

Företagens utländska direktinvesteringar – fem fallstudier

I ett läge då många regeringar utökat sina ambitioner att styra de inhemska ekonomierna har samtidigt internationella krafter gjort det svårare att nå nationella mål med hjälp av traditionella ekonomisk-politiska medel. Detta har bl a lett till krav på utökade möjligheter för statsmakterna att påverka företagens utländska investeringsverksamhet. I Sverige har detta nyligen föranlett lagstiftning i syfte att påverka svenska företags utlandsetablering med hänsyn till dess effekter på sysselsättning och industriell utveckling i Sverige. Sådana ingrepp måste emellertid rimligen förutsätta kunskaper om företagens villkor och effekterna av förändringar i dessa på samhällsekonomin.

Tillgången på material som kan användas som underlag för en bedömning av dessa frågor är begränsad. Problemen och frågorna är dessutom synnerligen komplexa. Den ekonomiska litteraturen om de s k multinationella företagen har visserligen med tiden blivit tämligen omfattande. Men den har två svagheter. Det är i allmänhet de amerikanska storföretagens situation som behandlas och det finns mycket få analyser över det enskilda företags problem. För att komplettera litteraturen i dessa båda avseenden har inom Sveriges Industriförbund sedan en tid tillbaka pågått visst utredningsarbete på företagsnivå. Det huvudsakliga syftet med detta arbete är att

med användandet av empiriskt material från svenska företag försöka bidra till kunskapen om arten av och styrkan i olika samband mellan företagens utlandsinvesteringar och sysselsättningen i hemlandet.

Undersökningarna bygger på ett antal fallstudier av svenska storföretag i verkstadsbranschen.¹ Urvalet av företag har gjorts så att det innefattar fem stora företag inom verkstadsindustrin med omfattande utlandsintressen och som dessutom kännetecknas av att de huvudsakligen säljer på marknader där ett fåtal företag konkurrerar med relativt likartade produkter, s k differentierat oligopol. De kan sägas vara representativa för svensk utlandsverksamhet i så måtto att över 70 procent av svenska företags utlandsinvesteringar år 1970 faller på verkstadsbranschen. De undersökta företagens utlandsanställda utgör vidare för samma år nästan hälften av det totala antalet anställda i svenska dotterföretag i utlandet. Fallstudierna bygger på internt redovisningsmaterial och intervjuer med beslutsfattare på olika nivåer inom företagen. Tillgången på sådant material tillsammans med företagens speciella karaktär har fått avgöra uppläggnings och innehållet i de olika studierna.

Tre huvudfrågor står emellertid i centrum i samtliga fall. Den första avser kartläggning av *arten av och motiven för företagens utländska direktinvesteringar*. Det har här inte bara gällt frågan varför en viss utlandsetablering kommer till stånd utan också varför den just fått den aktuella utformningen. Härigenom har

Fil dr PER-MARTIN MEYERSON är knuten till Sveriges Industriförbund. Han arbetar med frågor som rör företagandets betingelser nu och i framtiden.

¹ I fallstudierna ingår företagen Atlas-Copco, Sandvik, LM Ericsson, SKF och Volvo.

vi framför allt sökt finna orsaken till det kända förhållandet att de stora internationella koncernerna genomgående föredrar utländska etableringar i egen regi framför att helt eller delvis överlåta försäljning och tillverkning på inhemska företag.

Ett av motiven ägnas särskild uppmärksamhet, nämligen frågan om skillnader i lönenivån mellan länder kan tänkas spela någon roll i företagets utlands-etablering. Arbetskraftsåtgången per produkt enhet under samma "förädlingsintervall" och lönen per timme registreras för ett antal olika tillverkningsländer. I två av studierna presenteras också material till beskrivning av skillnader i total produktivitet mellan olika tillverkningsländer.

Den andra huvudfrågan avser *sysselsättningseffekter av företagets utlandsinvesteringar*. Med hjälp av en enkel modell definieras tänkbara sysselsättningseffekter i Sverige av de olika företagets utlandsinvesteringar. Där så är möjligt görs också vissa försök till beräkningar av storleken av dessa effekter.

En tredje huvudfråga avser *finansieringen av företagets utländska direktinvesteringar*.

Fem fallstudier räcker självfallet inte för att kartlägga alla de komplicerade samband som påverkar företagets utlandsaktiviteter. Vi kan därför inte presentera några bestämda svar på de ovan ställda frågorna. Det ligger i fallstudiemetodikens natur. Vad vi kan visa är att vissa samband, teoribitar, är mer relevanta för de frågor vi ställt upp än andra. Vi kan vidare peka på några viktiga skillnader i betingelserna för svenska företags utlandsinvesteringar i förhållande till t ex de amerikanska.

Mot bakgrund av den pågående debatten kring de internationella storföretagens betydelse för den ekonomiska utvecklingen skall jag här nedan diskutera några resultat och slutsatser av detta utredningsarbete.

Motiven

Ett karakteristiskt drag i utvecklingen för de undersökta företagets utlandsetableringar är vägen över agent till säljande dotterbolag med serviceverksamhet som

successivt kompletteras med viss tillverkning i de senare leden i produktionskedjan. Först efter en lång period och endast på ett mindre antal utländska marknader kan man finna fullständiga produktionsanläggningar och då endast för ett begränsat sortiment.

Marknaden

Motiven för de olika etapperna i den här utvecklingen är vanligen desamma. Tekniskt alltmer komplicerade produkter tillsammans med de rådande konkurrensförhållandena nödvändiggör ett noggrant tillvaratagande av de kostnadsfördelar som ligger i en alltmer fullständig integrering mellan produktion, försäljning och produktdifferentiering. Med stigande försäljning och ökande marknadsandelar får också rådande handelshinder och risker för nya åtgärder i protektionistisk riktning större betydelse. Konkurrenterna finns ju redan på plats och den egna produktens egenskaper kan i varje fall på längre sikt och endast i undantagsfall uppväga nackdelarna av att man själv inte har minst samma grad av etablering.

Men ofta betraktas utlokalisering av framför allt en mer fullständigt integrerad produktion till utlandet som ett nödvändigt ont. Detta gäller framför allt investeringar i utvecklingsländer. Stordriftsfördelar samt en väl utbildad och till industriella förhållanden anpassad arbetskraft, anses normalt ofta göra den hemmabaserade produktionen mer lönsam. De med utlandsetablering ökade riskerna — politiska förvecklingar, valutasituationen osv — bidrar till denna inställning. Från företagsledningarnas argumentering får vi också stöd för den s k handikappteorin.²

Men dessa nackdelar synes dock väga lätt i företagsledningens medvetande i jämförelse med de fördelar som man samtidigt anser sig kunna uppnå med

² "Handikappteorin": Det inhemska företaget har en icke oväsentlig fördel i förhållande till utländska företag. Denna fördel kan uttryckas i kostnader för framför allt insamlandet av information och måste ingå i de utländska företagets kalkyler över direktinvesteringar. Inhemska företag borde därför kunna betala mer för licenser än utländska företag kan räkna med att få ut vid egen etablering på utländska marknader [Caves 1971].

hjälp av olika former av utländsk etablering. Handikappteorin blir därmed ett partiellt samband i den mer komplicerade mekanik som enligt företagsledningens egen bedömning ligger bakom valet mellan hemmaproduktion för export och utlandsetablering.

Stordriftsfördelar

Till skillnad från t ex amerikansk industri arbetar svenska företag på en mycket liten hemmamarknad där viktiga stordriftsfördelar inte kan utnyttjas. Tillverkning av olika komponenter och råvaror till verkstadsindustrins produkter med hjälp av den mest avancerade tekniken är oftast möjlig endast i en skala som förutsätter avsättningsmarknader av en helt annan storlek än den skandinaviska. Kan man inte uppnå denna avsättning genom export av färdiga varor från Sverige blir den näst bästa lösningen att leverera masstillverkade insatsvaror från stora anläggningar i Sverige till olika lokala utländska sammansättningsenheter.

Den sk produktcykelteorin [Vernon 1966] måste därför omformuleras för att bli tillämpbar på de av oss undersökta företagen. Tekniskt avancerade, nya produkter eller produktvarianter utvecklas i allmänhet i Sverige och provas kanske först i liten skala på den svenska marknaden. Men försäljningen måste redan från början planeras för världsmarknaden och produkternas utformning anpassas efter denna. Monopolinslaget i prissättningen kan kanske i början hållas så högt att de utländska marknaderna kan betjänas genom export av färdiga produkter från Sverige. Med stigande försäljning och ökande konkurrens genom uppkomsten av nya mer eller mindre närliggande substitut blir behovet av konkurrensfördelar genom lokal produktion alltmer påtagligt.

De här beskrivna förhållandena gäller särskilt företagen Sandvik, Atlas Copco och LME, men också i viss utsträckning Volvo och SKF. Det senare företaget har ju med sin sedan gammalt större integrering av produktion på varje större marknad och sin dominerande ställning kunnat utnyttja dessa stordriftsfördelar också i andra länder än Sverige. När den tekniska utvecklingen medfört en ökad optimal storlek hos framför allt

produktionsanläggningarna så har detta lett till en koncentration av speciella lagertyper till skilda länder.

I Volvo-fallet är det framför allt finansiering av de stora utvecklingskostnaderna inom branschen som nödvändiggör tillgången till de stora marknaderna. Kan dessa inte nås med export av färdiga bilar från Sverige måste man vidta olika etableringsåtgärder för att säkra en så stor del av världsmarknaden att utrymme finns för de nödvändiga utvecklingskostnaderna.

Den stora marknaden i USA gör det möjligt för amerikanska företag att planera för att återvinna utvecklings- och exploateringskostnaderna för nya produkter på hemmamarknaden. Man är därför inte på samma sätt som svenska företag beroende av utländska marknader. Fördelarna av att genom export kunna slå ut fasta kostnader i form av forskning och utveckling på en större försäljningsvolym finns naturligtvis också för de amerikanska företagen. De utgör emellertid inte samma nödvändiga villkor för effektivitet och konkurrensförmåga som för företag med små hemmamarknader.

Om denna export för de amerikanska företagen endast kan uppnås genom en utländsk etablering vars effekter bedöms som negativa för den amerikanska selsättningen och inkomstfördelningen så finns alltid alternativet att genom reglering av företagets direktinvesteringar minska dessa effekter. Ett sådant alternativ finns naturligtvis också för de svenska myndigheterna. Vårt ovan beskrivna utlandsberoende gör emellertid våra möjligheter i detta avseende mycket mer begränsade om vi samtidigt vill bibehålla vårt näringslivs internationella konkurrensposition.

Egna dotterbolag

Orsakerna till att de undersökta företagens etablering till alldeles övervägande del sker i egen regi och inte genom olika former av samarbete med lokala nationella företag synes mindre bero på svårigheterna att på detta sätt kunna få fullständig ersättning för värdet av en uppnådd monopolsituation. Det är mer fråga om behovet av snabb och tillräcklig information. Företagen har ju viss

Tabell 1. Arbetsproduktivitet och lönekostnad för samma förädlingsled. Produktion av bergborrar i olika länder inom Sandvikskoncernen.

Land	Sverige	A	B	C	D
arb tid/ enhet (tim) I	0,165	0,231	0,366	0,234	0,274
arb lön/ tim (kr) II	18: —	18: —	3: 50	5: —	2: 50
arb kost/ enhet (kr) III	2: 97	4: 16	1: 28	1: 17	—: 69
<u>2: 97</u> I	18: —	12: 82	8: 09	12: 65	10: 80

kontroll över priserna på sina produkter. Men några mer exakta kvantitativa beskrivningar av efterfrågesambanden på de olika marknaderna står inte till företagsledningens förfogande. Det blir istället vanligen fråga om på erfarenhetsmässiga grunder uppbyggda "riktpriser" som kontinuerligt förändras genom att de underställs marknadens bedömning. De för företaget fördelaktigaste priserna och modellvarianterna bestäms alltså genom en slags iterativ process där viktig och snabb information utgör den viktigaste insatsen.

Men också i det mer dynamiska perspektivet och under rådande marknadsförhållanden är företagens förmåga till förnyelse och anpassning till olika marknader av avgörande betydelse för framgång. En intensiv och kontinuerlig kontakt mellan försäljning, produktion och utvecklingsarbete blir därför nödvändig. Det egna dotterföretaget är i detta sammanhang, anser man, överlägset varje annan samarbetsform. Majoritetsställning i dessa dotterbolag bidrar också till att bättre kunna gardera uppnådda fördelar i form av teknisk och administrativ överlägsenhet. För exploatering av företagsspecifik kunskap synes alltså det helägda dotterbolaget var överlägset varje annan organisationsform.

Lönekostnaderna

Låga lönekostnader som motiv för val av lokalisering av produktionsanläggningar är en ofta återkommande hypotes i såväl den utländska som den svenska ekonomisk-politiska debatten.

Intervjuade beslutsfattare inom de undersökta företagen synes närmast vara av den uppfattningen att de lägre löner-

na i vissa länder i stort sett svarar mot en lägre arbetsproduktivitet och om hänsyn tas till det totala kostnadsläget blir det ofta fördelaktigare att förlägga produktionen till Sverige.

Jämförelser mellan kostnads- och produktivitetsförhållanden inom olika dotterbolag skulle ha kunnat ge oss en föreställning om det berättigade i dessa föreställningar. Resultaten av sådana jämförelser måste emellertid bli mycket svåra att tolka. Vi valde därför att koncentrera oss på en undersökning av samma typ av produktion i olika länder. Arbetsproduktiviteten och lönekostnaden per timme för ett sådant identiskt lika förädlingsled, där såväl skillnader i de använda katpalföremålen kvalitet och kvantitet som skaleffekter kan negligeras, framgår av *tabell 1*.

Siffrorna stöder knappast hypotesen att förhållandet mellan arbetsproduktivitet och lönenivåer skulle vara lika eller nästan lika mellan olika länder. Vi har på den nedersta raden i uppställningen beräknat den arbetslön som borde gälla i de olika länderna om detta villkor skulle vara uppfyllt och med de i Sverige rådande förhållanden som bas.

Siffrorna säger emellertid ingenting om orsaken till "de för låga lönerna" i vissa länder. Data över den totala kostnaden för tillverkning av identiska produkter i olika länder kan ge oss en förklaring. I *tabell 2* har vi sammanställt de totala tillverkningskostnaderna och lönekostnaderna i procent av samma kostnader i Sverige, för samma lagertillverkning och för de viktigaste SKF-fabrikerna i såväl i-länder som u-länder. Av siffrorna framgår att kostnadsläget både med avseende på lönekostnader och totalkost-

Tabell 2. Total tillverkningskostnad och lönekostnad för ett medellager vid SKF:s fabriker i olika länder i procent av samma kostnader i Sverige. Medelvärde för åren 1972—1974 (index).

	Total tillv-kostn	Total lönekostn
Sverige	100	100
Tyskland	81	73
Frankrike	91	67
Italien	97	91
England	86	81
USA	120	108
Argentina	115	74
Brasilien	93	42
Indien	103	31
Sydafrika	99	80
Spanien	128	90
Australien	105	101

nader är högre i Sverige än i de övriga europeiska fabriksländerna men lägre än i USA. Vidare är lönekostnaderna per producerat lager genomgående lägre i typiska u-länder medan totalkostnaden i jämförelse med de europeiska fabriker-na vanligen ligger högre. Detta senare förhållande förklaras av företagsledning-en med skillnader i arbetsmiljön och i infrastrukturen.

Samma studier av utvecklingen av totalproduktiviteten i olika länder inom LM-koncernen visar emellertid att sedan väl en viss särskilt arbetsintensiv del av produktionen förlagts till låglöneom-råden och genom intensiv utbildning av arbetskraften produktiviteten har börjat stiga så åtnjuter företagen åtminstone tillfälliga kostnadsfördelar. Dessa kostnadsfördelar i produktionen uppvägs emellertid många gånger av en relativt mer kostnadskrävande försäljning på den lokala marknaden för vilken produktionen i första hand är avsedd. Detta förhållande synes framför allt gälla på de sydamerikanska och asiatiska marknaderna.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att som motiv för utflyttning av produktionen skillnader i lönekostnader inte spelat någon avgörande roll för de undersökta företagen. Om lönekostnaderna ingått i beslutsunderlaget har den återfunnits i gruppen sekundära motiv.

Sysselsättningseffekter

Vår första fråga gällde alltså varför företagen investerar och växer utomlands.

Vår andra vad detta får för betydelse för sysselsättningen, dels totalt oavsett fördelning på land och dels för varje land för sig. Ehuru den förstnämnda frågeställningen borde vara den viktigaste är det den senare som stått i för-grunden och blivit föremål för diskus-sion med efterföljande ekonomiskt-poli-tiska rekommendationer i nationell anda.

För samtliga undersökta företag utom SKF har utvecklingen under den under-sökta tioårsperioden 1965—74 för kon-cernerna totalt lett till en stark syssel-sättningsökning, för Atlas, Sandvik och LME i storleksordningen mellan 5—6 procent per år och för Volvo nästan det dubbla. Dessa företag har alltså bi-dragit till ökningen i den globala syssel-sättningen med för perioden tillsammans ca 80 000. Den internationella arbetsför-delningen har emellertid av orsaker som vi sökt förklara medfört att denna sys-selsättningsökning i företagen Atlas, Sandvik och LME till stor del gäller andra länder än Sverige medan för Volvo den varit mer än dubbelt så stor i Sverige som i utlandet.

Utländska studier

Trots att man betraktat samma verklighet redovisas mycket skilda uppfattningar när det gäller strukturen och storleken på de förändringar i sysselsättningen som förorsakas av företagens direktinveste-ringar. Så t ex uppskattas i en undersök-ning, ledd av Harvard-ekonomen Robert Stobaugh, effekter på sysselsättningen i USA av amerikanska multinationella till-verkningsföretag till en ökning med

600 000 nya arbetstillfällen och detta utan att några tidigare arbetstillfällen försvinner [Stobaugh 1971]. Samtidigt hävdar den amerikanska fackföreningsmannen, Stanley Ruttenberg, att USA mellan 1966 och 1969 förlorade 500 000 arbetstillfällen på grund av en försämring i den amerikanska handelsbalansen som till största delen kan tillskrivas multinationella företag [Ruttenberg 1971].

De stora skillnaderna i dessa och andra försök till uppskattningar beror vanligen på olikheter i de antaganden som ligger till grund för beräkningarna. A priori-antaganden om samband mellan företagets utlandsproduktion och sysselsättningen i moderlandet betyder mer för analysens resultat än den empiriska kunskap som bakats in i analysen. I stället för att koncentrera analysen kring hållbarheten i dessa påstådda samband utgår man från att dessa är riktiga och bestämmer, oftast på mycket hög aggregationsnivå, skillnaden i sysselsättningen mellan valda alternativ och den faktiska utvecklingen. I formuleringen av dessa handlingsalternativ finner man å ena sidan föreställningar om fullständig substituerbarhet mellan utlandsproduktion och produktion i hemlandet och å andra sidan antaganden om att det inte finns någon möjlighet alls att välja mellan dessa alternativ.

Härtill kommer den vanligen höga aggregationsnivån i analysen. Resultaten från de undersökningar där man helt eller delvis arbetat på företagsnivå tyder på att man med en sådan ansats kommer åt problemen bättre. Det beror säkert på att det inte är en och samma faktor som förklarar alla olika företags utländska direktinvesteringar eller att i varje given situation handlingsalternativen är lika. Även i ett enskilt företag kan man inte utskilja en enda förklaringsfaktor. Vanligen är det fråga om ett flertal med olika styrka samvarierande faktorer.

Våra studier

Beräkningar över effekterna av företagets utländska direktinvesteringar på den inhemska sysselsättningen är nettosiffror i den meningen att de representerar både positiva och negativa förändringar. Den negativa effekten brukar definieras som

den del av de utländska dotterföretagens sysselsättning som skulle ha kunnat behållas i hemlandet om företaget i stället valt att betjäna den utländska marknaden genom export från produktionsenheter i hemlandet, den s k *produktionsomfördelningseffekten*. I motsatt riktning verkar den s k *exportstimulans-effekten*, dvs sysselsättningsförändringar som genereras av den export som direkt kan hänföras till de utländska producerande dotterbolagens aktiviteter — export av kapitalvaror (utbyggnadsskeden), insatsvaror och kompletterande varor. I samma riktning verkar också vissa mer indirekta effekter hänförliga till behovet av ökade tjänster i moderlandet som uppkommer genom dessa dotterbolags behov av olika former av service [Hawkins 1972].

En uppskattning av nettosysselsättningseffekten med hjälp av ovanstående begreppsapparat är beroende av värdet på ett antal parametrar och koefficienter — den andel av utlandsproduktionen som alternativt skulle kunna ha förlagts till hemlandet, andelen svenska varor i de utländska dotterbolagens försäljning, olika "labour-output"relationer osv. Det torde vara möjligt att åtminstone på mikroplanet finna dessa värden eller godtagbara approximationer till dem. Detta gäller emellertid inte värdet på den förstnämnda substitutionskoefficienten, dvs vad som av den utlandslokaliserade produktionen skulle ha kunnat ersättas med produktion i hemlandet. I hittills gjorda försök att bestämma nettosysselsättningseffekten har denna koefficient uppskattats genom mer eller mindre kvalificerade gissningar. Detta är så mycket mer betänkligt som redan små förändringar i värdet på den ger mycket stora utslag på nettosysselsättningseffekten. I själva verket förhåller det sig så att de resultat beträffande de utländska direktinvesteringarnas betydelse för sysselsättningen i hemlandet som redovisats nästan helt kan föras tillbaka på det antagande man gör om hur stor del av den utlandsbaserade produktionen som kan ersättas med produktion i hemlandet.

I våra studier har i första hand beräkningar av produktionsomfördelningseffekten och exportstimulans-effekten fått ligga till grund för uppskattningar av sysselsättningseffekterna. Det material

Tabell 3. Andelen i Sverige tillverkade produkter i Sandvikkoncernen av försäljningen på olika utländska länderkategorier i procent (glidande treårsmedeltal).

År	Fabriksländer	Övriga länder	Totalt
64	72	72	72
65	71	70	72
66	67	71	70
67	63	72	68
68	60	76	65
69	59	75	64
70	57	75	62
71	54	73	60
72	50	70	56
73	49	68	55

som ställts till vårt förfogande har nödvändiggjort en viss förenkling enligt följande: Försäljningen på de utländska marknaderna har fördelats på länder där företaget har tillverkande enheter och länder där man enbart bedriver försäljning. Andelen i Sverige tillverkade varor av försäljning på dessa olika länderkategorier har sedan beräknats och jämförts.

Av beräkningarna för tex Sandvikkoncernen (tabell 3) framgår att för den senaste femårsperioden så har i genomsnitt varje kronas ökning av försäljningen i fabriksländer medfört en beställningsgång till Sverige på 54 öre medan samma siffra för försäljningen på övriga länder utgör 72 öre. Totalt har för perioden i genomsnitt 60 öre av varje kronas utlandsförsäljning utgjort i Sverige tillverkade produkter.

En jämförelse av den totala andelen i Sverige tillverkade produkter i genomsnitt för den senaste femårsperioden med samma genomsnitt för en tidigare period ger vid handen att detta genomsnitt sjunkit från 70 till 60 öre per utländsk försäljningskrona och att tendensen visar på en kontinuerligt sjunkande andel svensk-tillverkade varor i den utländska försäljningen.

Vi kan få en föreställning om betydelsen av denna utveckling för sysselsättningen i Sverige genom följande resonemang: Antag att man med bibehållen utlandsförsäljning skulle haft samma andel svenska varor i denna försäljning år 1972 som 1964, dvs 72 procent. Vi skulle då haft en beställningsgång till Sverige från utlandet på ca 1 100 milj, dvs ca 250 milj mer än den aktuella fakturering

på 848 milj. Med hjälp av vissa nyckeltal för produktion per anställd vid Sandviks svenska produktionsenheter kan den mersysselsättning som en bibehållen relation mellan utländsk försäljning och i denna ingående svensktillverkade varor skulle medfört, dvs produktionsomfördelningseffekten, uppskattas till ca 1 500 årsarbetare.

Men mot denna negativa produktionsomfördelningseffekt står en positiv exportstimulansseffekt. År 1973 var Sandviks utlandsförsäljning 1 569 milj större än tio år tidigare. Motsvarande ökning i beställningsgången till de svenska produktionsenheterna utgjorde ca 863 milj. Mätt i 1973 års värde för produktion per i produktionen sysselsatta betyder detta att ca 6 500 eller något över 60 procent av sysselsättningen vid Sandviks svenska tillverkningsföretag kan hänföras till den ökning i försäljningen på utlandet som ägt rum sedan 1964. Till detta kommer servicestimulansseffekten, dvs förändringar i sysselsättningen genom behovet av ökade tjänster avseende olika former av service till de utländska marknaderna. Nettot av de olika sysselsättningseffekterna för den undersökta perioden har när det gäller Sandvik utan tvekan varit positivt.

Den aktuella fördelningen av sysselsättningen mellan Sverige och utlandet har i Sandviks liksom i övriga undersökta fall uppkommit som ett resultat av företagets strävan efter en total lösning för egen del som ger högsta möjliga avkastning på investerat kapital. Man optimerar globalt som det brukar uttryckas.

Om målet i stället varit att tex maxi-

mera sysselsättningen i Sverige skulle då produktionen ha fördelats på ett annat sätt mellan Sverige och utlandet? För att kunna besvara denna fråga måste vi ha kännedom om de alternativ som stått Sandvik till buds när det gäller produktions- och försäljningsplaneringen under perioden ifråga.

I stället för att hänge oss åt gissningar kring sådana alternativ och deras konsekvenser visar vi med utgångspunkt från de beräknade skillnaderna i leveranserna från Sverige till länder med respektive utan tillverkning hur mycket den totala utländska försäljningen kan tillåtas minska med bibehållen sysselsättning i Sverige om utländsk produktion varit förbjuden.³

Antag t ex att för Sandviks del alternativet att bibehålla samma andel svensk-tillverkade varor i utlandsförsäljningen som i utgångsläget funnits (andelen i Sverige tillverkade produkter = 72 procent i stället för 60 procent enligt *tabell 3*) men att detta skulle medfört att ökningen i utlandsförsäljningen blivit 30 procent mindre. Beställningsingången 1973 skulle under dessa premisser blivit i stort sett lika stor som den aktuella.

Någon enhetlig uppläggning av uppskattningen av sysselsättningseffekterna har inte varit möjlig. Gemensamt för åtminstone fyra av företagen har varit en kraftig expansion. Men en expansion på mycket olika villkor. Så t ex bestäms LME:s globala produktionsplanering i stor utsträckning av en speciell kundstruktur — en eller ett fåtal statliga institutioner — medan Atlas-Copco och framför allt Sandviks utländska produk-

tionsetablering i första hand kan förklaras med förändringar i karaktären hos företagens produkter och utvecklingen på marknaderna. Medan vidare Volvos utlandsproduktion närmast kan betraktas som ett led i en strategi sker SKF:s planering mot bakgrund av en tidigare utveckling som lett till att i dag endast en femtedel av företagets produktion sker i Sverige. Med hänsyn till detta och till koncernens marknadsandelar i de berörda länderna måste värdländernas krav på företaget vad avser investeringar, sysselsättning, forskning och redovisning av vinster anses vara lika legitima som hemlandets.

Konsekvenserna av olika statliga ingrepp i den globala investeringsplaneringen måste därför komma att drabba dessa företag mycket olika. Ett försök till generalisering skulle kunna formuleras enligt följande: Ett förbud för de undersökta verkstadsföretagen att investera i produktionskapacitet utomlands medför i de flesta fall att en viss del av denna kapacitet förlägges till Sverige.⁴ Samtidigt minskar behovet av kapacitet inom annan produktion i Sverige, företrädesvis för tillverkning av olika råvaror och komponenter. Nettot för sysselsättningen i Sverige blir i första hand beroende på hur mycket försäljningen minskar genom att lokal produktion i egen regi inte får förekomma. För detta finns ingen allmän regel. Uppskattningen måste ske för varje särskild investering och resultatet blir beroende av arten av de hinder företaget vill övervinna med utlokaliseringen av produktionen. Det enda vi med säkerhet kan säga är att företagets lokala produktivitet blir lägre än alternativet med utlandsinvesteringar. Samma slutsats gäller även produktiviteten i Sverige liksom också reallönen för de i Sverige anställda. Detta gäller förutsatt att företaget bedömt situationen rätt för egen del.

Finansieringsfrågan

Hur finansieras uppbyggnaden av de utländska dotterbolagen? Av *tabell 4*

³ Vår beräkningsgrund kan formaliseras och sammanfattas enligt följande:

$$XQ^I = X_f^I a + X_h^I b \quad a < b$$

där XQ^I = faktisk export till utländska marknader från hemlandet, X_f^I och X_h^I faktisk försäljning i länder med resp utan tillverkningsetableringar samt a och b andelen i Sverige tillverkade insatsvaror av försäljningen på länder med resp utan tillverkning. Vidare antas en konstant och för samtliga förädlingsled lika "labor-output" relation dvs $L_1 = L_2$. Vi tänker oss nu en situation där $X_f = 0$ och väljer ett värde på X_h så

$$\text{att } XQ^I = XQ^{II} = X_h^{II} b.$$

⁴ Med allmänt förbud avses här en ensidig svensk åtgärd, dvs vi antar att motsvarande inte gäller för andra utländska företag.

Tabell 4. Värdet på de viktigaste direktinvesteringarna för perioden 1963—73 samt deras finansiering år 1973 fördelad på olika kategorier (löpande priser och i milj sv kr).

	I	II	III	IV
<i>Finansiering:</i>				
Aktiekapital				
a) initialt		5,4	29,9	35,3
b) nyemissioner		121,8	265,1	386,9
Lån				
a) från moderbolag i Sverige			60,6	60,6
b) externa lån		899,8		899,8
Självfinansiering				
a) Fondemissioner	155,6			155,6
b) Övr vinstmedel	530,7			530,7
c) Avskrivningar	495,1			495,1
				2,564
i % av tot	46,1	40,1	13,8	100

I Kapital genererat genom den egna aktiviteten i resp land

II Finansiering över lokala kapitalmarknader

III Finansiering genom överföring från Sverige

V Totalt

Anm. Ackumulerade utländska direktinvesteringar definierade som summan av anläggningstillgångar + goodwill + finansiella tillgångar + kommersiella tillgångar — kommersiella skulder = 2,564

ovan, som utgör en sammanfattning av material från de för LME viktigaste utlandsmarknaderna och för den senaste tioårsperioden, framgår att av de gjorda direktinvesteringarna under perioden — 2 564 milj svenska kr — så har ca 40 procent finansierats med hjälp av kapital, som till övervägande del upplånats på de lokala marknaderna. Resten härrör från vinst- och avskrivningsmedel samt direkta överföringar från Sverige.

Ovanstående analys liksom material från de övriga fallstudierna stöder den uppfattning som kommit till uttryck också i andra studier [Swedenborg 1973, s 77, Lundgren 1975, s 108]; den alldeles övervägande delen av finansieringen under uppbyggnadsskedet sker genom upplåning på lokala eller internationella marknader. Det utländska dotterbolagets behov av kapital tillgodoses därefter i första hand genom nedplöjda vinster och lokal upplåning. I mycket liten utsträckning sker denna löpande finansiering genom överföringar från moderbolaget.

Sammanfattning

När våra svenska företag investerar i utländska produktionsanläggningar sker

det alltså genom överföring av ägarkapital och den för företaget speciella tekniken i förening med en av företaget kontrollerad organisation. Behovet av annat kapital än ägarkapital tillgodoses vanligen med medel från lokala marknader eller på de internationella kapital- och kreditmarknaderna.

Den här speciella "paketkaraktären" hos de utländska direktinvesteringarna förklarar inte bara till stor del varför de uppkommer utan definierar också deras konsekvenser för såväl moderlandet som värdlandet.

Ackumulerat tekniskt kunnande i kombination med management kan betraktas som en fast kostnad. Genom sin utlandsaktivitet försöker företagen fördela denna på en större volym för att därmed sänka den totala styckkostnaden inom koncernen. I denna marknadsföringsprocess kan olika tekniska, ekonomiska och politiska faktorer förklara varför det med stigande försäljningsvolym och marknadsandel följer ett successivt överförande av olika funktioner till de lokala marknaderna.

Av våra fallstudier har vi också funnit vissa förklaringar till varför dessa funktioner i så stor utsträckning tas om hand

av det egna företaget, dvs orsakerna till att de undersökta företagen utvecklats till internationella koncerner. Under de rådande marknadsförhållandena är intern företagsplanering effektivare än olika former av samarbete utanför det egna företaget, åtminstone när det gäller produktion och försäljning av de slutgiltiga produkterna [Eliasson 1976].

Företaget vinner uppenbarligen på den här överföringen men hur blir det för moderlandet? Den relativt högre kapitalavkastning som kan erhållas på investeringar utomlands tillsammans med en mer utvecklad arbetsfördelning länderna emellan talar för väsentliga vinster även på det nationella planet.

Större nedläggningar av tillverkning i moderlandet till förmån för utlandet kan visserligen tänkas förorsaka omställningssvårigheter i form av tillfälliga sysselsättningsminskningar och nedgång i inkomsterna för vissa grupper. På längre sikt kommer emellertid de resurser som friställts att användas i annan produktion. Och takten i denna omställningsprocess kan påskyndas med hjälp av en ekonomisk politik syftande till att med olika medel upprätthålla full sysselsättning. Med de ekonomisk-politiska medel som står till administrationens förfogande i industriellt utvecklade länder som t ex Sverige kan det därför vara rimligt att förutsätta att en viss takt i utbyggnaden av företagens utlandsetableringar kan klaras utan allvarigare balansproblem. Man kan dessutom konstatera att internationaliseringsprocessens krav på stabiliseringspolitiken åtminstone hittills varit väsentligt mindre än vad som tagits i anspråk för att motverka effekterna av

den interna strukturomvandlingen och konjunkturrörelserna.

Men svaret på frågan är också beroende på om de i paketet ingående produktionsfaktorerna är knappa faktorer i moderlandets ekonomi. Den exporterade tekniken minskar inte tillgången på denna i moderlandet. Men såväl tillgången på riskkapital som management är knapp. Det kan därför i vissa lägen tänkas uppstå en brist på denna produktionsfaktor, "riskkapitalet och management", och detta kan få negativa konsekvenser för utvecklingen av i första hand produktivitet och reallöner i hemlandet.

Referenser

- Caves, R. E., [1971], "International Corporation: The Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, New series, årg 38, nr 149
- Eliasson, G., [1976], "Business Economic Planning", *Swedish Industrial Publications*, Stockholm
- Hawkins, R. G., [1972], "Job Displacement and The Multinational Firm: A methodological review", *Occasional paper*, nr 3, juni 1972, Center for Multinational Studies, Washington D.C.
- Lundgren, N., [1975], *Internationella koncerner i industriländer*. Betänkande av Koncentrationsutredningen, SOU 1975: 50, Stockholm
- Meyerson, P.-M., [1976], *Företagens utländska direktinvesteringar — motiv och sysselsättnings effekter*, Stockholm
- Ruttenberg, S. H., m fl [1971], "Needed: A Constructive Foreign Plan Policy". Industrial Union Department, AFL-SIO, Washington D.C.
- Stobaugh, R. B., [1973], "U.S. Multinational Enterprises and the U.S. Economy", U.S. Department of Commerce, Bureau of International Commerce
- Swedenborg, B., [1973], "Den svenska industrins investeringar i utlandet", IUI, Uppsala