

# Storföretagen och den ekonomiska geografin<sup>1</sup>

*Europas näringsliv står idag mitt uppe i en intensiv omstruktureringsprocess. Företag köps, säljs, fusioneras och flyttas mellan olika länder och regioner. De gränsöverskridande investeringarna har under 1990-talet vuxit mycket kraftigt. För små länder, som Finland och Sverige, kan storföretagens investeringsbeslut få mycket stora konsekvenser för den ekonomiska utvecklingen. I artikeln analyseras vilka faktorer som avgör i vilka länder som svenska multinationella företag väljer att förlägga sina investeringar. Den statistiska analysen bygger dels på data på företagsnivå, dels används en omfattande databas över EU-länderna som innefattar kostnads-, kluster- och ekonomisk/politiska faktorer för perioden 1970–94. Bland resultaten märks bl a klusters starka attraktionskraft på investeringarna. Artikeln avslutas med en diskussion av policy-slutsatser.*

## 1. Inledning

Storföretagens lokaliserings- och investeringsbeslut spelar en viktig, kanske avgörande, roll för den Europeiska omstruktureringsprocess, som för närvarande är inne i en mycket aktiv fas. Eftersom investeringar och kapitalflöden är betydligt rörligare än arbetskraften kommer storföretagens lokaliseringsmönster att vara en viktig faktor i den nya ekonomiska geografi som nu håller på att utmejslas i Europa. Under 1990-talet sjönk t o m arbetskraftens rörlighet i Europa, en utveckling som starkt kontrasterar mot den i USA.

För att få en uppfattning om magnituden av dessa företags globala verksamhe-

ter kan vi konstatera att det idag finns ca 65 000 multinationella företag, varav hälften har moderbolaget knutet till något EU-land. Produktionen i dessa företags utländska dotterbolag har expanderat markant under 1990-talet och utgör ca 10 procent av världens BNP. Storföretagen har följaktligen en central betydelse för såväl länders som olika regioners utveckling och framtida förutsättningar.<sup>2</sup>

Svenska företag har varit mycket aktiva i dessa processer. I förhållande till sin

---

<sup>1</sup> Denna artikel bygger till stora delar på kapitel 3 i Braunerhjelm m fl [2000] och kapitel 5 i Söderström m fl [2001]. Jag står i tacksamhetsskuld till Rikard Friberg, Victor Norman, Paul Seabright, Hans Tson Söderström, Örjan Sölvell, Per Thulin samt redaktörerna på *Ekonomisk Debatt* för kommentarer på tidigare versioner av denna artikel.

<sup>2</sup> Se UN [2000] för en detaljerad beskrivning av de globala utlandsinvesteringarnas utveckling.

*Docent PONTUS BRAUNERHJELM är vice vd på SNS och forskar inom områdena internationell ekonomi och industriell organisation.*

storlek var Sverige världens största utlandsinvesteringar under 1980-talet, en utveckling som bromsades under 1990-talets första år, men som därefter återigen har skjutit fart. Denna process tenderar att omfatta allt fler företag och allt fler funktioner inom företagen. Vikten av dessa företags investeringsbeslut i ett nationellt perspektiv framgår av deras dominans i svensk ekonomi: de svarar för mer än 50 procent av exporten, drygt 25 procent av sysselsättningen och 90 procent av FoU-satsningarna (Braunerhjelm [1998], Hakala & Kokko [2000]). De är dessutom ofta avgörande för de regionala svenska klustren. Med kluster avses produktion som är väl avgränsad i såväl produktområdet som geografiskt. Kista (informations- och kommunikationsteknologi) är ett väl känt exempel, likaså bioteknik/biomedicin i Uppsala.

Ett nytt inslag i internationaliseringsprocessen är att svenska huvudkontor – både på koncern- och affärsområdesnivå – i allt högre omfattning har lokaliserats utomlands. Sedan 1997 har 47 tidigare svenskbaserade koncernhuvudkontor flyttat från Sverige medan andelen affärsområdeshuvudkontor utomlands har fördubblats sedan 1990 (Braunerhjelm & Lindqvist [1999], Nutek [2000]). Samtidigt har emellertid också utländska företag visat ett allt större intresse för Sverige, vilket bl a kan avläsas i större investeringar och fler företagsförvärv i Sverige sedan mitten av 1990-talet.

Under 1999 uppgick utländska investeringar i Sverige till knappt 500 miljarder kronor, motsvarande ca 25 procent av BNP. I förhållande till 1998 har nivån tredubblats, vilket främst förklaras av utländska förvärv av några mycket stora svenska företag (de största var Astra/Zeneca 320 miljarder kronor, Ford/Volvo 50 miljarder kronor och Aga/Linde 30 miljarder kronor). I förhållande till 1999 föll visserligen de utländska direktinvesteringarna i Sverige under år 2000 med 62 procent, men nivån uppgår likväl till

den näst största som någonsin registrerats i Sverige. Bland de största förvärven märks Aholds uppköp av ICA (13,8 miljarder kronor), Metsä-Serlas förvärv av Modo Paper (13 miljarder kronor) och Volkswagens köp av 34 procent i Scania (15,6 miljarder kronor). Under 2000 vände också de totala flödena, svenska företags direktinvesteringar utomlands (369 miljarder kronor) översteg utländska företags investeringar i Sverige (194 miljarder kronor).

Frågan är vilka drivkrafter som styr storföretagens direktinvesteringar? Vi kommer särskilt att granska hur förekomsten av kluster påverkar storföretagens investeringsval mellan olika regioner och länder. Hur viktiga är dessa klusterkrafter i förhållande till skillnader i relativa produktionskostnader? Dessutom kommer vi att undersöka hur företagen påverkas av skillnader i den ekonomiska politiken bland EU-länderna.

Svaren på dessa frågor har en tydlig återbärning på utformningen av den ekonomiska politiken. Storföretagen är viktiga – kanske de viktigaste – aktörerna i regionala kluster. Vad skulle hända om Ericsson gradvis lämnar Sverige och förlägger allt mer av investeringarna till andra länder? Eller om Nokia anser att de inte kan bedriva konkurrenskraftig produktion i Finland? Storföretagen står för en stor del av forsknings- och utvecklingsinvesteringarna i klustren och är också viktiga för dynamiken genom sina kontakter med andra, mindre företag, leverantörer och universitet/högskolor. Om ett storföretag väljer att etablera sig i ett kluster utgör detta i sig en viktig signaleffekt till andra potentiella investerare. Dessutom leder storföretagens verksamhet ofta till avknoppningar, "outsourcing" och andra effekter som påverkar dynamiken i klustret.

Inledningsvis kommer vi kortfattat att visa omfattningen och utvecklingen av de globala investeringsflödena, vilka branscher som framför allt har berörts och i vilken mån svenska storföretag är in-

volverade i dessa processer. Därefter går vi in på de faktorer som driver utlandsinvesteringarna och de förändringar som skett i dessa flöden under de senaste decennierna. Avslutningsvis diskuteras vad dessa omvälvande processer betyder för den ekonomiska politiken.

## 2. Direktinvesteringarnas roll i världsekonomin

Under de senaste decennierna har storföretagen utvecklats från att ha varit förhållandevis tungfotade och regionalt bundna kolosser, till ett allt mer lättfotat garde, frikopplat från nationella hänsyn. Denna förändring hänger samman med att relativt skyddade hemmamarknader öppnats för konkurrens och integrerats inom EU, vilket ökar exponeringen för skillnader i relativa kostnader och andra faktorer som påverkar storföretagens lokalisering.

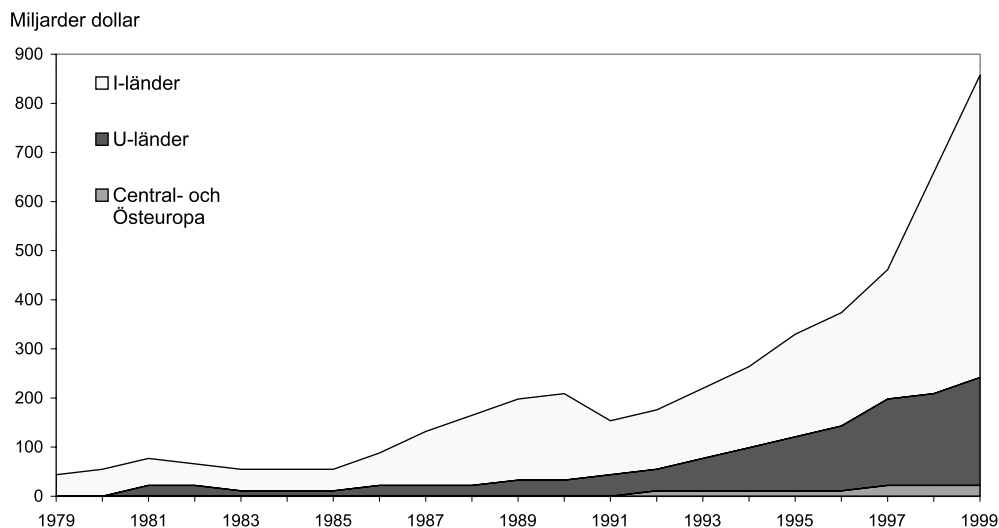
Genom de omfattande avregleringarna under de senaste decennierna och nedmonteringen av handelshinder har också de globala investeringsflödena ökat markant (*Figur 1*). Tillväxten i utlandsinvesteringarna – liksom produktionen i utlands-

ägda dotterbolag – har med god marginal passerat tillväxten i global export och BNP (*Figur 2*). I första hand är det industriländerna som omfattas av dessa investeringar, även om utvecklingsländer och Östeuropa också fått ta del av de ökade investeringarna. Skillnaderna mellan länder är dock dramatiska i de senare regionerna. Under 1999 erhöll Kina ca 40 procent av de utlandsinvesteringar som riktades mot utvecklingsländerna, medan Afrikas totala ingående investeringar endast motsvarade Sydkoreas. Sammantaget omfattas dock allt fler länder av denna globala omstrukturering som drivs på av storföretagens utländska direktinvesteringar.

Ett delvis nytt och växande inslag i utlandsinvesteringarna utgörs av s k megamergers, dvs samgåenden mellan företag – ofta likvärdiga storleksmässigt – där värdet överstiger en miljard US\$, motsvarande ca 10 miljarder svenska kronor. Dessa gränsöverskridande företagssammanslagningar dominerar de globala direktinvesteringsflödena och svarar för knappt 70 procent av samtliga förvärv och fusioner (*Figur 3*).

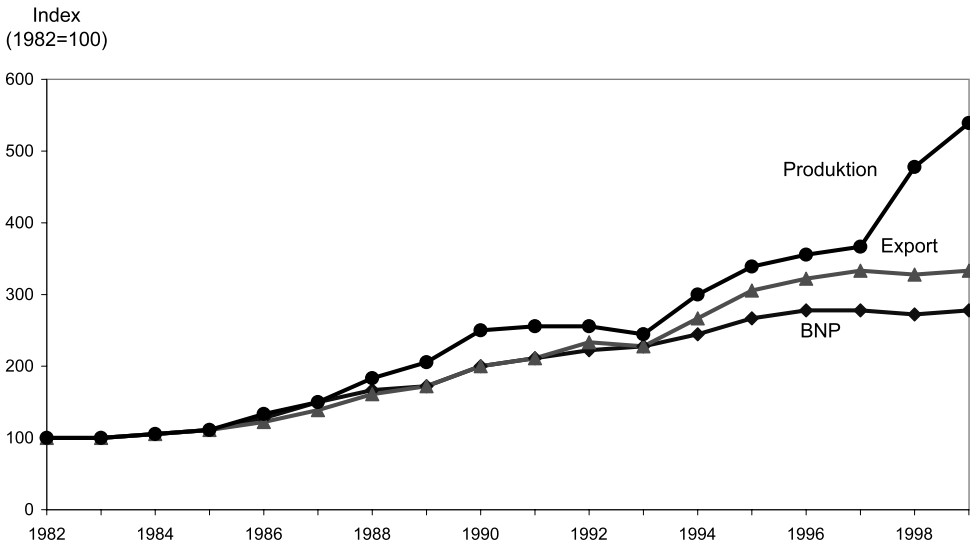
Utvecklingen speglar en koncentration

**Figur 1** Världens ingående flöden av direktinvesteringar 1979-99, miljarder dollar.



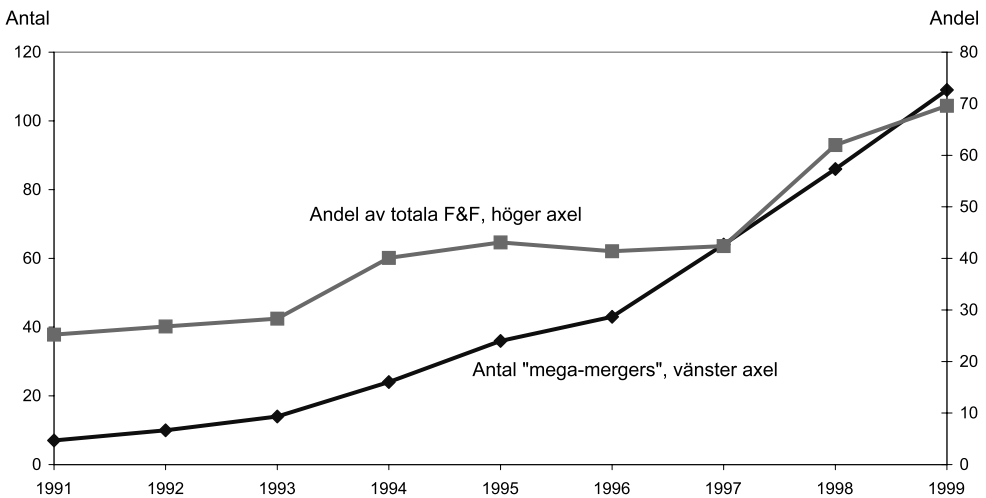
Källa: UN [2000].

**Figur 2** Världens BNP och export samt de multinationella dotterbolagens produktion 1982-99, index 1982=100.



Källa: UN [2000].

**Figur 3** Antal "mega-mergers" i världen och deras procentuella kapitalandel av det totala antalet förvärv och fusioner 1991-99.



Källa: UN [2000].

**Vad är en direktinvestering?**

Utländska direktinvesteringar uppstår dels genom att ett företag etablerar en ny produktionsenhet i utlandet, s k "greenfield-investeringar", dels genom "förvärv och fusioner" (F&F). F&F syftar antingen på att två företag går ihop och bildar ett nytt, eller att ett företag övertar en del av aktiekapitalet i ett annat företag. Den helt dominerande typen av utlandsinvesteringar utgörs av F&F, som svarar för 83 procent av världens utlandsinvesteringar.

En utländsk direktinvestering anses uppstå när ett företag får ett så pass stort inflytande på ett utländskt företag att det faktiskt kan påverka verksamheten i det utländska företaget. I praktiken definieras detta som ett ägande av minst 10 procent av aktiekapitalet. Förvärv som understiger 10 procent definieras som portföljinvestering och är en ren finansiell transaktion.

Man brukar skilja på horisontella och vertikala direktinvesteringar. Med de förstnämnda avses direktinvesteringar av företag inom samma bransch eller samma led i förädlingsvärdekedjan, medan vertikala syftar på investeringar i olika led, dvs köpar- och leverantörsföretag. Merparten av direktinvesteringarna är horisontella (ca 56 procent) medan andelen vertikala uppgår till ca 6 procent och resten (38 procent) består av konglomerat.

**Källa:** UN [2000].

till relativt få företag, som är involverade i allt större fusioner. Merparten av dessa sammanslagningar är horisontella (se faktaruta) och målen med dessa internationella storaffärer är dels att uppnå samordningsvinster genom att koncentrera olika verksamheter till färre enheter, dels strategiska som att stärka marknadspositioner och få ett större inflytande över prisbildningen. Det innebär att fusioner mel-

lan mycket stora företag kan få långtgående konsekvenser för de länder och regioner som berörs, dvs var de olika tillverknings- eller FoU-enheterna lokaliseras i de nya företagsstrukturer som bildas.

Slutligen kan konstateras att de traditionella industrinäringarnas andel av de globala direktinvesteringsflödena har minskat (*Tabell 1*).

**Tabell 1** Flöden av ingående utländska direktinvesteringar fördelade på industri- och tjänstenärningar 1988 och 1997, procentuell andel.

	Världen 1988	Världen 1997	EU 1996
Industri	44	42	30
Tjänster	39	48	63
Övrigt	17	10	7

**Källa:** UN [1999].

I EU uppgår, som synes, tjänstenärningarnas andel av direktinvesteringarna till drygt 60 procent 1996. Dessa direktinvesteringar omfattar i första hand finanssektorn, telekommunikationer samt transporter. Det är just dessa sektorer som i hög grad varit skyddade från internationell konkurrens tidigare och där man också kan förvänta sig att den största omstruktureringen kommer att äga rum.

När det gäller tillverkningsindustrin återfinns ett flertal kunskapsintensiva branscher bland dem som är mest internationaliserade (läkemedel och elektronik), liksom branscher där stora marknadsföringssatsningar är viktiga (t ex livsmedel och andra konsumentprodukter). De sistnämnda branscherna uppvisar flera likheter med många tjänstenärningar, främst genom att marknadsföringsinvesteringar är viktiga och att produktionen ofta är lokalt spridd i många länder.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Se vidare UN [1999] och UN [2000] för den branschmässiga fördelningen av direktinvesteringarna.

**Tabell 2 Fördelning av svenska multinationella företags anställda i Sverige och utomlands samt försäljning på hemmamarknad och utomlands 1970–98, procent.<sup>6</sup>**

	Anställda		Försäljning	
	Sverige	Utomlands	Sverige	Utomlands
1970	i.u.	i.u.	61,6	38,4
1974	59,8	40,2	58,8	41,2
1978	57,6	42,4	51,3	48,7
1986	50,8	49,2	42,7	57,3
1990	39,4	60,6	34,8	65,2
1994	39,8	60,2	29,0	71,0
1998	34,4	65,6	29,3	70,7

**Källa:** Ekholm & Hesselman [2000].

### 3. De svenska storföretagen: rörliga kompetenscentra

Sverige är ett av de mest storföretagstata länderna i världen.<sup>4</sup> Som noterades inledningsvis är deras betydelse för den svenska ekonomin – genom sina länkar till svenska underleverantörer, småföretag och universitet – betydligt större än vad som syns i siffrorna för sysselsättning och produktion. De svenska storföretagen förstod tidigt vikten av att etablera enheter utomlands, i flera fall finns en sekellång erfarenhet att luta sig mot när det gäller internationalisering.

Även om svenska företag tidigt blev multinationella och förlade enheter utanför Sverige, vidtog den mest markanta internationaliseringen under efterkrigstiden. Under perioden 1970 till 1998 minskade andelen försäljning och sysselsättning i de svenska, multinationella företagens inhemska enheter från ca 60 procent 1970 till omkring en tredjedel 1998 (Tabell 2).<sup>5</sup>

De svenska multinationella företagens anläggningar återfinns till överväldigande del i andra industriländer (ca 80–85 procent).<sup>7</sup> Det dominerande sättet att etablera produktion i ett annat land är genom förvärv av andra företag. Ett skäl är att företaget då snabbt kan ta sig in på en utländsk marknad och utnyttja de nätverk och kontakter som redan finns i verksamheten. I slutet av 1990-talet svarade denna

typ av inträde på utländska marknader för knappt 70 procent, medan greenfield-investeringar (se faktaruta) uppgick till ca 20 procent. Sedan 1970 har etablering genom förvärv av annat företag mer än fördubblats (Figur 4).

Den utveckling som här beskrivs har förändrat villkoren för svensk ekonomisk politik. Den allt mer omfattande utlandsverksamheten gör det lättare för svenska multinationella företag att flytta ut hemmabaserade enheter om förutsättningarna skulle försämrats eller avvika i Sverige från dem som råder i andra länder. För att få ett grepp om drivkrafterna bakom direktinvesteringarna ska vi i nästa avsnitt analysera vilka faktorer som

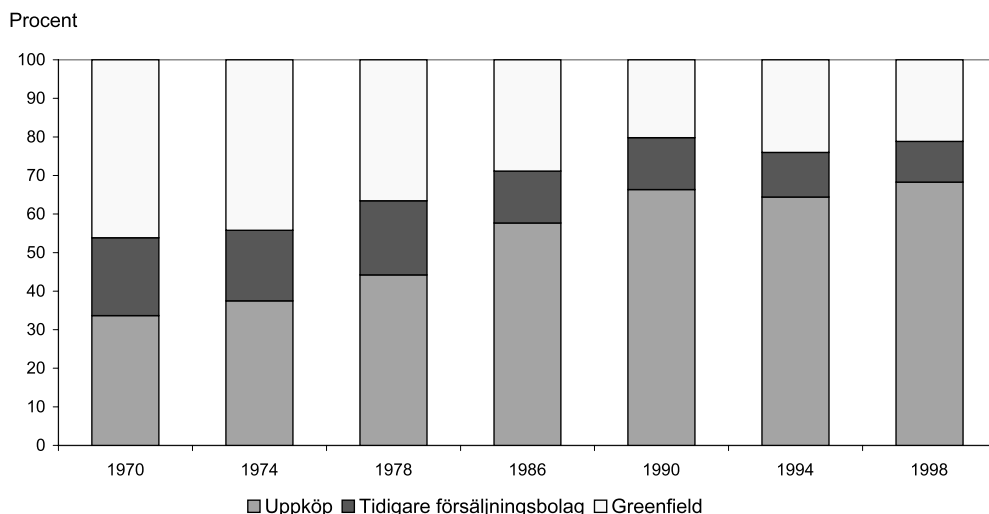
<sup>4</sup> Med storföretag avses företag som har fler än 500 anställda. Se Andersson m fl [1993] för en jämförelse avseende länders storföretagstättighet.

<sup>5</sup> Som påpekas av Hakkala & Kokko [2000], så är förändringarna och rörligheten ännu större inom de svenska multinationella företagen, dvs på dotterbolags- och anläggningsnivå.

<sup>6</sup> Svenska multinationella företag definieras här som företag med minst 50 anställda som åtminstone har en tillverkande enhet utanför Sverige.

<sup>7</sup> Andelen produktion i utvecklingsländer är betydligt lägre än för t ex USA (Braunerhjelm & Lipsey [1998]).

Figur 4 Val av etableringssätt för svenska multinationella företag 1970-98, procentuell fördelning.



Källa: Ekholm & Hesselman [2000].

främst påverkar företagens lokaliseringsbeslut.

#### 4. Vad styr de multinationella företagens lokaliseringsbeslut?

Baserat på de svenska multinationella företagens utlandsinvesteringar under perioden 1974 till 1994 ska vi försöka uttråna de viktigaste faktorerna bakom dessa företags lokaliseringsbeslut.<sup>8</sup> Vi har identifierat en rad olika faktorer i Europas länder som, enligt teorin kring ekonomisk geografi och vad som framkommit i tidigare empiriska studier, kan förväntas påverka företagens investeringsbeslut.<sup>9</sup> Ett sätt att organisera dessa förklaringsvariabler är att klassificera dem på följande tre kategorier: Spridningsfaktorer, kluster- och koncentrationsfaktorer, samt faktorer som är relaterade till den ekonomiska politiken i dessa länder.

Innan vi går in på resultaten ska vi kortfattat redogöra för hur dessa förklaringsvariabler är definierade. Vi börjar med spridningsfaktorerna, därefter följer

kluster- och koncentrationsfaktorerna och avslutningsvis de ekonomisk-politiska faktorerna. (Inom parentes återfinns de variabelnamn som använts i de statistiska skattningarna som redovisas i Appendix).

<sup>8</sup> Samtliga företag återfinns inom tillverkningsindustrin. Under den undersökta perioden har en förskjutning i direktinvesteringarna skett mot tjänsteföretag. I början av perioden svarade dessa för en förhållandevis liten andel av direktinvesteringarna för att därefter successivt ha ökat. Det finns dock ingen anledning att förvänta sig att drivkrafterna för tjänsteföretagens internationalisering på något avgörande sätt skulle skilja sig från industriföretagens. För en detaljerad redogörelse av population, metod och statistiska resultat, se Braunerhjelm m fl [2000] och Braunerhjelm & Thulin [2001]. Se också Midelfart-Knarvik m fl [2000].

<sup>9</sup> För en exakt motivering av dessa variabler, se kapitel 3 i Braunerhjelm m fl [2000].

## Spridningsfaktorer

– *Relativa lönekostnader (REL.LÖN)*. Om arbetskraften är orörlig leder ett inflöde av investeringar och produktion till att lönerna pressas upp. Företagens känslighet för relativa lönekostnader, definierade som skillnader på branschnivå mellan Sverige och respektive värdland, visar därför hur benägna företagen är att flytta sin produktion när dessa kostnader skiljer sig mellan länder.

– *Relativ tillgång på fysiskt kapital (KAPITAL/ARBETARE)*. På ungefär motsvarande sätt kan det fysiska, relativt orörliga, kapitalets fördelning mellan länder också påverka fördelningen av investeringarna. Om kapitalet är fördelat på ungefär samma sätt som arbetskraften, motverkas en koncentration av direktinvesteringarna. En ojämn fördelning kan förväntas leda till en koncentration till länder med betydande kapitaltillgångar därför att det indikerar att ett land har komparativa fördelar i kapitalintensiv produktion, en högre teknisk utveckling och att landet också är relativt rikt.<sup>10</sup>

– *Företagens FoU-intensitet (MNC FoU)*. Definieras som de svenska företagens totala FoU-kostnader i förhållande till deras totala omsättning. Företag med stor FoU kan utnyttja den i flera, regionalt spridda tillverkningsenheter.

## Kluster- och koncentrationsfaktorer

– *Absolut koncentration av produktionen (KONC)*. Definieras som den branschmässiga, geografiska koncentrationen av produktion i Europa.

– *Kluster i tillverkning (AGGL)*. Definieras som relativ storlek på de branschvis fördelade klustren i respektive land.<sup>11</sup>

– *Kluster i FoU (VÄRDLANDSFoU)*. Definieras som relativ storlek på de branschvis fördelade FoU-klustren i respektive land.

– *Marknadens storlek (BNP)*. Definieras som köpkraftsjusterad BNP i respekti-

ve land. Stora marknader kan förväntas dra till sig mer direktinvesteringar. Ett ytterligare skäl är att stora marknader gör det lättare för företagen att utnyttja stor-driftsfördelar.

## Ekonomisk-politiska faktorer

– *Bolagsskatt (BOLAGSSKATT)*. Definieras som total bolagsskatt i förhållande till BNP i respektive värdland.

– *Offentlig utgiftsandel (OFFENTLIGA UTGIFTER)*. Definieras som den offentliga sektorns totala utgifter i förhållande till BNP i respektive värdland och speglar det implicita skattetrycket.

– *Utbildningsnivå (UTBILDNING)*. Definieras som det genomsnittliga antalet utbildningsår i respektive värdland.

– *Öppenhet (ÖPPENHET)*. Definieras som summan av export och import i förhållande till BNP i respektive värdland.

– *Institutionella faktorer, EU (EU\*86–90 och EU\*90–94)*. Definieras som Sveriges associering till EU vid olika tidpunkter under den undersökta perioden 1974–94.

<sup>10</sup> Kapital per arbetare har visat sig vara starkt korrelerad med inkomst per capita.

<sup>11</sup> Produktionen är fördelad på åtta branscher. Vi använder ett förhållandevis trubbigt mått på kluster, som styrs av tillgängligheten på internationellt jämförbara data. Klusterstorlek mäts som antal anställda i en bransch för respektive land i förhållande till genomsnittstorleken för samtliga länder. Den geografiska enheten är följaktligen landet, en nivå som har använts i flera andra studier av kluster och agglomeringar (se t ex Wheeler & Mody [1992]), ett mer finfördelat geografiskt mått som täcker samtliga länder kan dessvärre inte erhållas. FoU-klustren är definierade på samma sätt. För en närmare beskrivning, se Braunerhjelm m fl [2000].



**Tabell 3 Resultatet för varje variabel förutsätter att de andra variabelernas värden hålls konstanta. De huvudsakliga resultaten från studien kan sammanfattas på följande sätt:**

Spridningsfaktorer		Kluster- och koncentrationsfaktorer		Ekonomisk-politiska Faktorer	
Relativa lönekostnader	- - -	Absolut koncentration av produktion	+ + +	Bolagsskatt	-
Relativ tillgång på fysiskt kapital	+ + +	Kluster i tillverkning	+ + +	Offentlig utgiftsandel	-
Företagens FoU-intensitet	+ + +	Kluster i FoU	+ +	Utbildningsnivå	+ + +
		Marknadens storlek	+ + +	Öppenhet	+ +
				Institutionella faktorer, EU	+ +

En sammanfattning av den statistiska analysen visas i *Tabell 3*.<sup>12</sup> Minustecken innebär att direktinvesteringarna påverkas negativt av en ökning av respektive förklaringsvariabel. Således innebär högre relativa lönekostnader i ett värdland att företagen är mindre benägna att investera i det landet. På motsvarande sätt innebär ett plustecken att variabeln attraherar direktinvesteringar. T ex kan konstateras att förekomsten av kluster leder till att företagen är mer benägna att investera i dessa länder. Antalet plus- respektive minustecken visar den statistiska signifikansen (ju fler tecken, desto starkare signifikans).

– Relativa lönekostnader är en viktig förklaringsvariabel när det gäller företagens lokaliseringsbeslut som tenderar att motverka koncentration av produktionen. Betydelsen av skillnader i lönekostnader förefaller dessutom ha ökat, särskilt under den inledande fasen av fördjupningen av den Europeiska integrationen (1986–90), vilket kan förväntas när marknader integreras. För perioden 1990–94 erhålls inget sådant samband, dock karaktäriseras den perioden av en dramatisk nedgång i svensk ekonomi vilket kan ha påverkat skattningarna.

– Länder med en stor kapitaltillgång per arbetare attraherar direktinvesteringar. Med andra ord, en spridd fördelning av fysiskt kapital per arbetare tenderar också att sprida direktinvesteringarna till fler länder.

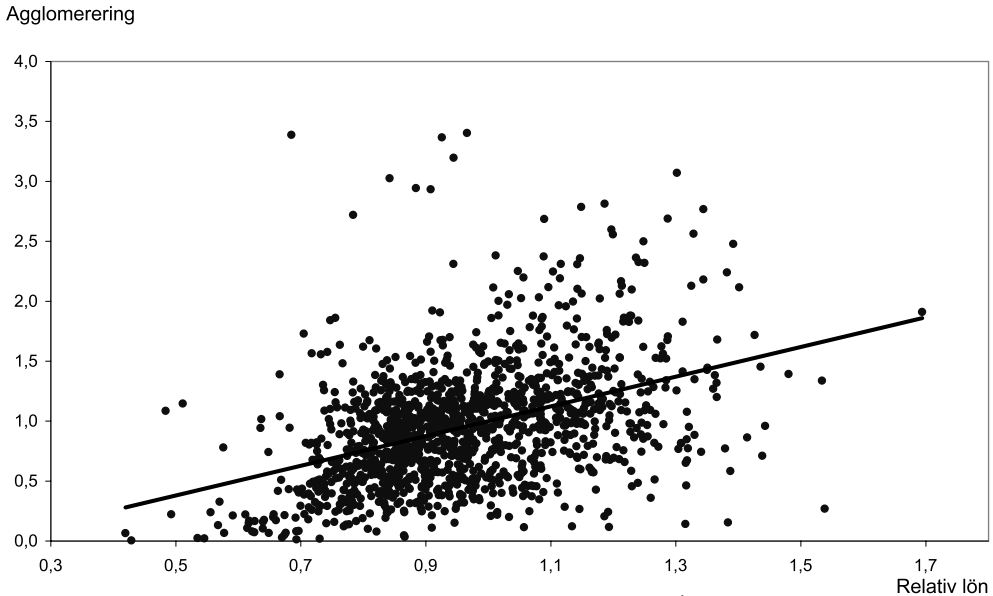
– FoU-intensiva företag har en mer internationaliserad produktion än andra företag.

– Kluster och koncentration utövar en stark attraktionskraft på storföretagens investeringar. Dessa effekter är starkast när det gäller tillverkning, vilket tyder på att länkar till andra företag och tillgång på specialiserad kompetens är viktigt. För FoU-intensiva företag är dock storleken på FoU-klustren i värdlandet en viktig lokaliseringfaktor.

– Större marknader drar också till sig mer av investeringar, vilket tyder på att företagen strävar efter att uppnå lokala stor-driftsfördelar.

<sup>12</sup> Se Appendix för den metod som använts och en mer detaljerad sammanfattning av regressionsresultaten. Resultaten är med stor sannolikhet generella, eftersom svenska storföretag inte skiljer sig nämnvärt från andra länders storföretag och dessutom har en lång tradition av utlandsaktiviteter bakom sig. Se Braunerhjelm m fl [2000].

Figur 5 Samband mellan relativ lön och agglomerering, 1970–94.



**Anm.:** Agglomerering beräknad som produktion i en viss bransch i ett visst land i förhållande till den totala produktionen i landet. Denna kvot är därefter ställd i relation till motsvarande kvot för världen. Relativ lön beräknad som lön per sysselsatt i en viss bransch i ett visst land i förhållande till lön per sysselsatt i landet generellt sett. Denna kvot är därefter ställd i relation till motsvarande kvot för hela världen.

**Källa:** UN, *Industrial Statistics Database 3-Digit ISIC*, (1997).

- Det finns ett stort utrymme för den ekonomiska politiken att påverka flödena av direktinvesteringar. Länder med låg bolagsskatt, begränsad storlek på de offentliga utgifterna (implicit skattetryck) och som har ett högkvalitativt utbildningssystem, attraherar direktinvesteringar. Resultaten tyder också på att öppenheten mot omvärlden påverkar lokaliseringen positivt, så att flöden av kompetens och varor inte hindras.
- Analysen visar också på betydelsen av att undanröja osäkerhet angående deltagande i omfattande institutionella omvälvningar. Under den period som Sveriges framtida knytning till EU var synnerligen osäker, dvs större delen av 1980-talet, drev det på de svenska företagens utlandsinvesteringar. Efter att Sverige ansökt om medlemskap 1991 försvann den effekten helt.

Ett land behöver inte ligga på topp i alla

dessa avseenden, men det är viktigt att den ekonomiska politiken jämförs med förhållanden i andra länder. Avviker ett land genom att ha högre relativa lönekostnader, måste detta kompenseras genom andra fördelar. Exempelvis förefaller en politik som främjar förekomsten av starka kluster kunna kompensera för högre relativa lönekostnader [Figur 5].

## 5. Slutsatser för den ekonomiska politiken

Det är i högsta grad en öppen fråga huruvida Europa går mot ett läge där produktionen är förhållandevis jämnt spridd mellan regioner och länder, eller om delar av Europa kommer att försjunka i stagnation och tillbakagång, samtidigt som andra delar blomstrar och får erfara ett stigande välstånd. Direktinvesteringarnas roll i denna process är central. Storföretagen uppvisar en allt större känslighet för

skillnader mellan nationer och regioner vad gäller kostnader, kompetensförsörjning och högproduktiva klustermiljöer. Dessa skillnader i förutsättningarna bestämmer var storföretagens olika produktionsled och funktioner förläggs.

Processerna liknar i viss mån de som präglade slutet av 1800- och början av 1900-talet. Under perioden 1898 till 1902 var ungefär hälften av USA:s tillverkningsindustri involverad i olika förvärv och fusioner, vilket förändrade hela industristrukturen i USA (Chandler [1990]). Då, liksom nu, drevs utvecklingen av tekniska framsteg (den tidens ”nya ekonomi”), som radikalt påverkade produktions- och transportkostnaderna. Detta ledde fram till helt nya industrier, ny finansmarknad (investmentbolag, venture capital) och nya finansiella instrument, samt betydande institutionella förändringar som framför allt rörde konkurrensfrågor och bolagsformer (holdingbolag, antitrustlagstiftning).<sup>13</sup> Vi har anledning att förvänta oss att effekterna av den nu pågående omstruktureringen blir minst lika omfattande.

Detta ställer nya krav på den ekonomiska politiken. Ekonomisk teori har visat att en fortsatt hög tillväxt bygger på en uppbyggnad av kompetens och kunskapsintensiva miljöer. Länder som inte lyckas i detta avseende riskerar att snabbt falla tillbaka i ett tillstånd präglat av låg tillväxt och lågförädlad produktion (Romer [1986]). Det gäller följaktligen att skapa goda förutsättningar för kunskapsintensiv och tekniskt avancerad produktion, att få igång kluster som attraherar investeringar av andra länders företag.

I en värld där produktionsfaktorer och företag blir allt rörligare måste institutioner och skattepolitik utformas så att investeringar i utbildning och företagande belönas. Annars riskerar man att hamna i en ond cirkel där investeringar företrädesvis riktas mot andra regioner, en ”brain-drain” uppstår istället för en ”brain-gain”, och klustren försvagas.

Resultaten från den statistiska analysen

visar också att länder med höga relativa lönekostnader måste kompensera detta genom t ex förekomsten av starka kluster eller andra faktorer som har en positiv inverkan på investeringarna. Annars riskeras ett utflöde av investeringar och produktion som på sikt kan få betydande effekter för tillväxt och välstånd. Utbildningssystemen måste hålla en i internationellt hänseende absolut toppklass. Detta var en faktor bakom Irlands framgångsrika politik för att attrahera investeringar. Likaså måste de offentliga utgifterna hållas under kontroll och skattesatserna ligga i linje med andra länders. I en värld som präglas av allt högre internationell rörlighet när det gäller investeringar, finns bara ett begränsat utrymme att avvika från de villkor andra länder erbjuder. Öppenhet i alla dimensioner är en nyckelfaktor för att skapa attraktiva miljöer.

## Referenser

- Andersson, T, Braunerhjelm, P, Carlsson, B, Eliasson, G, Fölster, S, Jagrén, L, Kazamaki-Ottersten, E & Sjöholm, K-R, [1993], *Den långa vägen*, IUI, Stockholm.
- Braunerhjelm, P, [1998], ”Varför leder inte ökade FoU-satsningar till mer högteknologisk export?”, *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, årg 51, nr 2, s 113–122.
- Braunerhjelm, P & Thulin, D, [2001], ”The Determinants of Location of Multinational Firms. Costs, agglomeration and economic policy”, stencil, SNS, Stockholm.
- Braunerhjelm, P & Lindqvist, T, [1999], ”Utvandrarna – effekter och drivkrafter bakom huvudkontorsflytten”, *Ekonomisk Debatt*, årg 27, nr 8, s 483–497.
- Braunerhjelm, P & Lipsey, R, [1998], ”Geographical Specialization of U.S. and Swedish FDI Activity”, i Braunerhjelm, P & Ekholm, K (red), *The Geography of Multinational Firms*, Kluwer Academic Publishers, Boston, Dordrecht och London.

<sup>13</sup> År 1890 infördes USA:s antitrustlagstiftning, den s k Sherman Antitrust Act.

- Braunerhjelm, P, Faini, R, Norman, V, Ruane, F & Seabright, P, [2000], *Integration and the Regions of Europe: How the Right Policies can Prevent Polarization*, MEI 10, CEPR, London.
- Chandler, A, [1990], *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge.
- Ekholm, K & Hesselman, M, [2000], "The Foreign Operations of Swedish Manufacturing Firms: Evidence from a Survey of Swedish Multinationals 1998", Working Paper 540, IUI.
- Hakkala, K & Kokko, A, [2000], "Employment and Plant Dynamics in Swedish MNCs", stencil, Handelshögskolan, Stockholm.
- Midelfart-Knarvik, K-H, Overman, H, Redding, S och Venables, A [2000], "The Location of European Industry", Economic Papers, nr 142, European Commission.
- Nutek, [2000], *Företagsledares syn på näringsklimatet i Sverige*, Nutek, Stockholm.
- Romer, P, [1986], "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, vol 94, 1002–1037.
- Söderström, H (red), Braunerhjelm, P, Norman, V, Friberg, R & Sölvell, Ö, [2001], *kluster.se. Sverige i den nya ekonomiska geografin*, Ekonomirådets rapport 2001, SNS Förlag, Stockholm.
- UN, [1999], *World Investment Report*, United Nations, New York och Genève.
- UN, [2000], *World Investment Report*, United Nations, New York och Genève.
- Wheeler, D & Mody, A, [1992], "International Investment Locational Decisions – The Case of U.S. Firms", *Journal of International Economics*, vol 33, s 57–76.

## Appendix

I den ekonometriska analysen definieras den beroende variabeln som det svenska multinationella företaget  $i$ 's sysselsättning i land  $j$ , som är verksamt i industri  $b$  vid tidpunkten  $t$  ( $NL_{ibjt}$ ), dividerat med företagets totalt antal anställda ( $TL_{it}$ ). Vi föredrar sysselsättning eftersom rena produktionsstal påverkas av växelkurser, inflation, etc, i respektive värdland. Genom

att dividera med totalt antal anställda undviks problem med statistiska felkällor som heteroscedasticitet och skaleffekter. Skattningarna har genomförts genom att applicera en sk Heckmans tvåstegs analys. Metoden innebär dels att sannolikheten för att en förklaringsvariabel påverkar lokaliseringen kan skattas, dels att storleken på marginalen av respektive faktor också kan fångas upp.

I det första steget estimeras först en probit funktion för alla observationer, även länder där svenska företag inte har produktion inkluderades i analysen<sup>14</sup>, dvs både observationer där  $NL/TL > 0$  och observationer där  $NL/TL = 0$  ingår i skattningarna,

$$F^{-1}(\Pr(Y)_{ijt}) = J_{ijt} = \alpha_0 + Z' \alpha_1 + \alpha_2 \text{MNCFoU}$$

$F^{-1}$  är inversen av den kumulativa normala standardfördelningen av  $Y$ , som erhåller värde 1 om  $NL/TL > 0$  och 0 om  $NL/TL = 0$ .  $\Pr(Y)_{ijt}$  representerar sannolikheten att företag  $i$  har produktion i land  $j$  vid tidpunkten  $t$ . Förklaringsvariablerna representeras av vektorn  $Z$  och de skattade  $\alpha$ -parametrarna visar hur de oberoende variablerna (som beskrivits i avsnitt 4) påverkar sannolikheten för lokaliseringen i ett visst land. Baserat på dessa estimat kan en korrektionsvariabel skapas ( $\lambda$ ) för samtliga observationer, kallad Heckmans lambda.

I steg två av skattningarna tillämpas OLS-teknik och följaktligen inkluderades endast observationer där  $NL/TL > 0$ . För att erhålla konsistenta parameterestimater inkluderades  $\lambda$ ,

$$(NL_{ibjt} / TL_{it}) = \gamma_0 + Z' \gamma_1 + \gamma_2 \lambda_{ijt} + v_{ijt}$$

<sup>14</sup> Merparten av tidigare studier inom detta område inkluderar enbart länder där företagen har produktionsenheter, vilket innebär ett allvarligt selektionsfel som påverkar estimaten av variablerna.

Förklaringsvariablerna återfinns i vektorn  $Z'$  och är desamma som i steg 1 (med undantag av MNCFoU för att undvika eventuell autokorrelation mellan  $Z'$  och  $\lambda$ ). Resultaten kan tolkas som de marginella effekterna av respektive förklaringsvariabel på företagens lokalisering. Alla förklaringsvariabler är logaritmerade (för en närmare förklaring, se Braunerhjelm & Thulin [2001]).

Tabell A1 Delmängd av resultaten från skattningarna, probit och OLS

Förklarings variabler	Probit	OLS	Probit	OLS	Probit	OLS
	Pr(Y)	NL/TL	Pr(Y)	NL/TL	Pr(Y)	NL/TL
	Europa		Europa		Världen	
Intercept	-8.77* (5.42)	-33.21*** (11.49)	-4.88*** (.66)	-27.83*** (2.84)	-.71 (.62)	-6.37*** (1.63)
MNCFoU	.09*** (.01)	-	.05*** (.01)	-	.08*** (.01)	-
REL.LÖN	-.17 (.18)	-.72** (.35)	-.22* (.12)	-1.03*** (.25)	-.16*** (.07)	-.40*** (.15)
BOLAGS- SKATT	-.13* (.08)	-.22 (.16)	-	-	-	-
AGGL	-.03 (.06)	-.11 (.12)	.13* (.07)	.61*** (.15)	.16*** (.04)	.63*** (.10)
KONC	1.37 (1.07)	3.69* (2.20)	1.69 (1.56)	8.04*** (3.39)	-	-
VÄRDLANDS- FoU	-	-	-.06 (.05)	-.29*** (.10)	-	-
VÄRDLANDS- FoU*HT	-	-	.07 (.06)	.29** (.14)	-	-
BNP	-	-	.15*** (.03)	.77*** (.09)	.13*** (.03)	.54*** (.07)
UTBILDNING	-	-	1.00*** (.12)	4.48*** (.48)	.56*** (.09)	1.55*** (.24)
OFFENTLIGA UTGIFTER	-	-	-.28 (.25)	-.90* (.54)	-	-
ÖPPENHET	-	-	-.22** (.09)	-.99*** (.22)	.30** (.13)	.93*** (.32)
IMPORT- AVGIFTER	-	-	-	-	-.06*** (.02)	-.16*** (.03)
ÖPPENHET* AVSTÅND	-	-	-	-	-.06*** (.01)	-.20*** (.03)
KAPITAL/ ARBETARE	-	-	.24** (.10)	.92*** (.22)	.11 (.07)	.001 (.17)
REL.LÖN* EU86-90	-	-	-	-	-.26*** (.11)	-.74*** (.23)
REL.LÖN* EU90-94	-	-	-	-	-.05 (.12)	-.03 (.26)
EU*86-90	-	-	-	-	.07 (.07)	.34*** (.14)
EU*90-94	-	-	-	-	-.05 (.07)	-.28* (.15)
λ	-	3.48*** (10.17)	-	4.64*** (.54)	-	2.86*** (.27)
F	-	11.43	-	10.57	-	22.77
Adj R	-	.21	-	.20	-	.32
Antal obs	6844	1160	4679	827	12508	1385
Vänster censorerade obs	5683	-	3852	-	11123	-

Anm 1: Standardavvikelse inom parentes. \*, \*\* och \*\*\* indikerar signifikans på 10, 5 och 1 procentnivåerna. Industri-, regions- och tidsdummis har använts i skattningarna, men visas inte p g a utrymmeskäl.

*Anm 2:* I regressionerna har också följande interaktionsvariabler använts: VÄRDLANDS-FoU\*HT, för att analysera om branschfördelad värdlands-FoU är särskilt viktigt för högteknologiska företag, REL.LÖN\*EU86-90 och REL.LÖN\*EU90-94, för att studera om känsligheten för skillnader i relativa löner ökat inom EU under respektive period. Dessutom kontrolleras också för de handelspolitiska variablerna importavgifter i förhållande till totala importens värde (IMPORTAVGIFTER), samt interaktionen mellan öppenhet och distans till marknad (ÖPPENHET\*AVSTÅND). Den sistnämnda variabeln syftar till att fånga upp att ju mer avlägsna (och för företagen okända) och öppna marknader, desto mindre benägenhet visar företagen att förlägga produktion till dessa.