES-avtalet och än mer medlemskap förväntas leda till lägre barriärer för etablering av nya företag i Sverige. Detta beror bl.a. på öppnandet av tidigare skyddade sektorer, och bättre tillgång på riskkapital till följd av hårdare konkurrens i den finansiella sektorn. Den parameter i modellen som bestämmer hinder för marknadstillträde för nya bolag minskar vid EES-avtalet med 5 procent och vid medlemskap med 10 procent.

Risken att företag förlägger produktion utanför Sverige eller lämnar landet bedöms vara större vid utanförskap än vid EES och medlemskap. Beslutsregeln vid utanförskap är därför att företag som redovisar förlustsiffror 5 kvartal i följd lämnar ekonomin. I de andra två scenarierna sker motsvarande först efter 6 kvartal.

Slutligen uppkommer skillnader med avseende på budgeten och återflödet från EG. Vid EES och medlemskap belastas de offentliga utgifterna med motsvarande 0,1 respektive 1,5 procent av BNP. Dessa medel försvinner ur modell-ekonomin. Vid utanförskap uppstår ingen sådan effekt. Vid medlemskap sänks vidare de indirekta skattesatserna så att skatteintäkterna minskar med 1,5 procent av BNP. Ett återflöde i form av jordbruks- och regionalstöd motsvarande 0,7 procent av BNP uppskattas tillfalla "övriga sektorer", i vilken bl.a. jordbruket inkluderas.

Resultat av simuleringarna

Tabell 6.3 sammanfattar hur olika makrovariabler påverkas i de tre scenarierna. De redovisade siffrorna under EES-avtalet och medlemskap avser skillnader i förhållande till utanförskap.

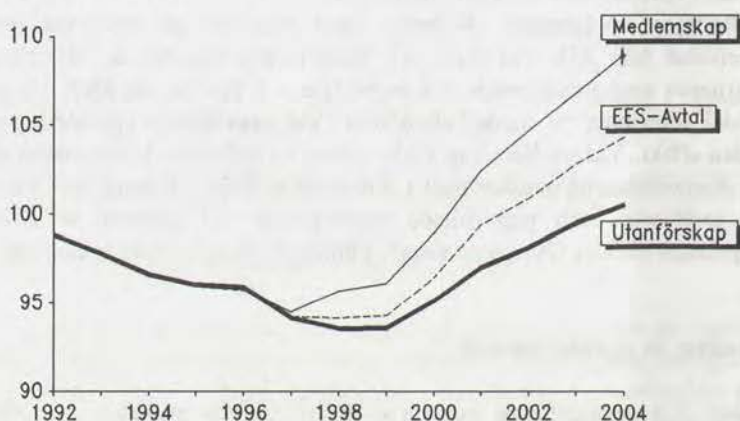
³⁰ Företag med försäljning som är mindre än 0,1 procent av tillverkningsindustrins totala omsättning.

Tabell 6.3 Skillnader i procentenheter mellan scenarierna vad avser genomsnittliga årliga effekter perioden 1995-2004 på olika makrovariabler samt budgetunderskottet år 2004

Variabler	Utanförskap (referensfall)	EES-avtal	EG-medlemskap
Tillväxt av BNP (%)	0	+0,37	+0,82
Inflation (%)	0	-0,11	-0,34
Arbetslöshet (%)	0	-0,13	-0,17
Handelsbalans/BNP (%)	0	-0,37	+0,94
Budgetunderskott år 2004 som andel av BNP (%)	0	-1,10	+0,30

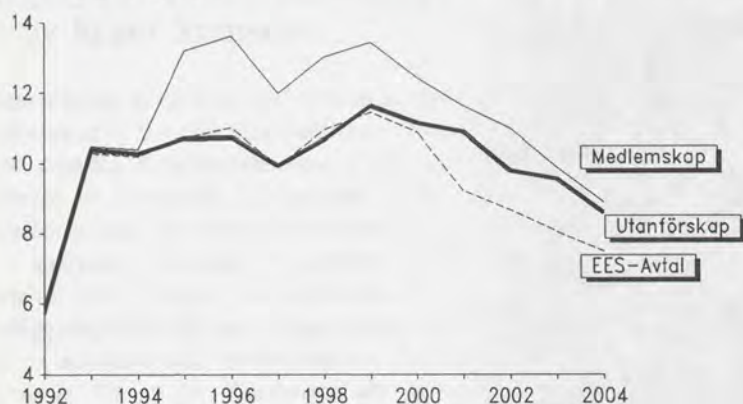
Under gjorda antaganden, blir den årliga tillväxten 0,37 procentenheter högre vid EES-avtalet än vid utanförskap, och ytterligare 0,45 procentenheter högre vid medlemskap. I Figur 6.6 visas hur BNP utvecklas mellan 1992 och 2004. Under de två första åren efter ett svenskt ställningstagande (1995-1996) är tillväxten marginellt högre vid utanförskap. Detta beror dels på budgetunderskottet, dels på att de ökade investeringarna vid EES-avtalet och medlemskap får konsekvenser med viss fördröjning. Därefter hamnar ekonomin emellertid på divergerande tillväxtbanor.

Figur 6.6 Utvecklingen av BNP 1992-2004 i de tre scenarierna (Index 1991 = 100)



De negativa effekter som förväntas till följd av den ökade belastningen på statskassan vid medlemskap uppvägs av en mer gynnsam ekonomisk utveckling i övrigt. Som visas i Figur 6.7 stiger budgetunderskottet först kraftigt vid medlemskap. Mot slutet av den studerade perioden har emellertid skillnaden mellan utanförskap och medlemskap i detta avseende praktiskt taget försvunnit. Jämfört med EES-alternativet är budgetunderskottet vid medlemskap ungefär 1,5 procent större 2004 som andel av BNP.

Figur 6.7 Utvecklingen av budgetunderskottet som andel av BNP 1992-2004 i de tre scenarierna (procent)



Arbetslösheten och inflationen är båda högst vid utanförskap och lägst vid medlemskap, men skillnaderna mellan de tre fallen är här mycket små. Handelsbalansen utvecklas mest gynnsamt vid medlemskap, något sämre vid utanförskap medan EES-avtalet, något oväntat, uppvisar det sämsta utfallet. Detta sammanhänger framför allt med en väsentligt större appreciering för kronan i det fallet jämfört med utanförskap.

Sammanfattningsvis indikerar simuleringarna att direktinvesteringarna ger impulser till den mest positiva utvecklingen vid medlemskap, givet de antaganden som gjorts. Försämringen av de offentliga finanserna i det här fallet uppvägs sålunda av den allmänna expansionen i ekonomin. Enligt resultaten skulle BNP i fasta priser år 2004 vara 3,8 procent större vid EES-avtalet än vid utanförskap och ytterligare 4,7 procent större vid medlemskap. Samma år skulle utanförskap ha lett till att tillverkningsindustrins andel av BNP var 0,5 procentenheter mindre än vid EES-avtalet och 2,5 procentenheter mindre än under medlemskap.

Det måste återigen betonas att resultaten ska tolkas med stor försiktighet. Modellbaserade skattningar är avhängiga de specifika antaganden som ligger till grund för dem, och det kan ofta vara svårt att se exakt vilka strukturer i modellen som ansvarar för genererade resultat. Under

arbetet med kalibreringen av modellen har dock reviderade parametervärden gett intuitiva förskjutningar i utfallet, och de grundläggande slutsatserna visat sig vara stabila inom rimliga intervall.

Figur 7. Förskjutning i beräknat värde för den totala mängden fisk i fiskeriet i Sverige 1990-2010, beroende på förändring i parametrarna i modellen.



Även om de förändringar som beskrivs i figuren inte är helt realistiska, så visar de ändå att det finns en stor variation i den totala mängden fisk i fiskeriet i Sverige beroende på förändring i parametrarna i modellen. Detta innebär att det är viktigt att ta hänsyn till dessa förändringar när man beräknar den totala mängden fisk i fiskeriet i Sverige.

Den totala mängden fisk i fiskeriet i Sverige beräknas utifrån en modell som tar hänsyn till de förändringar som beskrivs i figuren. Detta innebär att det är viktigt att ta hänsyn till dessa förändringar när man beräknar den totala mängden fisk i fiskeriet i Sverige. Den totala mängden fisk i fiskeriet i Sverige beräknas utifrån en modell som tar hänsyn till de förändringar som beskrivs i figuren. Detta innebär att det är viktigt att ta hänsyn till dessa förändringar när man beräknar den totala mängden fisk i fiskeriet i Sverige.

Det är viktigt att ta hänsyn till de förändringar som beskrivs i figuren när man beräknar den totala mängden fisk i fiskeriet i Sverige. Detta innebär att det är viktigt att ta hänsyn till dessa förändringar när man beräknar den totala mängden fisk i fiskeriet i Sverige.

Bilaga 6.1

Sambandet mellan investeringar i EG och i Sverige — av Roger Svensson

Denna bilaga är en förkortad version av rapporten 'Domestic and Foreign Investment by Swedish Multinationals' (Svensson, 1993b), som behandlar hur svenska direktinvesteringar i EG och företagens investeringar i Sverige är relaterade till varandra. I det följande presenteras endast urvalskriteriet, modellen och resultaten.

I analysen inkluderas tre enkäter (1978, 1986 och 1990) ur IUI:s databas över svenska multinationella företag. Det bokförda värdet av anläggningstillgångarna i Sverige och nio EG-länder används som ett mått på de ackumulerade investeringarna (kapitalstocken) i respektive land. Kriteriet för att en observation ska genereras är att företaget i den föregående enkäten har haft export till EG-landet i fråga. Detta innebär att vi även inkluderar EG-länder i vilka företagen ej lokaliserat några investeringar.

När man analyserar sambandet mellan de utländska dotterbolagens produktion och svensk export är det möjligt att relatera dessa direkt till varandra, om man vet att varuflödena har samma destination (se Swedenborg, 1979, Svensson, 1993a). Sambandet mellan utländska och svenska investeringar kan emellertid ej testas på samma sätt. En investering i EG som syftar till försäljning på EG:s marknad behöver inte påverka investeringarna i Sverige direkt, ty dessa kan syfta till ökad försäljning på hemmamarknaden. Investeringarna påverkar varandra i stället indirekt genom att summan av ett företags kapitalstock i olika länder måste vara lika med företagets totala tillgångar. Visserligen kan företagen låna på finansmarknaden, men det finns begränsningar på soliditeten. Detta är utgångspunkten för den modell som sätts upp.

Den reducerade formen har följande specifikation:

$$\log \left(\frac{C_{ft}}{C_{ht}} \right)^* = (\alpha_l - \alpha_h) + \beta'(X_{lt} - X_{ht}) + \gamma'Z_{ft} + \epsilon_{ft}$$

(1)

$$\log \left(\frac{C_{ft}}{C_{ht}} \right) = \begin{cases} \log \left(\frac{C_{ft}}{C_{ht}} \right)^* & \text{om } \log \left(\frac{C_{ft}}{C_{ht}} \right)^* > \mu \\ \mu & \text{om } \log \left(\frac{C_{ft}}{C_{ht}} \right)^* \leq \mu \end{cases}$$

(2)

C_{ft} är företag f:s kapitalstock i land l vid tidpunkt t (antar ofta värdet noll). C_{ht} är på motsvarande sätt företagets kapitalstock i hemlandet h. Den beroende variabeln utgör således den logaritmerade kvoten av dessa båda variabler. Problem uppstår emellertid när vi tar logaritmen av en nolla. Sådana observationer ges därför ett värde μ som är lägre än det minsta positiva värdet. Eftersom vi har en stor andel observationer vid den undre gränsen μ i den beroende variabeln (ca 50 procent), skattas modellen med hjälp av Tobit-metoden. $(X_l - X_h)$ är en vektor av oberoende landvariabler, vilka mäts som en differens mellan värdet i land l och hemlandet h. β är den motsvarande vektorn av parametrar till landvariablerna. Z_{ft} är en vektor av företagsvariabler och γ är vektorn av parametrar. $(\alpha_l - \alpha_h)$ är en vektor av landspecifika dummyvariabler. Residualerna antas ha egenskaperna $\epsilon \sim N(0, \sigma^2_\epsilon)$ och $E(\epsilon_i \epsilon_j) = 0$ för $i \neq j$.

För att göra tolkningen av parametrarna enklare, kommer även elasticiteter och korselasticiteter att beräknas. Dessa har utseendet:

$$e(C_l, X_l) = \beta^* X_l \left(1 - \frac{C_l}{C_T} \right), \quad (3)$$

$$e(C_q, X_l) = -\beta^* X_l \left(\frac{C_l}{C_T} \right), \quad q \neq l. \quad (4)$$

Om det egna landets elasticitet (ekvation 3) är y procent, ska detta tolkas som att 1 procents ökning av X_l relativt värdet för de andra länderna, X_q , leder till y procents ökning i den egna kapitalstocken, C_l . På liknande sätt visar korselasticiteten (ekvation 4) den procentuella förändringen av företagets kapitalstock i land q om landvariabeln i land l ökar med 1 procent. Notera att β^* är den marginella effekten som kan härledas från parameterestimatet och att C_T är företagets totala tillgångar i EG och Sverige.

Eftersom företagen förväntas maximera vinsten, har en oberoende variabel som mäter lönsamheten i olika länder inkluderats ($RRLÖN_{bl}$ - $RRLÖN_{bh}$). Denna är definierad som rörelseresultat före avskrivningar delat med totala lönekostnader i bransch b i land l minus rörelseresultat genom löner i samma bransch i Sverige (dvs. den bransch som företaget verkar i). I själva verket är detta en uppdelning av förädlingsvärdet. Ett rörelseresultat som är stort i förhållande till lönekostnaderna bör locka till sig direktinvesteringar. Vi förväntar oss sålunda ett positivt värde på den skattade parametern. En annan variabel mäter antalet forskare, vetenskapsmän, ingenjörer och tekniker per 1000 invånare i land l jämfört med Sverige (h) (UTB_l - UTB_h). Vid lokalisering av direktinvesteringar bör företagen ta hänsyn till tillgången på kompetent och välutbildad arbetskraft, vilket tidigare studier också har visat. Följaktligen är hypotesen ett positivt parametervärde.

Vidare har även några kontrollvariabler inkluderats i analysen, vilka i tidigare studier har visat sig påverka allokeringen av investeringar. Den första mäter BNP i landet (BNP_l - BNP_h). Ju större landet är, desto större avsättning finns det för företagets produkter, dvs. ett stort land borde attrahera mycket direktinvesteringar. Svenska företag tenderar att lokalisera en större andel av sina investeringar utomlands, eftersom hemmamarknadens storlek är begränsad. Företagets storlek är definierad som total kapitalstock i koncernen ($STORLEK_l$) och förväntas ha en positiv effekt på investeringar utomlands jämfört med Sverige. Den sista

kontrollvariabeln är associerad med humankapitalet i företaget (HK_f) och är mätt som genomsnittslönen i den svenska koncern delen. Företag med mycket humankapital kan förväntas ha större företagsspecifika tillgångar och därigenom en konkurrensfördel gentemot utländska lokala konkurrenter. Dessutom är det lättare att expandera utomlands för företag som baserar sin konkurrenskraft på sådan kompetens snarare än råvaror o.d. som ofta binder investeringarna till Sverige. Vi förväntar oss även i det här fallet en positiv effekt.

Två olika varianter av modellen estimerades, en utan (I) och en med (II) branschdummys. Resultaten i Tabell 6.4 är entydiga när det gäller lönsamhetsvariabeln, vars parameter är signifikant på 1-procentsnivån. Ju högre lönsamhet i en bransch i ett land givet lönsamheten i andra länder, desto mer direktinvesteringar lokaliseras till detta land. Den andra landvariabeln som mäter kunskapsnivån i landet har den förväntade positiva effekten och parametern är signifikant på 5-procentsnivån. Detta visar att utbildningsnivån har betydelse när företagen beslutar vart investeringarna ska allokeras.

Samtliga kontrollvariabler är signifikanta på minst 5-procentsnivån och har de förväntade effekterna. Detta innebär att investeringar inom EG lokaliseras till stora länder där företagen har goda avsättningsmöjligheter för sina produkter samt att det i första hand är de stora och kunskapsintensiva svenska företagen som förlägger direktinvesteringar i EG.

I Tabellerna 6.5 och 6.6 visas elasticiteterna mellan $C_{1,q}$ och $RRLÖ_{bl}$ respektive UTB_l för Sverige och fyra EG-länder i maskinindustrin. Som väntat är de egna elasticiteterna större än korselasticiteterna, eftersom det i första hand är investeringarna i Tyskland som påverkas om lönsamheten ändras där. Om lönsamhetskvoten i Sverige ökar (minskar) med 1 procent givet lönsamheten i de andra länderna, ökar (minskar) kapitalstocken i Sverige med 0,81 procent, och minskar (ökar) med 0,48 procent i Tyskland och de övriga EG-länderna. Motsvarande siffra för en lönsamhetsökning i Tyskland är 0,68 procent i det egna landet och -0,28 procent i Sverige, Holland, etc. Den negativa effekten på kapitalstocken i andra länder uppstår via företagets interna restriktioner, finansiella eller andra. Effekterna av en förändring av utbildningsnivån i olika länder på investeringarna i maskinindustrin tolkas på liknande sätt. Sammanfattningsvis förekommer det således en viss substituerbarhet mellan investeringar när villkoren för produktionen i EG och Sverige förändras.

Tabell 6.4 Resultat av skattningarna

Metod = Tobit Oberoende variabler	Beroende variabel = $\log (C_{it}/C_{itb})$			
	Modell (I)		Modell (II)	
	Parameter	Std.av.	Parameter	Std.av.
Intercept	-11,54***	1,89	-10,54***	1,88
(RRLÖN _{bl} -RRLÖN _{bh})	2,61***	0,56	1,99***	0,65
(UTB _l -UTB _h)	0,91***	0,31	0,76**	0,30
(BNP _l -BNP _h)	8,31 E4**	3,29 E-4	9,03 E-4***	3,32 E-4
STORLEK _f	5,72 E-7***	1,07 E-7	6,70 E-7***	1,23 E-7
HK _f	0,058***	0,017	0,037**	0,018
"Log likelihood ratio"	548,1		582,8	
Antal obs.	675,0		675,0	
varav censored	376,0		376,0	

OBS! Signifikansnivåer är ***, ** och * signifikanta på 1, 5 respektive 10 procent. Dummyvariabler för tidsperioder, länder och branscher är ej inkluderade.

Tabell 6.5 Elasticiteter för maskinindustrin; Lönsamhet

$e(C_{l,q}, X_l)$	Landvariabel $X_l = \text{RRLÖN}_{bl}$				
	Sverige	Tyskland	Holland	Frankrike	England
$C_{\bar{l}}$					
Sverige	0,81	-0,28	-0,02	-0,05	-0,08
Tyskland	-0,48	0,68	-0,02	-0,05	-0,08
Holland	-0,48	0,28	0,62	-0,05	-0,08
Frankrike	-0,48	-0,28	-0,02	0,31	-0,08
England	-0,48	-0,28	-0,02	-0,05	1,06

Tabell 6.6 Elasticiteter för maskinindustrin; Utbildningsnivån

$e(C_{l,q}, X_l)$	Landvariabel $X_l = \text{UTB}_l$				
	Sverige	Tyskland	Holland	Frankrike	England
$C_{\bar{l}}$					
Sverige	1,35	-0,50	-0,04	-0,25	-0,06
Tyskland	-0,80	1,20	-0,04	-0,25	-0,06
Holland	-0,80	-0,50	1,55	-0,25	-0,06
Frankrike	-0,80	-0,50	-0,04	1,58	-0,06
England	-0,80	-0,50	-0,04	-0,25	0,80

7 Sammanfattning

Denna studie har sökt utvärdera hur Sveriges val i förhållande till EG påverkar direktinvesteringarna, och vilka konsekvenserna blir för samhällsekonomin. Sverige har sedan länge haft en betydande obalans mellan utgående och ingående flöden, vilken accentuerades genom förvärven i EG under senare hälften av 1980-talet. Den fortgående internationaliseringen av näringslivet gör direktinvesteringarnas utveckling till en fråga av central betydelse för ekonomin.

De alternativ som beaktas är *Utanförskap*, *EES-avtalet* samt *Medlemskap i EG/EU*. Resultaten baseras på antagandet att den europeiska integrationsprocessen verkligen leder till full frihet på varu-, tjänste- och faktormarknaderna. Medan detta i förlängningen kräver någon form av lösning på de monetära problemen, är genomförandet av den monetära unionen inte avgörande för studiens resultat.

Följande skillnader mellan alternativen påverkar direktinvesteringarna: marknadernas tillgänglighet, stabiliteten, inflytandet på EG, handelspolitiken gentemot tredjeland, alternativkostnaden för kapital samt konkurrensen. Även omvärldsutvecklingen, de övriga nordiska ländernas agerande och utfallet av medlemskapsförhandlingarna får betydelse.

I analysen har åtskillnad gjorts mellan effekter på flöden av olika typ och riktning. Investeringarna indelas i horisontella, som efterliknar verksamhet i hemlandet och inriktas på lokala marknader, vertikala som medför internationell specialisering och hög exportbenägenhet, samt strategiska som syftar till att stärka den globala konkurrenskraften. I dag sker en expansion av framför allt vertikala direktinvesteringar inom verksamhet baserad på kunskap och modern teknologi. Integrationsprocessen i Europa har emellertid även gett upphov till betydande strategiska och horisontella investeringar.

Studien baseras på observationer av investeringsmönstret i europeiska länder, samt analyser av hur Sveriges relation till EG påverkar typerna av investeringar under en anpassningsperiod av upp till tio år. Studien leder fram till bedömningar, vilka ska tolkas i termer av skillnader mellan de olika fallen. Dessa sammanfattas i följande scenarier:

* Vid utanförskap fortsätter stora *utgående* investeringar i samtliga kategorier. De *ingående* förblir huvudsakligen horisontella. Strategiska investeringar äger också rum i Sverige, syftande till övertagande av specifika tillgångar för användning på annat håll, snarare än för att åstadkomma komplementaritet med verksamheten i Sverige. De vertikala inflödena blir små, med undantag för investeringar från EG i råvaruintensiva branscher.

* De horisontella, "defensiva" vertikala samt strategiska utflödena minskar vid EES-avtalet jämfört med utanförskap. Större "offensiva" vertikala *utgående* investeringar förväntas istället. I branscher som öppnas för konkurrens ökar de ingående horisontella investeringarna. De vertikala inflödena ökar något jämfört med utanförskap, men förblir små från utomeuropeiska länder. Skillnaden i förhållande till utanförskap krymper om övriga Norden väljer medlemskap.

* Medlemskap reducerar de utflöden inom samtliga typer av investeringar som vid EES-avtalet motiveras av bristande stabilitet och/eller behov av påverkan i EG. Framför allt stimuleras vertikala ingående investeringar. Arbetskraftens kompetens, kvalitén på infrastruktur och underleverantörer samt god tillgänglighet på information får dock betydelse för i vad mån sådana inflöden förverkligas.

Huvudskillnaderna mellan utanförskap och EES-avtalet ligger sålunda i *storleken* på de horisontella och strategiska utflödena, samt *karaktären* på de vertikala utflödena. Investeringarna in i Sverige blir däremot relativt lika i dessa fall. EES-avtalet och medlemskap skiljer sig åt i fråga om strategiskt motiverade utflöden och *potentialen* för vertikala inflöden.

Omvärldsutvecklingen vad gäller GATT-förhandlingarna, EG:s externa politik, samt utvecklingen i Östeuropa, får emellertid stor betydelse för de tre alternativen. En negativ omvärldsutveckling försämrar framför allt EES-avtalet, vilket upplevs som mer osäkert. Utflödet av investeringar blir större och mer defensivt. Medlemskap medför då en större minskning i de *utgående* investeringarna, men under dessa förhållanden minskar samtidigt potentialen för inflöden från USA och Japan.

Som betonas i studien är kvantitativa skattningar av framtida investeringar mycket osäkra. Vår analys av Sveriges alternativ leder till bedömningen att nettoutflödet av investeringar från den svenska ekonomin minskar med 0,5-1,3 procent av BNP om året vid EES-avtalet jämfört med utanförskap, och med 1,7-2,5 procent vid medlemskap jämfört med utanförskap. De undre gränserna speglar förhållandena vid en negativ omvärldsutveckling, de övre vid en positiv samt i övrigt gynnsamma villkor i Sverige.

Skillnaderna mellan alternativen förstärks när de samhällsekonomiska effekterna tas i beaktande. Storleken och karaktären på direktinvesteringarna påverkar kapitalbildningen, produktionens inriktning och för-

ädlingsvärde, samt spridningseffekterna i ekonomin. De största skillnaderna i fråga om konsekvenserna för välfärden uppkommer mellan utanförskap/EES å ena sidan, och medlemskap å den andra. Den främsta orsaken är att de förra alternativen innebär mer defensiva utgående investeringar, medan medlemskap utgör en förutsättning för större ingående investeringar. Medlemskap bereder också vägen för relativt mer kunskaps- och forskningsintensiv verksamhet i Sverige, med ett komplementärt förhållande mellan industriproduktion och tjänster. I synnerhet vid utanförskap förskjuts ekonomins inriktning mot råvarunära, kapitalintensiv produktion. Denna tendens understryks av att en lägre grad av integration med EG medför störst svårigheter för små och medelstora företag. Implikationerna för sysselsättningen, det regionala produktionsmönstret samt miljön bedöms förstärka skillnaderna i välfärdseffekter.

För att illustrera möjliga utfall för ekonomin som helhet, har simuleringar genomförts i en "mikro-makromodell", som efterliknar den svenska ekonomin. Hänsyn har här tagits även till det offentliga budgetunderskottet, vilket vid medlemskap belastas av medlemsavgiften samt av minskade inkomster från monopol och indirekta skatter. I simuleringar över utvecklingen under de tio åren närmast efter ett svenskt ställningstagande, uppvägs effekterna på budgeten av direktinvesteringarna. Under gjorda antaganden blir den årliga tillväxten i genomsnitt 0,37 procent högre vid EES-avtalet än vid utanförskap, och ytterligare 0,45 procent högre vid medlemskap. Ordningen mellan alternativen är densamma vad gäller inflationen och arbetslösheten, men avvikelserna är små i dessa avseenden. Budgetunderskottet är minst vid EES-avtalet och störst vid medlemskap, men närmar sig i det senare fallet nivån vid utanförskap i slutet av den studerade perioden.

Simuleringarna baseras emellertid på antaganden om en positiv omvärldsutveckling, och en konkurrenskraftig infrastruktur i Sverige. Osäkerheten i varje numerisk skattning på detta område gör också att uppmärksamheten ska fästas på riktningen av effekterna. Det ska dock noteras att direktinvesteringarna mycket väl få än större återverkningar på samhällsekonomin än vad som här framkommit. Orsaken är att direktinvesteringarna i allt högre grad formar själva strukturen för den ekonomiska verksamheten. Den omställningsprocess som följer då Sverige om några år gjort sitt val, påverkar ekonomins inriktning långt in i framtiden.

Ett avgörande antagande för studiens resultat är att EG lyckas förverkliga de fyra friheterna. Risken för ett misslyckande ökar om de multilaterala förhandlingarna inte kan föras i hamn. Om EG därmed skulle slutas inåt och förlamas av interna svårigheter, försämrats utfallet vid medlemskap väsentligt. I ett sådant scenario är risken överhängande för ekonomisk tillbakagång och stagnation i vår del av världen, och det är knappast meningsfullt att söka förutsäga vilka investeringsflöden som äger rum. Givet att de fyra friheterna infrias, har vi emellertid att väga samman positiva effekter på samhällsekonomin av direktinvesteringarna

vid EES-avtalet, och i än högre grad vid medlemskap, med dem som framkommer på andra områden.

Referenser

Abernathy, W & Utterback, J, [1978], Patterns of Industrial Innovation, *Technology Review*, Vol 80, s. 41-47.

Albrecht et al. [1989], Moses Code, Research Report, 36, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Alho K, Kotilainen M & Widgrén M, [1992], Finland in the European Community — an Assessment of the Economic Impacts, ETLA, sarja B 81 Series, Helsinki.

Andersson, [1991], Sveriges Val i ett Integrerat Europa, *Ekonomisk Debatt*, 1, 1991, s. 5-17.

Andersson, T, [1992], De Multinationella Företagen, Sverige och EG, Working Paper 343, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Andersson, T, [1993a], Utlandsinvesteringar och Policy-implikationer, i *Nya Villkor för Ekonomi och Politik*, Ekonomikommisionens Förslag, SOU 1993:16, Bilagedel 1, s. 85-107.

Andersson, T, [1993b], red, *Japan: A European Perspective*, Macmillan, London.

Andersson, T, [1993c], *Managing Trade in the New World Economy*, Routledge, London and New York.

Andersson, T & Fredriksson, T, [1993], International Organization of Production and Variation in Exports from Affiliates, Working Paper 377, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Andersson, T, Fredriksson, T & Leung, Z [1993a], Distinction between Intermediate and Finished Products in Intra-Firm Trade, Working Paper 378, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Andersson, T, Braunerhjelm, P, Carlsson, B, Eliasson, G, Fölster, S, Kazamaki-Ottersten, E & Sjöholm, K-R, [1993b], *Den långa vägen*, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Aoki, M, [1988], *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

Artis, M, [1992], The Maastricht Road to Monetary Union, *Journal of Common Market Studies*, Vol XXX, 3, s. 299-310.

Bartlett C A och Ghoshal S, [1989], *Managing across Borders: The Transnational Solution*, Harvard University Press, Boston.

Belderbos, R A, [1992], Large Multinational Enterprises Based in a Small Economy: Effects on Domestic Investment, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 128, Heft 3, s. 543-57.

Bergsten, C F, Horst, T & Moran, T, [1978], *American Multinationals and American Interests*, Brookings, Washington.

Bhagwati, J, [1988], *Protectionism*, MIT Press, Cambridge.

Blomström, M, [1983], Foreign Investment, Technical Efficiency and Structural Change, Göteborgs Universitet, Göteborg.

Blomström, M, [1991], Host Country Benefits of Foreign Investment, i McFetridge, D, red, *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, University of Calgary Press, Calgary.

Bourdet, Y, [1989], Policy Toward Market Power and Restrictive Practices in Sweden, *Antitrust Bulletin*, 34, s. 533-578.

Braunerhjelm, P, [1990], *Svenska Industrieföretag inför EG 1992: Förväntningar och Planer*, Industriens Utredningsinstitut (IUI) & Överstyrelsen för Civil Beredskap, Stockholm.

Braunerhjelm, P, [1991], *Svenska Underleverantörer och Småföretag i det nya Europa*, Forskningsrapport 38, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Braunerhjelm, P, [1993], Nyetableringarnas och småföretagens roll i Sveriges ekonomiska kris, i Andersson et al. [1993b], Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Braunerhjelm P, & Carlsson, B, [1993], Entreprenörskap, Småföretag och Industriell Förnyelse 1968-91, *Ekonomisk Debatt*, 4, s. 317-28.

Braunerhjelm, P & Oxelheim, L [1993], Heckscher-Ohlin and Schumpeter Industries: The Response by Swedish Multinational Firms to the EC 1992 Program, Working Paper 352, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Campa, J & Goldberg, L S, [1993], Investment in Manufacturing, Exchange-Rates and External Exposure, stencil, New York University.

Cantwell, J, [1990], A Survey of Theories of International Production, i Pitelis, C N & Sugden, R, red, *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge, London.

Carlsson, B, [1989], The Evolution of Manufacturing Technology and Its Impact on Industrial Structure: An International Study, *Small Business Economics*, 1, s. 90-111.

Carlsson, B, [1992], The Rise of Small Business: Causes and Consequences, i Adams, W J, (red), *Singular Europe: Economy and Politics of the European Community after 1992*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

Casson M C & Associates, [1986], *Multinationals and World Trade: Vertical Integration and the Division of Labor in World Industries*, Allen & Unwin, London.

Caves, R E, [1982], *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.

Cecchini, P, [1988], *The European Challenge 1992, The Benefits of a Single Market*, Wildwood House, Aldershot.

Chang, S J & Kogut, B, [1992], Platform Investments and Volatile Exchange Rates: Japanese Direct Investment in U.S. Electronic Industries, stencil, New York University och University of Pennsylvania.

Cohen, B I, [1972], Foreign Investment by United States Corporations as a Way of Reducing Risk, Discussion Paper No. 151, Economic Growth Center, Yale University.

Cooper, R & John, A, [1988], Coordinating Coordination Failures in Keynesian Models, *Quarterly Journal of Economics*, CIII, s. 441-463.

Dahmén, E, [1950], *Svensk Industriell Företagsverksamhet*, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

DeBresson, C & Amesse, F, [1991], Networks of Innovators: A Review and Introduction to the Issue, *Research Policy*, 20, s. 363-379.

Dunning, J H, [1977], Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach; i Ohlin, B, Hesselborn, P-O & Wijkman, P M, red, *The International Allocation of Economic Activity: Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm*, s. 395-418, Macmillan, London.

Dunning, J H, [1992], Multinational Investment in the EC: Some Policy Implications, i Cantwell, J, (red), *Multinational Investment in Modern Europe*, Edward Elgar, Aldershot & Brookfield.

Dunning, J H, [1993], *The Theory of Transnational Corporations*, United Nations Library on Transnational Corporations, Volume 1, Routledge, London och New York.

Eliasson, G, [1990], *The Knowledge-Based Information Economy*, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Ergas, H, [1987], The Importance of Technology Policy, i Dasgupta, P & Stoneman, P, red, *Economic Policy and Technological Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

Finansdepartementet, [1992], *Sverige, Europa och Skatterna*, Allmänna Förlaget, Stockholm.

Finansministeriet, [1993], Mulige Økonomiske Konsekvenser af Ændringer i Danmarks Tilknytning til EF, København.

Flam, H, Horn, H & Lundgren, S, [1993], EES-avtalet, Ny Lagstiftning och Konkurrensen i Sverige, i *Nya Villkor för Ekonomi och Politik*, Ekonomikommisionens Förslag, SOU 1993:16, Bilagedel 1, s. 257-292.

Fors, G, [1993], Technology Transfer to Foreign Manufacturing Affiliates by Multinational Firms, Working Paper 370, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Fredriksson, T, [1992], Policies Towards Small and Medium Enterprises in Japan and Sweden, EFI Research Report, Stockholm School of Economics, Stockholm.

Freeman, C, [1982], *The Economics of Industrial Innovation*, 2nd ed., Frances Pinter Publishers, London.

Froot, K, & Stein, J, [1991], Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach, *Quarterly Journal of Economics*, November, s. 1191-1217.

Gasiorek M, Smith A, & Venables A, [1992], 1992: Trade and Welfare — A General Equilibrium Model, Discussion Paper No. 672, Centre for Policy Research, London.

GATT, [1991], ADP/62/ADD6 (restricted paper).

GATT, [1992], Free Trade Agreements between Sweden and Estonia, Latvia and Lithuania — Communication from Sweden, L/7036, 3 July 1992.

Geroski, P, [1988], Competition and Innovation, in *Research on the Cost of Non-Europe*, vol 2, the EC Commission.

Goldsbrough, D J, [1979], The Role of Foreign Direct Investment in the External Adjustment Process, *IMF Staff Papers*, 26, s. 725-54.

Graham, E M, [1993], Transatlantic Investment by Multinational Firms: a Rivalistic Phenomenon, i Dunning, J, red, *The Theory of Transnational Corporations*, United Nations Library on Transnational Corporations, Volume 1, Routledge, London och New York, s. 141-162.

Guisinger, S, [1985], *Investment Incentives and Performance Requirements*, Praeger, New York.

Hagman, B, [1993], Europe — Japan: Strengthened Relations, i Andersson T, (red.), *Japan: A European Perspective*, MacMillan, London, s. 27-38.

Hedlund, G, [1986], The Hypermodern MNC — A Heterarchy?, *Human Resource Management*, 25, s. 9-35.

Henrekson, M, [1993], Humankapital, Produktivitet och Tillväxt, i *Nya Villkor för Ekonomi och Politik*, Ekonomikommisionens Förslag, SOU 1993:16, Bilagedel 1, s 85-107.

Hindley, B, [1988], Dumping and the Far East Trade of the European Community, *The World Economy*, December.

Hirschey, M, [1982], Market Power and Foreign Involvement by U.S. Multinationals, *Review of Economics and Statistics*, 64, s. 343-346.

Holthousen, D M, [1979], Hedging and the Competitive Firm under Price Uncertainty, *American Economic Review*, 69, s. 989-995.

Hu, Y S, [1992], Global or Stateless Corporations are National Firms with International Operations, *California Management Review*, 34, s. 107-26.

Hufbauer, G C, & Adler F M [1968], *Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments*, Tax Policy Research Study No 1, Washington: U.S. Treasury Department

Hymer, S H, [1960], The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, Ph.D. dissertation, MIT.

Imai, K-I, [1993], Globalization and Cross-Border Networks of Japanese Firms, in Andersson, T, (red), *Japan: A European Perspective*, Macmillan, London, s. 95-120.

Industridepartementet, [1991], *Svenskt Näringsliv och Näringspolitik*, Svenska Dagbladets Förlag.

Industriförbundet, [1992], EES-avtalet: en introduktion till reglerna för företaget. Industriförbundets serie om Sverige och EG 1, Stockholm.

Isaksson, M, [1993], De Svenska Direktinvesteringarna i ett Internationellt Perspektiv, i *Nya Villkor för Ekonomi och Politik*, Ekonomikommisionens Förslag, SOU 1993:16, Bilagedel 1, s. 47-66.

Jagrén, L, [1992], Det Svenska Storföretagsberoendet, Working Paper 360, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

JETRO, [1990], Current Situation of Business Operations of Japanese Manufacturing Enterprises in Europe, the 6th Survey Report.

JETRO, [1992], Current Operations of Business Operations of Japanese Manufacturing Enterprises in Europe, The 8th Survey Report.

Johanson, J & Vahlne J-E, [1977], The Internationalization Process of the Firm — A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer, s. 23-32.

Jungnickel, R, [1993], *Foreign Direct Investment: Recent Trends in a Changing World*, HWWA-Report No. 115, Hamburg.

Kazamaki-Ottersten, E, [1993], Hur Stort är Sysselsättningsproblemet?, i Andersson et al., (red.), Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm, s. 213-26.

Knickerbocker, F T, [1973], *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge.

Kogut, B, [1990], Internal Sequential Advantages and Network Flexibility, i Bartlett et al. (red), *Managing the Global Firm*, Routledge, London.

Kokko, A, [1992], Foreign Direct Investment, Host Country Characteristics, and Spillovers, Handelshögskolan, Stockholm.

Kokko, A, [1993], Home Country Effects of FDI: Some Evidence from Sweden, stencil, Handelshögskolan, Stockholm.

Kommerskollegium, [1992a], Varugrupper med Stora Tullskillnader mellan Sverige och EG samt Stor Tredjelandsimport, intern PM, 1992-11-12, Andra utrikeshandelsbyrån.

Kommerskollegium, [1992b], Anpassning av Svenska Tullar till EG, Tredje Utrikeshandelsbyrån, Dnr 31-751-92.

Konkurrensverket, [1992], *Effekter av EES-avtalet på Konkurrensen i Sverige*, Allmänna Förlaget, Stockholm.

Kume, G, & Totsuka, K [1991], Japanese Manufacturing Investment in the EC: Motivations and Locations, i Sumitomo-Life Research Institute with Masaru Yoshitomi, *Japanese Direct Investment in Europe*, Billing & Sons, Avebury, s. 26-56.

Lake, A W [1979], Technology Creation and Technology Transfer by Multinational Firms, i Hawkins, R G, (red.), *Research in International Business and Finance: An Annual Compilation of Research, Volume I*, the Economic Effects of Multinational Corporations, JAI Press, Greenwich, s. 137-177.

Leahy, J V & Whited, T M, [1993], Some Empirical Evidence on the Relationship Between Investment and Uncertainty, stencil, Harvard University och Boston College.

Leskelä, J & Parviainen, S, [1990], "EFTA Countries' Foreign Direct Investments", Occasional Paper 34, European Free Trade Association, Geneva.

Levitt, B & March, J G, [1988], Organizational Learning, *Annual Review of Sociology*, 14, s. 319-340.

Lindgren, O, [1993], Ekonomiska Konsekvenser av ett EES-avtal och ett EG-medlemskap: En Enkätundersökning av Utlandsägda Företag i Sverige, Olle Lindgren Makroekonomisk Rådgivning AB, Lidingö.

Lindqvist, M, [1991], Infant Multinationals: The Internationalization of Young, Technology-Based Swedish Firms, IIB, Handelshögskolan, Stockholm

Lipson, C, [1985], *Standing Guard: Protecting Foreign Capital in the 19th and 20th Centuries*, University of California Press, Berkeley.

Lubitz, R, [1971], Direct Investment and Capital Formation, i Caves R E & Reuber G L (ed), *Capital Transfers and Economic Policy: Canada 1951-62*, Kapitel 4, Harvard University Press.

Lundberg, L, [1990] Economic Integration, Inter- and intra-industry trade: The case of the EC and the Nordic countries, *Nordisk Tidskrift för Politisk Ekonomi*, 25/26 1990.

Lundborg, P, [1991], Svensk Ekonomi och den Fria Arbetskraftsrörligheten, Bilaga 18 till Långtidsutredningen 1992, Stockholm.

Mansfield, E, Romeo, A, [1980], Technology Transfers to Overseas Subsidiaries by U.S.-Based Firms, *Quarterly Journal of Economics*, December, s. 737-750.

March, J G, [1991], Exploration and Exploitation in Organizational Learning, *Organization Science*, 2, February, s. 71-87.

Markusen, J R, [1984], Multinationals, Multi-Plant economies, and the Gains from Trade, *Journal of International Economics*, 16, s. 205-26.

McClain, D. S., [1974], Foreign Investment in United States Manufacturing and the Theory of Direct Investment, Ph.D. Dissertation, MIT.

Messerlin, P A, [1989], The EC Antidumping Regulations: A First Economic Appraisal, 1980-85, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 125, s. 563-587.

Molle, W, [1990], *The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy*, Aldershot, Dartmouth.

NUTEK, [1993], *Svenskt Näringsliv och Näringspolitik 1992/93*, Modinttryck, Stockholm.

OECD, [1992], *International Direct Investment: Policies and Trends in the 1980s*, Paris.

OECD, [1993a], *OECD Reviews on Foreign Direct Investment: Sweden*, Paris.

OECD, [1993b], *National Accounts*, Paris.

Ohlsson, L, [1989], *Industrin inför EG:s 90-tal. En strategisk effektanalys*, Industriförbundets Förlag, Stockholm.

Ohlsson, L & Vinell, L, [1987], *Tillväxtens drivkrafter. En studie av industrins framtidsvillkor*, Industriförbundets Förlag, Stockholm.

Oxelheim, L, [1993], (red.), *The Global Race for Foreign Direct Investment*, Prospects for the Future, Springer-Verlag, Heidelberg.

Page, S, [1991], Europe 1992; Views of Developing Countries, *Economic Journal*, 101, s. 1553-1566.

Pagoulatos, E & Sorenson R, [1976], International Trade, International Investment and Industrial Profitability in U.S. Manufacturing, *Southern Economic Journal*, 42, s. 425-34.

Pearce, J & Sutton, J, [1986], *Protection and Industrial Policy in Europe*, Routledge & Kegan Paul, London.

Pigou, A C, [1932], *The Economics of Welfare*, 4th ed, Macmillan, London.

Pissarides, C A & Moghadam, R, [1990], Relative Wage Flexibility in Four Countries, i Calmfors, L, (red.), *Wage Formation and Macroeconomic Policy in the Nordic Countries*, SNS Förlag, Stockholm.

Porter, M E, [1986], *Competition in Global Industries*, Harvard University Press, Cambridge.

Porter, M E, [1990], *Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.

Pratten, C, [1991], *The Competitiveness of Small Firms and the Economies of Scale*, stencil, University of Cambridge, Cambridge.

Riksbanken, [1993], EEA and the Services Sectors in Sweden: Banking, stencil, Stockholm.

Romer, P M, [1990], Endogenous Technological change, *Journal of Political Economy*, 98, s. S71-S102.

Samuelsson, H-F, [1977], *Utländska Direktinvesteringar i Sverige* Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Sapir, A, [1990], Does 1992 come before or after 1990? On Regional versus Bilateral Integration, i Jones, R W & Krueger, A O, (red.) *The Political Economy of International Trade*, Basil Blackwell, Cambridge.

SCB, [1991], *Företagen 1991*, SCB Förlag, Örebro.

SCB, [1993], Särskild utskrift.

Schumpeter, J A, [1939], *Business Cycles*, Volumes I and II, McGraw-Hill, New York.

Sengenberger, W, Loveman, G & Piore, M, [1990], *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Countries*, ILO, Genève.

Severn, A [1972], Investment and Financial Behavior of American Direct Investors in Manufacturing, i Machlup, F, Salant, W, & Tarshis, L, (red.), *The International Mobility and Movement of Capital*, NBER, New York.

SINDCOM, NUTEK, Stockholm.

Skedinger, P, [1991], Varför Består de Regionala Skillnaderna i Arbetslöshet? *Ekonomisk Debatt*, 7, s. 573-584.

Skedinger, P, [1993], Hur Fungerar de Regionala Arbetsmarknaderna, Working Paper 390, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

SOU 1989:37, Utländska förvärv av svenska företag: en studie av utvecklingen, Betänkande av företagsförvärvsutredningen, Allmänna Förlaget, Stockholm.

SOU 1993:16, *Nya Villkor för Ekonomi och Politik*, Ekonomikommissionens Förslag, Allmänna Förlaget, Stockholm.

Stevens, G, [1969], Fixed Investment Expenditures of Foreign Manufacturing Affiliates of U.S. Firms: Theoretical Models and Empirical Evidence, *Yale Economic Essays*, 8, s. 137-200.

Stevens, G & Lipsey, R E, [1992], Interactions between Domestic and Foreign Investment, *Journal of International Money and Finance*, 11, s. 40-62.

Strandell, A-C, [1991], *Kan Japanska Investeringar öka i Sverige?*, SIND 1991:7, Stockholm.

Swedenborg, B, [1979], *The Multinational Operations of Swedish Firms*, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Swedenborg, B, [1982], *Svensk Industri i Utlandet. En Analys av Drivkrafter och Effekter*, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Sweeney, R J, [1993], The International Competition for Investment, i Oxelheim, L, (red), *The Global Race for Foreign Direct Investment*, Springer Verlag, Heidelberg.

Svensson, R, [1993a], Production in Foreign Affiliates, Effects on home country exports and modes of entry, licentiat-avhandling, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Svensson, R, [1993b], Domestic and Foreign Investment by Swedish Multinationals, Working Paper 391, Industriens Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.

Sölvell Ö, Zander I & Porter M, [1991], *Advantage Sweden* Norstedts, Stockholm.

Thomsen, S, & Nicolaides, P, [1991], *The Evolution of Japanese Direct Investment in Europe*, Death of a Transistor Salesman, Harvester Wheatsheaf, New York.

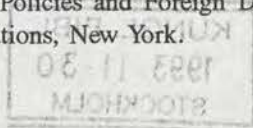
Truijens, T, [1992], Japanese Manufacturing Investments in Europe, rapport presenterad vid Danish Summer Research Institute, Gilleleje.

UNCTAD, [1987, 1990], *Handbook of International Trade and Development Statistics*, New York.

UNCTAD, [1993], *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*, New York.

UNCTC, [1988], *Transnational Corporations in World Development: Trends and Prospects*, United Nations, New York.

UNCTC, [1991], *Government Policies and Foreign Direct Investment*, Current Studies, 17, United Nations, New York.



United Nations, [1991], *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment*, New York.

United Nations, [1992], *World Investment Report: Transnational Corporations as Engines of Growth*, New York.

United Nations, [1993a], *From the Common Market to EC92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations*, New York.

United Nations, [1993b], *World Investment Directory: Vol. III Developed Countries*, New York.

Utrikesdepartementet, [1993], *Ekonomiska Konsekvenser av ett Svenskt Medlemskap i EG/EU*, mars, Norstedts, Stockholm.

van Agt, A, [1993], *Europe-Japan: Conflict or Cooperation?* i Andersson, T, (red.), *Japan: A European Perspective*, Macmillan, London, s. 3-10.

van Loo, F, [1977], *The Effect of Foreign Direct Investment on Investment in Canada*, *Review of Economics and Statistics*, 59, s. 474-81.

Vernon, R, [1966], *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, *Quarterly Journal of Economics*, s. 190-207.

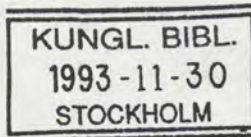
Vernon, R, [1983], *Organizational and Institutional Responses to International Risk*, i Herring, R J, (red.), *Managing International Risk*, Cambridge University Press, Cambridge.

Wheeler D, & Mody A, [1992], *International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms*, *Journal of International Economics*, 33, s. 57-76.

Widgrén, M, [1993], *A Nordic Coalitions Influence on the EC Council of Ministers*, i Fagerberg, J & Lundberg, L, (red.), *European Economic Integration — A Nordic Perspective*, Avebury, Aldershot.

World Economic Forum & IMD, [1993], *World Competitiveness Report*, Genève och Lausanne.

Yamawaki, H, [1991], *Locational Decisions of Japanese Multinational Firms in European Manufacturing Industries*, stencil, Ires-Cride, Catholic University of Louvain.





FRITZES

BESTÄLLNINGAR: FRITZES KUNDTJÄNST, 106 47 STOCKHOLM
FAX 08 20 50 21, TELEFON 08-690 90 90

EBN 91-38-13477-2
ISSN 0375-250X