



A2007:004

Svenskt näringsliv i en globaliserad värld

**Effekter av internationaliseringen
på produktivitet och sysselsättning**

Pär Hansson, Patrik Karpaty, Markus Lindvert
Lars Lundberg, Andreas Poldahl och Lihong Yun

Svenskt näringsliv i en globaliserad värld

Effekter av internationaliseringen
på produktivitet och sysselsättning

Pär Hansson, Patrik Karpaty, Markus Lindvert, Lars Lundberg,
Andreas Poldahl och Lihong Yun

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon 063 16 66 00
Telefax 063 16 66 01
E-post info@itps.se
www.itps.se
ISSN 1652-0483
Omslagsbild BrandX/Johnér
Elanders, Stockholm 2007

För ytterligare information kontakta Pär Hansson
Telefon 08 456 67 47
E-post par.hansson@itps.se

Förord

Syftet med denna rapport är att analysera olika aspekter av internationaliseringen. På vilket sätt påverkas produktivitet, sysselsättning och tillväxt i det svenska näringslivet? Särskilt intressant är integrationen av nya ekonomier i världsekonomin, framför allt Kina, Indien och de nya EU-länderna i forna Östeuropa.

Internationaliseringen har ökat betydligt under de senaste tio åren, framför allt i form av ökad handel och ökade direktinvesteringar. I huvudsak påverkas svensk tillväxt positivt av att internationaliseringen fortsätter och att handels hinder och andra regleringar av de internationella marknaderna motverkas.

För att Sverige även i fortsättningen ska kunna skörda vinsterna av internationaliseringen krävs att vi bibehåller en hög kompetens på arbetskraften. På så sätt kan vi utnyttja den internationella kunskapsutvecklingen och i övrigt attrahera de allt mer rörliga produktionsfaktorerna, som forskning och utveckling, företagsspecifik kunskap och realkapital.

Författare till rapporten är Pär Hansson, ITPS och Örebro universitet, Patrik Karpaty, Örebro universitet, Markus Lindvert, ITPS, Lars Lundberg, Örebro universitet, Andreas Poldahl, ITPS, och Lihong Yun, Örebro universitet. Dessutom har Roger Bandick, Örebro universitet, bidragit med resultat från sin forskning. Värdefulla kommentarer och synpunkter har erhållits från referensgruppen för projektet, vid ett seminarium på Kommerskollegium samt från ITPS-medarbetarna Anders Linnhag, Sylvia Schwaag Serger, Anne-Christine Strandell och Peter Vikström samt från Fredrik Sjöholm, Institutet för näringslivsforskning.

Östersund, mars 2007

Sture Öberg
Generaldirektör

Innehåll

Sammanfattning	9
Summary	11
1 Ekonomisk teori och internationaliseringens effekter	13
1.1 Vad är internationalisering?.....	13
1.2 Drivkrafterna till handel och effekterna av internationell specialisering	15
1.2.1 Internationell handel och komparativa fördelar	15
1.2.2 Produktdifferentiering, stordriftsfördelar och internationell handel	18
1.3 Specialisering inom och mellan branscher. Den internationella konkurrenskraftens branschmönster.....	19
1.4 Effekter av internationell handel på uppkomst och spridning av ny kunskap.....	22
1.5 Internationella direktinvesteringar: drivkrafter och effekter	23
1.6 Internationaliseringens effekter på arbetsmarknaden	25
1.7 Konsekvenser av nya industriländer	27
1.8 Internationell handel och investeringar • drivkrafter och effekter	29
2 Den svenska ekonomins internationalisering	31
2.1 Den svenska ekonomins exportinriktning och importberoende.....	31
2.2 Handel och specialisering mellan och inom branscher	36
2.3 Utrikeshandelns länderfördelning	39
2.4 Internationella direktinvesteringar.....	39
2.4.1 Svenska direktinvesteringar utomlands.....	40
2.4.2 Ingående direktinvesteringar i Sverige	43
2.5 Drivkrafter bakom tillväxten av internationell handel och investeringar	46
2.5.1 Handelspolitiken	47
2.5.2 Transportkostnader och övriga handelshinder	50
2.5.3 Den relativa betydelsen av tullavveckling och sänkta transportkostnader för handelns ökning	51
2.5.4 Potentialen för ytterligare sänkning av handelshinder	52
2.5.5 Drivkrafterna till växande direktinvesteringar	54
2.6 Den svenska ekonomins internationalisering • utveckling och drivkrafter	58
3 Det svenska näringslivets internationella konkurrenskraft och komparativa fördelar	61
3.1 Vad bestämmer ett lands internationella specialiseringsmönster?.....	61
3.2 Empiriska studier av komparativa fördelar.....	63
3.3 Realkapital, humankapital och kunskapskapital • svenska resurstillgångar i ett internationellt perspektiv.....	66
3.4 Exportens och den internationella specialiseringens bestämningsfaktorer	74
3.5 Det svenska näringslivets internationella specialisering: en sammanfattning	82
4 Drivkrafter och motiv bakom utländska direktinvesteringar i Sverige	85
4.1 Multinationella företag i svenskt näringsliv	85

4.2	Motiv och drivkrafter till utländska direktinvesteringar: en teoretisk referensram	88
4.3	Förväntade egenskaper hos branscher med utbrett utlandsägande	91
4.4	En jämförelse av svenskägda och utlandsägda företag	92
4.5	Förklaringsfaktorer till utlandsägandets branschmönster i det svenska näringslivet	94
4.6	Vad kännetecknar företag som blir utlandsägda?	98
4.7	Utlandsägandets drivkrafter i svenskt näringsliv	101
5	Internationalisering, struktureffekter och produktivitet	103
5.1	Sambanden mellan internationalisering och produktivitet – en översikt	103
5.2	Internationalisering och ekonomisk tillväxt i ett makroperspektiv	105
5.2.1	Öppenhet och tillväxt • en teoribakgrund	105
5.2.2	Öppenhet och tillväxt • tvärsnittsstudier på ländernivå	108
5.3	Export och produktivitet på mikroplanet	110
5.3.1	Exportörer och produktivetspremier i svensk industri	110
5.3.2	Sambandet mellan export och produktivitet	113
5.4	Aggregerad produktivitetstillväxt av strukturomvandlingseffekter på mikronivån	119
5.5	Importkonkurrens och produktivitet	121
5.6	Internationalisering, strukturomvandling och produktivitet i svenskt näringsliv	126
6	Internationalisering och kunskapsöverföring	129
6.1	Kanaler för internationell kunskapsspridning	129
6.2	Kunskapsspridning genom import av insatsvaror	130
6.2.1	Teknologispridning via insatsvaror i svensk tillverkningsindustri	130
6.2.2	Den dubbla betydelsen av FoU: egen teknologitvveckling och mottagarkapacitet	134
6.3	Kunskapsöverföring via exporten	136
6.4	Utlandsägande och produktivitet	137
6.4.1	Produktivitetsskillnader mellan nationella och multinationella företag	137
6.4.2	Direkta produktivitetseffekter av utlandsägande	139
6.4.3	Indirekta produktivitetseffekter av utlandsägande	140
6.5	Internationell kunskapsspridning och produktivitetstillväxt	143
7	Internationaliseringens effekter på arbetsmarknaden	145
7.1	Utrikeshandelns inverkan på total sysselsättning	145
7.2	Utrikeshandel och omsättning av jobb	147
7.3	Utgående direktinvesteringar och sysselsättning i Sverige: substitut eller komplement?	149
7.4	Effekter på relativ arbetskraftsefterfrågan	153
7.4.1	Betydelsen av faktorer på utbuds- och efterfrågesidan för relativ löne- och sysselsättningsutveckling	153
7.4.2	”Skilled-biased” teknisk utveckling	160
7.4.3	Import från låglöneländer	161
7.4.4	Utgående direktinvesteringar	163
7.4.5	Ingående direktinvesteringar	165
7.5	Hur påverkas arbetsmarknaden av internationaliseringen?	167
8	Konsekvenser av nya industriländer	169
8.1	”Tigerekonomier” – nya och gamla	169

8.2	Exporttillväxt i nya industriländer	172
8.3	Utveckling av lönekostnader och produktivitet i NIC-länder.....	177
8.4	NIC-ländernas exportstruktur och specialiseringsmönster	178
8.5	NIC-länder, inombranschhandel och specialisering inom branscher	190
8.6	Effekter på Nord av tillväxt i Syd	193
8.7	Effekter av lågpriskonkurrens: exemplet teko.....	195
8.8	Effekter av nya industriländer ur ett svenskt perspektiv	196
9	Internationaliseringen ur ett svenskt perspektiv.....	199
9.1	Internationaliseringen av svenskt näringsliv: omfattning, drivkrafter och effekter på produktivitet och sysselsättning.....	199
9.1.1	Drivkrafter bakom internationell specialisering och ökad internationell handel.....	200
9.1.2	Bestämningfaktorer för utlandsägandet.....	201
9.1.3	Internationalisering, struktureffekter och produktivitet	203
9.1.4	Internationell kunskapsöverföring	204
9.1.5	Internationalisering och arbetsmarknaden.....	205
9.1.6	De nya industriländerna och effekter på svensk ekonomi	206
9.2	Svenskt näringsliv och internationaliseringen: en framåtblick	207
9.2.1	Kommer internationaliseringen att fortsätta?	207
9.2.2	Internationell specialisering, strukturuomvandling och internationell kunskapsspridning.....	208
9.2.3	Utvecklingen i Kina och dess inverkan på svensk ekonomi.....	210
Appendix 1	213
	Skapande, utslagning och omsättning av jobb	213
Appendix 2	215
	Relativ efterfrågan på högutbildad arbetskraft: Härledning av den ekonometriska modellen.	215
Referenser	219

Sammanfattning

Den svenska ekonomin har successivt blivit alltmer internationaliserad och därmed allt närmare knuten till utvecklingen i världsekonomin. Denna ökning av internationella handelsflöden och internationellt ägande är inte specifikt för Sverige utan är ett globalt fenomen. Utvecklingen har framför allt drivits fram av den handelspolitiska liberalisering som pågått under ett halvsekel. Härtill kommer den utveckling som skett mot sänkta kostnader för transporter, kommunikationer och informationsöverföring mellan länder och inte minst mot snabbare och säkrare transporter, vilket givit upphov till nya former av handel. När det gäller de internationella investeringarna har många länder – däribland Sverige – avvecklat en stor del av de regleringar som utgjort hinder för utländskt ägande i näringslivet.

Ökad handel har inneburit ökad specialisering inom näringslivet. Härav svarar ökad inombranschhandel för den helt övervägande delen, medan mellanbranschhandel – summan av nettoexporten plus nettoimporten över alla branscher – endast ökat obetydligt. Det betyder att man kan vänta sig produktivitetseffekter framför allt på bransch- och företagsnivå. Det visar sig att företag som börjar exportera har högre produktivitet, allt annat lika, än icke-exportörer, redan före inträdet på exportmarknaden. Detta innebär att sänkta handelshinder, som leder till att exportföretagen ökar sin produktion på bekostnad av icke-exportörer, kommer att öka den genomsnittliga produktiviteten i branschen. Även på importsidan bidrar strukturomvandlingen till ökad genomsnittlig produktivitet i branschen. I branscher där importens marknadsandel ökar löper de lågproduktiva arbetsställena störst risk att läggas ner och bland de överlevande företagen är det sysselsättningen i de lågproduktiva företagen som drabbas mest.

För en liten öppen ekonomi som den svenska kommer en stor del av den nya kunskapen utifrån. Internationaliseringen kan medföra ökande kunskapsspridning över gränserna på flera olika vägar. Det kan ske via importen av insats- och investeringsvaror, genom att företag är verksamma på exportmarknaden och från utländska direktinvesteringar. Direkta produktivitetseffekter av utländska direktinvesteringar i Sverige uppkommer när kunskap överförs inom de utlandsägda företagen till de svenska dotterföretagen. Indirekta produktivitetseffekter uppstår när kunskapen även sprids vidare till svenskägda företag. I samtliga fall av internationell kunskapsspridning är förmågan att tillgodogöra sig dessa kunskapsflöden beroende av företagets mottagarkapacitet.

Det finns inget som tyder på att den ökade utrikeshandeln skulle ha några som helst effekter på den totala sysselsättningen eller nivån på arbetslösheten. Däremot tycks den ökade utrikeshandeln ha spelat en betydelsefull roll för hur stor omsättningen av jobb har varit åtminstone inom den svenska industrin. Det finns heller inget som tyder på att ökade utgående direktinvesteringar skulle leda till minskad sysselsättning i moderföretagen i Sverige. Däremot förefaller den relativa efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft att minska när importen från, och direktinvesteringarna i, låglöneländer ökar.

I den ekonomiska debatten har det ibland hävdats att verksamheter som använder mycket högutbildad arbetskraft tenderar att försvinna från Sverige när multinationella företag investerar i andra höglöneländer eller när utlandsägda företag köper upp svenska multinationella företag. Rapporten kan inte finna några belägg för att detta skulle vara fallet.

Bland de nya snabbväxande industriländerna är Kina kanske det mest intressanta och betydande landet för svensk ekonomi. Kinas komparativa fördelar idag ligger i produktion där man använder relativt mycket lågutbildad arbetskraft. Det är helt i enlighet med det faktum att Kinas *relativa* tillgångar på högutbildad arbetskraft är låga. Det betyder att Kina för närvarande till liten del konkurrerar med svenska företag. Pressade priser på den typ av produkter som Kina tillverkar är av godo för de svenska konsumenterna. De snabbt ökade inkomsterna och de omfattande investeringar som görs i realkapital och infrastruktur i dagens Kina bör innebära att det finns goda möjligheter för svenska företag att hitta avsättning där för sina produkter. Det kan ske antingen i form av export eller genom att etablering på den kinesiska marknaden med direktinvesteringar.

Med stigande produktivitet kommer lönerna att öka i Kina och exportstrukturen blir alltmer lik den som råder i de etablerade industriländerna. Det innebär att handelsutbytet mellan Kina och Sverige i större utsträckning kommer att utgöras av inombranschandel som ofta förväntas leda till mindre strukturomvandlingskostnader.

Globaliseringen går inte att stoppa. Den för svensk näringspolitik relevanta frågan blir i stället hur man ska kunna dra så stor nytta som möjligt av de vinster som en fortsatt internationalisering kommer att kunna medföra. En huvudslutsats i denna rapport är att man i så fall bör verka för en fortsatt liberalisering av den internationella handeln med varor och tjänster och avreglering av hinder för internationella investeringar.

Summary

The Swedish economy has over time become increasingly internationalized and more closely tied to developments in the world economy. This growth in international trade flows and international ownership is not specific to Sweden, it is a global phenomenon. The change has been driven primarily by the liberalization of trade policy that has been in progress for half a century. Other factors range from the trend towards lower costs in transport, communications and information transmission between countries and – not least importantly – towards faster and safer transport, which has created new forms of trade. As far as international investment is concerned, many countries – including Sweden – have dismantled much of the regulation that stood in the way of foreign ownership of enterprise.

Growth in trade has led to greater specialization in the business sector. Of this, growth in intra-industry trade represents the overwhelming share, whereas inter-industry trade – the sum of net exports plus net imports across all sectors – has increased only marginally. This indicates that impact on productivity may be expected above all at industry and firm level. It emerges that firms that start exporting show higher productivity – all else being equal – than non-exporters even before setting foot in the export market. As a result, lower trade barriers, which lead to higher production in exporting firms at the expense of non-exporters, will raise average productivity within the particular industry. On the import side, too, structural change will lead to higher average productivity within the industry. In industries where the market share of imports increases, low-productivity plants are exposed to the greatest risk of closure, while among the surviving firms, it is employment at low-productivity firms that will be hardest hit.

In a small open economy, such as Sweden, a high proportion of new knowledge comes from the outside. Internationalization can stimulate the spread of knowledge across borders in many different ways. This may be through the import of input and capital goods, or because firms are active in the export market, or from direct investments from abroad. Immediate effects on productivity from inward foreign direct investments to Sweden arise when knowledge is transferred within foreign-owned enterprises, to their Swedish subsidiaries. In all cases where international knowledge is spread, the ability to make good use of these knowledge flows will depend on the firms' capacity for assimilation.

There is nothing to suggest that the rise in foreign trade has any impact at all on overall employment or the level of unemployment. On the other hand, the rise in foreign trade seems to have significantly affected the extent of job turnover, at least in Swedish manufacturing. In addition, there are no indications that higher outward foreign direct investments lead to reduced employment in parent companies in Sweden. In contrast, the relative demand for less skilled labour declines when imports from, and foreign direct investment in, low-wage countries increases.

In the economic debate, it has sometimes been claimed that businesses that use very highly skilled labour tend to disappear from Sweden when multinational enterprises invest in other high-wage countries or when foreign-owned enterprises acquire Swedish multinational enterprises. This report cannot establish any evidence to confirm that this is the case.

Among the fast-growing industrial economies, China is perhaps the most interesting and important country to the Swedish economy. China's comparative advantages today lie in production relatively intensive in using low-skilled labor. This totally concurs with the fact that China's *relative* endowments of highly skilled labour are in short supply. As a result, China is currently competing with Swedish enterprises on a low level. Swedish consumers benefit from pressed prices for the type of products made by China. The fast-rising incomes and the extensive investments that are being made in real capital and the infrastructure in China should lead to real opportunities for Swedish enterprises to find a market there for their products. This may emerge either in the shape of exports or via establishment of operations in the Chinese market by foreign direct investments.

With rising productivity, wages in China will increase and its export structure will increasingly resemble the structure that prevails in the established industrialized economies. As a result, the trade between China and Sweden will increasingly consist of intra-industry trade, which often is expected to result in lower costs of structural change.

Globalization cannot be halted. The relevant issue to Swedish industrial policy is instead how it will be possible to obtain maximum benefit from the gains that continued internationalization will bring. One of the main conclusions of this report is that efforts should be made to ensure that liberalization of the international trade in goods and services continues, as well as deregulation and dismantling of obstacles to international investment.

1 Ekonomisk teori och internationaliseringens effekter

1.1 Vad är internationalisering?

Det svenska näringslivet har alltid på olika sätt och i olika grad varit länkat till utvecklingen i världsekonomin. Konjunkturutvecklingen i Sverige styrs i hög grad av konjunkturerna på världsmarknaden. Förändringar av internationell konkurrenskraft för svenska producenter har alltid varit en viktig drivkraft till struktumvandlingen i det svenska näringslivet, i meningen en omfördelning av produktion och sysselsättning mellan branscher och företag.

En allmän uppfattning i den ekonomisk-politiska debatten är emellertid att graden av internationalisering och styrkan i dessa kopplingar har ökat under en lång tid, och kanske också att takten i denna process accelererat under senare år. Man skulle därför kunna förvänta sig att effekterna av utvecklingen på världsmarknaden på den svenska ekonomin kan komma att bli alltmer genomgripande och dramatiska.

Syftet med denna rapport är att bedöma i vad mån, på vilket sätt och på vilka vägar, internationaliseringen har påverkat och kan väntas komma att påverka, den svenska ekonomiska utvecklingen på medellång och lång sikt – vi behandlar således inte den internationella konjunkturspridningen. Vi studerar svensk ekonomisk tillväxt i två dimensioner, nämligen utvecklingen dels av produktiviteten och dels av sysselsättningen i det svenska näringslivet. Analysen av internationaliseringens drivkrafter och ekonomiska effekter är avsedd att kunna ge ett underlag till bedömning av den förväntade framtida utvecklingen.

Globalisering och internationalisering är begrepp som har många dimensioner. Vi begränsar oss här till att behandla de aspekter av globaliseringen som har att göra med internationell handel med varor och tjänster, och med internationalisering av företagande och ägande i form av internationella direktinvesteringar. Vi utelämnar således andra aspekter av globaliseringen, såsom internationella flöden av finansiellt kapital och migration liksom även global spridning av konsumtionsmönster. Däremot behandlas internationell spridning av teknisk och kommersiell kunskap.

De internationella transaktioner vi studerar omfattar olika sätt ("modes") för ett företag att bjuda ut sin produkt – vara eller tjänst – till utländska konsumenter:

- 1 Transport över gränsen av en vara eller tjänst som produceras i hemlandet
- 2 Etablering av produktion i utlandet genom nyetablering, fusion med eller uppköp av utländskt företag
- 3 Tillfällig förflyttning till utlandet av företagets personal och andra resurser för utförande av uppdrag
- 4 Konsumtion i samband med internationell turism

I det första fallet kommer produkten till konsumenten, i de två följande producenten till konsumenten, och i det sista fallet kommer konsumenten till produkten. Medan tjänstetransaktioner kan utföras på samtliga fyra sätt används för varutransaktioner i huvudsak endast de två förstnämnda. Eftersom för tjänster gränsdragningen mellan mode 2 (direktinvestering i tjänstesektorn) och mode 3 (tjänsteexport) i praktiken är något flytande, måste data för tjänstehandel och investeringar i tjänstesektorn behandlas med viss försiktighet.

Med termen internationalisering¹ avser vi en sammansmältning av nationella marknader till en gemensam global eller regional marknad, genom avlägsnande av hinder för internationell rörlighet för varor, tjänster och företagande/ägande. Detta kan också uttryckas så att kostnader och andra hinder för att varor, tjänster och ägande skall kunna passera de nationella gränserna, som vi här sammanför under beteckningen handelshinder, reduceras eller helt elimineras. Sådana hinder kan vara av olika slag. Tullar är tillsammans med importkvoter klassiska handelspolitiska åtgärder för att segmentera nationella marknader. Men även olika typer av icke-tariffära handelshinder som höjer exportföretagens kostnader begränsar rörligheten av varor över gränserna. Ett exempel är s.k. tekniska handelshinder som tvingar exportören att modifiera sin produkt för att uppfylla produktkrav på exportmarknaden som är annorlunda än de krav som ställs på hemmamarknaden.

Subventioner till inhemska företag, liksom diskriminering mot import vid statlig upphandling, snedvrider konkurrensen mellan inhemska och utländska tillverkare. Olika typer av regleringar kan begränsa tillträdet till en marknad för utländska producenter; speciellt vanliga är sådana regleringar inom tjänstesektorn. Transport- och kommunikationskostnader påverkar naturligtvis också den internationella rörligheten för varor och tjänster. Slutligen finns en rad restriktioner – formella såväl som informella – som begränsar internationellt

¹ Vi använder i det följande internationalisering och globalisering som synonymer.

ägande. Medan nyetableringar, s.k. ”greenfield investments”, nästan genomgående på olika sätt subventioneras av mottagarlandet, ofta med mycket betydande belopp,² är det vanligt att länder på olika sätt söker bromsa i första hand utländska multinationella företags uppköp av inhemska företag men även internationella fusioner.

Internationalisering, i meningen en minskning av hindren och kostnaderna för internationell handel med varor och tjänster, är oupplösligt förknippad med strukturomvandling.³ I en liten och öppen – dvs. starkt internationaliserad – ekonomi som den svenska blir de ekonomiska villkoren för de inhemska företagen i hög grad beroende av vad som händer på världsmarknaden. Alla förändringar av de svenska företagens internationella konkurrenskraft kommer att ge utslag i form av industriell omvandling. Vissa företag och branscher krymper eller läggs ner på grund av växande importkonkurrens, medan andra expanderar på exportmarknaden. Detta har återverkningar på arbetsmarknaden. Importen slår ut jobb i vissa branscher och företag, medan exporten skapar nya jobb i andra delar av näringslivet.

Denna rapport syftar till att bedöma effekterna av internationaliseringen av den svenska ekonomin – i meningen en avreglering och sänkning av hinder för varu- och tjänstehandel och för investeringar – på utvecklingen av produktivitet och sysselsättning i det svenska näringslivet. Som en utgångspunkt för analysen gör vi en kortfattad genomgång av vad den ekonomiska teorin har att säga om dessa frågor. Det visar sig då att teorins utsagor oftast inte är entydiga. Effekternas storlek och riktning beror på hur den teoretiska modellen specificeras. Därför går vi vidare genom att undersöka i vad mån det är möjligt att empiriskt belägga sådana teoretiska slutsatser. Vi genomför detta genom att göra en översikt av den internationella litteraturen på området, och bygger i vissa avseenden på med egna undersökningar av den svenska utvecklingen.

1.2 Drivkrafterna till handel och effekterna av internationell specialisering

1.2.1 Internationell handel och komparativa fördelar

En central slutsats från ekonomisk teori är att sänkta handelshinder kan väntas leda till ett ökat flöde av transaktioner över gränserna i form av varu- och tjänstehandel och direktinvesteringar. I kapitel 2 behandlas frågan i vad mån det växande handelsberoendet och utlandsägandet i svensk ekonomi kan förkla-

² Greenaway & Görg (2004).

³ Däremot behöver den andra av globaliseringens dimensioner som vi studerar, dvs. ägandets internationalisering, inte nödvändigtvis ha några struktureffekter.

ras av den handelspolitiska utvecklingen, av teknisk utveckling inom transport och kommunikationer (framförallt inom IT sektorn) eller av förändrade drivkrafter för handel och investeringar.

För att kunna bedöma effekterna av ökande internationalisering i form av växande handel och direktinvesteringar på sysselsättning och produktivitet i det svenska näringslivet och därmed på den ekonomiska tillväxten krävs emellertid att man först undersöker drivkrafterna till handel och investeringar. Orsaken är att det inte finns någon entydig teori för internationell handel och direktinvesteringar som täcker in alla tänkbara fall. Istället existerar ett antal olika teoretiska modeller – som inte bör ses som alternativa och konkurrerande utan snarare kompletterar varandra – som kan ge olika förutsägelser om internationaliseringens effekter på produktivitet och sysselsättning.

En snabb globalisering kan på kort sikt leda till en rubbad balans på makroplanet i form av stora bytesbalansunderskott, ofta tolkade som en indikator på försämrad internationell konkurrenskraft för näringslivet som helhet i ett land. Om lönenivån i ett land uttryckt i gemensam valuta överstiger den i utlandet med mer än det eventuella produktivitetsovertaget gentemot utländska producenter kan resultatet bli ökad arbetslöshet. På längre sikt kommer emellertid sådana obalanser att utjämnas genom anpassning av växelkurser och/eller relativa lönenivåer. I ett längre perspektiv kommer ett lands näringsliv alltid att vara konkurrenskraftigt på *några* områden; den intressanta frågan är på *vilka*? Vilka faktorer bestämmer branschmönstret för internationell konkurrenskraft i ett lands näringsliv? Dessa frågor behandlas i kapitel 3.

Enligt traditionell handelsteori baseras handelsmönstret på skillnader mellan deltagarländerna med avseende på de komparativa fördelar som styr relativa kostnader och konkurrenskraft i olika branscher. De komparativa fördelarna är i sin tur i huvudsak bestämda av två faktorer. Den ena är produktiviteten hos landets producenter i olika branscher i relation till konkurrenterna i utlandet. Sådana skillnader kan framför allt tillskrivas olikheter i teknologisk kunskap. Den andra är landets relativa resurstillgångar – dvs. tillgången på realkapital, humankapital i form av kompetens hos arbetskraften samt naturresurser av olika slag. Den relativa tillgången avspeglas i faktorpriserna så att knappa resurser i ett land kommer att vara dyra. Ett lands faktortillgångar, i förening med faktoråtgången i olika branscher, kommer därför att bestämma handelsmönstret tillsammans med internationella olikheter i teknologi och produktivitet.

Observera att den internationella konkurrenskraftens och specialiseringens branschmönster bestäms av *relativa* och inte av absoluta faktortillgångar, och av *relativa* och inte av absoluta produktivitetfördelar. Det är alltså fullt tänk-

bart att ett stort land som har ett större *antal* högutbildade i arbetskraften än ett annat, litet land, ändå kommer att ha en svag konkurrenskraft på, och därför importera, humankapitalintensiva produkter (om nämligen *andelen* högutbildade är lägre i det stora landet). På samma sätt kommer ett land som har högre produktivitet än omvärlden på *alla* områden ändå att importera vissa produkter, nämligen de där produktivitetsovertaget är minst.

Slutsatserna om handelsmönstret blir alltså att ett lands näringsliv kommer att ha relativt låga kostnader, och därmed komparativ fördel, i de branscher som kräver stora insatser av de resurser som landet har gott om, och som därför är billiga, och/eller där produktiviteten är hög i jämförelse med konkurrentländerna. Man kan säga att ett lands komparativa fördelar utgör grundvalen för en rangordning av produkter och branscher med avseende på internationell konkurrenskraft. Var gränsen slutligen dras mellan de branscher som framgångsrikt kan konkurrera på världsmarknaden och som därför blir nettoexportörer, och de som uppvisar nettoimport, bestäms av makrovariabler som allmän lönenivå och växelkurs.

Vilka effekter kan man förvänta sig av internationalisering av varu- och tjänstemarknader när handeln i huvudsak drivs av komparativa fördelar? Resultatet blir ökad export och import och en ökad specialisering i enlighet med landets komparativa fördelar. Exporten ökar i branscher som använder mycket av landets rikligt förekommande – och därmed billiga – faktorer, medan importen ökar i branscher baserade på användning av landets knappa resurser. Detta åstadkommes genom en överföring till exportsektorerna av arbetskraft, och på sikt även realkapital. Om arbetskraften är trögrörlig kan detta leda till temporär arbetslöshet.

Denna typ av handel medför en tendens till utjämning av såväl produktpriser som faktorpriser. Generellt kan man vänta sig att efterfrågan och priser på de produktionsfaktorer som landet har god tillgång på, tenderar att stiga, medan de knappa faktorerna blir billigare. I ett land med jämförelsevis god tillgång på humankapital i form av andelen högutbildade i arbetskraften kan man förvänta sig att ökad handel och specialisering medför en relativ ökning av lönerna för de högutbildade.

Effekten av internationell handel och arbetsfördelning i enlighet med komparativa fördelar blir en produktivitetsoökning på makroplanet, dvs. mer output för givna resurser, i meningen att landets BNP blir högre vid oförändrade insatser av arbetskraft och kapital, eller med andra ord, konsumtionen kan hypotetiskt öka för alla varor och tjänster. Produktivitetseffekten uppkommer alltså till följd av att internationaliseringen åstadkommer en effektivare fördelning av

arbetskraft och kapital mellan branscherna. I kapitel 5 behandlar vi frågan om huruvida det går att visa att länder som öppnat sig för internationell konkurrens växer snabbare, allt annat lika, än länder vars marknader förblivit skyddade.

Det är viktigt att göra klart för sig att komparativa fördelar inte är ett rent statistiskt begrepp utan också kan ges en dynamisk tolkning. Ett lands komparativa fördelar förändras över tiden som ett resultat av att landet förmår ackumulera real- och/eller humankapital i snabbare takt än övriga länder. Detta förklaras i sin tur av hög sparbenägenhet och/eller benägenheten att investera i utbildning och kompetensuppbyggnad hos individer och samhälle.

1.2.2 Produktdifferentiering, stordriftsfördelar och internationell handel

Så långt har vi antagit att branscherna är homogena i den meningen att företagen har samma produktionsförutsättningar och tillverkar en likartad standardprodukt; det föreligger inga stordriftsfördelar. Några produktivitetseffekter på mikroplanet uppkommer i detta fall inte.

Men internationell handel kan också drivas av förekomsten av stordriftsfördelar i kombination med produktdifferentiering utan att det föreligger några komparativa fördelar. Eftersom konsumenternas smak är olika kommer det alltid att finnas de som föredrar importerade produkter framför inhemska. Stordriftsfördelarna innebär att det antal företag som får rum på en nationell marknad är begränsat, vilket betyder att det är omöjligt för varje land att producera alla tänkbara produktvarianter.

Utfallet av en ökad internationalisering beror i detta fall på hur konsumenternas efterfrågan ser ut. Om det förhåller sig så att konsumentens efterfrågan för varje enskild produkt blir mer priselastisk ju högre antalet säljare på marknaden är, dvs. att det enskilda företags marknadsstyrka försvagas när antalet säljare ökar, kommer en integration av två likartade länder att leda till att antalet producenter i vardera landet i en bransch minskar, medan antalet säljare på den nya gemensamma marknaden ökar⁴. Eftersom det typiska företaget då kommer att producera mera än tidigare uppkommer en produktivitetssökning på mikroplanet, dvs. för det enskilda företaget genom ett ökat utnyttjande av stordriftsfördelar. Konsumenterna gynnas i detta fall dels genom sänkta priser, vilket drivs av fallande styckkostnader i kombination med pressade vinstmarginaler, dels av ökad valfrihet eftersom antalet produktvarianter ökar.

⁴ Se Helpman & Krugman (1985) eller Norman (1993).

I detta fall kommer strukturomvandlingen i huvudsak att ske *inom* branscher, dvs. mellan expanderande och nedlagda företag i samma bransch. I den mån arbetskraftens humankapital – kompetens och kunskaper – är branschspecifikt snarare än företagsspecifikt, dvs. att kompetensen ifråga är användbar i alla företag i samma bransch men inte i andra branscher, kan det förväntas att omflyttningen på arbetsmarknaden leder till mindre friktioner än i fallet med komparativa fördelar, och att därför strukturarbetslösheten blir i motsvarande mån mindre. Inte heller kan man förvänta sig några nämnvärda effekter på relativlönerna.

Produktdifferentiering och stordriftsfördelar kan väntas driva inte bara handel med konsumentvaror utan även med insatsvaror och investeringsvaror. En utvidgning av marknaden kan väntas medföra tillgång till ett bredare sortiment av olika varianter av en viss typ av insatsvara eller maskin, vilket underlättar för användarna att finna den optimala variant som passar just detta företag bäst. Effekten kan därför väntas bli en förbättrad produktivitet i användarledet.

Så långt har det antagits att företag i samma bransch har samma produktionsförutsättningar. I praktiken visar det sig dock att företag inom samma bransch uppvisar betydande produktivitetsskillnader. Internationaliseringen kan då ge struktureffekter på branschernas genomsnittliga produktivitet om det förhåller sig så att exporterande företag, allt annat lika, har högre produktivitet. Ökad export innebär då att dessa högproduktiva företag ökar sin produktion, varvid branschmedelvärdet stiger. Effekten förstärks om det främst är lågproduktiva företag som krymper eller slås ut av importkonkurrensen. Förekomsten av sådana struktureffekter studeras i kapitel 5.

1.3 Specialisering inom och mellan branscher. Den internationella konkurrenskraftens branschmönster

Om det nu är så att effekterna av ökad internationell handel i någon mån beror på vilken typ av handel som dominerar, dvs. vilka handelns drivkrafter är, kan man då dela upp de faktiska handelsströmmarna t.ex. i handel som drivs av komparativa fördelar och handel som främst är en effekt av produktdifferentiering och stordriftsfördelar? En metod som ofta använts i litteraturen är att dela upp det totala handelsutbytet – summan av export och import av en viss vara – på en komponent som kan kallas nettohandel, som består av nettoimporten eller nettoexporten inom varugruppen, och återstoden som vi kan kalla inombranschhandel, och som består av ett balanserat utbyte av export och import inom samma varugrupp.

Det ligger nära till hands att tänka sig att om handeln inom en varugrupp övervägande består av nettoexport eller nettoimport, så avspeglar detta stora internationella kostnadsskillnader, som drivs av komparativa fördelar, som i sin tur är drivna av den relativa tillgången på produktiva resurser. Ett exempel är exporten av skogsprodukter, där Sveriges starka konkurrenskraft bygger på tillgången på produktiv skogsmark. Ett annat är importen av beklädnadsvaror, där exportörer i låglöneländer kan dra nytta av den rikliga förekomsten av billig, okvalificerad arbetskraft. Det kan också vara rimligt att tänka sig att det – om exporten och importen inom en varugrupp är ungefär lika stor, dvs. att utbytet i huvudsak består av inombranschhandel – inte föreligger några utpräglade komparativa fördelar alls, utan att handeln helt drivs av konsumenternas smak för produktdifferentiering i kombination med stordriftsfördelar.

Det är dock viktigt att göra klart för sig att det inte finns någon fullständig ett-till-ett överensstämmelse mellan teoretiska modeller och mätbara handelsflöden. Så är det t.ex. möjligt att även inombranschhandeln till en del drivs av komparativa fördelar. Detta kan bli fallet om den relativa resursanvändningen skiljer sig åt mellan företag och produkter i samma bransch. Exempelvis kan det tänkas att inom en given bransch produktionen av enkla produkter av låg kvalitet som går att framställa med okvalificerad arbetskraft lokaliseras i låglöneländer, medan höglöneländer som har bättre konkurrenskraft ifråga om mera sofistikerade produktvarianter som kräver högt kvalificerad arbetskraft och avancerad teknik tillverkar dessa.⁵

Det är också möjligt att den relativa resursanvändningen skiljer sig åt mellan olika delar av produktionsprocessen. Det kan då bli lönsamt för ett företag att lokalisera olika led i produktionsprocessen – produktutveckling, tillverkning av komponenter eller sammansättning – i olika länder med hänsyn till resursbehovet och mottagarländernas resurstillgångar, dvs. i enlighet med komparativa fördelar. Alternativt kan företaget lägga ut komponenttillverkning på fristående företag utomlands och sedan importera dessa insatsvaror eller överlåta sammansättningen på utomstående utländska företag varifrån de färdiga produkterna importeras. I litteraturen talar man om ”offshoring”. I den mån komponenter och färdiga produkter klassificeras inom samma varugrupp kommer dessa internationella transaktioner att utgöras av inombranschhandel.

I kapitel 2 gör vi en uppdelning av den svenska utrikeshandeln i nettohandel och inombranschhandel. Syftet är att besvara följande frågor: om det förhåller sig så att Sveriges handelsutbyte med utlandet ökat som en effekt av internatio-

⁵ För en diskussion av mått på, och teoretiska modeller för förklaring av, sådan s.k. vertikal inombranschhandel se Greenaway, Milner & Hine (1995).

naliseringen, består denna ökning huvudsakligen av ökad nettohandel, som lett till ökad mellanbranschspecialisering – dvs. importen ökar i vissa branscher och exporten i andra, vilket kräver en överföring av arbetskraft och andra resurser mellan branscher – eller är det växande inombranschhandel och specialisering *inom* branscher som har dominerat? Och ser handelsutbytet olika ut med olika grupper av länder? Kan denna uppdelning ge en utgångspunkt för att bedöma internationaliseringens effekter på sysselsättning och produktivitet?

Enligt ekonomisk teori⁶ skulle man kunna förvänta sig ett klart mönster som innebär att det svenska varuutbytet med andra länder på samma utvecklingsnivå och med liknande resurstillgångar och produktionsförutsättningar – dvs. främst EU, Nordamerika och Japan – till övervägande delen skulle drivas av produktdifferentiering och stordriftsfördelar snarare än av komparativa fördelar, och alltså till stor del bestå av inombranschhandel. Handeln med andra länder på lägre inkomstnivå och med andra produktionsförutsättningar kan däremot väntas vara bestämd av komparativa fördelar, vilket innebär att inombranschhandelns andel är liten. För de utvecklingsländer som har uppvisat en snabb industrialisering och hög tillväxt – dvs. NIC-länder – kan det dock förväntas att handelsmönstret förändrats så att andelen inombranschhandel ökat över tiden.

Internationell konkurrenskraft avspeglas i omfattningen av nettoexport och nettoimport i olika branscher. Om kvoten mellan svensk produktion och förbrukningen i Sverige av en vara är större än ett, är innebörden att det föreligger nettoexport; ju större denna kvot är desto starkare kan branschens konkurrensposition sägas vara. Internationaliseringen kan, som vi påpekat, ha medfört en förändring av det svenska näringslivets sysselsättnings- och produktionsstruktur genom att driva fram en specialisering på branscher med nettoexport som avspeglar landets komparativa fördelar.

I kapitel 3 analyseras vilka faktorer som ligger bakom branschmönstret när det gäller det svenska näringslivets internationella specialisering och komparativa fördelar. Hur överensstämmer det faktiska specialiseringsmönstret med det som utifrån ekonomisk teori och med utgångspunkt från landets konkurrensförutsättningar kunde förväntas?

⁶ Se Helpman & Krugman (1985).

1.4 Effekter av internationell handel på uppkomst och spridning av ny kunskap

Ett centralt budskap från forskning om den ekonomiska tillväxtens drivkrafter är att även om produktivitetstillväxten till en del kan förklaras av ackumulering av real- och humankapital, så visar det sig att företagens utnyttjande av ny kunskap, som leder till bättre produkter och mer effektiva produktionsmetoder, är den viktigaste förklaringsfaktorn. Tekniska framsteg, eller ny kommersiellt användbar kunskap i bred mening, kan genereras internt i företaget genom erfarenheter av produktionen, men framför allt genom att företaget investerar i forskning och utveckling (FoU). Ny kunskap kan emellertid också spridas från konkurrenter inom samma bransch, från övriga delar av näringslivet, och även internationellt. En viktig fråga i vår studie är därför huruvida internationaliseringen bidrar till ett större kunskapsflöde, antingen genom att den stimulerar de svenska företagens egna FoU-satsningar, eller genom att spridningen av ny kunskap över gränserna till dessa företag på olika vägar ökar.

Kommer en internationalisering av varu- och tjänstemarknader som medför ökad handel att leda till att företagen ökar sina investeringar i FoU? Frågor som denna – om sambanden mellan innovationer och tillväxt i en globaliserad värld – har varit centrala i utvecklingen av modern tillväxt- och handelsteori. Resultaten är dock inte helt entydiga. Integration av två länder som bildar en gemensam marknad kan leda till ökad FoU och därmed högre tillväxt, av två skäl. För det första blir marknaden större vilket ökar den förväntade avkastningen på företagets FoU. För det andra ökar mängden existerande kunskap som är tillgänglig för det enskilda företaget, vilket sänker kostnaden för att utveckla ny kunskap.⁷ Det finns emellertid också teoretiska modeller där effekten av ekonomisk integration på tillväxten beror på hur specialiseringsmönstret ser ut, dvs. på landets komparativa fördelar.⁸ Dessa frågor behandlas närmare i kapitel 5.

För en liten öppen ekonomi som den svenska torde det gälla att den helt dominerande delen av all ny teknisk och kommersiell kunskap uppstår utomlands. Det har hävdats att FoU-verksamheten i omvärlden har större effekt på landets tillväxt än de egna FoU-investeringarna i sådana länder.⁹ För att bedöma förutsättningarna för ekonomisk tillväxt i dessa länder är det därför centralt att klargöra på vilka vägar ny kunskap kan spridas internationellt, och hur förloppet kan påverkas av ökad internationalisering.

⁷ Krugman (1995a).

⁸ Grossman & Helpman (1991) kapitel 6.

⁹ Coe & Helpman (1995).

Kunskap kan göras tillgänglig för andra företag genom att innovatören säljer patent och licenser. Den kan också överföras mellan företag i olika länder som ingår i samma koncern (detta behandlas i nästa avsnitt). En stor del av den internationella kunskapsspridningen torde emellertid bestå i att kunskap ”läcker ut” från det företag som producerat den inom sin FoU-verksamhet, till andra företag i samma bransch, eller till andra delar av ekonomin, inte bara inom landet utan även internationellt, utan att mottagarna betalar för den (i litteraturen talar man om ”knowledge spillovers”).

Frågan är på vilka vägar sådan kunskap sprids mellan länder. Internationell handel – både import och export – kan utgöra en kanal för de berörda inhemska företagen att tillgodogöra sig kunskap om nya produkter och metoder.¹⁰ Import av insatsvaror kan öka produktiviteten hos användarna dels genom att tillhandahålla en produktvariant som är bättre anpassad till företagets behov, dels genom produktutveckling där insatsvarans förbättrade kvalitet inte motsvaras av en lika stor prishöjning (man talar om ”rent spillovers”). Import av slutprodukter kan göra det möjligt för inhemska företag att kopiera en importerad produkt av överlägsen kvalitet.

Det bör understrykas att det kunskapsövertag som ett utländskt företag besitter endast utgör potentialen för ett kunskapsflöde till ett inhemskt företag. För att denna ska kunna realiseras – dvs. att det inhemska företaget ska kunna tillgodogöra sig kunskapsflödet – krävs också en mottagarkapacitet i form av egen FoU-verksamhet och/eller kompetens hos arbetskraften. Frågan om i vad mån det kan visas att internationella kunskapsflöden via import av insatsvaror har påverkat produktiviteten i det svenska näringslivet, och vilken roll de svenska företagens egen FoU spelat för denna process, behandlas i kapitel 6.

1.5 Internationella direktinvesteringar: drivkrafter och effekter

Liksom när det gällde teorin för internationell handel finns det inte någon enhetlig teori för internationella direktinvesteringar.¹¹ Snarare finns det ett antal olika typfall eller modeller som kan ses som komplement till varandra. Olika typer av investeringar kan ha dramatiskt skilda effekter på mottagarlandets ekonomi. En nyinvestering – ”greenfield investment” – ökar efterfrågan på arbetskraft och ökar sysselsättningen i mottagarlandet i den mån det finns

¹⁰ Keller (2004).

¹¹ Direktinvesteringar innebär, till skillnad från portföljinvesteringar, att investeraren behåller kontrollen av sitt kapital genom att förvärva en kontrollerande position i ett företag i utlandet. En direktinvestering kan ske genom etablering av ett nytt (helägt) dotterföretag i utlandet (greenfield investment) eller genom uppköp av, eller fusion med, ett redan befintligt utländskt företag (mergers and acquisitions).

lediga resurser. Ett multinationellt företags (MNF) uppköp av ett företag i utlandet behöver däremot inte ha några direkta effekter på arbetsmarknaden i mottagarlandet. De förväntade effekterna på produktiviteten är likaledes beroende av vilka motiv och drivkrafter som ligger bakom investeringarna.

I kapitel 4 studeras drivkrafterna till utlandsägande i det svenska näringslivet. I vilka slags branscher är utlandsägandet vanligt förekommande? Vilka egenskaper kännetecknar de utlandsägda företagen? Syftet är att resultaten ska ge en vägledning för att kunna kartlägga de viktigaste drivkrafterna till utlandsägandet för att därigenom också kunna bedöma de sannolika effekterna.

En direktinvestering i utlandet innebär en geografisk uppsplittring av produktionen.¹² Denna uppdelning kan vara horisontell eller vertikal. I det första fallet sprids samma led i tillverkningen – t.ex. sammansättning av slutprodukten – ut till flera länder. I det senare förlägger företaget ett steg i tillverkningsprocessen, t.ex. produktionen av vissa delar – till ett land, medan sammansättningen ligger i ett annat.

En central idé inom teorin för direktinvesteringar är att ett multinationellt företag besitter någon företagsspecifik tillgång som kan användas samtidigt i flera anläggningar lokaliserade till olika länder, men som av olika skäl är svår att sälja eller hyra ut till fristående företag, utan måste användas vid produktion i egen regi inom koncernen. Denna tillgång kan utgöras av någon form av kunskapskapital¹³ som kan bestå av en bättre produkt av högre kvalitet, effektivare produktionsmetoder, bättre marknadsföring eller ett inarbetat varumärke. Vissa av företagets verksamheter – t.ex. företagsledning, FoU-avdelning och marknadsföring – genererar stordriftsfördelar på koncernnivå, i den meningen att deras tjänster kan användas av alla producerande enheter inom företaget.

Man kan därför vänta sig att direktinvesteringar kan ha positiva effekter på produktiviteten i mottagarlandet. Dessa effekter kan vara både direkta och indirekta. En direkt effekt uppkommer om det multinationella moderbolaget överför hela eller delar av sin överlägsna kunskap till dotterföretaget. En bättre produkt, av högre kvalitet, kan säljas till ett högre pris, så att försäljningsvärdet per sysselsatt ökar jämfört med andra lokala företag. En effektivare produktion medför en högre produktionsvolym per sysselsatt. I bägge fallen ökar det utlandsägda företags uppmätta produktivitet jämfört med de lokala företagen.

¹² Barba Navaretti & Venables (2004).

¹³ Markusen (2002).

Utöver detta kan en indirekt effekt uppkomma om närvaron av utlandsägda företag har en positiv effekt på produktiviteten i de inhemska företagen i motgarlandet. Sådana effekter kan uppkomma på flera vägar. Närvaron av utlandsägda företag kan skärpa konkurrensen och därigenom tvinga de lokala företagen att bli mer effektiva. De lokala företagen kan tillgodogöra sig kunskaper om bättre metoder att organisera produktion och marknadsföring av utlandsägda företag inom samma bransch och region. Det är också möjligt att arbetskraften i de utlandsägda företagen kan ta med sig en del av de överlägsna kunskaperna om de byter jobb till lokala företag.

I kapitel 6 behandlas frågan om det går att påvisa sådana effekter – direkta eller indirekta – av utlandsägande på produktiviteten i svenskt näringsliv. Är utlandsägda företag, allt annat lika, mera produktiva än svenskägda? Ökar produktiviteten som en följd av att svenskägda företag köps upp av utlandsägda MNF? Påverkas produktiviteten i svenskägda företag av närvaron – inom samma bransch och/eller region – av utlandsägda företag?

1.6 Internationaliseringens effekter på arbetsmarknaden

De frågor kring globaliseringens effekter som väcker störst intresse i den allmänna debatten är hur det ska gå med jobben och lönerna i en tid när ekonomin blir alltmer internationaliserad och konkurrensen från utlandet tilltar. Oron är stor över förlorad sysselsättning i samband med ökad importkonkurrens och utflyttning av jobb när multinationella företag investerar utomlands. Dessa farhågor brukar inte kunna uppvägas av att nya jobb faktiskt skapas när exporten ökar eller att utlandsägda företag i allt större omfattning investerar i Sverige. Har den tilltagande internationaliseringen i form av ökad internationell handel och ökade direktinvesteringar egentligen några effekter på total sysselsättning eller nivån på arbetslösheten?

Det är rimligt att förvänta sig att ökad internationell handel leder till större omsättning av jobb eftersom nya jobb skapas genom ökad export samtidigt som jobb slås ut genom ökad import. Hur stor del av den totala omsättningen av jobb är en följd av den ökade utrikeshandeln?

Eftersom internationell handel medför ett effektivare resursutnyttjande, och i den mån arbetskraft som friställs av import får bättre betalda jobb i exportsektorn finns det inget att bekymra sig över. Problem kan emellertid uppstå för vissa grupper när det finns olika slags arbetskraft, t.ex. högutbildad och mindre kvalificerad arbetskraft. Ett exempel är om stora länder med relativt god tillgång på lågutbildad arbetskraft, t.ex. Kina och Indien, i växande grad bjuder ut varor på världsmarknaden som produceras med relativt stora insatser av lågutbildad arbetskraft. Det medför att världsmarknadspriserna kommer att falla

på dessa produkter. Ett land som Sverige som har relativt gott om högutbildad arbetskraft kommer då att ytterligare förstärka sin specialisering på produkter som i produktionen är intensiva i användningen av högutbildad arbetskraft. Det gör att den relativa efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft minskar i Sverige, vilket i sin tur leder till ökad lönespridning mellan högutbildade och mindre kvalificerad arbetskraft, eller om inte relativlönerna anpassar sig till ökad arbetslöshet bland mindre kvalificerad arbetskraft. Dessutom minskar reallönen för mindre kvalificerad arbetskraft medan den ökar för högutbildade. Har relativlönen för högutbildad (kvalificerad) arbetskraft i Sverige ökat på senare år? Vilken inverkan har den ökade importkonkurrensen från låglöneländer med relativt god tillgång på lågutbildad arbetskraft haft på relativ efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft i Sverige?

Även direktinvesteringar kan påverka relativ arbetskraftsefterfrågan. Om produktionsprocessen går att splittra upp i flera produktionssteg, där varje steg använder sig av hög- och mindre kvalificerad arbetskraft i olika proportioner, kan ett multinationellt företag dra fördel av skillnader i relativlöner mellan olika länder. Det kan man göra genom att förlägga verksamheter med hög andel mindre kvalificerad arbetskraft till länder med relativt god tillgång på lågutbildad arbetskraft. Har svenska multinationella företag utnyttjat möjligheten att lokalisera delar av sin verksamhet till låglöneländer, t.ex. i Central och Östeuropa, och hur har detta i så fall påverkat den relativa efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft i de svenska moderföretagen?

Också ingående direktinvesteringar – ett ökat utlandsägande – kan tänkas ha effekter på relativ arbetskraftsefterfrågan. Om det sker teknologi- och kunskapsöverföring från det uppköpande utländska multinationella företaget till det nationella uppköpta företaget och om de tekniska framsteg som uppkommer i det uppköpta företaget är ”skilled-biased”, dvs. att produktiviteten stiger snabbare för högutbildade än för de med lägre utbildning, bör den relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft öka i det uppköpta företaget. I den svenska debatten har det ibland hävdats att när svenska multinationella företag köps upp av utlandsägda företag och huvudkontoret flyttar utomlands kommer snart andra kvalificerade funktioner att följa efter, som forskning och utveckling och mer avancerad produktion. Det skulle i så fall betyda att ett ökat utlandsägande leder till minskad relativ efterfrågan på högutbildad arbetskraft i de uppköpta företagen. Hur påverkas den relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft av det ökade utlandsägandet? I kapitel 7 tar vi upp denna och andra frågor som har att göra med internationaliseringens effekter på sysselsättning och löner.

1.7 Konsekvenser av nya industriländer

Det förefaller att vara en vanlig uppfattning i den ekonomisk-politiska debatten att de mest dramatiska effekterna på de svenska företagens konkurrensförutsättningar har skett, och framför allt kommer att ske, i samband med uppkomsten och den snabba tillväxten av nya industriländer – nya aktörer på världsmarknaden. Den snabba ekonomiska tillväxten i Kina och Indien har på senare år tilldragit sig stort intresse i de etablerade industriländerna. Medierna är fyllda av – mer eller mindre välgrundade – spekulationer om de tänkbara effekterna på de ledande höginkomstländernas ekonomier. Vi vill hävda att man skulle kunna skaffa sig ett visst underlag för sådana bedömningar genom att studera effekterna av tidigare ”tigerekonomiers” inträde på världsmarknaden.

Uppkomsten av nya snabbväxande aktörer på världsmarknaden som rubbar existerande konkurrensförhållanden – NIC-länder (newly industrialised countries) – är nämligen inte något nytt fenomen. Den japanska utvecklingen under 1950- och 1960-talet kan sägas vara ett tidigt exempel på detta. På 1970- och 1980-talet talade man om de ”fyra asiatiska tigrarna” Sydkorea, Taiwan, Hongkong och Singapore. Under 1990-talet inlemmades ett antal före detta planekonomier i Central- och Östeuropa i den gemensamma marknaden. På senare år är det den dramatiska utvecklingen i Indien och Kina som tilldragit sig uppmärksamheten, förstärkt av den extrema befolkningsmässiga storleken hos dessa ”nya tigerekonomier”.

En vanlig uppfattning är att tillväxten i NIC-länderna ses som ett hot mot reallöner och levnadsstandard i de rika länderna. Resonemanget bygger på att lönerna i Kina och Indien bara utgör en bråkdel av lönenivån i de rika länderna. De nya NIC-ländernas inträde på världsmarknaden kommer därför att innebära en ”utbudschock” i form av en dramatisk ökning av utbudet av arbetskraft (visserligen lågutbildad) i världsekonomin. Visserligen är i nuläget produktiviteten i det kinesiska och indiska näringslivet mycket lägre än i Europa och Nordamerika. Men eftersom NIC-ländernas produktivitet växer i mycket hög takt, kommer de att successivt erövra en allt större del av världsmarknaden, och i förlängningen slå ut så gott som all amerikansk och europeisk produktion. Detta scenario kräver en drastisk reduktion av reallönerna i de rika länderna för att bibehålla den internationella konkurrenskraften; i annat fall uppkommer en massarbetslöshet som skulle få den europeiska sociala modellen att haverera.

Det finns flera invändningar mot denna bild. En är att snabbväxande NIC-länder också medför en motsvarande ”efterfrågechock” i och med att NIC-ländernas inkomster, och därmed deras efterfrågan på varor och tjänster, ökar. En annan invändning är att det knappast finns någon anledning att vänta sig att lönerna i ett NIC-land inte skulle öka när produktiviteten växer. I kapitel 8

undersöker vi hur genomsnittslönerna i industrin utvecklats i förhållande till produktiviteten i industrin i ett antal tidigare NIC-länder.

Ännu en invändning är att även om den låga lönenivån är densamma i alla delar av NIC-landets näringsliv, så gäller inte detta för de rika ländernas produktivitetsovertag eller NIC-landets kostnadsfördel. NIC-ländernas komparativa fördelar bestäms av den relativa tillgången på produktiva resurser som realkapital, humankapital och kunskapskapital.¹⁴ Observera att det är den *relativa* faktor-tillgången – *andelen* högutbildade i arbetskraften – och inte den absoluta tillgången – *antalet* högutbildade i t.ex. Indien eller Kina – som är relevant för de komparativa fördelarna. Om det förhåller sig så att NIC-länder i typfallet initialt har gott om lågutbildad och okvalificerad arbetskraft – som därför är billig – men att såväl realkapital som humankapital är knappa och därmed dyra faktorer, så kommer Europa och Nordamerika att importera arbetsintensiva produkter, medan NIC-landets marknad öppnas för export av kunskapsintensiva varor.

Den andra bestämningsfaktorn för komparativa fördelar är teknologiska förspång som tar sig uttryck i form av ett produktivitetsovertag för de rika ländernas producenter. Detta övertag kan emellertid väntas vara som störst i högteknologiska branscher som kräver stora insatser av FoU. NIC-landets komparativa fördelar kommer då att ligga i lågteknologiska branscher där produktivitetsskillnaden uppvägs av de låga lönerna.

Denna typ av handel, mellan hög- och låginkomstländer – i det följande benämnda Nord (gruppen ”rika länder”) och Syd – ger upphov till samhälls-ekonomiska vinster av den typ som tidigare diskuterats och som uppkommer vid all handel som drivs av komparativa fördelar. Eftersom olikheterna med avseende på deltagarländernas produktionsförutsättningar är större kan dessa vinster väntas bli större än vid handel mellan länder inom Nord-gruppen.

I den mån handeln drivs av skillnader i resurstillgång, framför allt relativ tillgång på humankapital mätt som andelen av arbetskraften med högre utbildning, uppkommer effekter på inkomstfördelningen. Eftersom Nord ökar sin specialisering på humankapitalintensiv produktion ökar den relativa efterfrågan på högutbildade, vilket ger växande löneskillnader mellan hög- och lågutbildade. Om relativlönerna inte anpassas blir effekten istället ökande arbetslöshet för den senare gruppen.

¹⁴ Medan realkapital avser maskiner och byggnader, och humankapital kompetens hos arbetskraften – förvärvat genom högre utbildning eller på annat sätt – betecknar kunskapskapital en tillgång som företagen besitter.

Ett utmärkande drag för nya industriländer – ”tigerekonomier” – är naturligtvis den utomordentligt snabba tillväxten. En central fråga i debatten är därför hur de rika länderna – Nord – kommer att påverkas av tillväxt i Syd. Vad blir effekterna på reallöner och realinkomster i den rika världen av tillväxt i NIC-länderna? Svaret beror på vilka faktorer som driver tillväxten: ackumulation av humankapital och/eller realkapital, eller teknisk utveckling, och i så fall i vilka sektorer den senare äger rum. Denna fråga utvecklas närmare i kapitel 8.

En snabb kapitalackumulation i NIC-länderna, genom höga investeringar i realkapital och expansion av högre utbildning, leder till att skillnaderna i komparativa fördelar kommer att minska. Att denna drivkraft till handel försvagas betyder emellertid inte att man borde förvänta sig att handelsutbytet minskar. Snarare kan man förvänta sig att den ursprungliga handelsstrukturen ersätts av ökad inombranschhandel. Detta betyder att handelns drivkrafter – och därmed dess effekter – i utbytet mellan Nord och Syd kan förändras, och bli mer lika dem som gäller för handeln inom Nord.

1.8 Internationell handel och investeringar • drivkrafter och effekter

Internationell handel kan ha olika drivkrafter: internationella olikheter i produktionsförutsättningar och effektivitet, stordriftsfördelar och efterfrågan på märkesvaror. Ur teoretisk synvinkel blir effekterna av handel emellertid beroende på vilka dess orsaker är. Detsamma gäller för internationella investeringar. För att kunna uttala sig om effekterna är det därför nödvändigt att först reda ut frågan om handelns och investeringarnas bestämningsfaktorer.

Enligt ekonomisk teori kan man vänta sig att en reducering av hindren för handel över gränserna leder till vinster av internationell arbetsfördelning i enlighet med komparativa fördelar. Detta gäller all handel men vinsterna är speciellt stora för utbytet med länder med andra produktionsförutsättningar (dvs. vad vi här kallat utvecklingsländer och NIC-länder). En sådan specialisering kan dock kräva omfördelning av resurser mellan branscher.

Utöver detta kan man vänta sig en strukturomvandling på branschnivån genom att högproduktiva företag expanderar på exportmarknaderna medan lågproduktiva krymper eller slås ut av importkonkurrensen. Andra ekonomiska vinster uppkommer genom utnyttjande av stordriftsfördelar och växande flöden av kunskap från utlandet via handel och utlandsäggande.

Internationalisering medför alltså potentiella vinster för den svenska ekonomin. För att dessa ska kunna realiseras krävs emellertid att ekonomins aktörer – arbetskraft och företag – besitter tillräcklig omställningskapacitet. I detta be-

grepp ingår flexibilitet på arbetsmarknaden – jobb slås ut i vissa branscher och företag, samtidigt som nya jobb skapas i andra delar av näringslivet – men också en förmåga hos företagen att utveckla och ta till sig ny kunskap, och att ta tillvara nya kommersiella möjligheter på växande marknader.

Vår nästa fråga är i vad mån man faktiskt kan belägga sådana effekter i praktiken. Har öppna ekonomier verkligen högre ekonomisk tillväxt? Leder å andra sidan öppenheten till högre arbetslöshet? Har exportföretag högre produktivitet än andra företag inom samma bransch? Är det främst lågproduktiva företag som slås ut av importkonkurrens? Leder utländska företags förvärv i svenskt näringsliv verkligen till att produktiviteten ökar i de uppköpta företagen? Och sprider sig dessa produktivitetseffekter till andra svenska företag?

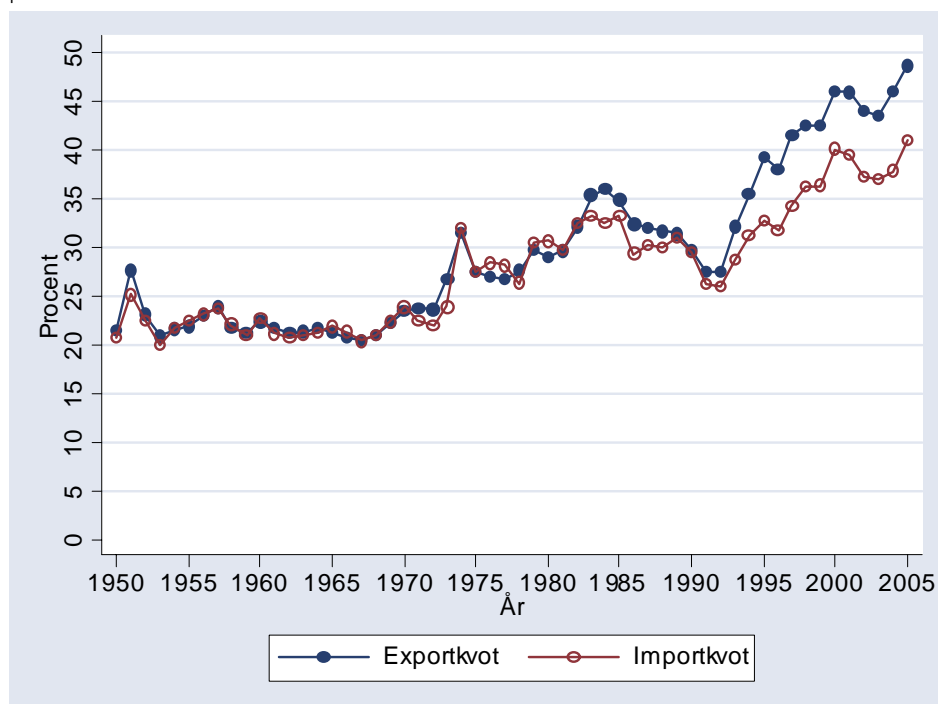
Vi övergår alltså till att studera vilka empiriska belägg man kan finna för dessa teoretiska slutsatser. I första hand gör vi en översikt över den internationella litteraturen, för att kunna sammanfatta resultaten från de empiriska studier som gjorts. Dessa översikter har på vissa punkter byggts på med egna empiriska studier för att belysa frågan om vad som mera specifikt kan sägas om länkarna mellan internationalisering, produktivitet och arbetsmarknad i den svenska ekonomin.

2 Den svenska ekonomins internationalisering

2.1 Den svenska ekonomins exportinriktning och importberoende

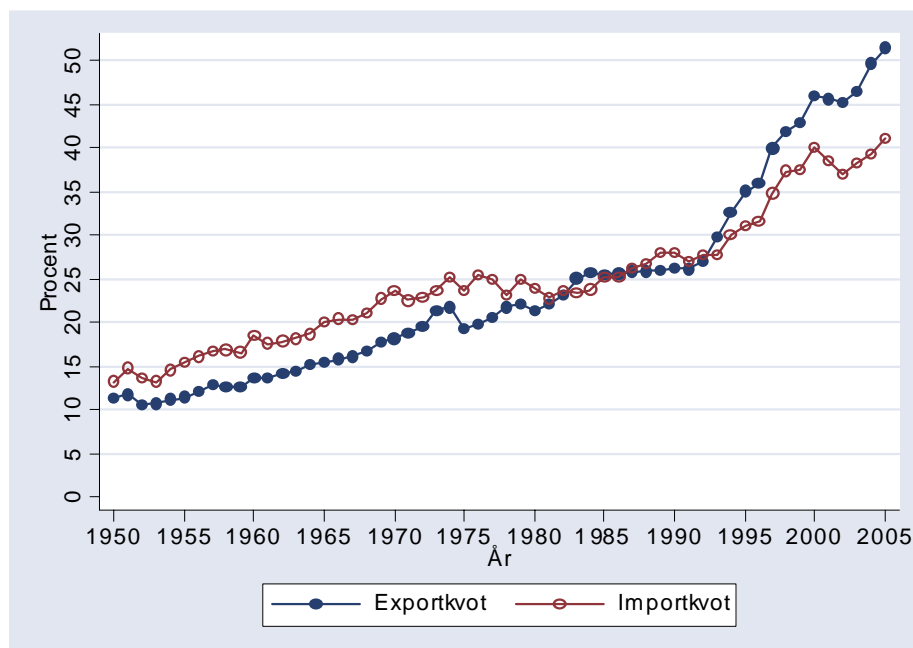
Den växande internationaliseringen av den svenska ekonomin har tagit sig uttryck i en stark tillväxt av såväl utrikeshandeln som de internationella investeringarna. Som framgår av *figur 2.1a* och *2.1b* har både den del av det svenska näringslivets totala produktion som avsätts på världsmarknaden – exporten som andel av BNP – och den del av den totala efterfrågan på varor och tjänster som tillfredställs av import, trendmässigt ökat under en 60-årsperiod. Förloppet förefaller dessutom att ha accelererat under de senaste 15 åren.

Figur 2.1a Export och import av varor och tjänster som andel av BNP, 1950-2005. Löpande priser. Procent.



Källa: SCB nationalräkenskaperna

Figur 2.1b Export och import av varor och tjänster som andel av BNP, 1950-2005. 2000 priser. Procent.



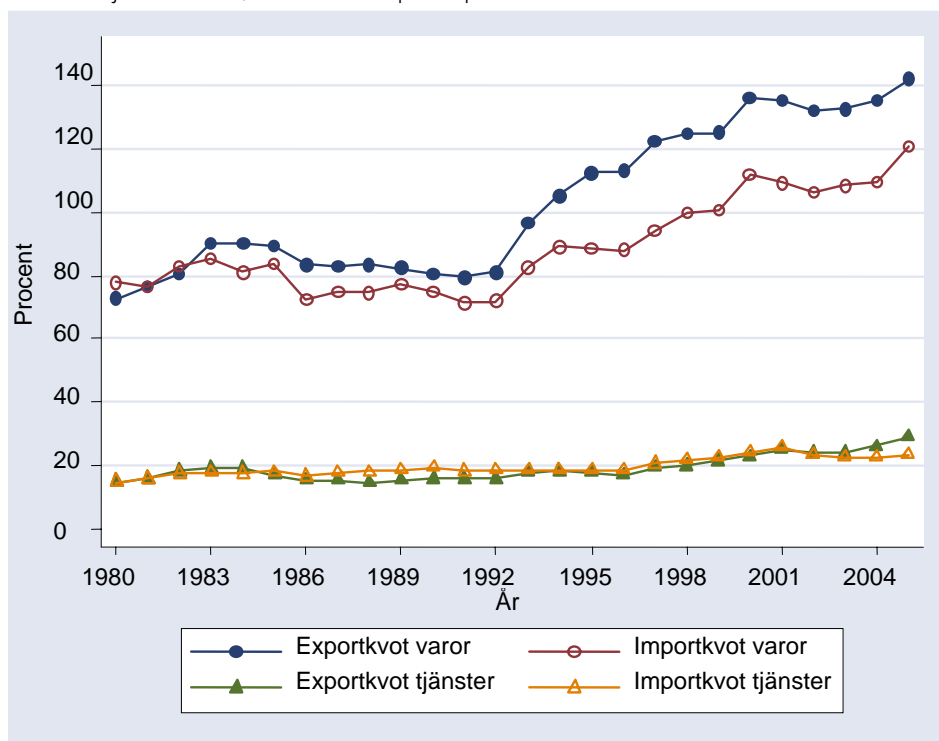
Källa: SCB nationalräkenskaperna

Denna utveckling är inte specifik för Sverige. Under de senaste 50 åren har världshandeln i volymtermer växt snabbare än världens totala produktion, dvs. summan av samtliga länders BNP till fasta priser.¹⁵

Uttryckt i löpande priser i *figur 2.1a* låg både exporten och importen som andelar av BNP på en oförändrad nivå under 1950- och 1960-talet, medan bägge kvoterna i fasta priser i *figur 2.1b* ökade även under denna period. Skillnaden beror på att utrikeshandeln till helt övervägande del bestod av varor, medan större delen av BNP utgjordes av tjänsteproduktion. Eftersom priserna på tjänster under perioden steg snabbare än varupriserna har inflationen ”blåst upp” nämnaren mer än täljaren och därmed hållit export- och importkvot nere i löpande priser.

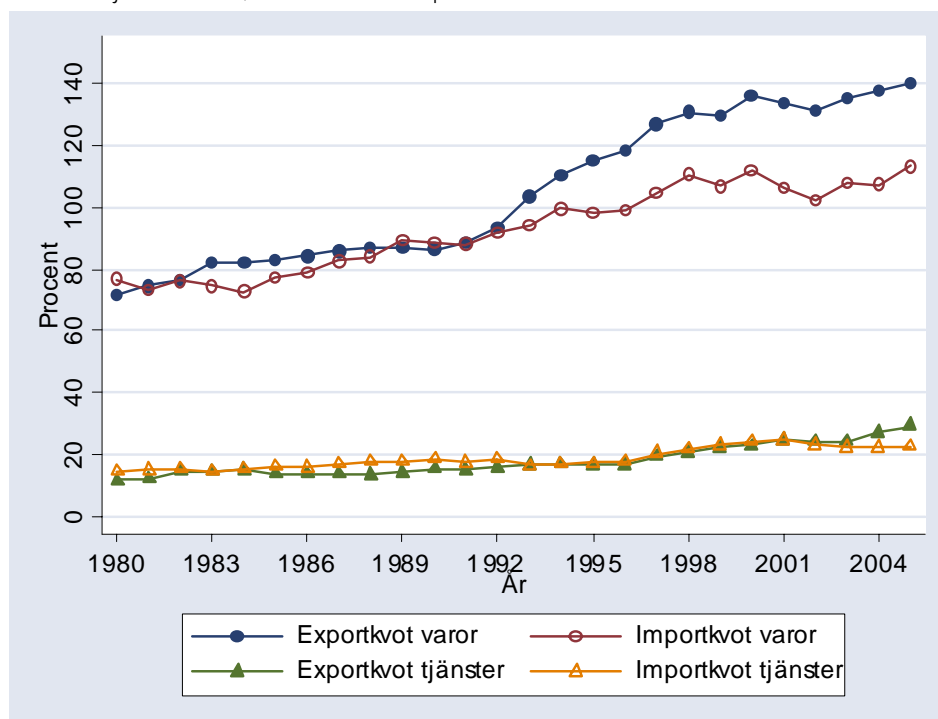
¹⁵ Se t.ex. Barba Navaretti & Venables (2004) figur 1.1 som beskriver utvecklingen från 1970 och fram till början av 2000-talet.

Figur 2.2a Export och import uppdelad på varor och tjänster som andel av förädlingsvärdet inom varu- och tjänstesektorn, 1980-2005. Löpande priser.



Källa: SCB nationalräkenskaperna

Figur 2.2b Export och import uppdelad på varor och tjänster som andel av förädlingsvärdet inom varu- och tjänstesektorn, 1980-2005. 2000 priser.



Källa: SCB nationalräkenskaperna

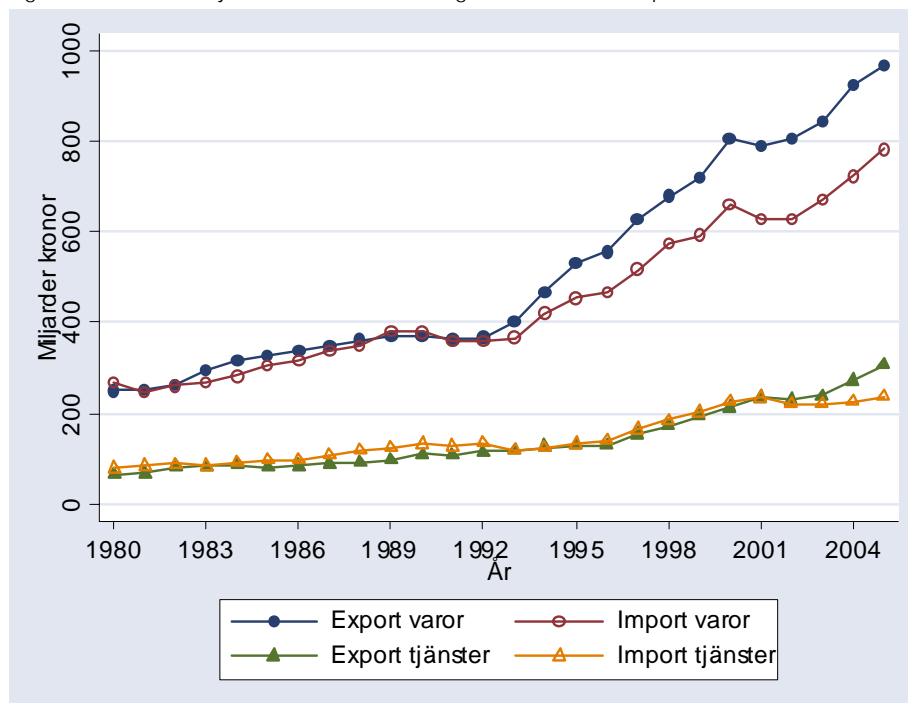
Figur 2.2a och 2.2b visar den svenska exporten och importen uppdelad på varor och tjänster och uttryckta som andelar av förädlingsvärdet i varu- respektive tjänsteproducerande sektorer. Av figurerna framstår varuproduktionen – dvs. i huvudsak industrin – som betydligt mer konkurrensutsatt än tjänstesektorn, eftersom såväl export som import som andelar av produktionen är betydligt större för varor än för tjänster. Handels betydelse har emellertid under de senaste 25 åren ökat både för varor och för tjänster.¹⁶

En stor del av tjänstesektorn har i själva verket ett ”naturligt” skydd mot importkonkurrens (”non-tradeable services”) och ett lika naturligt absolut hinder för export genom att många tjänster, speciellt hushållstjänster, måste producere-

¹⁶ Observera att medan export och import av varor och tjänster uttrycks i termer av saluvärden så uttrycks nämnaren, dvs. sektorns produktion, som summa förädlingsvärden. Att exportkvoten överstiger 100 procent betyder därför inte att man exporterar mer än vad som produceras. Det medför också att handels betydelse överskattas. Inköp av insatsvaror från andra branscher räknas inte in i förädlingsvärdet (nämnaren) men ingår i saluvärdet (täljaren). Eftersom sådana inköp spelar större roll inom industrin än i tjänstesektorn är överskattningen större inom industrin (Lipsej 2006).

ras där konsumenten finns. Dessutom torde kvarstående, på politisk väg införda handelshinder och regleringar bromsa tjänstehandeln mer än varuhandeln; vi återkommer till denna fråga.

Figur 2.2c Varu- och tjänstehandels utveckling 1980-2005. 2000 priser.



Källa: SCB nationalräkenskaperna

Eftersom tjänstesektorn i den svenska ekonomin är så mycket större än de varuproducerande sektorerna framstår tjänstehandeln i figurerna 2.2a och 2.2b som tämligen marginell. För att ge en mer rättvisande bild visar vi därför i *figur 2.2c* volymutvecklingen för varu- och tjänstehandeln i absoluta tal. Både varu- och tjänstehandeln har ökat i fasta priser. Kvoten mellan tjänsteexporten och varuexporten har stigit från 26 procent 1980 till 32 procent 2005, medan motsvarande kvot för importen under samma period har varit i stort sett konstant (30 procent).

Tabell 2.1 Svensk varuhandel fördelad på olika varugrupper 1997 och 2005. Procentandelar.

Varugrupp	Export		Import	
	1997	2005	1997	2005
Insatsvaror	37,8	34,9	33,0	29,7
Investeringsvaror	42,8	40,7	34,6	33,0
Konsumtionsvaror	16,0	17,4	21,4	21,4
Övriga varor	3,4	6,9	10,9	16,0

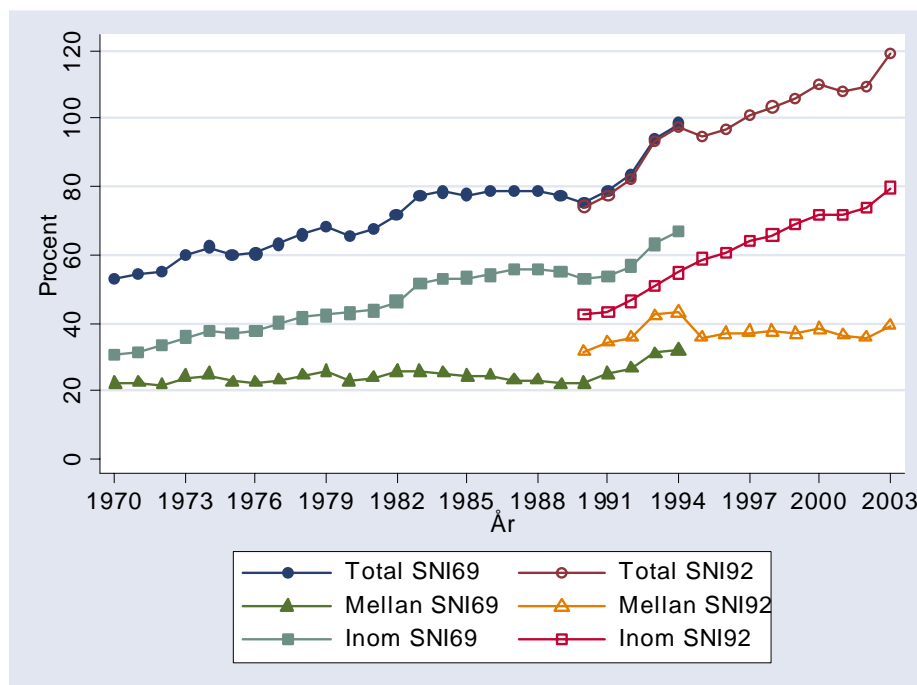
Källa: SCB Utrikeshandelsstatistiken

Hur den svenska varuhandeln fördelas på ett antal breda varugrupper beskrivs i *tabell 2.1*. Vi har delat upp den svenska varuhandeln på insatsvaror, investeringsvaror, konsumtionsvaror och övriga varor och finner att den domineras av handel i insats- och investeringsvaror. Det gäller i synnerhet den svenska varuexporten som till 75–80 procent består av sådana varor. På senare år har emellertid andelen för dessa grupper minskat något till förmån för handel i konsumtions- och energivaror (ingår i gruppen övriga varor). En utförlig analys av den svenska utrikeshandelns varu- och branschammansättning görs i kapitel 3.

2.2 Handel och specialisering mellan och inom branscher

Av kapitel 1 framgick att effekterna av en växande internationalisering kan väntas bli väsentligt annorlunda beroende på vilka handelns drivkrafter är, dvs. om den ökade handeln drivs av komparativa fördelar eller av produktdifferentiering i kombination med stordriftsfördelar. Vi gör därför ett försök att kartlägga den relativa betydelsen av dessa olika typer av handel.

Figur 2.3 Internationell specialisering i svensk tillverkningsindustri. Total specialisering uppdelad på mellanbransch- och inombranschspecialisering, 1970-2005.



Anmärkning: Branscherna definieras under perioden 1970-1994 på SNI69 5-siffrnivån (137 branscher) och för perioden 1990-2005 på SNI92 5-siffrnivån (265 branscher).

Källa: SCB utrikeshandelsstatistiken och OECD STAN

I figur 2.3 har den totala svenska utrikeshandeln med industrivaror – summan av export och import – uppdelats på en komponent – mellanbranschhandel – som mäts som summan av all nettohandel – nettoexport plus nettoimport – summerad över alla industribranscher, och återstoden, som vi kallar inombranschhandel.¹⁷ Totalhandeln utgörs alltså av summan av inom- och mellanbranschhandel. Dessa tre handelsmått har därefter dividerats med det totala produktionsvärdet av industrivaror. Resultatet framgår av figur 2.3.

¹⁷ Om x_i står för exporten och m_i för importen i en bransch i kan totalhandeln definieras som $g_i = x_i + m_i$, mellanbranschhandeln som absolutvärdet av nettohandeln $n_i = |x_i - m_i|$ och inombranschhandeln $z_i = g_i - n_i$ utgör resten. Uppdelningen av landets totala handelsutbyte med omvärlden, dvs. g , n och z erhålls genom summering över alla branscher. Det s.k. Grubel-Lloyd index anger andelen av totalhandeln som utgörs av inombranschhandel, dvs. kvoten z/g .

Under perioden förändras industristatistikens branschindelning så att SNI69 ersätts av SNI92. Genom att den senare är betydligt mer finfördelad än den förra kommer uppdelningen på mellan- och inombranschhandel att påverkas (däremot berörs inte totalhandeln). Generellt blir, när man övergår till en mer detaljerad branschindelning, inombranschhandeln mindre och mellanbranschhandeln större. Utvecklingstendenserna är emellertid desamma.

Växande handel innebär att en ekonomi blivit mer specialiserad. Frågan är på vilken nivå denna specialisering sker. Ökad mellanbranschhandel innebär att exportbranscher blir än mer exportorienterade medan importen ökar i importkonkurrerande branscher. Detta innebär en omstrukturering med specialisering *mellan* branscher som i sin tur kräver en omflyttning av produktiva resurser – arbetskraft och på sikt även realkapital – mellan branscherna. Det kan antas att denna typ av handel drivs av länders komparativa fördelar, vilka i sin tur bestäms av ländernas relativa resurstillgångar i kombination med resursåtgången och produktiviteten i olika sektorer.

Den andra typen av specialisering innebär en specialisering av produktionen, och en motsvarande omflyttning av resurser, mellan företag *inom* samma bransch (eller till och med inom företag), genom att *både* export och import växer parallellt i flertalet branscher. Det är rimligt att vänta sig att denna typ av handel till övervägande del drivs av produktdifferentiering och stordriftsfördelar.

Av *figur 2.3* framgår att den växande handeln med industrivaror med undantag för en kort period i början av 1990-talet så gott som helt motsvarats av inombranschhandel och inombranschspecialisering, medan mellanbranschspecialiseringen på sikt knappast ökat alls.

Detta innebär att vi på basis av vår teorigenomgång i kapitel 1 kan dra slutsatsen att globaliseringens effekter på den svenska ekonomin blivit väsentligt annorlunda än om utvecklingen skulle ha dominerats av ökad mellanbranschhandel. De positiva produktivitetseffekterna av ökad handel bör framför allt ha tagit formen av effektivitetsvinster genom ökat utnyttjande av stordriftsfördelar på företags- eller arbetsställenivå, och positiva struktureffekter genom expansion av högproduktiva företag på bekostnad av mindre produktiva enheter inom samma bransch. Härtill kommer effekterna av ökat inflöde av ny kunskap från utlandet ("knowledge spillovers"), och av ökad konkurrens, samt vinster för konsumenterna av ett breddat utbud. Visserligen skapas och försvinner jobb i samma omfattning i bägge fallen men de negativa effekter på sysselsättningen, om än temporära, som kan uppstå i samband med strukturanpassningen kan, som vi nämnt i kapitel 1, väntas bli mindre.

2.3 Utrikeshandelns länderfördelning

Som framgår av *tabell 2.2* utgörs den helt dominerande delen av Sveriges utrikeshandel med industrivaror av utbyte med andra utvecklade industriländer.¹⁸ Två tredjedelar av industrivaruhandeln utgörs av inombranschhandel; i synnerhet gäller detta i utbytet med andra höginkomstländer, som kan antas ha liknande produktionsförutsättningar och därmed likartade komparativa fördelar. Detta är precis vad teorin förutsäger.¹⁹ Dessa mönster har varit oförändrade under lång tid. När det gäller handelns tillväxt har export och importandelarna vuxit snabbast med höginkomstländerna medan inombranschhandeln har ökat mest med medelinkomstländerna.

Tabell 2.2 Exportens andel av produktionen och importens andel av förbrukningen, totalt och fördelat på hög-, medel- och låginkomstländer. Grubel-Lloyd-index för dessa ländergrupper, 1990 och 2004. Procent.

Länder- grupp	Exportandel		Importandel		GL-index	
	2003	1990	2003	1990	2003	1990
Hög	46,3	35,6	41,3	34,1	46,7	39,8
Medel	8,4	2,6	5,5	1,6	25,1	10,6
Låg	1,0	0,5	0,4	0,2	5,0	1,2
Alla länder	59,4	39,7	50,5	36,7	67,1	37,4

Anmärkning: Uppdelningen av länder i hög-, medel- och låginkomstländer följer Världsbankens indelning.

Källa: SCB utrikeshandelsstatistiken och OECD STAN

2.4 Internationella direktinvesteringar

Ett utmärkande drag för de senaste årens internationalisering är den kraftiga ökningen av de internationella direktinvesteringarna. Under de sista femton åren på 1900-talet växte inflödet av internationella direktinvesteringar betydligt snabbare än såväl exporten som produktionen i världen. Mellan 1985 och 1999 var den reala BNP-tillväxten 2,5 procent per år, medan exporten växte med 5,6 procent. Det reala inflödet av internationella direktinvesteringar ökade under denna period årligen med hela 17,7 procent. Under de första åren på 2000-talet har det dock skett en tillbakagång när det gäller inflödet av direktinvesteringar i

¹⁸ Omläggningen av handelsstatistiken vid EU-inträdet, som innebär att t.ex. en vara med ursprung i Kina som reexporteras till Sverige via exempelvis Nederländerna inte längre klassificeras efter ursprungsland utan som internhandel inom EU, har medfört en tendens till underskattning av den svenska importen från länder utanför EU.

¹⁹ Observera att andelen inombranschhandel av total handel med världen som helhet inte är något medelvärde av andelen i handeln med de enskilda länderna.

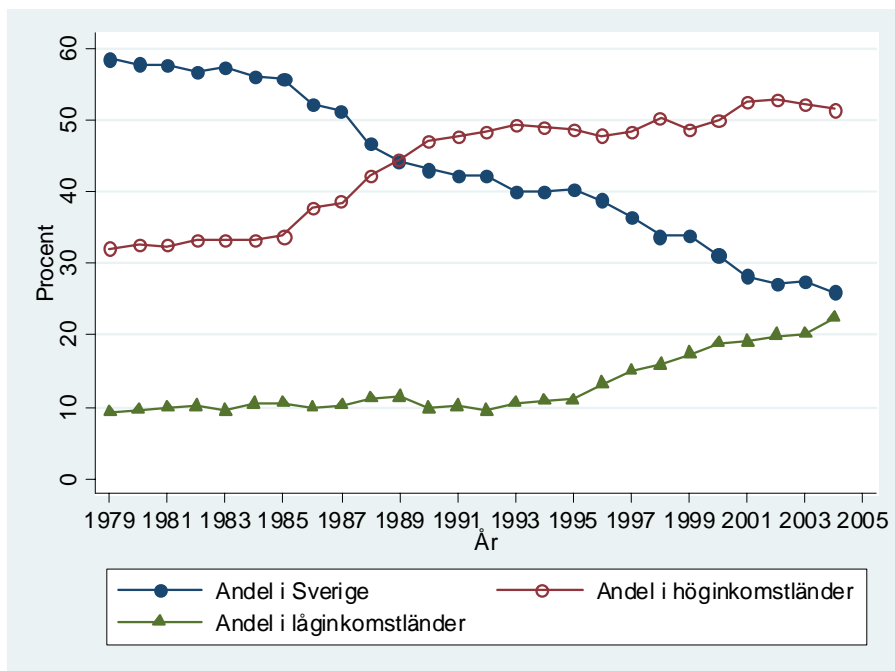
världen.²⁰ Både utgående och ingående direktinvesteringar har som vi ska se nedan också utgjort ett viktigt inslag i det svenska näringslivet på senare år.

2.4.1 Svenska direktinvesteringar utomlands

Svenskägda multinationella företag har länge spelat en betydelsefull roll inom svenskt näringsliv och då i synnerhet inom tillverkningsindustrin. *Figur 2.4* visar sysselsättningsandelar i de 80 största industrikoncernerna, fördelade på moderföretagen i Sverige och på dotterföretagen i hög- och låginkomstländer mellan 1979 och 2005. Ett tecken på relativt omfattande utgående direktinvesteringar under perioden är att sysselsättningsandelen i de utländska dotterföretagen har ökat samtidigt om andelen i de svenska moderföretagen har minskat trendmässigt. Under slutet av 1980-talet skedde ökningen i dotterföretagen i andra höginkomstländer, medan det under den senare delen av 1990-talet och i början av 2000-talet var dotterföretagen i låginkomstländer som expanderade.

²⁰ Se Barba Navaretti & Venables (2004) figur 1.1

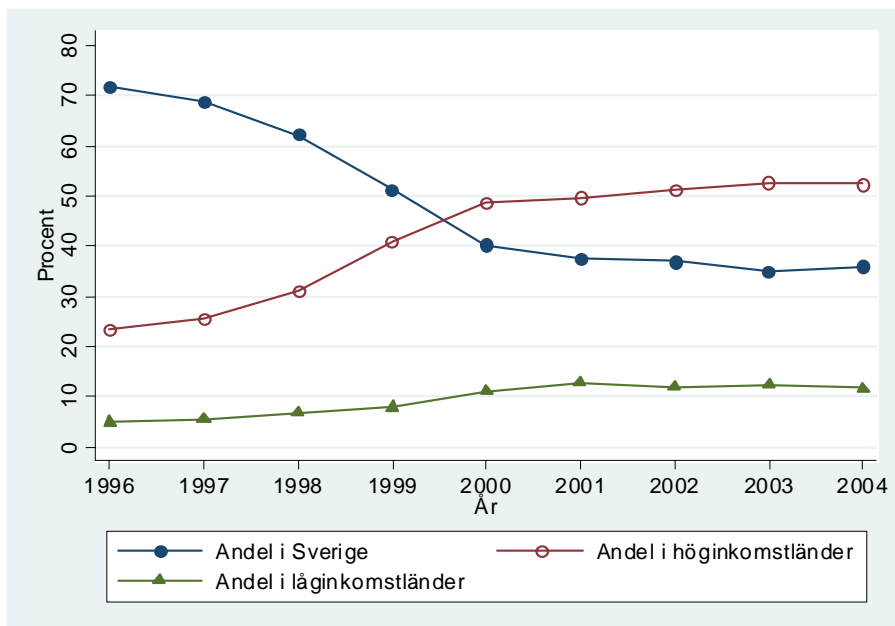
Figur 2.4 Sysselsättningsandelar i svenska internationella industriföretag (de 80 största industri-koncernerna) i de svenska moderföretagen, i dotterföretag i hög- och låglöneländer, 1979-2004



Anmärkning: Höglöneländer är Australien, Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Grekland, Island, Irland, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Nederländerna, Norge, Nya Zeeland, Portugal, Schweiz, Spanien, Storbritannien, Tyskland, USA, Österrike. Övriga länder betraktas som låglöneländer.

Källa: ITPS internationella företag

Figur 2.5 Sysselsättningsandelar i svenska internationella tjänsteföretag i de svenska moderföretagen, i dotterföretag i hög- och låglöneländer, 1996-2004.



Anmärkning: Hög- och låginkomstländer definieras i Figur 2.4.

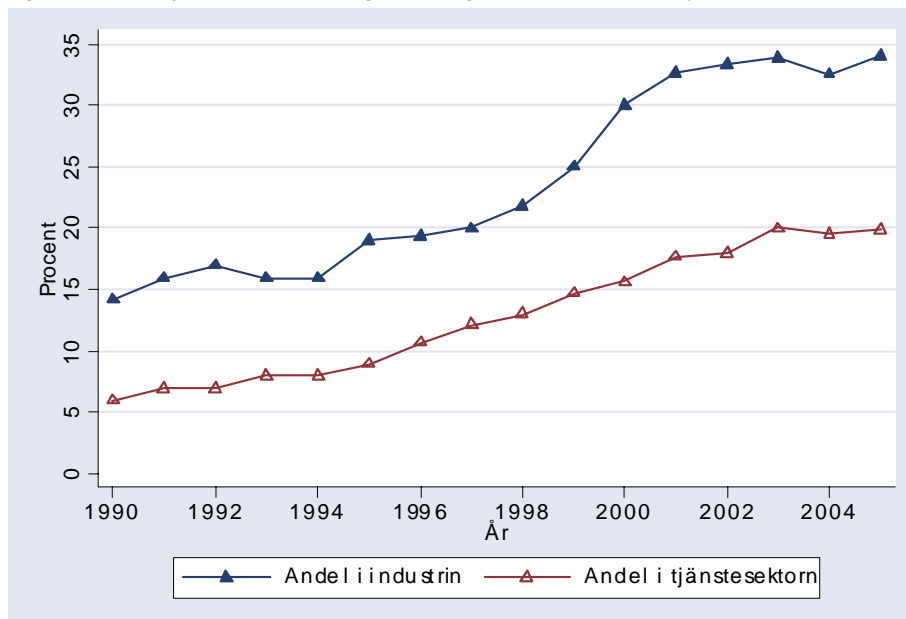
Källa: ITPS internationella företag

I figur 2.5 ser vi att även inom de svenskägda multinationella företagen i tjänstesektorn har sysselsättningsandelen utomlands ökat. I motsats till industrin har det under slutet av 1990-talet förekommit en ökning i sysselsättningsandelen i dotterföretagen i andra höginkomstländer.²¹ Vi noterar också att sysselsättningsandelen i moderföretagen i Sverige är större inom de svenskägda multinationella företagen i tjänstesektorn än i industrin och att den är mindre i dotterföretagen i låginkomstländer. Jämfört med företagen i industrin bedrivs alltså en mindre del av verksamheten utomlands och i mindre utsträckning i låginkomstländer.

²¹ Det bör påpekas att utvecklingen inom tjänstesektorn drivs av ett fåtal företag.

2.4.2 Ingående direktinvesteringar i Sverige

Figur 2.6 Andel sysselsatta i utlandsägda företag inom industrin och i tjänstesektorn, 1990-2005.

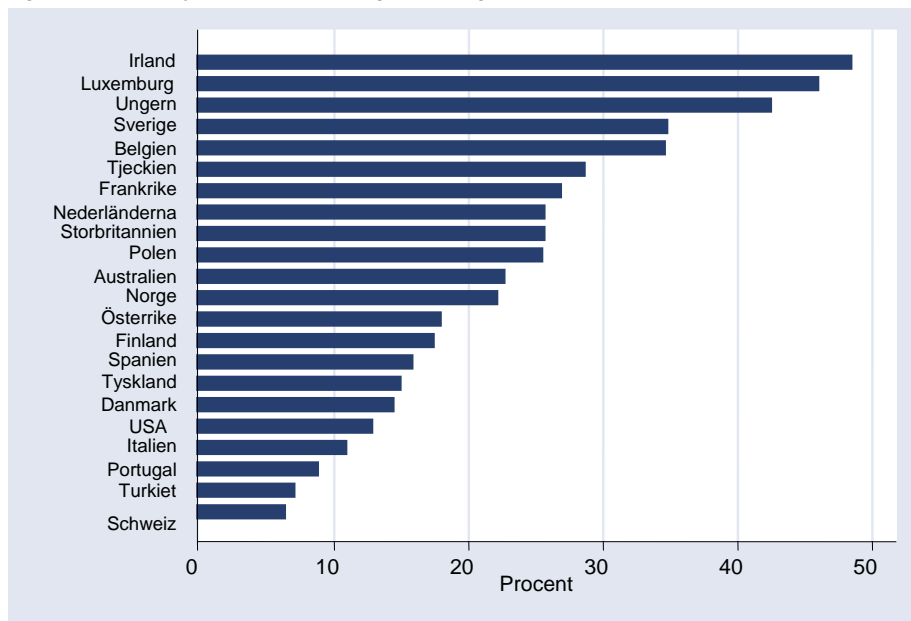


Anmärkning: Industrin utgörs av branscherna SNI92 15-37 och tjänstesektorn av branscherna SNI92 40-75.

Källa: ITPS internationella företag

Alltsedan mitten av 1980-talet och fram till början av 2000-talet har utlandsägandet inom det svenska näringslivet ökat kontinuerligt. 1985 arbetade 8 procent av de sysselsatta i näringslivet i utlandsägda företag; 2001 hade den siffran stigit till 21 procent. De första åren på 2000-talet planar utvecklingen ut och 2004 var 23 procent sysselsatta i utlandsägda företag. Av *figur 2.6* framgår det att det i synnerhet i slutet av 1990-talet verkar ha skett en särskilt kraftig ökning av utlandsägandet, och då framför allt inom industrin. Vi konstaterar också att andelen sysselsatta i utlandsägda företag är avsevärt lägre inom tjänstesektorn än inom industrin; 2005 arbetade 34 procent av de sysselsatta i industrin i utlandsägda företag, medan motsvarande siffra för tjänstesektorn var 20 procent. I ett internationellt perspektiv är utlandsägandet i Sverige stort och det gäller både för industrin (*figur 2.7a*) och för tjänstesektorn (*figur 2.7b*). Bland ett tjugotal redovisande OECD länder ligger Sverige på fjärde plats i industrin och på andra plats i tjänstesektorn, efter Irland som inte överraskande ligger i topp både inom industrin och inom tjänstesektorn.

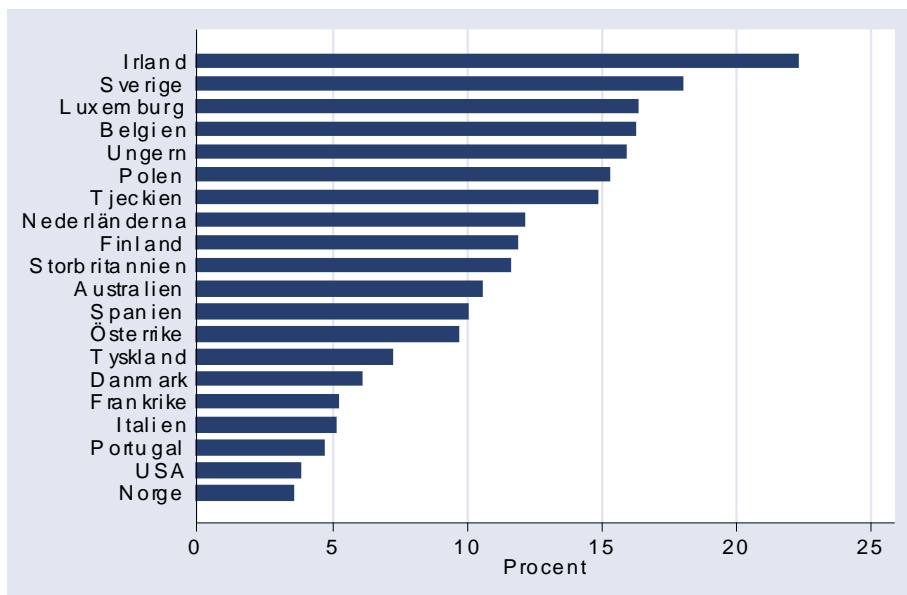
Figur 2.7a Andel sysselsatta i utlandsägda företag inom industrin i 22 OECD länder, 2002.



Anmärkning: Uppgifterna för Belgien, Frankrike, Polen, Schweiz, Storbritannien, Tjeckien och Tyskland är från 2003, Turkiet och Österrike 2001 samt Australien och Luxemburg 2000.

Källa: OECD Statistics on Measuring Globalisation

Figur 2.7b Andel sysselsatta i utlandsägda företag inom tjänstesektorn i 20 OECD länder, 2002.



Anmärkning: Uppgifterna för Belgien, Polen, Spanien, Storbritannien, Tjeckien och Ungern är från 2003, Finland, Italien, Portugal och Österrike 2001, Sverige 2000, Australien och Luxemburg 2000, Danmark 1999, Luxemburg 1998 och Norge 1997.

Källa: OECD Statistics on Measuring Globalisation och ITPS

Utländska företag kan etablera sig på två sätt dels genom nyetableringar (greenfield investment), dels genom fusioner med eller uppköp av redan existerande företag (mergers and acquisitions). Internationellt sker huvuddelen av de utländska direktinvesteringarna i form av fusioner och uppköp och en avsevärt mindre del som nyetableringar. Andelen fusioner och uppköp av de ingående direktinvesteringarna har ökat kontinuerligt från drygt 66 procent i mitten av 1980-talet till över 76 procent i början av 2000-talet.²² Sverige är inget undantag på den punkten utan även här har huvuddelen av de utländska företagen tillkommit genom fusioner och uppköp. Drygt hälften av de utländska företagen i Sverige 2005 och 65 procent av de sysselsatta i dessa företag har blivit utländska genom förvärv.²³

²² Se Barba Navaretti & Venables (2004) tabell 1.4. Fusioner och uppköp spelar dock en mindre framträdande roll i utvecklingsländer, vilket sannolikt beror på att utländska direktinvesteringar i dessa länder har särskilt stor betydelse när det gäller att finansiera nya investeringsprojekt och att det råder brist på uppköpskandidater.

²³ ITPS (2006) tabell 15 och tabell 16.

2.5 Drivkrafter bakom tillväxten av internationell handel och investeringar

För att kunna bilda sig en uppfattning om globaliseringens framtida utveckling och konsekvenser kan det vara rimligt att först söka besvara frågan om vilka drivkrafterna hittills varit bakom denna process. Varför har den svenska handeln ökat sin andel av nationalprodukten? Varför har både andelen anställda i utlandsägda företag i Sverige och andelen av svenska multinationella företags anställda i utlandet ökat? Eftersom Sverige i dessa avseenden inte skiljer sig nämnvärt från andra utvecklade industriländer kan frågorna omformuleras: vilka är orsakerna till att internationell handel och investeringar växt snabbare än världsekonomin som helhet?

Att döma av den allmänna debatten är detta en förvånansvärt öppen fråga. Med risk för en viss överförenkling kan man formulera två ytterlighetsuppfattningar. Enligt den ena är globaliseringen en effekt av en ström av banbrytande tekniska framsteg inom transport- och kommunikationssektorn som genom att minska kostnaderna för internationella transaktioner tenderat att suddas ut de nationella gränserna och eliminera de geografiska avståndens ekonomiska betydelse. Ett alternativt synsätt kan något tillspetsat formuleras så att de stora teknologiska framstegen som lade grunden för globaliseringen var introduktionen av järnvägarna, ångfartygen och telegrafan för mer än 150 år sedan; all utveckling därefter har endast representerat marginella förbättringar. Globaliseringens främsta drivkraft har istället varit den handelspolitiska utvecklingen under olika perioder, och i synnerhet utvecklingen mot liberalisering och avreglering under efterkrigstiden.²⁴

En blick på den långsiktiga utvecklingen ger ett visst stöd för den senare uppfattningen. Att döma av världshandelns omfattning hade världen – i varje fall om man begränsar sig till industriländerna – uppnått en ganska hög grad av globalisering redan vid förra sekelskiftet. Därefter föll emellertid världshandelns andel av världens BNP från 11 procent 1913 till 7 procent 1950 på grund av krigsårens avspärning och den alltmer protektionistiska handelspolitiken under mellankrigstiden, och inte förrän 1973 hade andelen återhämtat sig.²⁵ Att globaliseringen kan vara en reversibel process är knappast förenligt med tanken att den tekniska utvecklingen skulle ha varit den enda eller ens den viktigaste drivkraften.

Såväl transportkostnader som handelspolitiska restriktioner kan ses som begränsningar som medför att den faktiska handeln blir mindre än den potentiella.

²⁴ Argumenten är hämtade från Krugman (1995b).

²⁵ Krugman (1995b).

Det är naturligtvis också möjligt att expansionen av handeln är ett resultat av att själva drivkrafterna till (den potentiella) handeln förändrats. Här kan man tänka sig två möjligheter. I den mån handeln drivs av komparativa fördelar blir världshandeln större i förhållande till deltagarländernas BNP ju mer olika ländernas produktionsförutsättningar är, dvs. ju mer ojämnt produktiva resurser – arbetskraft och kapital – är fördelade, givet ländernas storlek.

För det fallet att handeln istället främst drivs av konsumenternas smak för produktdifferentiering, och inte av komparativa fördelar, blir världshandelns omfattning en funktion av den relativa länderstorleken. Man kan genom att använda en enkel teoretisk modell visa²⁶ att, givet världsekonomin storlek, världshandelns storlek blir mindre om världsinkomsten är ojämnt fördelad: maximal handel uppkommer om länderna är lika stora. En bidragande orsak till den växande världshandeln skulle därför kunna vara att deltagarländernas storlek – mätt som BNP – skulle ha tenderat att konvergera.

2.5.1 Handelspolitiken

I ett historiskt perspektiv kan det hävdas att den svenska ekonomin, med startpunkt i den tilltagande protektionismen under 1930-talet och den följande avspärningen under kriget, sedan 1945 upplevt en enda lång sammanhängande period av fortgående internationell handelspolitisk liberalisering, en politiskt driven process av såväl regional som global ekonomisk integration, som inneburit en kraftig reduktion av flertalet på politisk väg införda hinder för handel över gränserna med varor och tjänster.²⁷ Man kan urskilja ett antal integrationsfaser och komponenter i denna utveckling som alla verkat i samma riktning.

Redan under de första efterkrigsåren frigjordes varuhandeln mellan industriländerna genom att konvertibla valutor möjliggjorde en avreglering av internationella valutatransaktioner i samband med varuhandel. Ett viktigt inslag i den globala utvecklingen mot frihandel har utgjorts av en serie förhandlingsrundor inom GATT och dess efterföljare WTO som ledde till betydande multilaterala tullsänkningar. Till att börja med avsåg dessa förhandlingar uteslutande tullar och kvoteringar för industriprodukter men kom senare att utsträckas till icke-tariffära handelshinder och till tjänstehandeln. Förutom de direkta tullsänkningarna har medlemsländerna i allt större utsträckning åtagit sig att binda existerande tullsatser, vilket minskar risken för exportörer att drabbas av framtida tullhöjningar.

²⁶ Helpman & Krugman (1985).

²⁷ En fullständig redogörelse för de olika komponenterna av denna process skulle föra långt utom ramen för denna rapport, som endast syftar till att ge en grov översikt av de viktigaste tendenserna.

En central komponent i den fortgående internationaliseringen av den svenska ekonomin har varit den regionala integration som successivt skett i Europa. Ur ett svenskt perspektiv kan man urskilja fem olika skeden. Under 1960-talet uppnåddes tullfrihet i handeln med industrivaror inom EFTA, vilket genom EFTA-ländernas frihandelsavtal med EEC på 1970-talet kom att utvidgas till ett västeuropeiskt frihandelsområde för industrivaror omfattande EEC plus EFTA. Under 1980-talet utvidgades EG med Grekland, Portugal och Spanien.

Under 1990-talet kom integrationen och avregleringen i och med genomförandet av den inre marknaden att utsträckas till tjänstesektorn och att omfatta även icke-tariffära handelshinder utöver de rent handelspolitiska. Slutligen har EU utvidgats genom att ett antal före detta centralplanerade ekonomier från Central- och Östeuropa blivit medlemmar. Här kan noteras att medan de två första etapperna avsåg en integration av i ekonomiskt avseende "lika" länder – dvs. utvecklade industriländer på en hög inkomstnivå – kom de två senaste utvidgningarna att omfatta länder på en väsentligt lägre inkomstnivå och med andra ekonomiska förutsättningar.

En tredje viktig komponent i den globala processen av liberalisering och avreglering som berört den svenska utrikeshandeln, utöver den multilaterala (GATT, WTO) och den bilaterala/regionala (EU), har varit de unilaterala sänkningar av handelshinder som tillkommit genom att en rad utvecklingsländer övergivit sin tidigare politik av importsubstitution och isolering till förmån för exportledd industrialisering. Detta avspeglas av en snabbt växande andel av det svenska handelsutbytet med dessa länder (jfr avsnitt 2.3).

Storleken av olika slag av handelshinder varierar mellan olika länder, branscher och produktgrupper. Det genomsnittliga tullskyddet för industrivaror i EU och USA är numera mycket lågt, under 3 procent, men ligger för vissa varugrupper, t.ex. kläder och skor, betydligt högre, i snitt 10 procent, och kan för enskilda produkter överstiga 20 procent.²⁸ Om man dessutom tar hänsyn till s.k. tullekalering, dvs. att det nominella tullskyddet för färdigvaran är betydligt högre än för insatsvarorna, blir det s.k. effektiva tullskyddet, dvs. skyddet för förädlingsvärdet i en bransch, ännu högre. Utvecklingsländer utanför Europa och Nordamerika har i genomsnitt betydligt högre tullskydd.

Under det senaste halvsekle har industrivarutullarna sänkts kraftigt. Till exempel så sjönk den nominella svenska genomsnittstullen för industrivaror från 9 procent i slutet av 1950-talet till dagens låga nivåer (se ovan). Medelvärde för effektiva tullar var vid samma tidpunkt 18 procent, med värden upp till

²⁸ Kommerskollegium (2005). Värdet på genomsnittstullen varierar beroende på vilka tullsats (nominella eller "effectively applied rates") som används och hur sammanvägningen går till .

60 procent för vissa textilprodukter.²⁹ För andra europeiska länder som Storbritannien och Frankrike, som vid samma tidpunkt hade ett högre genomsnittligt nominellt tullskydd – omkring 16 procent – har minskningen varit ännu större.

Andra handelspolitiska åtgärder, främst kvoterings- och exportbegränsningsavtal, som varit koncentrerade till vissa produktgrupper, främst textilvaror, har i stor utsträckning avvecklats. Dock kvarstår andra handelspolitiska restriktioner som begränsar utbytet med länder utanför EU, som t.ex. anti-dumpingåtgärder.

Icke-tariffära handelshinder är svåra att kvantifiera. Enligt studier som gjordes i samband med genomförandet av den inre marknaden i EU var tekniska handelshinder, diskriminering mot import vid statlig upphandling och kostnader vid gränspassage de viktigaste kostnadsposterna.³⁰ Det konstaterades att dessa handelshinder var mycket ojämnt fördelade, med tyngdpunkt på högteknologiska investeringsvaror där statliga inköp utgör en stor del av marknaden.³¹

Även icke-tariffära handelshinder har i viss utsträckning reducerats såväl multilateralt som inom ramen för skapandet av EU:s inre marknad. Redan under Kennedyrundan (1963-69) beslöts att icke-tariffära handelshinder skulle inkluderas i förhandlingarna, och detta arbete fortsatte under Tokyo- och Uruguayrundorna. Betydelsen av tekniska handelshinder för internhandeln inom EU har minskat genom införandet av principen om ömsesidigt godkännande, dvs. att en produkt som godkänts i ett land också får säljas i andra medlemsländer. Trots mätproblemen torde det dock knappast kunna ifrågasättas att tullarna för industrivaror minskat mer än de icke-tariffära handelshindren, så att de senare blivit relativt sett mer betydelsefulla hinder för varuutbytet.³²

Även hinder för tjänsthandeln som t.ex. etableringskontroller eller andra regleringar som missgynnar utländska företag har behandlats både inom ramen för EU:s inre marknad och multilateralt inom GATT och WTO. Uruguayrundan resulterade bl.a. i det s.k. GATS ("general agreement on trade in services"). Det har emellertid hävdats³³ att betydelsen av avtalet för liberaliseringen av tjänsthandel varit begränsad. Trots mätproblemen torde det vara rimligt att hävda att hindren för tjänsthandeln reducerats i mindre grad än tullarna och de icke-tariffära hindren för varuhandeln, och att de förra ligger kvar på en väsentligt högre nivå än de senare.

²⁹ Lundberg (1976).

³⁰ European Commission (1988).

³¹ Lundberg (1989).

³² Jmf Svenskt Näringslivs hemsida (Inlägg av Hans Ekdahl den 2006-04-24).

³³ Hoekman (1996).

Tjänsthandeln torde alltså i högre grad än varuhandeln begränsas av handels hinder. Härtill kommer att den internationella konkurrensen inom tjänstesektorn ytterligare begränsas av att lönekonkurrens inte är möjlig, i varje fall inte för den typ av tjänstehandel som vi kallat ”mode 3”, dvs. där den utländske entreprenören i exempelvis byggsektorn medför sin egen arbetskraft i mottagarlandet. I den mån lönesättningen måste följa mottagarlandets lagar och avtal kan ursprungslandet inte konkurrera med sin lägre lönenivå, som ju är fallet vid varuexport.

Det finns en omfattande litteratur som sökt beräkna effekterna av den handelspolitiska liberaliseringen och avregleringen på världshandeln och på enskilda länders handel, såväl av multilaterala som regionala åtgärder. Det skulle föra alltför långt att i denna rapport försöka ge en fullständig redogörelse för metoder och resultat.

De flesta studier som gjorts kommer emellertid fram till att minskningen eller elimineringen av handelshinder globalt såväl som regionalt har haft stora eller mycket stora effekter på världshandeln och på internhandeln inom handelsblocken. Som ett exempel kan nämnas effekterna av bildandet av EEC och EFTA på 1960-talet jämte frihandelsavtalen mellan blocken på 1970-talet. Enligt vissa beräkningar kan importen från medlemsländerna ha ökat med upp till 40 procent. I huvudsak har detta lett till en utslagning av inhemsk produktion (”trade creation”) medan utslagningen av import från utomstående (”trade diversion”) har varit obetydlig.³⁴ EFTAs effekter på den svenska handeln kan ha varit av samma storleksordning, möjligen något mindre och med ett något större inslag av handelsomfördelning.³⁵ I så fall skulle effekten av den europeiska integrationen kunna förklara en stor del av den uppgång som skedde under motsvarande period av medlemsländernas import- och exportkvoter. Vi återkommer till denna fråga.

2.5.2 Transportkostnader och övriga handelshinder

Frågan är i vilken omfattning fallande kostnader för internationella transporter av varor och kommunikationer har varit en viktig drivkraft till den ökade handel som vi kunnat observera. En första åtgärd för att besvara frågan vore då rimligen att undersöka hur dessa kostnader utvecklats över tiden. På denna punkt kan man säga att datatillgången är bristfällig och att man på grundval av de data som finns knappast kan belägga någon genomgående kraftig sänkning av transportkostnaderna.

³⁴ Lundberg (1989); se även Davenport (1982), El Agra (1996), Hine (1985) och Gustavsson & Kokko (2004).

³⁵ Lundberg (1976).

Direkta källor är uppgifter om frakttariffer på olika linjer för sjö-, flyg- och landtransport. Det visar sig då³⁶ att kostnaden för sjötransporter fallit, speciellt på långa distanser, mätt som kostnad per ton, men stigit uttryckt i procent av varans värde. Observera att det för att det senare måttet ska falla krävs det (om tekniska framsteg antas sänka varans eller tjänstens pris) inte bara tekniska framsteg inom transportsektorn, utan också att dessa sker i snabbare takt än inom industrin. Däremot har kostnaden för flygtransporter fallit. Dessutom har transporttjänsternas kvalitet förbättrats genom att transporttiderna förkortats och leveranssäkerheten ökat.

Ett indirekt sätt att beräkna transportkostnader är att använda sig av data för samma varutransaktion värderad inklusive (cif) och exklusive (fob) fraktkostnad, försäkring m.m. Sådana beräkningar tyder på att transportkostnaderna fallit. Dock är felkällorna när det gäller dessa data betydande.

Detta hindrar inte att kostnadsutvecklingen inom transport- och kommunikationsområdet ändå sannolikt haft betydande effekter på internationell handel. Den tekniska utvecklingen inom dessa områden har öppnat möjligheter för nya typer av handel. Den kommunikationstekniska revolutionen har resulterat i internationell handel med tjänster som inte tidigare fanns (jfr s.k. ”call-centers”). Nya typer av handel har tillkommit genom att utvecklingen av transporter och kommunikationer gjort det möjligt att stycka upp produktionskedjan för en vara och förlägga olika delar till olika länder. Därigenom kommer samma produkt att kunna passera gränsen flera gånger i olika tillverkningsstadier, vilket givetvis ökar handeln. Detta är möjligt endast genom att kommunikationerna förbättras, och transportererna blir billigare men framför allt snabbare och säkrare. Betydelsen av detta har förstärkts i och med övergången till nya former för organisering av produktionen där man strävar efter att hålla lagren nere (”lean production”, ”just in time”).

2.5.3 Den relativa betydelsen av tullavveckling och sänkta transportkostnader för handelns ökning

Det har gjorts flera försök att uppskatta den relativa betydelsen av handelspolitisk liberalisering och fallande transportkostnader för att förklara världshandelns tillväxt. Vanligen bygger dessa på någon variant av den s.k. gravity-modellen, enligt vilken de bilaterala handelsströmmarna mellan par av länder låter sig förklaras av exportlandets och importlandets BNP, som ger det potentiella handelsutbytet, och ett antal ytterligare variabler som mäter olika restriktioner

³⁶ Följande uppgifter bygger på Hummels (1999).

på handeln. Bland de senare ingår variabler som avspeglar transportkostnader, tullar och andra hinder för gränspassage.

I en sådan studie³⁷ har man kommit fram till att inkomstillväxten svarar för två tredjedelar och handelsliberaliseringen för en fjärdedel av ökningen av världshandeln under en 30-årsperiod från slutet av 1950-talet, medan minskade transportkostnader står för mindre än 10 procent. I modellen skattas transportkostnaderna med hjälp av en cif-fob-jämförelse (se ovan) och handelspolitiken representeras enbart av tullarna. Enligt denna studie har alltså handelspolitikens roll för ökningen av världshandels andel av världens BNP under perioden varit ungefär tre gånger så stor som effekten av minskade transportkostnader.

Som nämnts ovan skulle världshandeln kunna öka inte bara genom att restriktioner på handeln minskar utan också genom att drivkrafterna till handel ökar. Den nämnda studien finner att den ena av dessa – en utjämning av fördelningen av deltagarländernas BNP – i praktiken inte har haft någon som helst effekt på världshandeln. Inte heller den andra tänkbara drivkraften – en ojämnare fördelning av relativa faktortillgångar och en förstärkning av komparativa fördelar – torde ha spelat någon roll. Om något har relativa faktortillgångar tenderat att bli alltmer lika, vilket avspeglas av att det framför allt är inombranschhandeln som har ökat (se 2.2).

2.5.4 Potentialen för ytterligare sänkning av handelshinder

Ett stort antal studier har övertygande visat att den viktigaste drivkraften bakom ökningen av världshandeln som andel av världsproduktionen, och därmed också av det svenska handelsutbytet av varor och tjänster som andel av svensk BNP, har varit en långtgående reduktion av olika slags handelshinder – restriktioner på den fria rörligheten över gränserna. Man kan då fråga sig om merparten av handelshindren nu är eliminerade, eller om det fortfarande finns en potential för fortsatt globalisering.

Frågan är vilka effekter som kan uppkomma på handeln genom fortsatt liberalisering av handelspolitiken. Den s.k. Doha-rundan inom ramen för WTO behandlar handelshinder för såväl industrivaror som jordbruk och tjänster. Beräkningar³⁸ tyder på att effekterna på Sveriges handel av det förväntade utfallet totalt kan väntas bli ganska begränsade, beroende på att Sverige redan i utgångsläget kan betraktas som i hög grad integrerat med världsmarknaden; däremot förändras handelns ländersammansättning till förmån för länder utanför EU.

³⁷ Baier & Bergstrand (2001).

³⁸ Kommerskollegium (2006).

En rad studier har visat att kostnaderna för internationell handel fortfarande är stora. Även sedan den handelspolitiska liberalisering som beskrivits i 2.5.1 genomförts kvarstår stora kostnader för att passera de nationella gränserna.³⁹ I en studie⁴⁰ fann man t.ex. att handeln mellan par av regioner i Nordamerika, givet deras storlek och avståndet mellan dem, skulle varit betydligt större om bägge regionerna hade legat på samma sida om gränsen mellan USA och Kanada, vilket innebär att nationella gränser fortfarande har betydelse även mellan likartade länder.

Olika slag av handelskostnader varierar starkt mellan olika produktgrupper och länder. Några studier har försökt skatta ett ungefärligt medelvärde för kostnaderna för internationella varutransaktioner mellan utvecklade industriländer. En sådan studie⁴¹ kommer fram till att dessa kostnader motsvarar ett påslag på kostnaden fritt fabrikk på omkring 70 procent. Härav utgör tullar och icke-tarif-fära hinder endast en mindre del. Transportkostnader svarar för cirka 20 procent. Återstoden består av kostnader för att göra transaktioner i olika valutor⁴² samt olika slags informationskostnader.

Till helt nyligen var de flesta ekonomer överens om att kostnaderna för att göra affärer i olika valutor – växlingskostnader, kostnader för att försäkra sig mot kursvariationer genom transaktioner på terminsmarknaden etc – var tämligen små⁴³, och att effekterna av valutaunioner på handelsutbytet mellan medlemsländerna därför kunde väntas vara obetydliga.⁴⁴ Därefter utkom emellertid en studie⁴⁵ vars resultat – baserad på en modell där bilaterala handelströmmar antas bestämda av deltagarnas BNP och avståndet mellan dem – tycktes visa att medlemskap i valutaunioner skulle kunna ha dramatiska effekter på handelsutbytet. Denna typ av studier har dock sedermera utsatts för stark kritik när det gäller de använda metoderna.⁴⁶ Tolkningen av orsakssambanden är också något oklar: är omfattande handel ett resultat av valutaunionen eller är det snarare så att länder med stor inbördes handel i utgångsläget tenderar att införa en enhetlig valuta?

³⁹ Se Anderson & van Wincoop (2004) som med en travesti på Mark Twain konstaterar att ”ryktet om handelskostnadernas död är betydligt överdrivet”.

⁴⁰ McCallum (1995).

⁴¹ Anderson & van Wincoop (2004).

⁴² Andra studier har kommit fram till betydligt högre siffror för valutaeffekten; för en översikt se Gustavsson & Kokko (2004).

⁴³ Den följande framställningen bygger på Flam & Nordström (2006a och b).

⁴⁴ Så t.ex. kom den svenska ekonomiska debatten om ett deltagande i EU:s valutaunion främst att handla om de makroekonomiska effekterna.

⁴⁵ Rose (2000).

⁴⁶ Baldwin (2006).

En färsk svensk studie⁴⁷ som kunnat utnyttja data från sju år efter eurons införande har skattat valutaunionens effekter på internhandeln mellan medlemsländerna liksom på handeln med utomstående länder (bland vilka Sverige ingår). Resultaten tyder på att handeln inom EMU som en effekt av valutaunionen ökat med drygt 20 procent; en signifikant ökning som dock är lägre än de orimligt höga effekter som uppmätts i tidigare studier. Enligt författarnas beräkningar skulle ett svenskt EMU-deltagande ha ökat den svenska handeln med EMU-länderna med 12–13 procent.

Tillkomsten av nya valutaunioner och utvidgningen av de redan existerande är bara en av många faktorer som kan bidra till fortsatta sänkningar av kostnaderna för gränsöverskridande handel. Trots försöken inom EU att integrera medlemsländernas tjänstemarknader kvarstår fortfarande en mängd hinder för tjänstehandeln. Det förefaller alltså uppenbart att det verkligen finns en betydande potential för ytterligare sänkningar av kostnaderna för att göra olika slag av transaktioner över de nationella gränserna. Med andra ord: det finns en betydande potential för en fortsättning av globaliseringsprocessen.

2.5.5 Drivkrafterna till växande direktinvesteringar

De globala internationella direktinvesteringarna har växt snabbare än världshandeln som i sin tur ökat snabbare än världproduktionen. Även för Sverige har såväl utgående som ingående direktinvesteringar ökat snabbt. En växande andel av investeringarna – såväl globalt som i det svenska fallet – har kommit att utgöras av fusioner och uppköp av existerande företag, på bekostnad av nyetableringar. Frågan är hur en sådan utveckling kan förklaras.

Vår utgångspunkt är att sådana förklaringar kan sökas dels i utvecklingen av de ekonomiska faktorer som styr incitamenten för internationella direktinvesteringar, både i form av nyetableringar och av fusioner och uppköp, dels i avregleringar och sänkningar av hinder för internationellt företagande och ägande som tidigare begränsat dessa investeringar.

Som nämnts i kapitel 1 innebär multinationellt företagande att produktionen splittras upp geografiskt, antingen så att olika led i produktionskedjan lokaliserar till olika länder – vertikal integration – eller att samma produktionsled förläggs till olika länder – horisontell integration.

Ökade vertikala direktinvesteringar skulle kunna förklaras av fallande kostnader för att transportera halvfabrikat mellan koncernens olika delar, liksom av förbättrade möjligheter att koordinera en sådan verksamhet över gränserna,

⁴⁷ Flam & Nordström (2006a och b).

inkluderande snabbare kommunikationer samt snabbare och säkrare transporter. Att en sådan utveckling skett har vi redan konstaterat i kapitel 2.5.2.

Ett ytterligare incitament till vertikala direktinvesteringar skulle kunna vara om de internationella skillnaderna i produktionskostnad för olika led i produktionskedjan ökade. Detta kan knappast vara en förklaring till ökade investeringsflöden mellan utvecklade industriländer; om något torde produktionskostnaderna ha konvergerat. Däremot skulle uppkomsten av nya industriländer med från de rika länderna starkt avvikande komparativa fördelar kunna ha en sådan effekt. Expansionen av de svenska företagens investeringar i låginkomstländer – inklusive NIC-länderna – under 1990-talet skulle således kunna avspegla växande vertikala investeringar som drivits fram av skillnader i relativa kostnader och komparativa fördelar.

Horisontella direktinvesteringar bestäms av balansen mellan tre motverkande krafter, nämligen stordriftsfördelar på koncernnivå (ägarspecifika fördelar), stordriftsfördelar på arbetsställenivå och kostnader för export. En ökning av fasta kostnader på koncernnivån, t.ex. av FoU-kostnaderna för att ta fram nya modeller och produkter, vilka resulterar i kunskapskapital som kan användas vid samtliga producerande enheter inom koncernen, som samtidigt inte motverkas av en motsvarande ökning av stordriftsfördelarna på arbetsställenivån, bör leda till ökande horisontella investeringar. Å andra sidan borde den handelspolitiska liberaliseringen och avregleringen i kombination med fallande transportkostnader snarast ha minskat sådana investeringar.

Det är också möjligt att en del av expansionen av det internationella ägandet, framför allt den som skett i form av fusioner och uppköp, liksom även av nationella fusioner, drivits fram av den handelspolitiska liberaliseringen och avregleringen. Företag som tidigare levt på en jämförelsevis skyddad nationell marknad finner sig utsatta för hårdnande internationell konkurrens. Incitamenten för företagen att genom fusioner och uppköp – både nationella och internationella – motverka detta och skydda sin marknadsmakt borde därför ha ökat. Samtidigt kan man vänta sig en slags kedjereaktion som innebär att en fusion i en bransch driver fram ytterligare fusioner bland övriga företag.

Expansionen av internationella direktinvesteringar beror sannolikt inte bara på ökade incitament för sådana investeringar utan också på en minskning globalt sett av de hinder för internationellt ägande som tidigare var vanliga i flertalet länder. Den mest uppenbara formen av restriktioner för ingående direktinvesteringar är direkta begränsningar av utlandsägandet, dvs. att utländska ägare bara tillåts inneha en viss procentandel av röstvärdet i före-

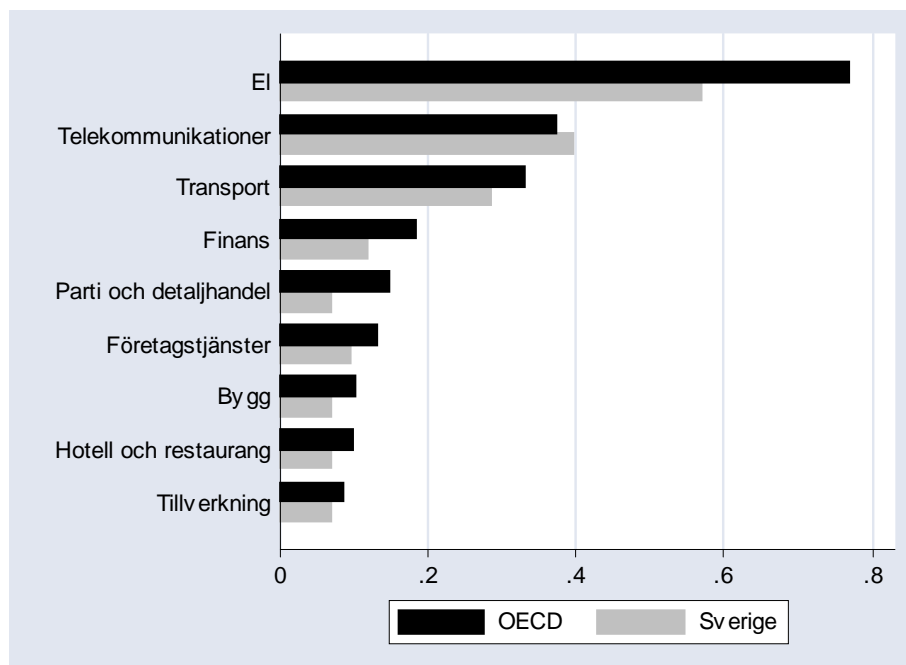
tagen i en sektor. Sådana restriktioner har ibland tillämpats i naturresurssektorer där motivet vanligen har varit att kontroll och avkastning i dessa sektorer ska förbehållas landets egna medborgare.

En annan typ av åtgärder som, beroende på hur de tillämpas, kan verka hämmande på ingående direktinvesteringar är de obligatoriska undersökningar och godkännande av utländska etableringar som krävs i vissa länder. Andra hinder som också kan motverka ingående direktinvesteringar är begränsningar för utländska medborgare att leda eller att arbeta i dotterföretag till utländska företag. Det kan t.ex. röra sig om bestämmelser som innebär att inhemska medborgare eller i landet bosatta måste utgöra en majoritet i bolagets styrelse.

I ett försök att kvantifiera omfattningen av hindren för ingående direktinvesteringar på sektorsnivå i olika länder väger Golub (2003) samman dessa restriktioner till ett index. Detta index antar värden mellan 0 och 1; ju större det är desto högre är hindren för ingående direktinvesteringar.⁴⁸ Trots det inslag av subjektivitet och godtycke som ett sådant förfarande alltid innebär kan indexet ändå ge fingervisning om hur restriktionerna varierar mellan sektorer och länder och över tiden.

⁴⁸ Tabell 1 i Golub (2003) ger en mera utförlig presentation av hur detta index har konstruerats.

Figur 2.8 Restriktioner för ingående direktinvesteringar på sektorsnivå i Sverige och i genomsnitt för OECD, 1998-2000



Källa: Golub (2003)

Figur 2.8 visar detta index för nio sektorer inom näringslivet i Sverige och ett genomsnitt för 28 OECD länder i slutet av 1990-talet. Av figuren framgår att hindren inom tjänstesektorn är betydligt större än inom tillverkningsindustrin. Inom byggsektorn och hotell och restaurang är restriktionerna små, medan hindren inom sektorerna el, telekommunikationer, transport och finans är avsevärt större. Det höga värdet när det gäller el har till stor utsträckning att göra med det stora inslaget av offentligt ägande i den sektorn snarare än diskriminerade hinder mot utländska direktinvesteringar. I de övriga sektorerna förekommer emellertid tämligen betydande restriktioner. För Sveriges del noterar vi att, bortsett från telekommunikationer, hindren är lägre i samtliga sektorer än för OECD:s genomsnitt.

Tabell 2.3 Hinder för ingående direktinvesteringar, utvecklingen över tiden i Sverige och i genomsnitt för OECD

	1980	1990	2000
Sverige	0,42	0,34	0,14
OECD	0,38	0,29	0,18

Källa: Golub (2003)

Tabell 2.3 beskriver hur hindren för ingående direktinvesteringar har utvecklats över tiden. Både i Sverige och inom OECD som helhet tycks det alltsedan 1980-talet ha det skett en trendmässig och relativt kraftig liberalisering. Inte minst under 1990-talet verkar denna ha varit särskilt stark i Sverige som under 1980-talet och i början av 1990-talet hade ett index över genomsnittet i OECD men som runt sekelskiftet ligger klart under.

Att utlandsägandet i Sverige var förhållandevis begränsat ända fram till mitten av 1980-talet kan till stor del förklaras av de juridiska hinder som fanns vid den tiden för utlänningar att äga svenska företag och svensk egendom. Bakom regleringarna låg i vissa fall rent protektionistiska motiv, ”kontrollen över svenska företag bevaras åt svenska intressen”⁴⁹. Under slutet av 1980-talet och i början av 1990-talet avvecklades hindren för utlänningar att förvärva svenska företag. Detta i kombination med en allmän trend i de flesta industriländer mot allt fler internationella fusioner och förvärv är huvudförklaringarna till det ökade utlandsägandet i svenskt näringsliv. Andra faktorer som framhållits är att deprecieringen av den svenska kronan i början av 1990-talet gjorde svenska företag särskilt billiga att köpa, att det svenska ”näringslivsklimatet” förbättrades under 1990-talet jämfört med under 1980-talet, samt att svenska företag blivit mer attraktiva i och med medlemskapet i EU. Det har också hävdats att det svenska skattesystemet gynnar utländskt ägande på bekostnad av privat svenskt ägande.⁵⁰

2.6 Den svenska ekonomins internationalisering • utveckling och drivkrafter

Världshandeln har under en lång tid ökat snabbare än världsproduktionen; de internationella investeringarna har ökat ännu snabbare. Denna utveckling har drivits fram av en under lång tid fortgående process av avreglering av transaktioner över gränserna och liberalisering av handelspolitiken, såväl multilateralt inom GATT/WTO som genom utvidgningen och fördjupningen av integrationen inom EU. En annan viktig drivkraft har varit de tekniska framsteg som gjort kommunikationer (IT) och transporter snabbare och billigare. Detta har också bidragit till expansionen av vad vi här kallat vertikala investeringar, där olika led i ett företags produktionskedja förläggs till olika länder. En ökning av fasta kostnader på koncernnivå kan också ha bidragit till investeringsexpansionen. Till en del kan de växande internationella företagsuppköpen dessutom ses som en reaktion på ändrade konkurrensförhållanden genom liberaliseringen av produktmarknaderna.

⁴⁹ SOU 1986:23.

⁵⁰ Se bl.a. Jonung (2002).

Såväl exportkvoten – den del av den svenska produktionen som avsätts utomlands – som importkvoten – den del av förbrukningen i Sverige som täcks av import – har trendmässigt ökat. Detta gäller både för varor och för tjänster, även om handelskvoterna för tjänstesektorn är betydligt lägre än för varor. Det visar sig emellertid att så gott som hela denna ökning utgörs av s.k. inombranschhandel, dvs. en samtidig ökning av *både* export och import i flertalet branscher. Detta betyder att effekterna av den ökade handeln på produktivitet och arbetsmarknad kan väntas ha varit annorlunda än om mellanbranschhandel dominerat.

De svenska multinationella företagens expansion i utlandet har fortsatt. Andelen sysselsatta i dotterföretag utomlands har ökat. Samtidigt har de utlandsägda företagens andel av den svenska sysselsättningen ökat, både inom industrin och inom tjänstesektorn, även om den förstnämnda uppvisar en betydligt högre grad av utlandsägande. En faktor som bidragit till denna ökning är avvecklingen av en rad restriktioner på utlandsägande.

Den handelspolitiska utvecklingen har inneburit en långtgående reduktion av tullarna. Detta har medfört att olika typer av icke-tarifföra handelshinder kommit att bli betydligt viktigare än tullarna, även om en viss liberalisering skett även på det icke-tarifföra området.

Trots den omfattande handelspolitiska liberalisering som redan skett finns det indikationer på att det fortfarande finns en outnyttjad potential för en fortsatt sänkning av olika slag av kostnader för att göra affärer över de nationella gränserna. Huruvida en fortsatt utveckling i samma riktning kommer till stånd beror emellertid på hur de politiska processer som formar handelspolitiken i de stora aktörsländerna kommer att se ut.

3 Det svenska näringslivets internationella konkurrenskraft och komparativa fördelar

3.1 Vad bestämmer ett lands internationella specialiseringsmönster?

Som visats i kapitel 2 har förutsättningarna för det svenska näringslivet fortgående förändrats i riktning mot ett växande deltagande i den internationella arbetsfördelningen och specialiseringen av produktionen. Men hur ser då det svenska specialiseringsmönstret ut? Finns det några generella faktorer – egenskaper hos produkten, produktionsprocessen eller marknaden – som avgör vilka branscher och företag som blir framgångsrika i konkurrensen på världsmarknaden, och vilka är i så fall dessa?

Den ekonomiska teorins svar på denna fråga är, som framgick av kapitel 1, att ett lands näringsliv har komparativa fördelar i produktion som använder mycket av sådana resurser som landet i internationell jämförelse har gott om, och som därför är relativt billiga, och där företagen besitter kunskaper som gör det möjligt att tillverka bättre produkter med högre effektivitet än konkurrenterna.

Vilka resurser är avgörande för att forma mönstret av komparativa fördelar och specialisering i ett lands näringsliv? Grundläggande är att sådana resurser har låg internationell rörlighet; rörliga resurser kan knappast påverka industriell lokalisering. Vidare bör de vara geografiskt ojämnt fördelade på ett sådant sätt att relativa resurspriser skiljer sig mellan länderna (t.ex. så att löneskillnaden mellan hög- och lågutbildade varierar mellan länderna). Slutligen bör efterfrågan på resursen skilja sig mellan branscher (t.ex. så att kostnadsandelen för högutbildade varierar över branscher).

De typer av resurser som vanligen tas med vid empiriska analyser av länders specialisering⁵¹ är

- 1 naturresurser (olja, malm, skogsmark m.m.),
- 2 realkapital i form av maskiner och byggnader,
- 3 arbetskraft,
- 4 humankapital i meningen kompetens hos arbetskraften, vanligen mätt i form av utbildning, och
- 5 teknisk och kommersiell kunskap hos företagen.

⁵¹ Se t.ex. Leamer (1984) samt Leamer & Levinsohn (1995).

Det bör understrykas att det är den *relativa* faktortillgången i ett land och den *relativa* åtgången av en faktor i en bransch – dvs. värdet av beståndet av realkapital per sysselsatt och andelen högutbildade i arbetskraften i branschen och landet – som är relevant, och inte tillgången i absoluta tal.

Naturresurstillgångar påverkar lokaliseringen av tillverkningsindustri bara i de fall då det föreligger starka lokaliseringslänkar mellan råvaruutvinning och vidareförädling.⁵² Realkapitalet är rörligt endast ”på marginalen”, dvs. när det gäller att välja lokalisering för nyinvesteringar och ersättning av utranterat kapital. Som bekant har det skett en utomordentligt snabb ökning av rörligheten över gränserna av finansiellt kapital. Detta medför att även realkapitalet på sikt blir internationellt rörligt. Ett högt inhemskt sparande blir därför varken ett nödvändigt eller tillräckligt villkor för en snabb realkapitalbildning.

Om man bortser från flyktinginvandring är den internationella rörligheten hos arbetskraften ytterst begränsad. Detta gäller även inom EU där de formella och legala hindren för migration i princip är borttagna.

Utveckling och spridning av ny kunskap är central inte bara för ekonomisk tillväxt utan också för internationell konkurrenskraft och specialisering. Här kan man skilja på två slag av kunskap. Humankapitalet – arbetskraftens kompetens – tenderar att ha en begränsad internationell rörlighet eftersom migrationen av arbetskraft är så låg. Visserligen ökar migrationsfrekvensen med utbildningsnivån men rörligheten för högutbildade är fortfarande begränsad.⁵³ Detta medför att ett lands tillgång på kompetent arbetskraft i allt väsentligt bestäms av omfattningen och kvaliteten hos landets egna utbildningssystem.

Företagandets internationalisering i form av växande internationella direktinvesteringar har däremot gjort den andra delen av den ekonomiskt relevanta kunskapen – den som tillkommer som ett resultat av företagets forskning och utveckling – allt mer rörlig över gränserna. Förekomsten av multinationella företag innebär att det inte längre är säkert att den kunskap som skapas genom FoU-investeringar i ett svenskt multinationellt företag (MNF) i Sverige verkligen ”stannar kvar” i landet, i den meningen att den uteslutande utnyttjas för att öka produktiviteten i den svenska tillverkningen och därmed stärka konkurrenskraften hos den Sverige-baserade delen av företaget. Detta torde vara speciellt viktigt för en ekonomi som den svenska, där den helt dominerande delen av industriell FoU i landet utförs av ett litet antal mycket stora multinationella koncerner.

⁵² Ett exempel är de geografiska kopplingarna mellan skogsbruk och skogsindustri.

⁵³ Se Pedersen (1993), SCB (1998) och Utbildningsdepartementet (1998).

Andra inslag i närmiljön kan också påverka företagens internationella konkurrenskraft. Hemmamarknadens storlek och efterfrågeinriktning kan påverka specialiseringen. En stor hemmamarknad kan ge komparativa fördelar i branscher med betydande stordriftsfördelar.⁵⁴ Höga inkomster och sofistikerad smak hos de lokala konsumenterna kan leda till att de inhemska företagen förvärvar en kompetens inom den övre delen av kvalitetsspektrum i en bransch som kan utnyttjas vid export. Samma effekter kan erhållas som ett resultat av t.ex. strikta nationella miljökrav på produkterna, vilket kan ge de lokala producenterna ett försteg på exportmarknaden för miljövänliga produkter. Slutligen kan omfattning och kvalitet hos infrastrukturen – transporter och kommunikationer – ha betydelse för lokaliseringen av verksamhet som är beroende av låga fraktkostnader eller snabba, täta och driftsäkra transporter.

3.2 Empiriska studier av komparativa fördelar

Vilka faktorer styr komparativa fördelar, internationell specialisering och näringsstruktur i öppna ekonomier? På denna punkt finns en omfattande empirisk litteratur som studerat bestämningsfaktorer när det gäller länders komparativa fördelar. I huvudsak används endera av två metoder. Den ena bygger på att man beräknar den mängd av en produktionsfaktor, t.ex. humankapital mätt som högutbildad arbetskraft, som åtgår för att producera ett lands export, totalt eller i genomsnitt per krona export. För detta krävs data för varu- och tjänsteexporten fördelad på bransch, jämte data för insatsen av högutbildad arbetskraft i olika branscher. Detta värde jämförs sedan med motsvarande värde för importen. Under ett antal strikta förutsättningar kan man härleda förutsägelsen att ett land som har god tillgång på humankapital kommer att ha en indirekt nettoexport av tjänster av högutbildade ”nedlagda” i handeln med varor och tjänster, i den meningen att exporten kräver mer humankapital – totalt eller per krona – än importen.⁵⁵

Den andra metoden går ut på att med regressionsanalys över ett tvärsnitt av branscher bedöma om det är möjligt att upptäcka samband mellan ett mått på branschens internationella konkurrenskraft och variabler som mäter branschens faktorproportioner, t.ex. realkapitalet per sysselsatt och andelen högutbildade av arbetskraften. Tolkningen är då att om det föreligger ett positivt samband mellan konkurrenskraft och kapitalintensitet så har landet en komparativ fördel i kapitalintensiv produktion, som kan förklaras av en i jämförelse med andra länder god tillgång på realkapital som därför är billigt.

⁵⁴ Helpman & Krugman (1985).

⁵⁵ För en utförligare framställning se Markusen m.fl. (1995) eller Bowen m.fl. (1998).

Den dominerande uppfattningen bland ekonomer som arbetat med empiriska studier av internationell handel kan sägas ha varit att den första metoden – faktorinnehållet i handeln – trots att den bygger på en solid teoretisk grund, inte kunnat förutsäga den faktiska handelns struktur särskilt väl.⁵⁶ Regressionsmetoden har å andra sidan kritiserades för att den saknar underliggande teoretisk motivering⁵⁷ men trots detta visat sig ha ett bättre förklaringsvärde för länders specialiseringsstruktur.

På senare år synes förklaringsvärdet för metoden att mäta faktorinnehållet i handeln ha förbättrats. Detta har åstadkommit genom att man i en rad studier lättat på några av teorins mera restriktiva förutsättningar, främst de om internationellt lika teknologi (produktivitet) och efterfrågemönster.⁵⁸

På motsvarande sätt har det visat sig att det går att ställa upp en explicit teoretisk modell som underlag för den andra metoden, dvs. regressionsansatsen. Även i detta fall krävs att man släpper restriktiva förutsättningar, framför allt den om att olika tillverkarens produkter är identiska i konsumentens ögon, och att handel leder till fullständig internationell utjämning av faktorpriserna.⁵⁹

En lång rad empiriska studier för industriländer i allmänhet⁶⁰ och för Sverige i synnerhet⁶¹ har entydigt visat att olika mått på faktor användningen i en bransch – t.ex. realkapital per sysselsatt och andelen högutbildade i branschen – kan bidra till att förklara skillnader mellan branscher med avseende på internationell konkurrenskraft. I typfallet kan man förklara från en tredjedel till uppemot hälften av variationen i nettoexportens andel av produktionen mellan branscherna med variationen i faktorproportioner, framför allt realkapitalintensitet, humankapitalintensitet och beroende av naturresurser. För avancerade industriländer visar det sig att en bransch uppvisar starkare konkurrenskraft ju mer real- och humankapital som krävs i tillverkningen. Tolkningen är att dessa länder är rikligt utrustade med både real- och humankapital, vilket avspeglas i faktorpriserna och ger producenterna i kapitalintensiva branscher ett kostnadsövertag gentemot konkurrenterna.

Dessa studier bygger på det ena av de två paradig som dominerat teorin för internationell handel. Det andra fokuserar på skillnader i produktivitet som beror på skillnader i teknisk kunskap mellan producenter i olika länder. Sådana

⁵⁶ Deardorff (1984), Bowen m.fl. (1987), Leamer & Levinsohn (1995).

⁵⁷ Leamer (1994).

⁵⁸ Trefler (1993) och (1995) och Hakura (2001).

⁵⁹ För en närmare beskrivning av denna typ av modeller se Gustavsson m.fl. (1997) och (1999) och Gustavsson (2004).

⁶⁰ Baldwin (1971) och (1979), Harrigan (1997), Gustavsson m.fl. (1997) och (1999).

⁶¹ Carlsson & Ohlsson (1976), Gavelin (1983), Hansson & Lundberg (1995) och Lundberg (1999).

teknologigap kan mätas antingen med ett mått på produktiviteten – arbetsproduktivitet eller total faktorproduktivitet, dvs. output i förhållande till insatsen av samtliga produktionsfaktorer⁶² – eller som ett mått på resursinsatsen i kunskapsproduktionen, dvs. forsknings- och utvecklingskostnader.

Studier av internationell konkurrenskraft i olika branscher i ett antal OECD-länder har visat att konkurrenskraften tenderat att förstärkas för de tillverkare där tillväxten av total faktorproduktivitet varit speciellt hög. Detta gäller även sedan hänsyn tagits till effekterna av olikheter i tillväxten av real- och human kapital i de ingående länderna.⁶³ Både faktorproportions- och teknologi-paradigmet erhåller alltså stöd i dessa resultat.

Andra studier har tagit fasta på att det föreligger stora skillnader mellan branscher med avseende på FoU-intensitet, dvs. kostnaderna för forskning och utveckling som andel av förädlingsvärdet i branschen. Man skulle därför vänta sig att länder som är väl utrustade med resurser för forskning skulle ha en komparativ fördel i FoU-intensiv produktion. Ett antal studier från 1960- och 1970-talet – dvs. den tid då USA var världsledande ifråga om industriell forskning – har visat sådana resultat för USA:s export.⁶⁴

Här behandlas FoU-kapacitet som en länderegenskap som i likhet med andra produktiva resurser kan användas i ekonomins olika sektorer. Man kan emellertid tänka sig att den viktigaste faktorn för att avgöra konkurrenskraften för en bransch i ett land inte är branschens plats i rangordningen i fråga om FoU-intensitet, utan snarare hur stora FoU-investeringar som de inhemska företagen gör i förhållande till de utländska konkurrenterna i samma bransch. FoU resulterar i ett kunskapsövertag – ett teknologigap – som stärker konkurrenskraften hos de företag som är mest aktiva. Denna hypotes – att det framför allt är de relativa FoU-satsningarna i en bransch i jämförelse med konkurrenterna som är avgörande – har bestyrkts i ett antal studier för enskilda länder⁶⁵ liksom för ett urval av länder och branscher.⁶⁶

⁶² För en definition av begreppet total faktorproduktivitet och en diskussion av olika mätproblem se Griliches (1995).

⁶³ Se Wolff (1997) och Gustavsson m.fl. (1997).

⁶⁴ Se t.ex. Gruber, Metha & Vernon (1967).

⁶⁵ Hughes (1986) och Lundberg (1988).

⁶⁶ Se Gustavsson m.fl. (1999).

3.3 Realkapital, humankapital och kunskapskapital • svenska resurstillgångar i ett internationellt perspektiv

Den internationella litteraturens resultat är alltså entydiga. Länders förmåga att ackumulera realkapital genom investeringar i maskiner och byggnader, humankapital genom utbildning av arbetskraften jämte andra slag av kompetensuppbyggnad, och kunskapskapital genom företagens FoU-verksamhet, formar grundvalarna för internationell konkurrenskraft i olika delar av näringslivet och påverkar inriktningen av den strukturomvandling som internationaliseringen medför. Frågan är då hur den svenska ekonomins förutsättningar i dessa avseenden ser ut vid en internationell jämförelse.

I ett historiskt långsiktsperspektiv lyckades Sverige från en blygsam position i kön vid förra sekelskiftet avancera till ett av de ledande länderna i världen med avseende på beståndet av realkapital per sysselsatt på 1960-talet. Detta kunde uppnås genom en kombination av ökande bruttosparande, betydande kapitalimport (särskilt under periodens första del) och förmånen att ha undgått den förstörelse som följde med världskrigen.

Under följande decennier föll emellertid Sverige tillbaka till en genomsnittlig position bland industriländerna.⁶⁷

⁶⁷ Hansson & Lundberg (1995) och Lundberg (1999).

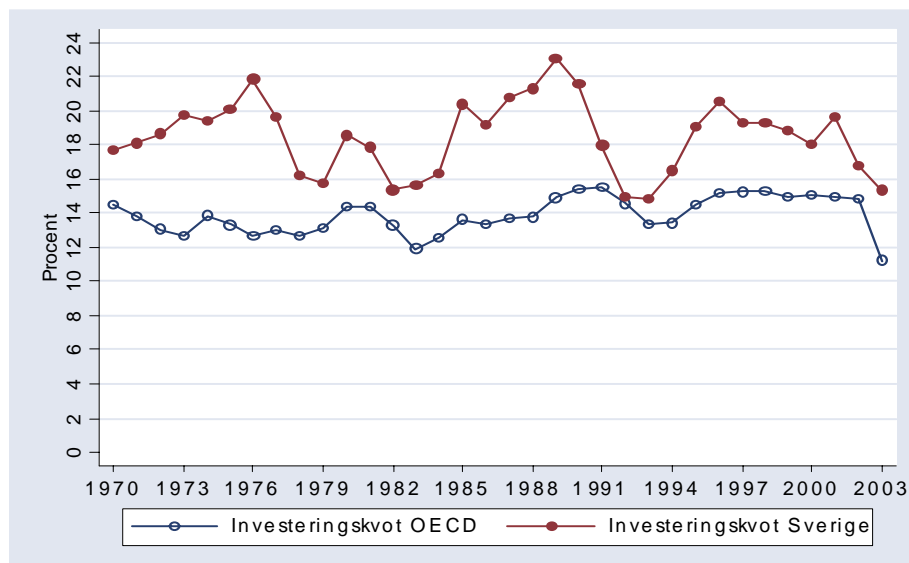
Tabell 3.1 Investeringar i realkapital och BNP per capita 2004.

Land	Bruttoinvesteringar som andel av BNP (procent)	Bruttoinvesteringar som andel av förädlingsvärdet inom industrin (procent)*	BNI/capita (USD löpande)
USA	17,0	10,5	41440
Japan	23,9	-	37050
Sverige	16,1	15,3	35840
Storbritannien	18,0*	9,1	33630
Tyskland	17,3	14,0	30690
Sydkorea	30,2	29,3	14000
Tjeckien	27,6	23,4	9130
Ungern	23,9	26,4	8370
Polen	20,0	21,1**	6100
Ryssland	20,8	-	3400
Brasilien	21,3	-	3000
Thailand	27,1	-	2490
Kina	38,7	-	1500
Indien	23,9*	-	620
Zambia	26,0	-	400

Anmärkning: * 2003 ** 2001

Källa: Världsbanken World Development Indicators och OECD STAN

Figur 3.1 Investeringskvoten i svensk industri jämfört med investeringskvoten inom industrin i OECD 1970-2003.



Anmärkning: De OECD-länder som det förutom Sverige finns data för under perioden 1970-2003 är Australien, Belgien, Finland, Frankrike, Italien, Kanada, Nederländerna, Norge, Spanien, Storbritannien, Sydkorea, Tyskland (före 1991 Västtyskland), USA och Österrike.

Källa: OECD STAN

Av *tabell 3.1* framgår att investeringskvoten i Sverige idag är jämförelsevis låg. Inom industrin är den däremot högre än i andra rika länder och så har det uppenbarligen varit under en längre tid. I *figur 3.1* ligger den svenska investeringskvoten i industrin högre än genomsnittet för OECD under hela perioden från 1970 och fram till 2003. En starkt bidragande orsak till detta är förmodligen att en stor del av den svenska naturresursbaserade industrin är relativt kapitalintensiv och kräver stora investeringar.⁶⁸

I *tabell 3.1* kan också noteras den utomordentligt höga investeringskvoten i Kina, men även de höga värdena för tidigare ”tigerekonomier” som Sydkorea liksom i de tidigare planekonomierna. Tabellen pekar på att dessa länder i snabb takt är på väg att hämta in de etablerade industriländernas försprång ifråga om realkapital per sysselsatt.

⁶⁸ Observera att OECD genomsnittet är ett vägt medelvärde, vilket gör att investeringskvoten i USA har stor betydelse för OECD genomsnitt, och att Japan saknas bland OECD länderna.

Tabell 3.2 Genomsnittlig utbildningstid i befolkningen över 25 år 2000, offentliga utgifter för utbildning som andel av BNP 2003 och BNP per capita 2004.

Land	Genomsnittlig utbildningstid (år)	Offentliga utgifter för utbildning som andel av BNP (procent)	BNI/capita (USD löpande)
USA	12,2	5,4	41440
Japan	9,7	3,5	37050
Sverige	11,4	6,5	35840
Storbritannien	9,4	5,1	33630
Tyskland	9,8	4,4	30690
Sydkorea	10,5	4,6	14000
Tjeckien	9,5	4,3	9130
Ungern	8,8	5,5	8370
Polen	9,9	5,8	6100
Ryssland	10,5	3,7	3400
Brasilien	4,6	3,9 ^{**}	3000
Thailand	6,1	3,8 [*]	2490
Kina	5,7	2,0 ^{***}	1500
Indien	4,8	3,3	620
Zambia	5,4	2,7 [*]	400

Anmärkning: * 2004, ** 2002 och *** 1999

Källa: Barro & Lee (2000), OECD och UNESCO

Tabell 3.2 visar en betydande skillnad i genomsnittlig utbildningsnivå hos befolkningen mellan å ena sidan Europa och Nordamerika och å andra sidan utvecklingsländer och ”nya tigerekonomier” som Kina och Indien. Man kan också notera att ”gamla tigerekonomier” som Japan och Sydkorea ifråga om utbildningsnivå hunnit ikapp Västeuropa, och att det inte förefaller att finnas någon skillnad i utbildningsnivå mellan Öst (förutvarande planekonomier) och Väst. Vi lägger också märke till att Sverige satsar förhållandevis mycket på utbildning; de offentliga utgifterna för utbildning som andel av BNP är höga jämfört med övriga länder i tabellen.

Tabell 3.3 Andel högutbildade i befolkningen och antal högskoleexaminerade tekniker och naturvetare 2004.

Land	Andel med högskoleutbildning			Teknisk eller naturvetenskaplig högskoleexamen*
	All utbildning 25-64 år	All utbildning 25-34 år	Längre utbildning 25-64 år	
1. Kanada	45	53 (1)	22 (6)	1503 (14)
2. USA	39	39 (7)	30 (1)	1339 (17)
3. Japan	37	52 (2)	21 (9)	1579 (9)
4. Sverige	35	42 (4)	19 (11)	1765 (8)
5. Finland	34	38 (9)	17 (16)	2315 (5)*
6. Danmark	32	35 (13)	25 (4)	1513 (13)*
7. Norge	32	39 (7)	29 (2)	1008 (24)
8. Australien	31	36 (12)	22 (6)	2467 (4)
9. Belgien	30	41 (5)	14 (19)	1309 (18)
10. Sydkorea	30	49 (3)	22 (6)	4017 (1)
11. Nederländerna	29	34 (15)	27 (3)	834 (28)
12. Storbritannien	29	35 (13)	20 (10)	2190 (7)
13. Irland	28	40 (6)	18 (13)	2939 (2)
14. Island	28	31 (16)	24 (5)	1401 (16)
15. Schweiz	28	30 (18)	18 (13)	1558 (10)
16. Spanien	26	38 (9)	19 (11)	1520 (12)
17. Tyskland	25	23 (21)	15 (17)	1190 (21)
18. Nya Zeeland	25	28 (19)	18 (13)	2290 (6)
19. Frankrike	24	38 (9)	14 (19)	2796 (3)*
20. Luxemburg	23	31 (16)	13 (22)	-
21. Grekland	21	25 (20)	15 (17)	1092 (22)
22. Österrike	18	20 (23)	9 (24)	978 (25)
23. Ungern	17	19 (24)	-	712 (29)
24. Mexiko	16	19 (24)	14 (19)	879 (27)
25. Polen	16	23 (21)	-	1529 (11)
26. Portugal	13	19 (24)	-	1272 (19)

Land	Andel med högskoleutbildning			Teknisk eller naturvetenskaplig högskoleexamen*
	All utbildning 25-64 år	All utbildning 25-34 år	Längre utbildning 25-64 år	
27. Slovakien	12	14 (28)	12 (23)	1406 (15)
28. Tjeckien	12	13 (29)	-	950 (26)
29. Italien	11	15 (27)	-	1227 (20)
30. Turkiet	9	11 (30)	-	1058 (23)
OECD genomsnitt	25	31	19	1608

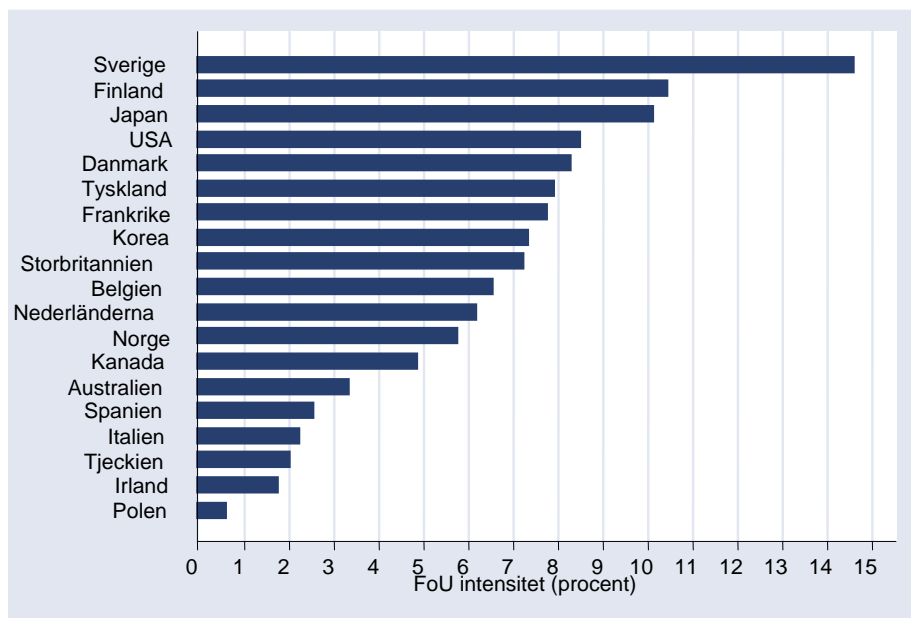
Anmärkning: * Antal individer med teknisk eller naturvetenskaplig högskoleexamen per 100 000 sysselsatta i åldersgruppen 25-34 år. *2003. Inom parenteserna anges rangordningen.

Källa: OECD

Tabell 3.3 ger underlag för en mer detaljerad beskrivning av tillgången på högutbildade. Dessa data är behäftade med olika mätproblem som mått på human kapital (all utbildning leder inte till ekonomiskt användbar kunskap, inte heller är formell utbildning enda källan till sådan kunskap). Det finns också stora skillnader mellan olika länders utbildningssystem, bl.a. tas ingen hänsyn till eventuella kvalitetsskillnader mellan utbildningar i olika länder, vilket gör att materialet måste tolkas med en viss försiktighet.

Andelen av den svenska befolkningen med någon form av eftergymnasial utbildning är hög i internationell jämförelse; Sverige kommer där på fjärde plats bland 30 OECD-länder. Detsamma gäller om man begränsar jämförelsen till samma andel i yngre åldersgrupper (25-34 år). Om man istället ser till andelen med en längre (minst 3 år) utbildning på högskolenivå hamnar Sverige på en mera medelmåttig position; den svenska andelen är i själva verket exakt lika med OECD-medelvärdet. När det gäller frekvensen av personer med högskoleexamen inom teknik och naturvetenskap ligger Sverige dock bättre till, klart över OECD-medelvärdet. Det är inte orimligt att vänta sig att denna typ av utbildningar har en mera direkt effekt på teknisk utveckling och ekonomisk tillväxt.

Figur 3.2 Investeringar i forskning och utveckling (FoU) inom industrin som andel av förädlingsvärdet i 19 OECD-länder 2003.



Anmärkning: Uppgifterna för Australien och Kanada är från 2001 och för Polen från 2002.

Källa: OECD ANBERD och OECD STAN

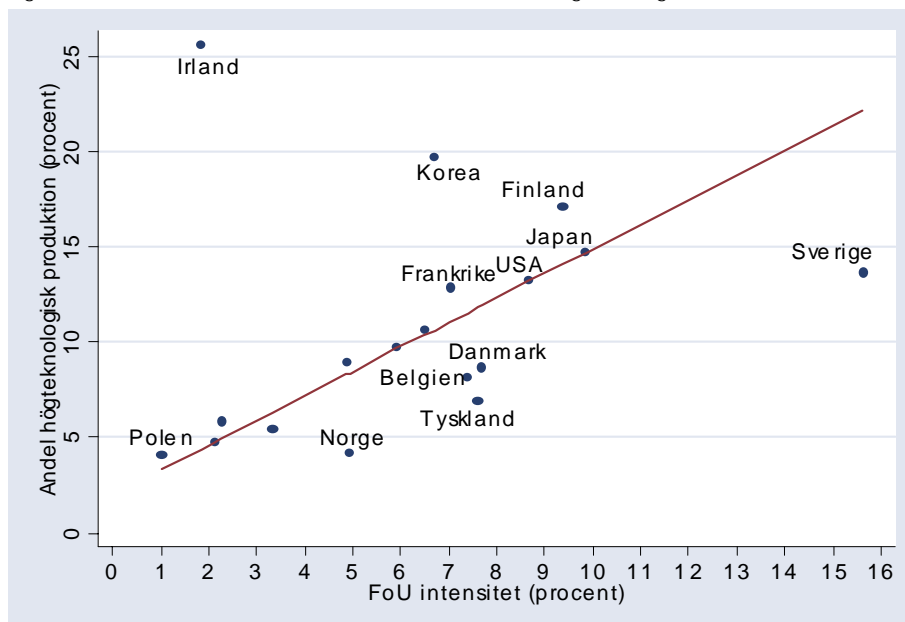
Forskning och utveckling är central för utvecklingen av företagens konkurrenskraft. På 1970-talet var USA med bred marginal ledande ifråga om industriell forskning och utveckling, inte bara i absoluta tal utan även i termer av FoU-intensitet, dvs. FoU-kostnader som andel av industriproduktionen. Därefter kom en grupp länder där Sverige ingick tillsammans med Storbritannien och Tyskland. Under påföljande år ökade industrins FoU-intensitet i så gott som alla länder, men den svenska FoU-verksamheten ökade i snabbare takt än i övriga länder.⁶⁹ Som framgår av *figur 3.2* har Sverige därmed uppnått en överlägsen ledarposition ifråga om industriell forskning.

Som vi redan påpekat har den kunskap som produceras av FoU-verksamheten emellertid en hög grad av internationell rörlighet. Tekniska framsteg inom kommunikationer och transporter har gjort det möjligt att stycka upp produktionsprocessen i olika led som kan lokaliseras till olika länder genom vertikala direktinvesteringar. Det är därför inte säkert att innovationer som tillkommit genom FoU-verksamhet i Sverige också kommer att produceras där.

⁶⁹ Hansson & Lundberg (1995) figur 4.2 s.99.

Detta förhållande skulle kunna förklara den s.k. exportparadoxen som debatterats flitigt under ett antal år. ”Paradoxen” består i att Sverige under lång tid varit ledande vad gäller FoU-intensitet, dvs. kostnaden för industriell FoU som andel av industrins förädlingsvärde, samtidigt som andelen för högteknologisk produktion – ett antal branscher som avgränsats med ledning av branschens FoU-intensitet⁷⁰ – i den totala svenska industriproduktionen varit medelmåttig eller låg. Men detta förhållande – som inte är särskilt paradoxalt – betyder ju bara att svenska multinationella företag tenderat att förlägga sin FoU-verksamhet i Sverige men att bedriva tillverkningen av produkterna utomlands. Med andra ord: Sverige har haft en komparativ fördel i FoU-verksamheten men inte i tillverkningen. Den komparativa fördelen kan i sin tur förklaras av tillgång till en forskningsmiljö av hög klass och kompetenta forskare till jämförelsevis låga kostnader.

Figur 3.3 Industriell FoU-intensitet och relativ storlek av högteknologisk sektor.



Anmärkning: FoU intensiteten är utgifter för forskning och utveckling i industrin som andel av förädlingsvärdet 2001. Andelen högteknologisk produktion av den totala industriproduktionen är från 2003 för Danmark, Japan, Sydkorea, Storbritannien och USA, 2002 för Frankrike, Irland, Italien, Norge, Spanien och Sverige, 2001 för Belgien, Finland, Kanada, Nederländerna, Polen och Tyskland och 1999 för Australien.

Källa: OECD ANBERD och OECD STAN

⁷⁰ Högteknologiska branscher är enligt OECD:s definition: 244 Läkemedel, 30 Kontorsmaskiner och datorer, 32 Teleprodukter samt 353 Luftfartyg och rymdfarkoster.

Figur 3.3 illustrerar exportparadoxen. I normalfallet har länder med hög FoU-intensitet en stor del av industriproduktionen förlagd till högteknologiska branscher. Undantagen är Sverige och Irland.⁷¹ Den uppenbara förklaringen är att Irland, som har den största andelen utlandsägande bland OECD-länderna, både inom industri (figur 2.7a) och tjänster (figur 2.7b), utgör bas för ett antal multinationella företags tillverkning av högteknologiska produkter, medan forskningen görs i något annat land. Sverige och Irland förefaller alltså vara motpoler i detta avseende.

3.4 Exportens och den internationella specialiseringens bestämningsfaktorer

Hur ser branschmönstret ut i det svenska näringslivet med avseende på internationell konkurrenskraft? Ett mått på internationell konkurrenskraft på bransch-nivå, som också tar hänsyn till marknadsställningen på hemmamarknaden, dvs. importen, är specialiseringskvoten. Den definieras som svensk produktion i en bransch i förhållande till den svenska förbrukningen inklusive import i samma bransch; om kvoten är större än ett föreligger nettoexport.⁷² Som framgår av *figur 3.4* råder stora skillnader mellan branscher inom den svenska tillverkningsindustrin.⁷³ Den svenska pappersproduktionen är mer än två och en halv gång så stor som pappersförbrukningen i Sverige; mellanskillnaden utgörs av nettoexport. För kläder svarar den svenska industrin enbart för omkring en fjärdedel av svensk förbrukning.

⁷¹ Dessa har exkluderats vid beräkningen av regressionslinjen.

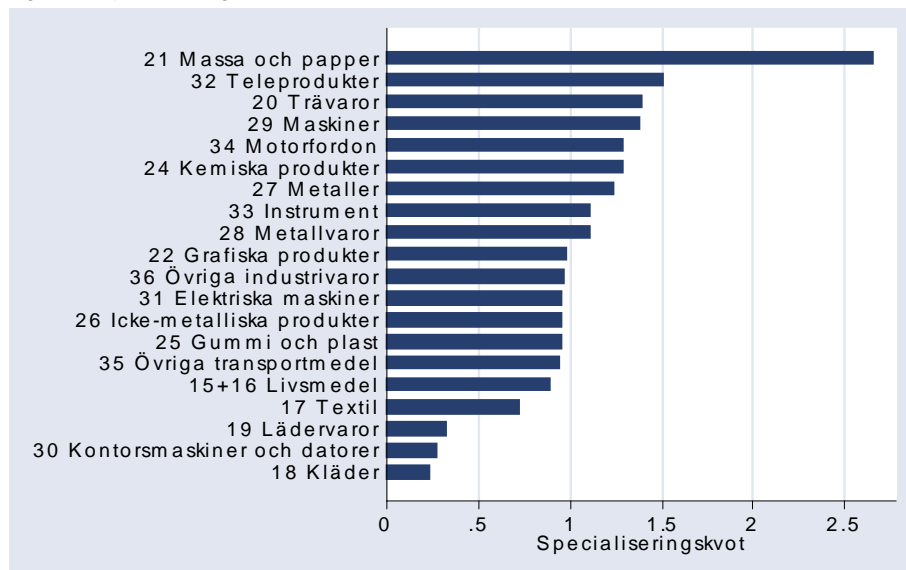
⁷² Specialiseringskvoten r i en bransch (inget branschindex) kan skrivas

$$r = \frac{q}{c} = \frac{c - m + x}{c} = 1 + \frac{x - m}{c}$$

där q , c , x och m är produktion, förbrukning, export och import i branschen.

⁷³ Datatillgången medger inte någon motsvarande beräkning för tjänstebranscherna.

Figur 3.4 Specialiseringskvoter i svenska industribranscher 2004

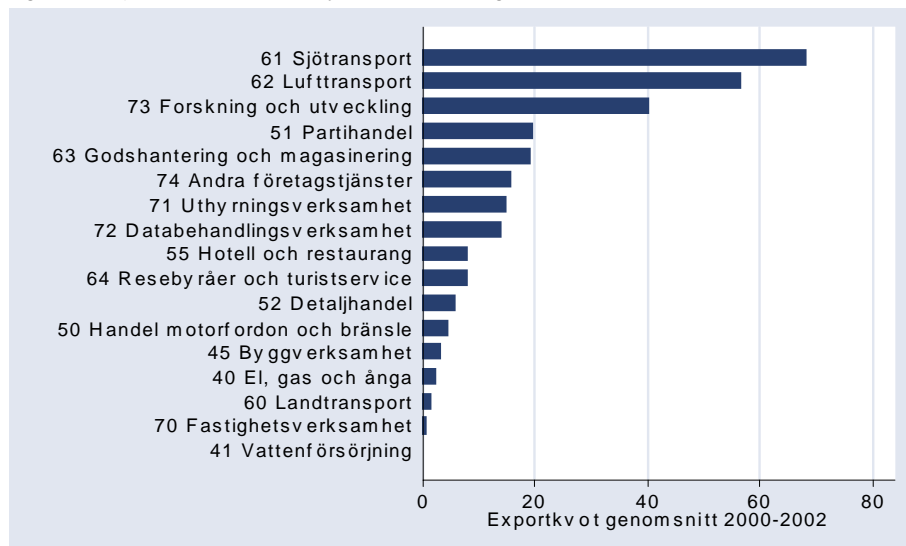


Anmärkning: Bransch 23 (Stenkolsprodukter, raffinerade petroleumprodukter och kärnbränsle) har utslutits eftersom värdet på specialiseringskvoten är orimligt hög.

Källa: SCB utrikeshandelsstatistiken och OECD STAN

Ett annat mått på internationell konkurrenskraft, som utgör en indikation på förmåga att hävda sig på världsmarknaden, är exportens andel av produktionen. *Figur 3.5* redovisar exportkvoter för olika branscher i tjänstesektorn. Här är det sjö- och lufttransporter samt forskning och utveckling som har höga exportkvoter, medan exportkvoten är låg i fastighetsverksamhet och vattenförsörjning.

Figur 3.5 Exportkvoter i svenska tjänstebranscher, genomsnitt 2000-2002



Källa: SCB Företagsstatistiken/ITPS IFDB

Man kan fråga sig om det är möjligt att på ett systematiskt sätt förklara dessa skillnader i internationell konkurrenskraft mellan branscherna i termer av egenheter hos produkten, produktionsprocessen eller marknaden. Handelsteorins svar på denna fråga är att specialiseringsmönstret kan förklaras av komparativa fördelar. Givet de svenska relativa resurstillgångarna, och de relativa priserna på dessa resurser i internationell jämförelse, skulle man alltså vänta sig en hög specialiseringskvot (exportkvot) i branscher som baseras på användningen av sådana resurser som den svenska ekonomin har gott om och som därmed kan antas vara relativt billiga.

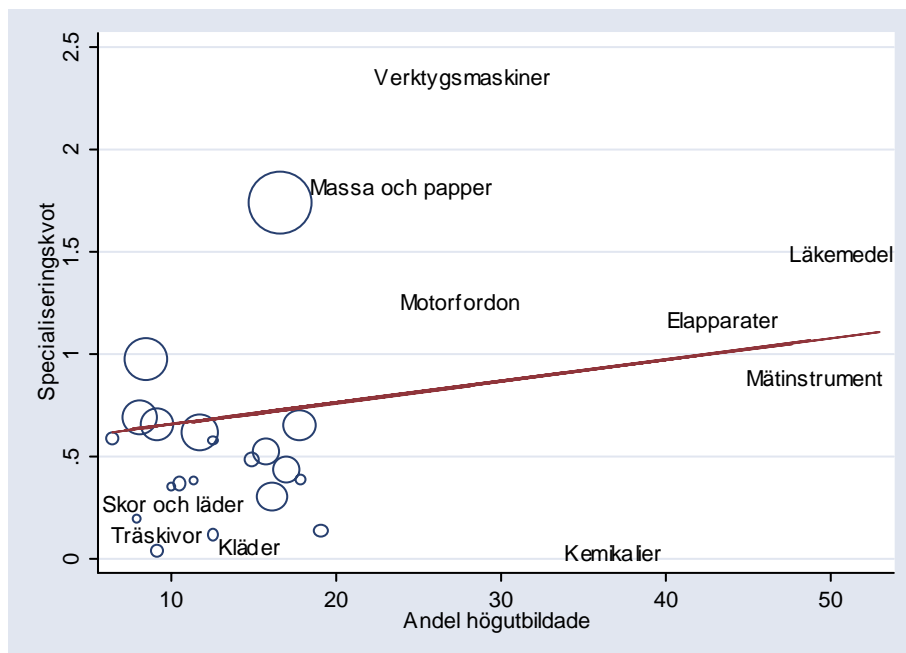
Tabell 3.4 Förklaringsfaktorer till konkurrenskraft och internationell specialisering i svenska industribranscher 2004 och förändringar i specialiseringsmönstret mellan 1995 och 2004.

Förklarande variabler	Specialiseringskvot 2004	Specialiseringskvot 2004	Förändring 1995 till 2004	Förändring 1995 till 2004
Dummy för skogsbranscher	0,382 [2,26]**	0,346 [2,06]**	•0,194 [•1,49]	•0,213 [•1,64]
Realkapital/sysselsatt	0,621 [2,30]**	0,759 [2,47]**	0,172 [1,09]	0,259 [1,40]
Andel högutbildade	0,010 [3,19]***	0,003 [0,51]	0,004 [1,43]	0,000 [0,08]
FoU-utgifter som andel av produktionen		0,019 [1,79]*		0,009 [0,88]
Kostnader för energi per sysselsatt		•0,024 [•0,93]		•0,002 [•0,50]
Konstant	0,550 [4,87]***	0,644 [4,60]***	•0,157 [•2,50]**	•0,111 [•1,47]
Anpassat R ²	0,33	0,34	0,09	0,08
Antal observationer	68	68	66	66

Anmärkning: Inom hakparenteserna anges t-kvoter (heteroskedasticitet-korrigerade enligt Huber/White varians estimator). ***, ** och * anger signifikans på 1, 5 och 10 procentsnivå. Branscherna 230 och 273 har exkluderats eftersom specialiseringskvoterna är orimligt höga (230 = 4,98 och 273 = 8,85). 1995 saknas importvärden för branscherna 292 och 294, vilket gör att dessa observationer faller bort i förändringsekvationerna.

Tabell 3.4 visar resultaten av ett försök att förklara skillnader i internationell konkurrenskraft, specialiseringskvot och nettoexport vid en jämförelse av ett 60-tal branscher i svensk industri. Branscher som bygger på förädling av skogsråvara och som kräver stora investeringar i realkapital per sysselsatt och en hög utbildning hos arbetskraften tenderar att ha starkare konkurrenskraft än andra branscher.

Figur 3.6 Partiellt samband mellan andel högutbildade och specialiseringskvot på branschnivå 2004



Anmärkning: Storleken på cirkelarna i figuren är proportionella mot produktionen i branschen 2004.

Figur 3.6 illustrerar det partiella sambandet mellan andelen högutbildade och specialiseringskvoten, dvs. den relation som råder när hänsyn tagits till andra faktorer som förväntas påverka specialiseringskvoten. Regressionslinjen som i figuren beskriver sambandet har en positiv lutning som är klart signifikant (t -kvot = 3,19).

Om FoU-intensiteten inkluderas bortfaller effekten av andelen högutbildade och koefficienten för FoU-intensiteten är endast signifikant på tioprocent-nivån. Det beror på att dessa variabler är starkt korrelerade (0,77), vilket gör att vi inte kan separera deras effekt. Noterbart är att om andelen högutbildade exkluderas samtidigt som FoU-intensiteten fortfarande ingår i modellen då är koefficienten för FoU-intensiteten positiv och klart signifikant (visas inte i tabell 3.4). Sammantaget förefaller alltså Sveriges internationella konkurrenskraft vara god i branscher där arbetskraftens kompetens, mätt av utbildningen, är hög och/eller i branscher som bedriver en omfattande forsk-

ningsaktivitet. Slutligen kan vi konstatera att elförbrukningen inte har någon effekt på specialiseringskvoten.⁷⁴

Om man jämför med motsvarande studier baserade på data från slutet av 1980-talet⁷⁵ visar det sig att svensk industri även då var specialiserad på skogsindustri men också på humankapitalintensiv och energiintensiv industri; realkapitalintensiteten hade emellertid inte något samband med specialiseringskvoten. Tolkningen av energi- och realkapitalvariablerna bjuder emellertid på samma problem som när det gäller utbildning och FoU, av samma skäl: variablerna är starkt korrelerade.

Att hög energiintensitet tidigare varit, men nu inte längre är, en faktor som låg till grund för en stark internationell konkurrenskraft kan kanske förklaras på följande sätt. Tidigare hade svensk industri tillgång till elektrisk energi till i internationell jämförelse låga priser, vilket sammanhängde med den tidiga och omfattande utbyggnaden av vattenkraften och möjligen också med kärnkraftsutbyggnaden i ett senare skede. Under denna period var elektrisk kraft i allt väsentligt en ”nontraded commodity”, dvs. att priserna bestämdes av utbud och efterfrågan på nationell nivå. I och med sammankopplingen av de nationella kraftnäten har emellertid prisskillnaderna tenderat att utjämnas, vilket på sikt eliminerat den komparativa fördel på energiområdet som den svenska industrin en gång haft.

Slutsatserna om vilka faktorer som styr branschmönstret av internationell konkurrenskraft och specialisering i svensk industri beror i viss mån också på undersökningsmetoden. Om man istället beräknar åtgången av humankapital i form av högutbildad arbetskraft som krävs för att producera exporten och importen av industrivaror på det sätt som anges i avsnitt 3.2 visar det sig att den genomsnittliga insatsen av högutbildade per krona export är mindre än motsvarande genomsnitt för importen, om än skillnaden är liten.⁷⁶ Importen är således något mer humankapitalintensiv än exporten. Under 1990-talets ekonomiska kris förstärktes denna trend, dvs. den svenska exporten blev allt mindre humankapitalintensiv i förhållande till importen.⁷⁷

⁷⁴ Korrelationen mellan kostnader för elenergi per sysselsatt och realkapital per sysselsatt är visserligen hög (0,77), men exkluderas variabeln realkapital per sysselsatt är koefficienten för elförbrukningen fortfarande insignifikant.

⁷⁵ Hansson & Lundberg (1995) kapitel 3.

⁷⁶ Widell (2005) figur 5.1

⁷⁷ Skillnaden i utfall beror på att metoden att beräkna faktorinnehållet i handeln tar hänsyn till varugruppernas storlek, vilket inte regressionsmetoden gör. Härigenom kan en varuggupp med stor nettoimport i absoluta tal väga upp ett antal varugrupper med positivt men till beloppet liten nettoexport.

För att beskriva om, och i så fall hur, specialiseringsmönstret förändrats redovisas i *tabell 3.4* också resultaten av regressioner där specialiseringskvotens förändring 1995-2004 förklaras av samma resursåtgångsvariabler. Specialiseringen synes ha försvagats när det gäller skogsindustri och förstärkts något både när det gäller humankapitalintensiv och realkapitalintensiv industri. Ingen av effekterna är dock signifikant. Med andra ord har det inte hänt särskilt mycket i fråga om specialiseringsmönstret under perioden.

Tabell 3.5 Bestämningfaktorer till exportkvoten i svenska tjänstebanscher 2000.

Förklarande variabel	Exportkvot	Exportkvot
Realkapital/sysselsatt	•0,79 [•2,49]**	•0,76 [•2,47]**
Andel högutbildade	0,20 [2,96]***	0,18 [2,09]**
FoU-intensitet		0,28 [0,87]
Konstant	4,57 [2,43]**	4,90 [2,57]***
Anpassat R ²	0,06	0,04
Antal observationer	61	61

Anmärkning: Inom hakparenteserna anges t-kvoter (heteroskedasticitet-korrigerade enligt Huber/White varians estimator. ***, ** och * anger signifikans på 1, 5 och 10 procentsnivå. Branschen 732 Samhällsvetenskaplig forskning och utveckling som har extremt hög FoU intensitet har exkluderats.

Tabell 3.5 belyser olika faktorintensiteters inverkan på exportinriktningen på branschnivå inom tjänstesektorn. Tjänstebanscher där en stor del av de sysselsatta har någon form av eftergymnasial utbildning tenderar att ha en högre exportkvot; resultatet är signifikant. För FoU-intensiteten gäller att den är insignifikant när andelen högutbildade inkluderas i modellen men positiv och signifikant om humankapitalintensiteten exkluderas.⁷⁸ Däremot verkar kapitalintensiva branscher inom tjänstesektorn exportera mindre än andra branscher. Värt att lägga märke till är också att förklaringsvärdena i *tabell 3.5* är mycket låga.

⁷⁸ Även i tjänstesektorn är andelen högutbildade och FoU intensiteten starkt korrelerade (0,45).

Tabell 3.6 Effekter av forskning och utveckling på svensk konkurrenskraft och specialisering i 16 industribranscher 1997-2002.

Förklarande variabel	Specialiseringskvot	Specialiseringskvot
Relativ svensk FoU-intensitet	0,063 [2,04]**	0,021 [0,90]
Genomsnittlig FoU-intensitet i OECD	0,040 [2,61]***	
Andel högutbildade	• 0,011 [• 1,98]**	0,003 [4,36]***
Realkapital per sysselsatt	0,039 [2,67]***	0,012 [1,31]
Kostnader för energi per sysselsatt	0,011 [0,24]	
Dummy för skogsbranscher	0,488 [11,34]***	0,523 [16,09]***
Konstant	1,001 [25,47]***	0,933 [43,10]***
Tidsdummies	ja	ja
Antal observationer	96	96

Anmärkning: Inom hakparenteserna anges t-kvoter. ***, ** och * anger signifikans på 1, 5 och 10 procentsnivå. Statistiska tester (Lagrange multipler test) indikerar att slump termen inte är konstant varför GLS metoden används för att erhålla konsistenta regressionskattningar. Branschen 23 har som tidigare exkluderats med anledning av orimliga värden på specialiseringskvoten. Variabeln relativ svensk FoU-intensitet är definierad som kvoten mellan FoU-intensiteten i Sverige i förhållande till den genomsnittliga FoU intensiteten i OECD logaritmerad.

Tabell 3.6 visar resultaten av en närmare undersökning av forsknings- och utvecklingskostnadernas roll för konkurrenskraften.⁷⁹ Som tidigare nämnts finns här två alternativa hypoteser. Den ena går ut på att länder med god tillgång på resurser för forskning kommer att vara specialiserade på FoU-intensiva branscher, dvs. att specialiseringskvoten är positivt korrelerad med branschens FoU-intensitet, där det kan antas att rangordningen av branscherna med avseende på FoU är densamma i alla länder.

Den andra, som vi kan kalla teknologigapshypotesen, går ut på att stora FoU-investeringar ger företaget ett kunskapsövertag gentemot konkurrenterna. Följaktligen är det inte så mycket branschens FoU-intensitet i sig utan de svenska företagens FoU relativt till konkurrenternas som är relevant för konkurrens-

⁷⁹ Jämförbara data på FoU utgifter på branschnivå mellan olika länder finns bara relativt hög aggregeringsnivå, vilket gör att analysen baseras på betydligt färre branscher än i tabell 3.4.

kraften. I *tabell 3.6* har vi inkluderat två FoU-variabler: den ena är OECD-medelvärdet för FoU-intensiteten i branschen, den andra kvoten mellan svensk FoU-intensitet och OECD-medelvärdet.

Som framgår av tabellen får man utslag för bägge hypoteserna. Svensk industri förefaller att ha komparativa fördelar i forskningsintensiv produktion.⁸⁰ Samtidigt ger resultaten stöd för teknologigapshypotesen: ju mer resurser de svenska tillverkarna lägger på FoU i jämförelse med konkurrentländerna, desto starkare är den svenska konkurrenskraften i branschen.

3.5 Det svenska näringslivets internationella specialisering: en sammanfattning

Analysen i föregående avsnitt leder fram till att vi kan besvara följande frågeställningar:

- 1 På vad sätt deltar Sverige i den internationella arbetsfördelningen? Hur ser det svenska specialiseringsmönstret ut? Vilka typer av produktion uppvisar stark internationell konkurrenskraft?
- 2 Överensstämmer detta branschmönster med vad man kan vänta sig utifrån de resurstillgångar som i teorin borde bestämma den svenska ekonomins komparativa fördelar?
- 3 Hur passar detta mönster in på bilden av Sverige som ledande industriland? Med andra ord hur överensstämmer det faktiska svenska specialiseringsmönstret med det i någon mening önskvärda?

Först kan det konstateras att det inte går att fullständigt fånga in det komplexa fenomenet internationell konkurrenskraft inom den enkla förklaringsram som vi använt här. Av *tabell 3.4* framgår att de skattade sambanden endast kan förklara omkring en tredjedel av variationen i specialiseringskvot mellan branscherna. Ett skäl till detta är att de använda måtten – t.ex. humankapitalintensiteten mätt som andelen sysselsatta med högre utbildning – på branschnivå ger en alldeles för grov bild. Medelvärdet kan dölja en avsevärd spridning mellan företag och arbetsställen i samma bransch. Dessutom föreligger det ofta betydande olikheter mellan olika led av en produktionskedja; medan vissa led kan kräva en mycket hög kompetens hos arbetskraften kan andra skötas av lågkvalificerad arbetskraft. Detsamma gäller för andra variabler som t.ex. FoU.

⁸⁰ Mycket stark korrelation råder mellan genomsnittlig FoU-intensitet i OECD och andelen högutbildade (0,89), vilket kan förklara varför koefficienten för den senare variabeln är negativ när den förra ingår i modellen men byter tecken och blir positiv och signifikant när denna utesluts.

Icke desto mindre framkommer ett ganska tydligt mönster för det svenska näringslivets internationella specialisering. Svensk industri uppvisar klara komparativa fördelar inom

- a kunskapsintensiv produktion som kräver hög kompetens hos arbetskraften, förvärvad genom hög utbildning, och/eller stora investeringar i FoU som i sin tur är nödvändigt för att säkerställa en snabb omsättning av produkt- och processinnovationer,
- b realkapitalintensiv och högmekaniserad processindustri, och
- c produktion som baseras på svenska naturresurser, främst skogsindustri.

Dessutom förstärks den internationella konkurrenskraften av FoU-insatser i de svenska företagen som är större än konkurrenternas.

Datatillgången tillåter inte en motsvarande analys för tjänstesektorn. Man kan dock konstatera att tjänstebranscher med stor andel högutbildad arbetskraft uppvisar en stark exportinriktning; i detta avseende fungerar tjänstesektorn på samma sätt som industrin. Däremot har realkapitalintensiteten, i motsats till industrin, en negativ effekt på tjänsteexporten.

Det svenska specialiseringsmönstret inom industrin överensstämmer i stora drag med det mönster som man skulle vänta sig efter genomgången av den svenska ekonomins resurstillgångar. Sverige är världsledande ifråga om industriell FoU, om denna sätts i relation till industrins storlek. Det är därför inte överraskande att finna en stark svensk konkurrenskraft inom högteknologisk produktion. Som nämnts i diskussionen om exportparadoxen skulle man ju snarast kanske ha väntat sig att den svenska specialiseringen på högteknologi skulle ha varit ännu större.

Att det svenska näringslivet skulle ha komparativ fördel inom humankapitalintensiv produktion förefaller också rimligt. Sverige återfinns bland de ledande länderna ifråga om andelen av befolkningen med någon form av eftergymnasial utbildning. När det gäller längre utbildningar på högskolenivå är den svenska positionen dock något svagare. Sverige ligger där på medelnivå inom OECD, inklusive de gamla tigerekonomierna, men sannolikt betydligt över de nya, dvs. Kina och Indien (se tabell 3.2), även om motsvarande data saknas för dessa.

Ett ofta återkommande påstående i debatten är att ”Sverige inte ska konkurrera med låga löner utan med kunskap och kompetens”. Detta får tolkas så att man bör eftersträva en internationell specialisering på branscher och företag som förmår åstadkomma ett högt förädlingsvärde per sysselsatt som gör det möjligt att betala höga löner. Med andra ord bör den internationella handelns struktur vara sådan att näringslivet är specialiserat på realkapitalintensiv och kun-

skapsintensiv produktion som kräver stora investeringar i realkapital och kompetens hos arbetskraften och i utvecklingen av ny kunskap genom FoU. Inom branscherna borde de svenska företagen återfinnas inom de mer avancerade segmenten med avseende på produktkvalitet och dessutom vara inriktade på ”nya” produkter där tekniken ännu inte blivit allmänt spridd.

Man kan konstatera att det svenska näringslivets internationella specialisering överensstämmer med målsättningen åtminstone vad gäller inriktningen på kunskapsbaserad verksamhet. Vad som krävs för att svensk ekonomi ska kunna bibehålla en sådan position och samtidigt klara anpassningen till en fortsatt globalisering återkommer vi till i det avslutande kapitlet i rapporten.

4 Drivkrafter och motiv bakom utländska direktinvesteringar i Sverige

4.1 Multinationella företag i svenskt näringsliv

Direktinvesteringarna har på senare år ökat snabbare än både produktionen och handeln med varor och tjänster. Studier för OECD länderna⁸¹ visar också att direktinvesteringarna huvudsakligen utgörs av flöden mellan OECD länder och att den vanligaste formen av direktinvesteringar utgörs av ägarförändringar av redan existerande inhemska företag genom fusioner eller uppköp, snarare än etablering av nya företag.⁸² Att Sverige inte utgör något undantag framgick av avsnitt 2.4.

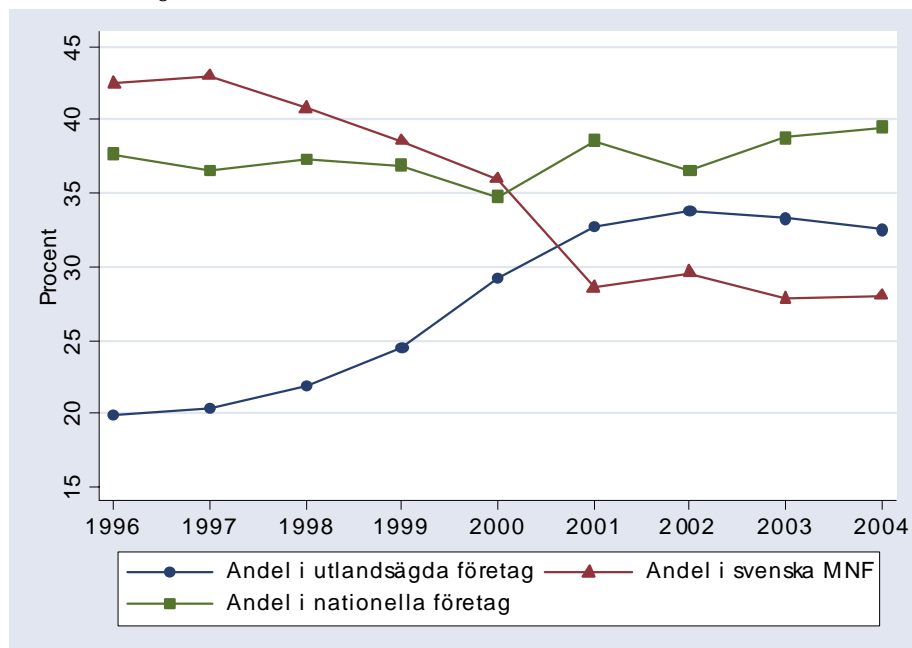
De multinationella företagen, varmed här avses de svenska multinationella företagens verksamhet i Sverige, plus utlandsägda företag i Sverige, har en dominerande roll i det svenska näringslivet. Det gäller i synnerhet inom industrin där drygt 60 procent av de sysselsatta arbetar i multinationella företag (MNF). Av *figur 4.1a* framgår att denna andel varit i det närmaste konstant från 1996 och fram till 2004. Samtidigt har andelen sysselsatta i de utlandsägda företagen stigit från 20 till 32 procent, en ökning som skett på bekostnad av sysselsättningen i de svenskägda multinationella företagens verksamhet i Sverige, vars andel av sysselsättningen har minskat från 42 procent till 28 procent under samma period.⁸³ Detta kan ses som ett resultat bl.a. av en omfördelning av sysselsättningen i svenskägda MNF från Sverige till de utländska dotterföretagen, samtidigt som svenska MNF köpts upp av utländska.

⁸¹ Se Barba Navaretti & Venables (2004) och Nicoletti m.fl. (2003) för en utförlig genomgång av tendenser, teori och empiri om multinationella företag.

⁸² Med direktinvesteringar avses här att en investerare i ett land förvärvar aktier i ett företag i ett annat land med avsikten att uppnå långsiktigt inflytande i företaget. Enligt rekommendationer från IMF och OECD definieras långsiktigt inflytande som transaktioner där minst tio procent av aktierna eller röstvärdet förvärvas av en utländsk investerare. ITPS, som ansvarar för statistiken över internationella företag i Sverige, definierar ett företag som utlandsägt när mer än hälften av aktiernas röstvärde innehas av en utländsk ägare.

⁸³ Se avsnitt 2.5.5 för en genomgång av tänkbara orsaker till den dramatiska ökningen av utlandsägda företag i Sverige under senare delen av 1990-talet.

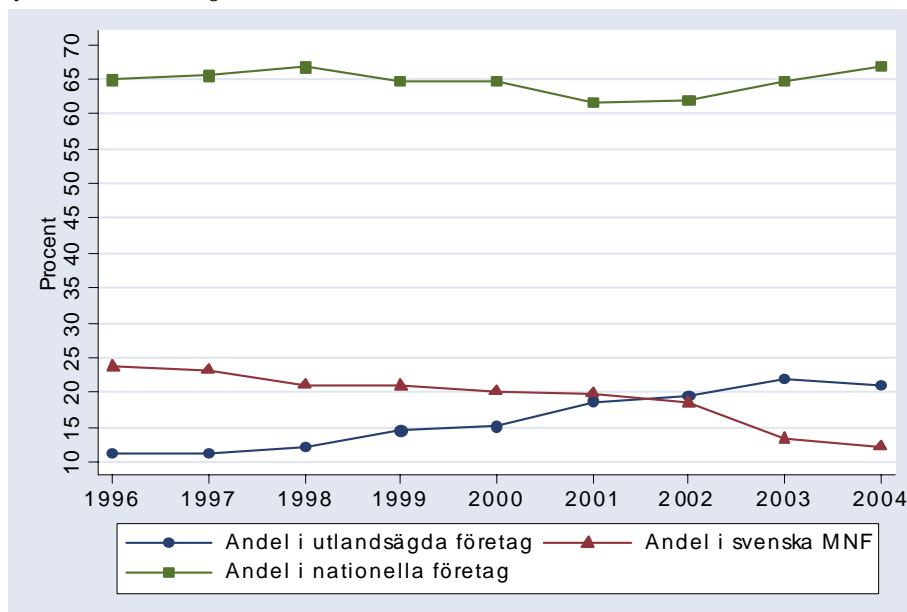
Figur 4.1a Sysselsättningsandelar i svenska MNF, i utlandsägda och i nationella företag inom industrin i Sverige 1996-2004



Källa: ITPS internationella företag

Ett liknande mönster kan vi även observera inom tjänstesektorn, se *figur 4.1b*. Inom tjänstesektorn arbetar dock en betydligt mindre andel (omkring 35 procent) av de sysselsatta i MNF. Här har de utlandsägda företagens sysselsättningsandel stigit från 11 procent 1996 till 21 procent 2004, medan sysselsättningsandelen i de svenska multinationella företagen har halverats från 24 procent till 12 procent.

Figur 4.1b Sysselsättningsandelar i svenska MNF, i utlandsägda och i nationella företag inom tjänstesektorn i Sverige 1996-2004



Källa: ITPS internationella företag

Vilka effekter man kan förvänta sig på produktivitet och sysselsättning i den svenska ekonomin av en ökning av sysselsättningen i utlandsägda företag beror på vilka de bakomliggande motiven och drivkrafterna bakom dessa förvärv och/eller etableringar är. Det är uppenbart att de förväntade konsekvenserna i dessa avseenden blir väsentligt annorlunda t.ex. av ett uppköp av ett svenskt exportföretag vars huvudsakliga syfte är att minska konkurrensen på den europeiska marknaden i jämförelse med en nyetablering av ett utländskt MNF i Sverige i syfte att exploatera en teknisk innovation.

I detta kapitel görs en analys av vilka egenskaper som kännetecknar branscher där utlandsägda företag svarar för en stor del av sysselsättningen. Nästa steg i analysen är att söka knyta dessa egenskaper till olika motiv och drivkrafter till direktinvesteringar, i syfte att uppnå en bättre förståelse av effekterna. Detta kompletteras med en analys av vilka egenskaper som kännetecknar svenska företag som köpts upp av utländska MNF.

4.2 Motiv och drivkrafter till utländska direktinvesteringar: en teoretisk referensram

Man kan skilja på vertikalt och horisontellt integrerade multinationella företag. I ett vertikalt integrerat MNF är produktionsprocessen uppdelad i olika led som är lokaliserade i olika delar av världen, medan ägande och kontroll är centraliserad i samma företag. Man talar om integration bakåt när ett företag förvärvar en underleverantör eller råvarukälla, och integration framåt när tillverkaren förvärvar en distributör av produkten eller tjänsten. Incitament till vertikal integration uppkommer i de fall då transaktionskostnaderna förknippade med affärer mellan fristående företag på en marknad, där köpare och säljare representerar på varandra följande led i en produktionsprocess, är väsentligt högre än om samordningen sker inom ramen för samma företag.⁸⁴

Det klassiska exemplet på vertikal integration är när ett tillverkande företag köper en råvarukälla t.ex. en gruva. En mera aktuell typ av ett vertikalt integrerat MNF är emellertid när ett företag, som inledningsvis driver alla led i sin produktionsprocess koncentrerade till ett land, lokaliserar tillverkningen av vissa insatsvaror eller halvfabrikat till dotterföretag i utlandet. Skälet till detta kan vara att den relativa åtgången av olika resurser skiljer sig mellan produktionsprocessens olika led. Resultatet kan då bli att vissa arbetsintensiva tillverkningsmoment fortfarande drivs i företagets regi men utlokaliseras till ett land med låga löner, medan resten av tillverkningen, som kräver större insatser av real- eller humankapital, bibehålls i hemlandet (man talar i litteraturen om ”offshoring”).

Följaktligen borde man vänta sig att finna vertikala direktinvesteringar i sådana branscher där den relativa resursanvändningen skiljer sig mellan olika produktionsled, och där mottagarlandet har komparativa fördelar. En förutsättning för sådana investeringar är vidare att det föreligger höga transaktionskostnader för fristående aktörer. Slutligen borde man kunna observera en omfattande inomföretagshandel i form av export till, och/eller import från, koncernens utländska delar.

Horisontellt integrerade MNF uppvisar en duplicering av verksamheten, dvs. lokalisering av samma produktionsled i olika länder. Detta kan ske antingen genom förvärv eller nyetablering. Den relevanta litteraturen på området kommer

⁸⁴ Med transaktionskostnader avses sök-, kontrakts- och kontrollkostnader som uppstår när avtal skall slutas mellan två oberoende företag, se t.ex. Anderson & Ohlsson (1999). Sökkostnader uppstår t.ex. vid sökandet av en ny underleverantör eller när priser skall fastställas. Kontraktskostnader avser administrativ och juridisk konsultering vid upprättande av kontrakt mellan ett företag och dess fristående underleverantörer. Kontrollkostnader avser uppföljning och kontroll av underleverantörens åtagande. Härtill kommer olika typer av risker och bristande information om produktens kvalitet, konkurrerande köparens agerande, etc.

dels från industriell ekonomi, huvudsakligen begränsad till nationella fusioner, och dels från teorin för internationell handel och investeringar. Den förstnämnda tar fasta på att drivkrafterna till fusioner utgörs av strävan efter marknadsmakt genom att begränsa konkurrensen, eller att utnyttja olika slag av stordriftsfördelar. På koncernnivå kan dessa utgöras t.ex. av gemensam produktutveckling. På arbetsställe- eller produktnivå kan det finnas rationaliseringsvinster genom samgåenden och fusioner som ger färre men längre produktlinjer på varje arbetsställe. Dessutom kan det även uppstå effektivitetsvinster genom samordning av olika slag av tjänste- eller varuproduktion ("economies of scope"). Ytterligare skäl till fusioner kan vara effektivisering av ledningsfunktionen eller när samgåenden medför att den sammanlagda skattebördan för en koncern blir mindre än för fristående bolag.⁸⁵ Fusioner i syfte att minska konkurrensen kan förväntas uppkomma i branscher med internationell fåtalskonkurrens, dvs. att inte bara produktionen i mottagarlandet är starkt koncentrerad, och det utlandsägda företaget i hög grad exportinriktat, utan också att hela världsmarknaden, eller den europeiska marknaden, är uppdelad mellan ett litet antal mycket stora företag.

Teorin för internationella direktinvesteringar vilar på det s.k. OLI-paradigmet.⁸⁶ För att kompensera extrakostnaden för att operera i ett annat land måste företaget ha en ägarspecifik fördel som kan exploateras i dotterföretag i utlandet, t.ex. en bättre produkt, ett starkt varumärke eller en effektivare produktionsmetod. Alternativet att låta ett fristående utländskt företag utnyttja denna fördel genom produktion på licens försvåras av t.ex. ökad risk för att kunskapen läcker ut till konkurrenter och att kontrollen av produktens kvalitet försvagas. Valet står då mellan att koncentrera produktionen och exportera eller att dela upp produktionen och lägga producerande enheter i utlandet, som dock drivs i egen regi.

Utfallet – horisontell FDI eller export – bestäms av avvägningen mellan stordriftsfördelar på koncernnivå, stordriftsfördelar på arbetsställenivå och exportkostnad. Stordriftsfördelar på koncernnivå skapas t.ex. av investeringar i forskning och produktutveckling som resulterar i kunskapskapital som kan användas av koncernens samtliga producerande enheter i olika länder. Stordriftsfördelar på arbetsställenivå innebär att styckkostnaden faller med storleken av produktionen vid det lokala arbetsstället. Exportkostnaden bestäms av transportkostnader, tullar och andra handelshinder.

⁸⁵ Se t.ex. Carlton & Perloff (1994).

⁸⁶ Dunning (1977) förklaringsmodell för multinationella företag, den s.k. OLI modellen, har vidareutvecklats och formaliserats i Markusen (2002).

Slutsatsen blir att man kan förvänta sig ett omfattande utlandsägande i branscher med differentierade produkter – märkesvaror – där investeringarna i FoU för att skapa företagsspecifikt kunskapskapital är höga, där exportkostnaderna är höga och där stordriftsfördelarna på arbetsställenivå inte är alltför stora. Man kan ställa upp ett antal olika motiv för direktinvesteringar som kan vara relevanta för att förklara branschmönstret av utlandsägande i det svenska näringslivet.⁸⁷

- Marknadssökande (market seeking).
- Kostnadssänkande (efficiency seeking).
- Konkurrensbegränsande (strategic asset and capability seeking).
- Kunskapsökande (technology sourcing).

Om det inte finns några betydande stordriftsfördelar i tillverkningen, samtidigt som kostnaderna för att exportera produkten, i form av transportkostnader, tullar m.m. är höga, uppstår incitament att etablera produktion direkt på marknaden. Ett extremt fall av marknadssökande investering återfinns i de tjänstebranscher där tjänsten över huvud taget inte kan transporteras mellan länder, och produktionen därför måste ske där konsumenten finns, t.ex. hotell och restauranger. Tillgång till nya och växande marknader, liksom behovet av kommunikation mellan producent och kund för produkter med snabba modeväxlingar, utgör andra marknadssökande motiv. Om det finns fasta kostnader i produktionen kan marknadens tillväxt på sikt leda till att det blir lönsamt att ersätta exporten med lokal produktion.

Ett ytterligare motiv till marknadssökande internationella investeringar är att lokaliseringen görs i syfte att nå flera marknader än mottagarlandets som endast utgör en s.k. exportplattform.⁸⁸ Ett exempel är Irland som under något decennium tillbaka blivit en stor mottagare av utländska direktinvesteringar. Om valet av exportplattform styrs av kostnadsskäl kan man vänta sig att utlandsägandets branschstruktur avspeglar mottagarlandets komparativa fördelar.

Kostnadssänkande motiv för vertikala direktinvesteringar, dvs. fragmentering av produktionskedjan mellan olika länder, liksom konkurrensbegränsande motiv, har redan behandlats. Kunskapsökande motiv kan sägas föreligga i de fall då ett utländskt MNF köper ett svenskt företag – multinationellt eller lokalt – i syfte att komma åt en produktinnovation eller en ny och avancerad teknologi

⁸⁷ Se även Dunning (1993).

⁸⁸ Se t.ex. Ekholm m.fl. (2003) och Yeaple (2003).

som utvecklats i det svenska företaget.⁸⁹ Man skulle i detta fall kunna förvänta sig att det uppköpta företaget som är i besittning av den avancerade tekniken skulle uppvisa en hög produktivitet eller stora FoU-investeringar.⁹⁰

Tillgängliga data tyder på att merparten av direktinvesteringarna mellan höginkomstländerna i OECD är horisontella investeringar, dvs. produktionsenheter med likartad produktion har etableras i olika länder.⁹¹ Det förefaller emellertid som om andelen vertikala direktinvesteringar har ökat sedan början av 1990-talet.⁹² Data för handel mellan MNF i höginkomstländer och deras dotterbolag i medelinkomstländer inom OECD visar att en betydande andel av exporten dem emellan utgörs av halvfabrikat. Denna inomföretagshandel indikerar en fragmentering av produktionen inom vertikala MNF.

4.3 Förväntade egenskaper hos branscher med utbrett utlandsägande

Sammanfattningsvis kan man utifrån den presenterade teoriramen vänta sig en utbredd förekomst av utlandsägda företag i branscher där

- 1 det föreligger betydande stordriftsfördelar på koncernnivå som bygger på koncernspecifikt kunskapskapital, t.ex. i form av inarbetade varumärken och tekniskt kunnande; indikatorer på detta kan vara en hög grad av produktdifferentiering och stora FoU-insatser,
- 2 stordriftsfördelarna på arbetsställenivån är låga,
- 3 transportkostnader, tullar och andra handelshinder för införsel till mottagarlandet är höga,
- 4 mottagarlandets marknad är snabbväxande,
- 5 mottagarlandets näringsliv har komparativa fördelar,
- 6 exporten till koncernföretag i utlandet är stor, och
- 7 såväl produktionen i mottagarlandet som på världsmarknaden är starkt koncentrerad.

⁸⁹ Driffield & Love (2005) visar i en studie för Storbritannien att utländska multinationella företag kan dra fördelar av inhemska teknologiintensiva företag samt från andra utländska multinationella företag. Se även Love (2003) samt Fosfuri & Motta (1999).

⁹⁰ Norbäck och Persson (2007a och 2007b) visar inom ramen för den s.k. NU-modellen att ingående direktinvesteringar påverkar det inhemska näringslivet genom ägareffektivitetseffekter, konkurrenseffekter och kunskapsspridningseffekter. Modellen analyserar olika scenarier med fokus på välfärdseffekter i värdlandet av utländska uppköp och nyetableringar. Herzog m.fl. (2006) innehåller en populär version av NU-modellen.

⁹¹ Barba Navaretti & Venables (2004).

⁹² Hanson m.fl. (2001).

I den följande empiriska analysen mäts stordriftsfördelarna på koncernnivå av (i) en av OECD framställd klassificering av branscher i vilka produktdifferentiering och reklam är betydelsefulla⁹³ och (ii) branschens FoU-kostnader som andel av förädlingsvärdet. Stordriftsfördelarna på arbetsställenivå mäts av det genomsnittliga antalet anställda per arbetsställe i branschen. I avsaknad av ett mått på samtliga exportkostnader har vi använt handelskvoten, dvs. export plus import i förhållande till omsättningen i branschen, vilken kan väntas avspegla förekomsten av handelshinder. Koncentrationsgraden i mottagarlandet mäts här genom ett s.k. koncentrationsmått. Måttet mäter försäljningsandelen av de tre största företagen i branschen.

Enligt analysen i kapitel 3 har den svenska industrin komparativa fördelar i produktion som är realkapitalintensiv, humankapitalintensiv och forskningsintensiv samt därutöver baserad på förädling av inhemska råvaror. För tjänstesektorn gäller att exportkvoten är hög i humankapitalintensiva branscher men att svensk tjänsteproduktion inte tycks ha någon komparativ fördel i realkapitalintensiv verksamhet. Man kan därför förvänta sig att sysselsättningsandelen i utlandsägda industriföretag är högre i branscher med stora investeringar i maskiner och anläggningar per sysselsatt, hög andel av sysselsättningen med någon form av eftergymnasial utbildning (gäller även tjänster) och höga kostnader för FoU, samt i skogsindustrin.

4.4 En jämförelse av svenskägda och utlandsägda företag

Innan vi fördjupar oss i mekanismerna bakom utlandsägandets branschfördelning i det svenska näringslivet presenteras två tabeller som visar skillnaderna mellan svenskägda och utlandsägda företag. *Tabell 4.1a* och *Tabell 4.1b* visar ovägdade medelvärden för de bägge grupperna jämte differensen – ett positivt värde innebär att medelvärdet för utlandsägda företag överstiger det för svenskägda – inom tillverknings- respektive tjänstesektorn år 2000.

⁹³ OECD (1987).

Tabell 4.1a Karakteristika hos utlandsägda och svenskägda företag i industrin 2000

Variabel	Utlandsägda	Svenskägda	Differens (t-kvot)
Realkapital per sysselsatt	380	283	97 (3,54)
Andel högutbildade	23	19	4 (3,61)
FoU utgifter som andel av produktionsvärdet	2,3	1,7	0,6 (0,44)
Antal anställda	497	246	251 (4,32)
Export inom koncernen som andel av total produktion	20	7,3	12,7 (9,96)
Energiintensitet	2.2	1,3	0,9 (5,14)
Företagets ålder	11	10	1 (3,84)
Antal företag	246	1334	

Anmärkning: I datamaterialet ingår företag med 50 anställda eller fler. Realkapital är bokförda värden för byggnader, maskiner och inventarier och mäts i tusentals kronor. Andel högutbildade är andel sysselsatta med någon form av eftergymnasial utbildning och anges tillsammans med FoU utgifter som andel av produktionsvärdet och export inom koncernen som andel av produktionen i procent. Produktion är företagets omsättning och energiintensiteten är kostnaderna för energi som andel av produktionsvärdet. Alla variabler kommer från företagsstatistiken utom andelen högutbildade som är från den registerbaserade arbetsmarknadsstatistiken (RAMS). t-kvoten testar noll hypotesen om likhet mellan medelvärdena bland utlandsägda och svenskägda företag.

Tabell 4.1b Karakteristika hos utlandsägda och svenskägda företag inom tjänstesektorn 2000

Variabel	Utlandsägda	Svenskägda	Differens (t-kvot)
Realkapital per sysselsatt	576	1391	•815 (•1,77)
Andel högutbildade	33	30	3 (1,43)
FoU utgifter som andel av produktionsvärdet	0,9	3,3	•2,4 (•0,99)
Antal anställda	354	243	111 (1,20)
Export inom koncernen som andel av total produktion	8	1,2	6,8 (4,69)
Företagets ålder	9,3	7,4	1,9 (5,39)
Antal företag	202	1670	

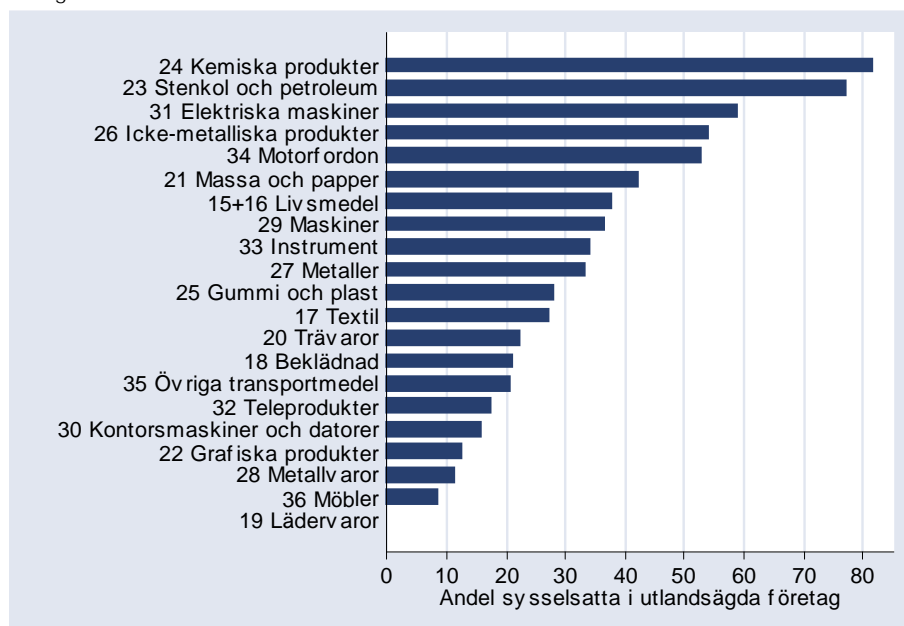
Anmärkning: Se föregående tabell.

Som framgår av tabellerna skiljer sig utlandsägda och svenskägda företag åt i flera avseenden. De utlandsägda företagen är i genomsnitt både mer human-kapitalintensiva, (mätt som andelen anställda med eftergymnasial utbildning) och mer realkapitalintensiva (bokförda värdet av maskiner och byggnader per sysselsatt). De utlandsägda företagen är också större i termer av sysselsättning, äldre och har en större del av exporten som går till andra företag inom koncernen. Detta gäller för både för industri- och tjänsteföretag. Undantaget är att utlandsägda tjänsteföretag som är mindre realkapitalintensiva än svenskägda.

4.5 Förklaringsfaktorer till utlandsägandets branschmönster i det svenska näringslivet

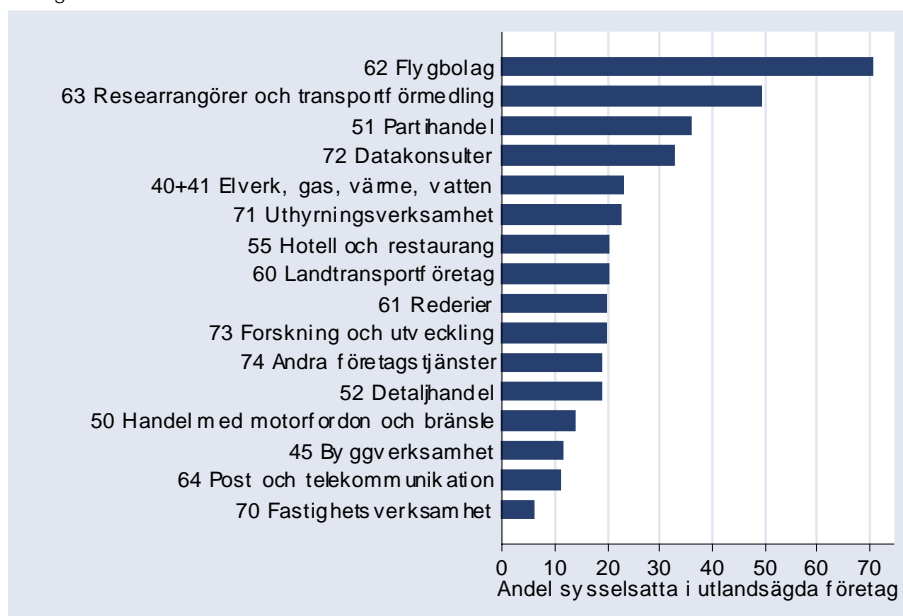
Förekomsten av utlandsägande i det svenska näringslivet varierar starkt mellan olika branscher. *Figur 4.2a* visar att utlandsägda företag inom tillverkningsindustrin står för en dominerande del av sysselsättningen ifråga om produktion av kemiska produkter och motorfordon samt inom elektroindustrin, medan utlandsägandet inte är särskilt utbrett i möbel- och metallvaruindustri. Av *figur 4.2b* framgår att inom tjänstesektorn är utlandsägandet stort inom flygtransporter och resebyråverksamhet men tämligen obetydligt inom byggnadsverksamhet och fastighetsförvaltning.

Figur 4.2a Andelen sysselsatta i utlandsägda företag i olika branscher i tillverkningsindustrin i Sverige 2005. Procent.



Källa: ITPS internationella företag

Figur 4.2b Andelen sysselsatta i utlandsägda företag i olika branscher inom tjänstesektorn i Sverige 2005. Procent.



Källa: ITPS internationella företag

Frågan är vad detta beror på. Vilka sektorer är det som attraherar utlandsägande? Går det att förklara skillnader mellan branscherna med avseende på andelen sysselsatta i utlandsägda företag i termer av de branschegenskaper som vi i föregående avsnitt härlett som indikatorer på olika motiv och drivkrafter för utlandsägande? *Tabell 4.2* visar resultatet av en regressionsanalys där vi har försökt förklara variationen i de utlandsägda företagens andel av branschens sysselsättning vid en jämförelse över branscher inom industrin och inom tjänstesektorn.

Multinationella företag kan förväntas uppkomma i branscher med olika slags fasta kostnader som ger upphov till stordriftsfördelar på koncernnivå. Något direkt mått på detta finns inte. Vi har emellertid hävdats att sådana koncernspecifika tillgångar kan vara av två slag: (i) företag kan bygga upp starka varumärken genom reklam m.m. på marknader med differentierade produkter, och (ii) företag kan skapa kunskapskapital i form av nya produkter och produktionsmetoder genom investeringar i FoU.

Tabell 4.2 Bestämningfaktorer för utlandsägandets omfattning på branschnivå i svensk tillverkningsindustri och tjänstesektor 1990-2000.

Förklarande variabler	Andel sysselsatta i utlandsägda företag	Andel sysselsatta i utlandsägda företag
	Industrin	Tjänstesektorn
Realkapital per sysselsatt	4×10^{-4} [4,61]***	-2×10^{-5} [•8,14]***
Energiintensitet	1,998 [4,35]***	
Dummyvariabel för skogsbranscher	-23,99 [•7,20]***	
Andel högutbildade	0,612 [5,61]***	0,181 [3,75]***
FoU utgifter som andel av produktionsvärdet	-0,003 [•0,13]	-0,242 [•3,22]***
Produktdifferentiering	19,66 [6,36]***	
Export inom koncerner som andel total export	0,049 [0,51]	1,283 [2,99]***
Totalhandels andel av produktionen	-0,032 [•2,33]**	
Arbetsställdas genomsnittstorlek	-0,132 [•3,38]***	-0,342 [•3,57]***
Marknadskoncentration	-0,167 [•3,53]***	•0,111 [•2,95]***
Produktionstillväxt	-5,606 [•1,78]*	0,152 [4,72]***
Tidsdummies	ja	ja
Anpassat \bar{R}^2	0,62	0,50
Antal observationer	242	173

Anmärkning: Modellerna har skattats med minsta-kvadratmetoden (OLS). Hakparenteserna innehåller heteroskedasticitets-korrigerade t-kvoter. Branscherna definieras på SNI92 2-siffrnivå. ***, ** och * anger signifikans på 1, 5 och 10 procents-nivå.

Vidare kan man vänta sig att direktinvesteringarna, i den mån de ses som ett alternativ till export, blir större ju högre exportkostnaden är och ju mindre stordriftsfördelarna på arbetsställenivå är. I brist på direkta mått på dessa variabler används här den faktiska handelns omfattning (export plus import som andel av produktionen) samt genomsnittlig arbetsställestorlek i termer av antal sysselsatta.

Av *tabell 4.2* framgår att förekomsten av utlandsägande inom industrin är högt i branscher där produkterna är differentierade samt i branscher med stor andel högutbildade. Däremot blir koefficienten för FoU-variabeln positiv och svagt signifikant endast om andelen högutbildade utelämnas,⁹⁴ vilket sannolikt beror på att dessa variabler är starkt korrelerade.⁹⁵

Utlandsägandet är större ju mindre arbetsställestorleken är och ju mindre totalhandelns andel av produktionen är, vilket bekräftar hypoteserna om betydelsen av stordriftsfördelar på arbetsställenivå och exportkostnader. Dessa resultat är också i linje med Ekholms (1997) resultat. Hon finner nämligen belägg för att höga transportkostnader främjar försäljning via utländska dotterbolag framför export och att sambandet mellan skalfördelar på arbetsställenivå och försäljning via utländska dotterbolag är negativt.⁹⁶ Liknande resultat finns även för USA.⁹⁷

Att utländska MNF lokaliserar sin verksamhet i enlighet med mottagarlandets komparativa fördelar kan motiveras dels med hypoteserna om vertikala investeringar, dels med kriterier för val av exportplattform. Dessa hypoteser styrks av utlandsägandets branschmönster i industrin. De utlandsägda företagens andel av sysselsättningen är högt i branscher med realkapitalintensiv tillverkning, med en stor andel högutbildade i arbetskraften och med omfattande FoU-verksamhet (om variabeln högutbildade utelämnas). Detta överensstämmer med det branschmönster vi fann vid analysen av det svenska näringslivets specialiseringsmönster i kapitel 3. Till skillnad från detta är emellertid utlandsägandet högt i energiintensiva branscher och lågt i branscher som använder mycket skogsråvara. Något belägg för att exploatering av inhemska råvaror skulle vara ett viktigt motiv för utlandsägandet i Sverige tycks därför inte finnas. Att di-

⁹⁴ Koefficienten för FoU blir då 0,12 med t-kvoten 1,87, vilket är signifikant på 10 procentnivå.

⁹⁵ Se diskussionen om förklaringsfaktorerna till internationell specialisering i *tabell 3.4*.

⁹⁶ Ekholm (1997) använder det genomsnittliga antalet anställda i en multinationell koncerns utländska dotterbolag som mått på skalekonomi på arbetsställenivå och det genomsnittliga antalet anställda i den multinationella koncernen som mått på skalekonomi på företagsnivå.

⁹⁷ Genom att studera amerikanska företags försäljning på utländska marknader, via export eller via multinationella dotterbolags försäljning, visar Brainard (1997) att exporten direkt från USA växer med grad av skalfördelar på arbetsställenivå. Samtidigt finner hon att exporten direkt från USA faller med handelskostnader och ersätts med försäljning via dotterbolag etablerade på marknaden.

rektinvesteringar är koncentrerade till branscher med såväl human- som realkapitalintensiv produktion har tidigare visats i andra studier för Sverige.⁹⁸

Även för tjänster är utlandsägandet omfattande i branscher med en stor andel högutbildade och lägre i branscher med liten genomsnittlig arbetsställestorlek. Ett stöd för hypotesen om marknadssökande investeringar är det positiva sambandet mellan marknadstillväxt och förekomsten av utlandsägande. Att utlandsägandet i tjänstesektorn är stort i branscher med omfattande export till koncernföretag i utlandet tyder på en förekomst av vertikala direktinvesteringar. Något liknande samband för industrin finns emellertid inte. Vårt att lägga märke till är att förklaringsvärdet när det gäller tjänstesektorn blir något lägre än för industrin. Möjligen kan detta bero på att data för vissa variabler saknas.

Slutligen kan noteras att resultaten i *tabell 4.2* inte ger något stöd för hypotesen att en drivkraft för uppköp av svenska företag skulle ha varit att minska konkurrensen på den internationella marknaden. Vår hypotes var att förekomsten av detta motiv skulle tyda på att uppköp av svenskägda företag skulle vara vanligast i koncentrerade branscher. Sambandet mellan utlandsägande och de tre största företagens andel av den svenska produktionen är tvärtom negativt både för industrin och för tjänstesektorn. Resultatet bör dock tolkas med viss försiktighet eftersom vi inte har data på koncentrationen på världsmarknaden som vore den teoretiskt sett relevanta variabeln.

Sammanfattningsvis drar vi slutsatsen att våra resultat ger stöd för att en avsevärd del av utlandsägandet i Sverige kan förklaras inom ramen för OLI-paradigmet, dvs. att utlandsägandet är betydande i branscher där förekomsten av ägarspecifika fördelar baserade på överlägsen kunskap om produkter och metoder för produktion och försäljning är stor. I den mån dessa ägarspecifika fördelar kan överföras till de etablerade eller förvärvade svenska företagen föreligger en potential för positiva produktivitetseffekter i det svenska näringslivet i samband med utländska direktinvesteringar. Denna fråga behandlas närmare i kapitel 6.

4.6 Vad kännetecknar företag som blir utlandsägda?

Branschmedelvärdena för FoU-intensitet och andel högutbildade m.m. döljer stora skillnader mellan företag inom samma bransch. Det kan därför vara befogat att använda företagsdata för att närmare granska det påvisade sambandet mellan olika branschegenskaper och graden av utländsk närvaro. Den fråga vi ställer oss nu är om företag som blir utlandsägda och är verksamma i exempel-

⁹⁸ Se Modén (1998) och Gustavsson & Kokko (2003).

vis kapitalintensiva branscher dessutom är mer kapitalintensiva än andra företag i branschen. Frågan om motiv för utlandsägandet kan därför omformuleras: Ökar sannolikheten för att ett svenskt företag ska bli utlandsägt, dvs. köpas upp av ett utländskt MNF, med företagets realkapital per sysselsatt, andelen högutbildade i företaget, företagets energiintensitet eller med hur stor andel av företagets totala export som är inomkoncernexport? Vi konstruerar dessa företagsvariabler som kvoter, vilka mäter förhållandet mellan variablerna på företagsnivå i relation till genomsnittet för branschen som helhet. Detta görs för att ta hänsyn till motsvarande faktorer på branschnivå.

Resultaten av vår analys, som är en s.k. överlevnadsanalys där man studerar vilka egenskaper hos de undersökta företagen som påverkar sannolikheten att företaget blir utlandsägt påföljande år, presenteras i *tabell 4.3*. Den genomförs på företag som antingen förblir svenskägda under perioden 1990–2000 eller som blir uppköpta av ett utländskt företag under perioden.

Tabell 4.3 Faktorer som påverkar sannolikheten att svenska företag blir uppköpta av utländska MNF 1990-2000.

Förklarande variabler	Hazard kvot	Hazard kvot
	Industrin	Tjänstesektorn
Realkapital intensitet	0,963 [•0,84]	0,974 [•1,00]
Energiintensitet	1,023 [1,15]	
Andel högutbildade	1,261 [3,11]***	1,441 [6,39]***
FoU som andel av produktionsvärdet	0,989 [•1,03]	0,999 [•0,66]
Export inom koncerner som andel total export	1,061 [6,60]***	1,001 [2,72]***
Företagens genomsnittsstorlek	1,025 [3,11]***	1,026 [2,11]**
Företagens ålder	0,983 [•1,01]	1,003 [0,23]
Tidsdummies	Ja	Ja
Antal observationer	14099	15586

Anmärkning: Hakparenteserna innehåller heteroskedasticitetskorrigerade t-kvoter. ***, ** och * anger signifikans på 1, 5 och 10 procentsnivån. Alla variabler utom export inom koncerner och företagets ålder är uttryckta som avvikelser från (ovägda) branschmedelvärden

I jämförelse med branschanalysen uppvisar resultaten på företagsnivå delvis samma tendenser och mönster. Det visar sig att sannolikheten för att ett svenskt företag blir utlandsägt ökar med den relativa andelen högutbildade och omfattningen av exporten inom koncernen samt med storleken på företaget. Resultaten ger således ytterligare stöd för att ett viktigt motiv för utlandsägande i svenskt näringsliv är marknadssökande, dvs. att svenska företag som redan har en omfattande export inom koncernen förvärvas i syfte att försörja både den svenska marknaden och marknader i andra länder (exportplattformsmotiv) via utländska försäljningsbolag. Inomföretagshandel uppkommer även vid vertikala investeringar, dvs. utländska aktörer splittrar upp produktionen och förlägger olika produktionsled till olika länder. I detta fall utgörs emellertid inomföretagshandeln till övervägande delen av insatsvaror. Eftersom vi inte har information om vilken typ av varor som koncernexporten består av, kan vi inte avgöra vilket motiv som är det mest troliga.

En noterbar skillnad gentemot branschanalysen är att den relativa kapitalintensiteten inte förefaller ha någon betydelse för sannolikheten för utländskt förvärv. Givet att ett företag befinner sig i en kapitalintensiv bransch verkar det inte behöva vara relativt sett mer kapitalintensivt än andra företag i branschen för att komma ifråga för utländska investerare.

Enligt *tabell 4.3* ökar inte uppköpssannolikheten med företagets FoU-intensitet (inte ens om högutbildade utelämnas). Detta överensstämmer med resultaten från en tidigare svensk studie av sannolikheten för att svenskägda industriföretag blir uppköpta av utländska multinationella företag.⁹⁹ Det visar sig där att sannolikheten för uppköp beror på andelen högutbildade i arbetskraften, företagets exportbenägenhet samt företagsstorleken. Sannolikheten ökar däremot inte vare sig med FoU-intensiteten eller med företagets produktivitet i förhållande till branschmedelvärdet.

Det tycks alltså inte vara så att de mest innovativa eller mest produktiva svenska företagen köps upp av utländska MNF. Det går således inte att finna något belägg för att s.k. kunskapssökande motiv skulle ha varit en viktig drivkraft bakom det ökade utlandsägandet i svenskt näringsliv. Med andra ord verkar inte utländska MNF köpa upp ledande svenskägda företag i termer av bättre produkter eller produktionsmetoder i syfte att öka sitt kunskapskapital.

⁹⁹ Karpaty (2005) beräknar en sannolikhetsmodell över ägarskiftet inom tillverkningssektorn.

4.7 Utlandsägandets drivkrafter i svenskt näringsliv

Utlandsägandet har under det senaste decenniet ökat kraftigt inom det svenska näringslivet, både inom industrin och inom tjänstesektorn. I rapporten analyseras karaktäristika som bestämmer omfattningen av utlandsägandet på branschnivå och egenskaper hos svenska företag som blir utlandsägda.

Huruvida ett företag väljer att tillgodose efterfrågan på en utlandsmarknad genom export eller att etablera produktion på utlandsmarknaden bestäms av stor-driftsfördelarna på koncernnivå genom koncernspecifikt kunskapskapital, stor-driftsfördelarna på arbetsställenivå och exportkostnaden. Det visar sig, helt i enlighet med teorin för horisontella direktinvesteringar, att utlandsägandet är stort i branscher där det råder betydande stordriftsfördelar på koncernnivå, i branscher där skalfördelarna på arbetsställenivå är små och i branscher där handelskostnaderna är höga. Andelen sysselsatta i utlandsägda företag är stort i branscher med hög FoU intensitet och hög grad av produktdifferentiering, där genomsnittstorleken på arbetsställena är små, och där totalhandelsns andel av produktionen är låg.

Även kostnadsänkande motiv (vertikala direktinvesteringar) tycks ligga bakom utlandsägandet i det svenska näringslivet. Det visar sig nämligen vara betydande i branscher där Sverige har sina komparativa fördelar, dvs. i branscher där produktionskostnaderna i Sverige är relativt sett låga. Andelen sysselsatta i utlandsägda företag är stort i real- och humankapitalintensiva branscher och i branscher med omfattande FoU verksamhet.

Rapporten finner inget stöd för att konkurrensbegränsande motiv skulle utgöra en viktig förklaring till utlandsägandet i svenskt näringsliv. Sambandet mellan andelen sysselsatta i utlandsägda företag och marknadskoncentration på branschnivå på den svenska marknaden är negativt, och inte positivt, som man kanske kunnat förvänta sig om drivkraften bakom uppköp av svenska företag varit att begränsa konkurrensen.

Rapporten finner heller inga belägg för att kunskapssökande motiv skulle vara särskilt betydelsefulla när svenska företag köps upp av utlandsägda företag. Det är varken de mest produktiva eller de mest FoU intensiva svenska företagen som är de troligaste uppköpskandidaterna.

5 Internationalisering, struktureffekter och produktivitet

5.1 Sambanden mellan internationalisering och produktivitet – en översikt

Som visats i kapitel 2 har det svenska näringslivet under en längre period blivit allt starkare kopplat till utvecklingen på världsmarknaden. Såväl den andel av den svenska produktionen av varor och tjänster som avsätts på världsmarknaden – exportkvoten – som andelen av förbrukningen i Sverige av varor och tjänster som importeras – importkvoten – har kontinuerligt ökat under ett halvsekel. Särskilt stark har ökningen varit under senare år. Dessutom har ägandet i näringslivet blivit alltmer internationaliserat. Antalet sysselsatta i utlandsägda företag har kommit att utgöra en allt större del av den totala sysselsättningen i det svenska näringslivet, samtidigt som andelen av de svenska multinationella företagens totala sysselsättning som är verksamma utomlands successivt har ökat.

Frågan är om denna utveckling har påverkat tillväxten av produktiviteten i det svenska näringslivet. Man kan vänta sig att internationalisering – en öppning av marknader för varor och tjänster för internationell konkurrens – kan påverka näringslivets produktivitet på flera olika vägar:

- 1 En ökad specialisering i enlighet med landets komparativa fördelar – vare sig dessa grundas på nationella resurstillgångar som hög kompetens hos arbetskraften, eller på ett produktivitetsövertag på vissa områden – leder till en ökning av nationalprodukten. Denna effekt uppkommer genom en omfördelning av givna resurser från branscher och sektorer med svag internationell konkurrenskraft till de områden där landets komparativa fördelar ligger.
- 2 Härtill kommer att denna realinkomstökning tenderar att öka avkastningen på kapital, vilket ökar incitamenten till investeringar, framför allt i realkapital men kanske också i humankapital, varvid nationalprodukten växer ytterligare.¹⁰⁰
- 3 I branscher med differentierade produkter och stordriftsfördelar i produktionen kan man vänta sig att internationaliseringen medför en ökad koncentration av den nationella produktionen till färre men större företag, vilket gör det möjligt att sänka styckkostnaderna genom att dra nytta av stordriftsfördelarna. Dessutom borde den ökade konkurrensen medföra pressade priser och vinstmarginaler för företagen.

¹⁰⁰ Se t.ex. Baldwin (1994) avsnitt 2.4.1.

- 4 Om produktiviteten varierar mellan olika företag inom samma bransch kan internationaliseringen medföra en strukturomvandling inom branscherna som leder till att produktiviteten på branschnivå – det vägda medelvärdet för företagen i branschen – ökar. Detta inträffar antingen om de exportande företagen i branschen – vars produktion ökar som en effekt av internationaliseringen – är mer produktiva än övriga, eller om det är de lågproduktiva företagen som drabbas hårdast – i termer av minskande produktion och sysselsättning – av ökad importkonkurrens.
- 5 Internationaliseringen kan ge strukturomvandlingseffekter inte bara inom branscher utan också inom företag, i den mån den skärpta konkurrensen tvingar företagen att avveckla lågproduktiva verksamheter eller flytta produktionen utomlands varvid företagets uppmätta produktivitet ökar.
- 6 Dessutom kan de enskilda företagens produktivitet förväntas öka genom att internationaliseringen på olika vägar kan medföra att den tekniska framstegstakten ökar, på grund av att ny teknisk och kommersiell kunskap utvecklas och sprids i snabbare takt. Detta kan ske genom att
 - a. internationaliseringen medför att företagen avsätter större resurser än tidigare på investeringar i forskning och utveckling (FoU). För detta talar bl.a. att den potentiella marknaden för nya produkter blir större, vilket gör att FoU-kostnaderna – en fast kostnad – kan slås ut på större volymer.
 - b. spridningen av ny kunskap mellan företag sker i snabbare takt. Detta kan ske i olika former. Internationella direktinvesteringar, genom nyetablering, fusioner eller förvärv, kan väntas leda till att teknisk, organisatorisk och kommersiell kunskap överförs från det multinationella moderföretaget till de utländska dotterföretagen. Kunskap tenderar emellertid också att på olika vägar spridas från det företag som utvecklats till andra, fristående företag inom och utom landet (man talar om ”knowledge spillovers”). Sådana spridningseffekter kan uppkomma:
 - (i) genom att importen av insatsvaror och investeringsvaror ger tillgång till produkter av högre kvalitet som passar det enskilda företaget bättre,
 - (ii) genom att närmare kontakter med konkurrerande utländska företag på hemmamarknad eller exportmarknad ger möjlighet och incitament att kopiera överlägsna produkter och mer effektiva metoder,

- (iii) genom att kunskap från utländska multinationella företag via dotterföretagen sprider sig vidare till fristående inhemska företag, genom kopiering av produkter och metoder men också genom att arbetskraft som byter jobb från utlandsägda till inhemska företag tar med sig de förvärvade kunskaperna.

Frågan är nu i vad mån sådana effekter på produktiviteten när det gäller den svenska ekonomins internationalisering går att belägga empiriskt, och vilka analysmetoder som kan användas. Handelns och investeringarnas effekter på produktiviteten via uppkomst och spridning av ny kunskap behandlas i kapitel 6.

Föregående kapitel pekar på att det trots att en del av den svenska utrikeshandeln drivs av komparativa fördelar förefaller som om huvuddelen av handelsutbytet ökning sannolikt drivs av andra faktorer, såsom produktdifferentiering och stor-driftsfördelar. Detta innebär att en övervägande del av handelns produktivitetseffekter kan förväntas uppkomma på mikronivån, dvs. som strukturomvandling mellan företag inom branscher eller i form av produktivitetstillväxt hos de enskilda företagen.

Vi inleder emellertid med att studera sambandet mellan produktivitet och internationalisering på makronivån. Går det att visa att produktiviteten – BNP per sysselsatt – växer snabbare i öppna ekonomier? Vi konstaterar att viktiga samband kan vara svåra att upptäcka om analysen genomförs på alltför aggregerad nivå. Genom att vi har tillgång till paneldata på företagsnivå försöker vi belägga hur sambandet mellan export och produktivitet ser ut inom den svenska tillverkningsindustrin. Blir företagen mer produktiva av att exportera eller är det de mest produktiva företagen som blir exportörer? Därefter behandlas importens produktivitetseffekter. Hur påverkas produktivitetstillväxten av ökad importkonkurrens på branschnivå? Leder den till att lågproduktiva företag minskar sin produktion och sysselsättning eller slås de ut helt och hållet? Innebär ökad import av insatsvaror och tjänster höjd produktivitet i de importerande företagen?

5.2 Internationalisering och ekonomisk tillväxt i ett makroperspektiv

5.2.1 Öppenhet och tillväxt • en teoribakgrund

När man öppnar upp för handel i de traditionella handelsmodellerna, där handeln bestäms av skillnader mellan länder i teknologi eller i relativa faktortillgångar, medför det en specialisering i enligt med ländernas komparativa fördelar och att den totala produktionen ökar genom ett förbättrat resursutnyttjande. Landets BNP-nivå stiger men någon permanent effekt på tillväxten uppstår inte. Nivåeffekter uppkommer också i de modeller där handeln drivs av produktdifferentiering.

tiering och skalfördelar i den mån internationell handel leder till ökad produktion, och att genomsnittskostnaderna faller, i de enskilda företagen.

I de flesta tillväxtmodeller har ökad internationell handel inte någon klar och entydig effekt på tillväxttakten. I den vanliga neoklassiska tillväxtmodellen med två produktionsfaktorer, kapital och arbete, bestäms den långsiktiga BNP-tillväxten av arbetskraftens tillväxt och den tekniska utvecklingen som är exogena, dvs. förklaras utanför modellen. Den ökade öppenhet som följer av minskade handelshinder har dels en nivåhöjande engångseffekt av det slag som beskrivs ovan, dvs. som ett resultat av att resurserna används effektivare, men påverkar också BNP-nivån på medellång sikt genom att det blir lönsammare att investera och kapitalstocken växer, vilket i sin tur leder till att produktionen (BNP) ökar. Eftersom kapitalet antas ha avtagande marginalprodukt minskar BNP-tillskottet för att så småningom stagnera på en nivå där investeringarna är lika med kapitalförslitningen och kapitalstocken förblir oförändrad. Det gör att om det inte förekommer någon teknisk utveckling och arbetskraften är konstant kommer BNP-nivån på lång sikt att vara oförändrad och tillväxten är noll.

För att en permanent, långsiktig tillväxt ska uppstå krävs att det finns mekanismer som motverkar kapitalets avtagande marginalprodukt vid ackumulation. Detta är en grundläggande tanke bakom de endogena tillväxtmodellerna. En sådan mekanism är att det finns positiva externaliteter förknippade med ackumulation av kunskapskapital. Ett exempel på detta är om arbetskraften förvärvar kunskap, ackumulerar humankapital, genom erfarenhet av produktion ("learning-by-doing"). Även om denna kunskap i en två-sektormodell endast uppkommer i en av sektorerna kan det antas att en del av kunskapen också överförs till den andra sektorn.¹⁰¹ Om ett land vid frihandel har komparativa fördelar, och specialiserar sig på produktion, inom den sektor där det inte förekommer "learning-by-doing" är det möjligt att tillväxten blir lägre än utan internationell handel. Visserligen kan man tänka sig att detta motverkas av om den ökade internationaliseringen också innebär att kunskapspridningen underlättas mellan länder. Sker specialiseringen däremot i den sektor där det uppstår "learning-by-doing" leder den ökade öppenheten till högre tillväxt än när det inte förekommer någon internationell handel.

Ett annat sätt att undvika avtagande avkastning i tillväxtmodeller är att anta att intermediära varor tillsammans med högutbildad och mindre kvalificerad arbetskraft används för att producera varor i olika sektorer. Det sker ingen handel i intermediära varor och tillgången på nya intermediära varor eller en förbättring av kvaliteten på dessa leder till högre produktivitet i den slutgiltiga pro-

¹⁰¹ Young (1991).

duktionen. Forskning och utveckling (FoU) spelar en nyckelroll när det gäller att utveckla nya intermediära varor eller att höja kvaliteten på de befintliga. Återigen är den inverkan som internationell handel har på tillväxten i dessa modeller inte entydig.

Ett typexempel på detta är en modell med en liten öppen ekonomi som producerar två varor, som använder högutbildad arbetskraft i olika proportioner, och som handlas internationellt till givna världsmarknadspriser.¹⁰² Högutbildad arbetskraft används även inom FoU. Varje enskild vara i den slutgiltiga produktionen kräver en given aggregerad insats av intermediära varor men ju fler varianter det finns av dessa intermediära varor i detta aggregat desto större blir den slutgiltiga produktionen. FoU processen leder dessutom inte bara till nya intermediära varor utan bidrar också till att öka kunskapsstocken i landet. Ju större denna kunskapsstock är desto mindre insats av högutbildad arbetskraft krävs för att producera nya varianter av intermediära varor.

Om ett land vid internationell handel importerar den humankapitalintensiva varan kommer detta att leda till att efterfrågan på kvalificerad arbetskraft faller när man öppnar upp för handel och till att innovationskostnaderna minskar. Lägre kostnader för högutbildad arbetskraft leder till ökad FoU-aktivitet vilket i sin tur medför högre tillväxt. Motsatt förhållande gäller om landet har komparativa fördelar i humankapitalintensiv produktion.

Integration av två ekonomier som har liknande produktionsförutsättningar kan öka avkastningen på FoU-satsningarna i dessa om FoU-utgifterna kan betraktas som en fast kostnad eftersom den utvidgade marknaden gör det möjligt för företagen att sprida sina fasta FoU-utgifter över en större produktmängd. En motverkande faktor kan dock vara att det på denna större marknad finns fler konkurrenter. Det gör att sannolikheten för att en konkurrent ska hinna före med den nya produkten blir större, även om avkastningen på en framforskad produkt är högre på en större marknad.

Andersson (2001) har studerat sambandet mellan graden av internationalisering, mätt som storleken på utrikeshandelskvoten, och FoU intensiteten på branschnivå i svensk tillverkningsindustri. Hennes resultat skulle kunna tolkas så att tillgången på nya marknader i kombination med intensifierad konkurrens mellan inhemska och utländska konkurrenter ändå främjar industrins FoU.¹⁰³

¹⁰² Grossman & Helpman (1991).

¹⁰³ Det bör noteras att sambandet mellan öppenhet och FoU visar sig vara känsligt för om hänsyn tas till egenskaper som kapitalintensitet och andelen högutbildade. Samtidigt är det inte direkt överraskande eftersom sådana branschegenskaper, som beskriver Sveriges komparativa fördelar, kan förväntas sammanfalla med graden av öppenhet i branschen.

Om den internationella integrationen dessutom medför att informationsflödet förbättras mellan de integrerade ekonomierna innebär detta att spridningen av kunskap förbättras, dvs. att man låter bli att återupptäcka hjulet, och att stocken av befintlig kunskap ökar.¹⁰⁴ I vissa av de endogena tillväxtmodellerna är detta, som framgick ovan, väsentligt därför att stocken av befintlig kunskap har betydelse för i vilken takt ny kunskap genereras. En större kunskapsstock gör också att fler varianter av intermediära varor kan tillverkas med en given insats av högutbildad arbetskraft, och fler varianter leder i sin tur till ökad produktion av de varor som slutligen konsumeras.

Som ovanstående mycket rapsodiska genomgång av den nya tillväxtteorin visar ger denna inga klara implikationer beträffande hur sambandet mellan öppenhet, liberalisering av handeln och tillväxten ser ut på aggregerad nivå. Huruvida en ökad internationalisering har positiv eller negativ inverkan på tillväxten beror till stor del på hur modellen sätts upp, och små förändringar av de antaganden som görs kan leda till helt omkastade resultat. Vad säger då de empiriska analyser som gjorts av sambandet mellan öppenhet och tillväxt på ländernivå?

5.2.2 Öppenhet och tillväxt • tvärsnittsstudier på ländernivå

Under början av 1990-talet blev nya, innehållsrika paneldatamaterial på ländernivå tillgängliga inom den ekonomiska forskningen.¹⁰⁵ Dessa datamaterial, som omfattar majoriteten av världens länder, sträcker sig också över perioder under vilka det skett betydande förändringar – mellan länder och inom länder över tiden – i den ekonomiska politik som förts, bl.a. när det gäller huruvida politiken har varit öppen eller sluten ("outward" eller "inward oriented"). Med dessa data har ett flertal ekonometriska studier genomförts där olika mått på öppenhet har relaterats till BNP-tillväxten eller tillväxten i total faktorproduktivitet.¹⁰⁶ En del av dessa studier har fokuserat på om det finns något samband mellan ökningarna i internationell handel och förändringar i länders tillväxttakt utan att ta hänsyn till vilka faktorer som lett fram till ökad handel. Andra studier har mera direkt försökt studera vilken inverkan ekonomisk-politiska åtgärder, som t.ex. förändrade handelshinder och andra faktorer som påverkar ett lands öppenhet för handel, har haft på tillväxten. De flesta av dessa ekonometriska studier fin-

¹⁰⁴ Rivera-Batiz & Romer (1991).

¹⁰⁵ Det mest kända är Summers och Hestons "The Penn World Tables" som innehåller data för mer än 100 av världens länder.

¹⁰⁶ Edwards (1993) innehåller en översikt av tidigare studier medan Lopez (2005) innehåller en sammanställning av nyare studier.

ner ett positivt samband mellan graden av öppenhet och tillväxt, vilket ofta har tolkats som ett belägg för att ökad öppenhet är gynnsamt för tillväxten.¹⁰⁷

Det finns emellertid en hel del ekonometriska problem med dessa studier. Det kan röra sig om svårigheter att tolka i vilken riktning orsakspilen (kausaliteten) går, s.k. endogenitetsproblem. Ett positivt samband mellan storleken på utrikeshandelskvoten (eller något annat mått på öppenhet) och BNP per capita behöver inte nödvändigtvis vara ett resultat av handelns inverkan på produktiviteten utan kan bero på att höginkomstländer av andra skäl tenderar att vara mer öppna.

Eftersom det är svårt att säga i vilken riktning kausaliteten går kan man inte med säkerhet fastställa att ökad öppenhet leder till högre tillväxt utan sambandet kan mycket väl vara det omvända.¹⁰⁸

Det är också möjligt att variabler som borde ingå i tillväxtregressionerna har utelämnats och det visar sig att effekten av öppenhet på tillväxten försvagas, och i vissa fall blir insignifikant, när sådana utelämnade variabler inkluderas.¹⁰⁹ Ett exempel på den typen av variabler är olika mått på kvaliteten hos ländernas institutioner.¹¹⁰ Å andra sidan visar det sig att handel och institutionernas kvalitet är starkt korrelerade, vilket gör att det kan vara svårt att identifiera de partiella effekterna av både handel och institutioner på tillväxten.

Vissa forskare¹¹¹ har, mot bakgrund av de uppenbara brister som finns när det gäller att skatta aggregerade tillväxtregressioner, menat att fallstudier utgör ett

¹⁰⁷ Andra studier har analyserat sambandet mellan direktinvesteringar och tillväxt på ländernivå. Har länder i vilka det skett betydande direktinvesteringar vuxit snabbare än andra länder? Tyvärr är det svårt att dra några definitiva slutsatser på basis av dessa studier eftersom resultaten från dessa förefaller vara mycket blandade. Dessutom finns det avsevärda metodproblem med att utföra analysen på aggregerad nivå (Barba Navaretti & Venables 2004 avsnitt 7.1)

¹⁰⁸ Ett ofta förekommande sätt att hantera problemet med endogenitet är att använda sig av s.k. instrumentalvariabelskattningar. Här gäller det att hitta variabler som är starkt korrelerade med utrikeshandelskvoten men som inte är relaterade till BNP per capita annat än genom dessa variabelers inverkan på utrikeshandelskvoten. För att instrumentera handelskvoten använder sig t.ex. Frankel & Romer (1999) av länders geografiska karakteristik som de tänker sig inte skulle vara relaterade till deras BNP per capita eller ekonomiska politik. Med hjälp av en gravitationsmodell skattar de bilaterala handelsflöden mellan länder. I gravitationsmodellen ingår länderstorlek, avstånd mellan länder, huruvida länder har gemensam gräns och om de är kuststater. Ett lands totala handel får de sedan genom att summera skattade bilaterala handelsflöden. Ett flertal studier har visat att även instrumentalvariabelskattningar av handelns inverkan på länders per capita inkomst är positiva och signifikanta, vilket antyder att de vanliga, enkla regressionsskattningarna inte tycks överskatta effekten av handel på tillväxten. Rodriguez & Rodrik (2001) har emellertid kritiserat dessa instrumenterade handelskvoter och hävdade att geografien visst kan påverka ett lands BNP per capita genom många andra kanaler än handeln.

¹⁰⁹ Ett annat problem är att det finns anledning att tro att det finns betydande mätfel i datamaterialet eftersom stora variationer i datakvalitet råder mellan olika länder.

¹¹⁰ Mått på institutioners kvalitet kan vara de subjektiva rankningar av länder som Freedom House gör eller variabler av typen hur många som dött i krig under perioden, antalet revolutioner, etc.

¹¹¹ Srinivasan & Bhagwati (2001).

mycket bättre underlag för förståelsen av hur sambandet mellan handel och tillväxt ser ut. En slutsats som emellertid kan dras är, och det gäller både tillväxtregressioner och fallstudier, är att enbart öppenhet i form av en liberal handelspolitik inte utgör någon garanti för hög tillväxt. Däremot tycks det finnas stöd för att lägre handelshinder i kombination med ett stabilt och icke-diskriminerande växelkurssystem, en förståndig makroekonomisk politik och en administration fri från korruption har en positiv inverkan på tillväxten.¹¹²

Ett allvarligt problem med att använda aggregerade data på ländernivå är att man buntar ihop branscher med helt olika karakteristika. Dessutom vet vi att det även inom smalt definierade branscher råder en betydande heterogenitet på företagsnivå. Den ökade tillgången på mikrodata på företagsnivå har dock gjort det möjligt att studera sambandet mellan handel och tillväxt på mer finfördelad nivå, vilket har, som vi ska se nedan, gett en hel del nya insikter.

5.3 Export och produktivitet på mikroplanet

Ett väletablerat resultat i ett flertal studier för såväl utvecklade som mindre utvecklade länder är att exportörer tenderar att vara mer produktiva än icke-exportörer inom samma bransch.¹¹³ Hur förhåller det sig med detta i Sverige?

5.3.1 Exportörer och produktivitetspremier i svensk industri

Innan vi går in på sambandet mellan export och produktivitet på företagsnivå kan det vara lämpligt att närmare analysera exportutvecklingen under senaste åren. Av figur 2.2a framgick det att den aggregerade exportintensiteten inom industrin ökade kraftigt i början av 1990-talet men att den har planat ut på sista tiden. Genom att vi har tillgång till data för varuexporten på företagsnivå för åren 1997 och 2004 kan vi studera hur andelen exportörer och exportintensiteten – exportens andel av produktionen – varierar mellan olika storleksgrupper på industriföretagen. Vi kan också observera till hur många länder och hur många olika produkter företagen i en storleksgrupp exporterar till.¹¹⁴ Är stora företag mer exportbenägna än små företag och har småföretagen blivit mer exportinriktade på senare år är två frågor som tabell 5.1 kan ge svar på.

¹¹² Baldwin (2003).

¹¹³ Aw & Hwang (1995) för Taiwan, Clerides, Lach & Tybout (1998) för Colombia, Mexico och Marocko, Bernard & Wagner (1997) för Tyskland och Bernard & Jensen (1999) för USA:

¹¹⁴ Lägga märke till att vi inte kan jämföra antalet produkter som företagen exporterar över tiden eftersom produktklassificeringen har förändrats mellan 1997 och 2004.

Tabell 5.1 Andel exportörer, exportintensiteter, antal exportdestinationer och antal exportprodukter bland små, medelsmå, medelstora och stora industriföretag 1997 och 2004. Andelar i procent.

Storleksklass	2004					
	Andel exportörer	Exportintensitet	Antal exportländer	Antal exportprodukter	Andel av total export	Andel av total sysselsättning
Små (1-19)	26,3	8,2	1,0	0,7	1,9	14,8
Medelsmå (20-49)	74,9	18,6	7,1	3,9	3,7	9,9
Medelstora (50-249)	90,6	32,4	16,0	8,1	16,1	21,6
Stora (250-)	97,6	43,4	35,7	20,2	77,6	53,8
Alla (1-)	35,2	11,0	2,9	1,7	99,3*	100,0
Storleksklass	1997					
	Andel exportörer	Exportintensitet	Antal exportländer	Antal exportprodukter	Andel av total export	Andel av total sysselsättning
Små (1-19)	27,1	16,2	0,9	0,7	2,9	14,1
Medelsmå (20-49)	74,9	19,9	5,7	3,4	3,3	9,5
Medelstora (50-249)	90,1	35,6	15,5	8,0	17,4	22,1
Stora (250-)	98,6	44,5	36,1	22,0	76,2	54,3
Alla (1-)	36,3	18,2	2,8	1,8	99,8*	100,0

Anmärkning: Exportörer är alla företag som redovisar export. Exportintensiteten är exportens andel av produktionen, genomsnittet för alla företag i respektive storleksklass. Antal exportländer (exportprodukter) är genomsnittligt antal länder (produkter) som företagen i storleksklassen exporterar till. *Företag utan anställda har exkluderats, vilket gör att andelarna inte summerar till 100.

I tabell 5.1 har vi delat in företagen i fyra storleksgrupper: små (1–19 anställda), medelsmå (20–49 anställda), medelstora (50–249 anställda) och stora företag (250 anställda och fler). Det visar sig att över 90 procent av företagen som har 50 anställda eller fler är exportörer och bland de medelsmå företagen är nästan 75 procent av företagen exportörer. Det är således i huvudsak bland de små industriföretagen som man finner de icke-exporterande företagen.

Noterbart är också att de stora och medelstora företagens andel av den totala varuexporten är 93 procent, vilket kan ställas i relation till dessa företags andel av sysselsättningen som är klart mindre, drygt 75 procent. Med andra ord verkar den största delen av exporten att utföras av ett mindre antal stora företag.

Hur många länder och hur många produkter ett företag exporterar till samvarierar inte oväntat positivt med storleken på företaget. Ju större företaget är desto fler produkter och till desto fler länder exporterar företaget. Dessutom är exportintensiteten högre ju större företaget är. Slutligen kan vi konstatera att det inte förefaller ha skett några större förändringar i exportmönstret mellan 1997 och 2004, förutom att den genomsnittliga (ovägt medelvärde) exportbenägen-

heten har fallit under perioden från 18 procent till 11 procent.¹¹⁵ En utveckling som verkar drivas av de minsta företagen där den genomsnittliga exportintensiteten har sjunkit från 16 till 8 procent.

Att exporterande företag är större än icke-exporterande företag inser man redan från tabell 5.1. Men skiljer sig dessa typer av företag från varandra även i andra avseenden. *Tabell 5.2* presenterar karakteristika hos exporterande och icke-exporterande företag inom industrin 2004.

Tabell 5.2 Karakteristika hos exportörer och icke-exportörer 2004

Variabel	Exportörer	Icke-exportörer	Differens (t-kvot)
Anställda	65	6	59 (17,2)
Produktion	159	7	152 (11,4)
Produktion/anställd	1868	1120	748 (20,5)
Förädlingsvärde/anställd	526	395	131 (10,9)
Lönekostnad/anställd	270	215	55 (25,2)
Genomsnittlig löneinkomst: alla	224	186	38 (25,9)
Genomsnittlig löneinkomst: högskoleutbildade	305	221	84 (17,9)
Genomsnittlig löneinkomst ej högskoleutbildade	218	182	36 (25,8)
Kapital/anställd	1597	1933	337 (0,4)
Andel högskoleutbildade	7,9	5,9	2,0 (8,8)
Antal företag	8891	16544	

Anmärkning: Alla variabler utom genomsnittsinkomsterna och andel högskoleutbildade kommer från företagsstatistiken. De senare är från den registerbaserade arbetsmarknadsstatistiken (RAMS). Löner, inkomster, produktion (nettoomsättningen) per anställd och förädlingsvärde per anställd mäts i tusentals kronor medan produktionen är i miljoner kronor. Andelen högskoleutbildade anges i procent och t-kvoten testar noll hypotesen om likhet bland exportörer och icke-exportörer.

Av tabellen framgår det att exporterande företag har en klart större produktion och att antalet anställda är fler än i icke-exporterande företag. Även produktiviteten mätt som produktion per anställd eller förädlingsvärde per anställd är högre hos exportörer än hos icke-exportörer, och lönekostnader och löneinkomster är högre både för kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft. Dessutom är andelen högskoleutbildade högre i exporterande företag, medan det inte finns någon signifikant skillnad i kapitalintensitet mellan exportörer och icke-exportörer. Till sist kan vi notera att fastän icke-exportörerna inom tillverkningsindustrin är fler (65 procent av det totala antalet företag) är ande-

¹¹⁵ Den genomsnittliga exportintensiteten för alla företag (vägt medelvärde) har endast minskat från 43 till 42 procent. Dessutom bör uppmärksammas att en allt större del av varuexporten inte går att hänföra till industriföretag, dvs. företag klassificerade inom SNI branscherna 15-37. 1997 var det 18 procent av varuexporten som inte kunde matchas till ett industriföretag medan andelen 2004 hade vuxit till 28 procent.

len sysselsatta i exporterande företag betydligt högre (85 procent av den totala sysselsättningen inom industrin).

5.3.2 Sambandet mellan export och produktivitet

Att arbetsproduktiviteten (förädlingsvärdet per sysselsatt) är högre i exporterande företag än i icke-exporterande företag framgick tydligt av tabell 5.2. En bidragande orsak till detta kan vara att andelen högutbildade är större i exporterande företag. Ett annat skäl skulle kunna vara att exporterande företag är koncentrerade till branscher med hög genomsnittlig arbetsproduktivitet. Genom att skatta en regressionsmodell där vi försöker förklara arbetsproduktiviteten på företagsnivå och där hänsyn tas till dessa faktorer¹¹⁶ erhålls en skattning av exportproduktivitetspremien, dvs. skillnaden i produktivitet mellan exporterande och icke-exporterande företag inom samma bransch och som i övrigt inte skiljer sig från varandra med avseende på de karakteristika som vi kan kontrollera för, t.ex. företagets real- och humankapitalintensitet.

Tabell 5.3 Skillnader i produktivitet mellan exportörer och icke-exportörer 2004

	Arbets- produktivitet
Export (= 1 om exportör)	0,097 [9,51]***
Exportintensitet	0,001 [4,80]***
Anpassat R^2	0,166
Observationer	22354

Anmärkning: Företagets real- och humankapitalintensitet är faktorer som förväntas påverka arbetsproduktiviteten positivt. Vi inkluderar därför kvoten mellan realkapital och sysselsatta $\ln(K/L)$ och andelen sysselsatta med eftergymnasial utbildning på företagsnivå, H/L , i modellen. För att kontrollera för storlek innehåller den även antalet anställda i företaget, $\ln(\text{sysselsättning})$. Dessutom ingår branschdummies, där branscherna definieras på SNI92 3-siffernivå. Inom hakparentesen anges heteroskedasticitetskorrigerade t-kvoter. *** innebär att koefficienten är signifikant på 1 procentnivån.

Resultaten i *tabell 5.3* visar att arbetsproduktiviteten i exporterande industri-företag 2004, allt annat lika, är 9,7 procent högre än i icke-exporterande företag

¹¹⁶ Den regressionsmodell vi skattar är: $\ln AP_{ji} = \alpha + \beta_1 \text{Export}_j + \beta_2 \text{EXS}_j + \lambda \text{Firm}_j + \gamma \text{Industry}_i + \varepsilon_j$

där AP_{ji} är arbetsproduktiviteten i företag j i branschen i , EXS_j är exportens andel av försäljningen, Firm_j är olika företagskarakteristika och Industry_i är branschdummies.

inom samma bransch.¹¹⁷ Dessutom är produktiviteten högre ju högre företagets exportintensitet är. Om ett företag säljer 10 procent av sin produktion utomlands är produktivetspremien 10,7 procent och om företaget exporterar halva sin produktion är den 14,7 procent.

Det faktum att exportörer har högre produktivitet än icke-exportörer säger oss emellertid inte i vilken riktning sambandet (kausaliteten) mellan export och produktivitet går. Med andra ord kan den högre produktiviteten hos de exporterande företagen bero på att de företag som börjar exportera är mer produktiva än de företag som hela tiden endast säljer på hemmamarknaden (självselektion) eller också blir företagen mer produktiva av att exportera.

Blir mer produktiva företag exportörer?

Skälet till att endast de mest produktiva företagen i en bransch blir exportörer skulle kunna förklaras av att det förekommer extra kostnader i samband med att sälja på utländska marknader. Exempel på sådana kostnader är ökade transportkostnader som uppstår av att sälja på mer avlägsna marknader, högre distributions- och marknadsföringskostnader samt ytterligare kostnader förknippade med att anpassa sina nationellt utformade produkter till utländska regleringar och preferenser. Även om det finns anledning att tro att dessa kostnader har fallit över tiden, t.ex. genom minskade transportkostnader och skapandet av EU:s inre marknad, existerar de fortfarande och kan utgöra betydande etableringshinder för mindre produktiva företag. Det medför att enbart de mest produktiva företagen inom en bransch har råd att ta de kostnader som tillkommer i samband med export.

För att analysera huruvida företag som etablerar sig på exportmarknaden tenderar att ha högre produktivitet redan innan de börjar exportera kan en modell skattas där man försöker bestämma vilka faktorer som påverkar sannolikheten att ett företag ska börja exportera. Hansson & Lundin (2004) skattar en modell på en panel av svenska industriföretag mellan 1990 och 1999 som var icke-exportörer i början av perioden.¹¹⁸ Den beroende variabeln är en dummyvariabel, $Export_{jt}$, som antar värdet ett om företag j är exportör vid tidpunkten t och resultaten redovisas i *tabell 5.4*.

¹¹⁷ Den skattade produktivetspremien är betydligt högre än i Hansson & Lundin (2004) som endast är 2 procent. Deras skattningar baseras på ett material som enbart innehåller stora och medelstora företag, dvs. med 50 anställda eller fler, i svensk tillverkningsindustri för perioden 1990 till 1999.

¹¹⁸ De skattar en linjär sannolikhetsmodell med minsta-kvadrat metoden men det visar sig att probit skattningar av samma modell ger i stort sett liknande resultat.

Tabell 5.4 Sannolikheten att vara exportör i svensk tillverkningsindustri 1990-1999

Förklarande variabler	$Export_{jt} = 1$ om företag j är exportör
Produktivitet $t-1$	0,024 [3,08]***
Exportör $t-1$	0,677 [57,52]***
Sysselsättning	0,011 [5,23]***
Genomsnittslön	0,044 [2,88]***
Tidsdummies Branschdummies	ja ja
Observationer	12588

Anmärkning: Hakparenteserna innehåller heteroskedasticitetskorrigerade t-kvoter. *** innebär att koefficienten är signifikant på 1 procentnivå.

Tabell 5.4 visar att företag som börjar exportera har högre produktivitet redan året innan de etablerar sig på exportmarknaden ($t-1$), jämfört med liknande företag inom samma bransch som förblir icke-exportörer. Av tabellen framgår också att stora företag och företag som har hög genomsnittslön är mer benägna att bli exportörer. Det tycks också råda en betydande uthållighet i den meningen att företag som är exportörer ett år ($t-1$) fortsätter att vara det även nästkommande år (t). I och med att ett företag har lagt ut de kostnader som det innebär att etablera sig på exportmarknaden – utgifter som inte går att få tillbaka på något sätt (sunk cost) – kommer det att krävas en hel del för att företaget inte ska vara exportör även i fortsättningen.

Har företag som blir exportörer snabbare produktivitetstillväxt?

Vi finner alltså att företag som är exportörer tenderar att ha relativt hög produktivitet redan innan de börjar exportera. Detta utesluter emellertid inte att företag som börjar exportera även har en snabbare produktivitetstillväxt efter det att de har etablerat sig på exportmarknaden än företag som fortsätter att vara icke-exportörer. Genom att sälja på en större marknad har företaget större möjligheter att dra nytta av skalfördelar på företagsnivå. Närvaro på export-

marknaden innebär också att företaget blir mer exponerat för den senaste teknologin och att man kan lära sig av utländska konkurrenter och konsumenter.

Ett sätt att analysera om företag blir mer produktiva av att exportera är att dela in företag i olika grupper för att sedan se om det finns skillnader i produktivitetstillväxt mellan de olika grupperna.¹¹⁹ De grupper man brukar dela in företagen i är för det första företag som både exporterar i början och slutet av en studerad period (*alltid exportörer*), den andra gruppen är företag som börjar exportera (*börjar exportera*), den tredje gruppen är företag som slutar exportera (*slutar exportera*) och den fjärde gruppen är företag som inte exporterar över huvudtaget under den studerade perioden (*icke-exportörer*). Genom att skatta en modell där tillväxten i arbetsproduktivitet förklaras kan man med hjälp av dummyvariabler som indikerar vilken av ovanstående grupper ett företag tillhör studera om det finns några skillnader i produktivitetstillväxt mellan grupperna.¹²⁰ I *tabell 5.5* redovisas resultaten från den analys som Hansson & Lundin (2004) gjorde av svenska industriföretag under 1990-talet.

Tabell 5.5 Jämförelse av produktivitetstillväxten i exporterande och icke-exporterande företag samt i företag som börjar och slutar exportera i svensk tillverkningsindustri 1990-1999.

	Tillväxt i arbetsproduktivitet
Börjar exportera	0,045 [1,93]*
Alltid exportör	0,021 [2,60]***
Slutar exportera	0,009 [0,62]
Anpassat R ²	0,034
Observationer	12203

Anmärkning: Koefficienterna i tabellen visar skillnader i arbetsproduktivitetstillväxt i förhållande till företag som alltid är icke-exportörer. Specifikationen innehåller både bransch- och tidsdummies samt förändringar i kapitalintensitet och andel högut-

¹¹⁹ Ansatsen har sitt ursprung i Bernard & Jensen (1999).

¹²⁰ Den modell som skattas är följande:

$$\Delta \ln AP_{j,t+1} = \alpha + \beta_1 \text{Start}_{jt} + \beta_2 \text{Alltid}_{jt} + \beta_3 \text{Stopp}_{jt} + \lambda \text{Firm}_{jt} + \gamma_1 \text{Bransch}_{jt} + \gamma_2 \text{År} + \varepsilon_{jt}$$

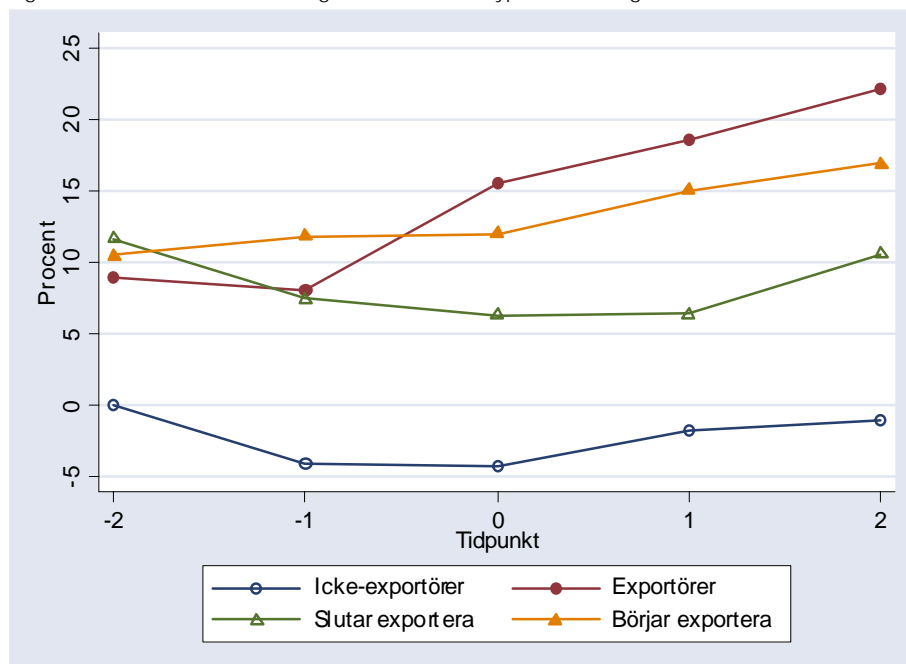
där $\Delta \ln AP_{j,t+1}$ är tillväxt i arbetsproduktivitet och Start, Alltid och Stopp är dummyvariabler för om företaget tillhör en viss grupp eller inte. Det betyder att de skattade koefficienterna visar produktivitetstillväxten i gruppen jämfört med företag som inte exporterar under perioden. Firm är förändringar i kapitalintensitet och andelen högutbildade under perioden och Bransch och År är bransch- och tidsdummies.

bildade. Hakparenteserna innehåller heteroskedasticitetskorrigerade t-kvoter. * och *** innebär att koefficienten är signifikant på 10 respektive 1 procentnivån.

Resultaten i tabell 5.5 visar att produktivitetstillväxten är högre (2,1 procent) i exporterande företag än i icke-exporterande företag. Dessutom indikerar skattningarna att företag som börjar exportera tenderar att ha en snabbare produktivitetstillväxt (4,5 procent) än företag som fortsätter att vara icke-exportörer.¹²¹ När det gäller företag som upphör att exportera skiljer sig inte deras produktivitetstillväxt från de företag som förblir icke-exportörer.

Ett annat sätt att undersöka sambandet mellan produktivetsutveckling och export på företagsnivå är att konstruera banor för produktivetsutvecklingen för grupperna ovan.¹²² Figur 5.1 beskriver utvecklingen i total faktorproduktivitet bland svenska industriföretag under 1990-talet som ingår i dessa grupper. Tidpunkten 0 avser när ett företag börjar (upphör) att exportera.

Figur 5.1 Produktivetsutvecklingsbanor för olika typer av företag i svensk industri 1990–1999.



Anmärkning: Alla observationer jämförs med produktiviteten hos icke-exportörer vid tidpunkten •2, dvs. produktiviteten i samma tidpunkt bland exportörer ungefär 10 procent högre och bland exportörer vid tidpunkten 2 mer än 20 procent högre.

¹²¹ Skillnaden i produktivitetstillväxt är emellertid endast signifikant på 10 procentnivån.

¹²² För en närmare beskrivning hur dessa har konstruerats se Hansson & Lundin (1994) s. 432-433.

Vi noterar att företag som blir exportörer redan två år innan de börjar exportera är mer produktiva än företag som förblir icke-exportörer. Det visar sig också att exportörer och företag som börjar exportera i allmänhet har högre produktivitet än icke-exportörer. Företag som upphör att exportera tycks ha en något sämre produktivitet utveckling än företag som fortsätter att vara exportörer. En intressant iakttagelse, som står i kontrast till vad många andra studier har funnit, är att exportörer och företag som börjar exportera har en tendens att över tiden förbättra sin produktivitet i förhållande till icke-exportörer.¹²³

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att det tycks ske en självsektion i den meningen att företag som börjar exportera är mer produktiva redan innan de etablerar sig på exportmarknaden än de företag som fortsätter att vara icke-exportörer. Ett resultat som överensstämmer med vad de flesta andra motsvarande studier som gjorts för andra länder har kommit fram till¹²⁴ och som är i linje med vad som framkom i analysen i tabell 5.4.

Att exportörer och företag som börjar exportera tycks ha haft en snabbare produktivitet utveckling än icke-exportörer under 1990-talet indikerar att svenska industriföretag genom att vara etablerade på exportmarknaden på ett bättre sätt verkar ha kunnat utnyttja skalfördelar på företagsnivå eller att närvaro på exportmarknaden har lett till att man i större utsträckning kunnat tillgodogöra sig det internationella kunskapsflödet. Det senare kommer att diskuteras mer utförligt i kapitel 6.

Noterbart är att Baldwin & Gu (2004), som genomför en liknande analys på en annan liten öppen ekonomi (den kanadensiska) under en period av snabb exporttillväxt, också finner en högre produktivitetstillväxt i företag som börjar exportera än i de företag som fortsätter att vara icke-exportörer. Generellt sett är emellertid resultaten på det här området mindre entydiga än när det gäller de fall då mer produktiva företag blir exportörer. Många studier finner nämligen inga som helst skillnader i produktivitet utveckling mellan exporterande företag eller företag som börjar exportera och icke-exporterande företag.¹²⁵

¹²³ Bernard & Jensen (2004) finner t.ex. att exporterande arbetsställen inom den amerikanska industrin visserligen har högre produktivitet än icke-exporterande arbetsställen men att produktivitet utvecklingen inte är annorlunda för exporterande och icke-exporterande arbetsställen.

¹²⁴ En översikt av andra studier på området ges i Greenaway & Kneller (2005) och Lopez (2005).

¹²⁵ Ett exempel är Greenaway, Gullstrand & Kneller (2005) som baseras på svenska industriföretag. De hittar inte några skillnader i produktivitetstillväxt mellan icke-exportörer och företag som börjar exportera, varken före eller efter man etablerat sig på exportmarknaden. Studien genomförs på en annan tidsperiod (1980-97) än Hansson & Lundin (2004) och använder sig av en annan ekonometrisk metod (matching and difference-in-difference).

5.4 Aggregerad produktivitetstillväxt av strukturomvandlingseffekter på mikronivån

Ett flertal nyligen utvecklade handelsmodeller¹²⁶ framhåller företagets roll snarare än karakteristika hos länder och branscher, något som betonas i den traditionella handelsteorin. Att det förekommer produktivitetsskillnader mellan företag inom branscher resulterar i att mer produktiva företag kommer att exportera medan mindre produktiva företag enbart kommer att sälja på hemmamarknaden. Orsaken till detta är att endast företag med relativt låga marginalkostnader är tillräckligt lönsamma för att täcka de fasta kostnader som uppkommer när man vill etablera sig på exportmarknaden. Minskade handels hinder leder i dessa modeller till att den aggregerade produktiviteten stiger på grund av att de mer produktiva företagen expanderar genom att börja exportera eller ökar exporten medan de mindre produktiva företagen minskar sin produktion eller helt och hållet slås ut.

Inom den svenska industrin under 1990-talet visar det sig att företag som växer på exportmarknaden, dvs. företag där exportens andel av produktionen har ökat, har haft en snabbare tillväxt av produktionen än icke-exporterande företag och företag som har upphört att exportera. Eftersom företag där exportintensiteten har stigit har högre produktivitet (och dessutom snabbare produktivitetstillväxt) än icke-exporterande företag och företag som har slutat exportera tycks det ha skett en överföring av resurser från mindre till mer effektiva företag som bidragit positivt till den aggregerade produktivitetstillväxten i den svenska industrin.

Ett likartat mönster kan observeras i den amerikanska industrin där Bernard & Jensen (2004) studerar arbetsställen i stället för företag. Här är både produktions- och sysselsättningstillväxten högre bland exportörer än bland icke-exportörer, samtidigt som exportörer har högre produktivitet än icke-exportörer. Liksom i den svenska industrin tycks det även i den amerikanska industrin ha förekommit en omallokering av resurser från mindre till mer produktiva arbetsställen, vilket har haft en gynnsam effekt på den aggregerade produktivitetstillväxten. Exporten har där fungerat som en viktig bakomliggande drivkraft.

En annan studie som också ger vissa empiriska belägg för de förutsägelser som kommer ut av de handelsmodeller där heterogenitet mellan företagen inom en bransch utgör en grundförutsättning är Bernard m.fl. (2005). De finner nämligen att branscher där handelskostnaderna (tullar och transportkostnader) har fallit kraftigt uppvisar en relativt snabb produktivitetstillväxt. Inom dessa branscher verkar det vara lågproduktiva arbetsställen som har störst sannolikhet att

¹²⁶ Bernard m.fl. (2003) och Melitz (2002).

slås ut, relativt högproduktiva icke-exportörer som tenderar att börja exportera och redan existerande exportörer som har en benägenhet att öka sin export.

Resultaten från den svenska och amerikanska tillverkningsindustrin vittnar således om att de inombranscheffekter som uppstår av handel är väl så viktiga som omfördelningar mellan branscher för den aggregerade industritillväxten. Ett annat sätt att illustrera detta är att dekomponera den årliga genomsnittliga aggregerade produktivitetstillväxten. I *tabell 5.6* presenteras utfallet av den dekomponering som Hansson & Lundin (2004) gjorde för svenska industriföretag mellan 1990 och 1999.

Tabell 5.6 Dekomponering av den aggregerade produktivitetstillväxten i svensk industri 1990-1999.

Produktivitetsmått	Total	Inom företag	Inom bransch	Mellan bransch	Total omallokering
Tillväxt i total faktorproduktivitet	0,034	0,056 (165%)	0,011 (32%)	•0,033 (-97%)	•0,022 (-65%)
Tillväxt i arbetsproduktivitet	0,069	0,054 (78%)	0,034 (49%)	•0,019 (-27%)	0,015 (22%)

Anmärkning: Inom parentesen anges bidraget till den totala produktivitetstillväxten. Förändringar i den aggregerade produktivitetstillväxten har dekomponerats i tre delar: i) produktivetsförändringar inom företag, ii) omallokering mellan företag inom bransch, och iii) omallokering mellan branscher. Den aggregerade produktiviteten i industrin PR kan definieras som:

$$\ln PR = \sum_{j=1}^J \theta_{ji} \ln PR_{ji} = \sum_{j=1}^J q_{ji} s_i \ln PR_{ji}$$

där PR_{ji} är produktivetsnivån i företag j i branschen i och θ_{ji} är den andel företag j i branschen i har av den totala produktionen inom tillverkningsindustrin. θ_{ji} är produkten av företag j 's marknadsandel i branschen i , q_{ji} , och branschen i 's andel av den totala industriproduktionen s_i . Den aggregerade produktivitetstillväxten kan skrivas som:

$$\Delta \ln PR = \sum_{j=1}^J \bar{s}_i \bar{q}_{ji} \Delta \ln PR_{ji} + \sum_{j=1}^J \bar{s}_i \ln \bar{P}R_{ji} \Delta q_{ji} + \sum_{j=1}^J \bar{q}_{ji} \ln \bar{P}R_{ji} \Delta s_i$$

Den första komponenten är produktivetsförändringar inom företag, den andra är omallokeringar av marknadsandelar inom branscher och den tredje är resursförskjutningar mellan branscher. Företag som försvinner eller tillkommer under ett år har exkluderats, dvs kalkylen tar inte hänsyn produktivetsförändringar som uppkommer genom nyetableringar eller utslagning av företag. Den totala omallokeringseffekten är summan av omallokeringseffekten inom branscher och omallokeringseffekten mellan branscher.

Totalt sett har industriföretagen en genomsnittlig tillväxt i total faktorproduktivitet (TFP) under perioden på 3,4 procent per år och en genomsnittlig arbetsproduktivitetstillväxt på 6,9 procent per år. Precis som i åtskilliga andra studier, och oavsett om produktiviteten mäts i termer av TFP eller arbetsproduktivitet, består det största bidraget till den totala produktivitetstillväxten av produktivetsökningar inom företagen och till en mindre del av omallokeringar mellan

branscher och mellan företag inom branscher. Överföringar av resurser mellan företag inom branscher har ett positivt, och när det gäller arbetsproduktiviteten ett ganska betydande tillskott till den totala produktivitetstillväxten. Däremot tycks det något överraskande ha skett en omallokering av resurser från mer produktiva till mindre produktiva branscher.

Lägre handelshinder och sänkta transportkostnader har medfört att exporten har ökat vilket förefaller ha inneburit att resurser har överförts från mindre produktiva, icke-exporterande företag till mer produktiva, exporterande företag. Men minskade handelskostnader leder också till ökad import. Hur påverkas produktiviteten av ökad importkonkurrens?

5.5 Importkonkurrens och produktivitet

Den första fråga som behandlas här är huruvida det går att visa att de branscher i svensk industri som haft den snabbaste ökningen av importkonkurrensen också – allt annat givet – har haft en snabbare produktivitetstillväxt. Vid en sådan jämförelse måste man emellertid ta hänsyn till effekterna av andra faktorer som kan väntas påverka produktivitetens utveckling. En vanlig ansats är att tänka sig att produktivitetens tillväxt – här mätt som arbetsproduktivitet, dvs. förädlingsvärdet i fasta priser per sysselsatt – påverkas av förändringen av realkapitalintensitet (dvs. beståndet av realkapital per sysselsatt) och human kapitalintensitet (andelen högutbildade) samt av FoU-intensiteten (investeringarna i FoU som andel av förädlingsvärdet).

Tabell 5.7 Effekter av importkonkurrens på tillväxten i arbetsproduktiviteten på branschnivå i svensk tillverkningsindustri 1990-2002.

Förklarande variabler	Tillväxt i arbetsproduktiviteten
Förändring i realkapital per sysselsatt	0,200 [5,88]***
Förändring i andelen högutbildade	•0,018 [•4,66]**
FoU-utgifter som andel av produktionen	0,002 [5,13]***
Importens andel av förbrukningen	0,005 [1,05]
Förändring av importens andel av förbrukningen	0,109 [3,26]**
Period dummy 1996-2002	ja
Antal observationer	153

Anmärkning: Inom hakparenteserna anges t-kvoter. Statistiska tester (Lagrange multipler test) indikerar att slump termen inte är konstant varför GLS metoden används för att erhålla konsistenta regressionskattningar. Analysen har genomförts för två perioder 1990-1996 och 1996-2002. ***, ** anger signifikans 1 och 5 procentnivå.

Tabell 5.7 visar vid en jämförelse av branscher på SNI 3-siffernivån i svensk tillverkningsindustri att produktivitetstillväxten under perioden 1990-2002 – givet utvecklingen av real- och humankapitalintensitet¹²⁷ samt FoU-intensitet – varit högre i branscher som utsatts för snabbt växande importkonkurrens, mätt som importens andel av den svenska förbrukningen av branschens produkter. Detta resultat bekräftas i stora drag av resultaten av andra studier av svensk industri, som visat att produktivetsökningen varit hög i branscher som har varit utsatta för internationell konkurrens, där denna variabel mätts som summan av export och import av branschens produkter som andel av produktionen.¹²⁸

¹²⁷ Koefficienten för förändringar i andelen högutbildade har inte det förväntade tecknet och är dessutom signifikant.

¹²⁸ Se Hansson & Lundberg (1991) och Andersson (2001). I bägge dessa studier undersöks sambandet mellan förändring av total faktorproduktiviteten – dvs. den produktivetsökning som inte kan förklaras av kapitalackumulering – och nivån på öppenheten för internationell konkurrens (utrikeshandelskvoten) medan vår studie istället använder förändringen av importens marknadsandel. Vi har också testat andra specifikationer. Om vi lägger till förändringar i exportens andel av produktion är koefficienten för denna insignifikant. Utesluter vi däremot importvariablerna visar det sig att förändringar i exporten har signifikant positiv inverkan på tillväxten i arbetsproduktiviteten, vilket ligger i linje med de tidigare resultaten när det gäller export och produktivitet på företagsnivå. Att koefficienten är insignifikant när även förändringar i importkonkurrensen inkluderas i modellen beror sannolikt på att korrelationen mellan förändringar i export och i import på branschnivå är relativt stark (0,68).

Frågan är hur detta kan förklaras. I princip kan man tänka sig flera olika förklaringar till ett sådant samband på branschnivå mellan produktivitetstillväxt och internationalisering. För det första kan importkonkurrensen driva fram en förändring av branschens företagsstruktur genom att det främst är lågproduktiva företag som drabbas av kontraktion eller utslagning; därigenom ökar branschens genomsnittliga produktivitet. En annan tänkbar kanal är att importkonkurrensen leder till en allmän ökning av produktiviteten på företagsnivå och detta skulle kunna drivas fram på olika vägar: i) ökade investeringar i realkapital, humankapital och FoU, ii) en snabbare internationell spridning av teknisk kunskap som ökar företagets produktivitet, detta behandlas i kapitel 6, och iii) konkurrenstrycket kan leda till att man ersätter egen produktion av vissa insatsvaror och tjänster, eller leveranser från svenska underleverantörer, med billigare import (offshoring).

Vi behandlar här struktureffekten. I tabell 5.8 redovisas resultaten av en jämförande analys av förklaringsfaktorerna till sysselsättningens förändring i svenska industriföretag under perioden 1990–1999.¹²⁹ Tanken är att ett företags efterfrågan på arbetskraft beror på utvecklingen av efterfrågan på företagets produkter på export- och hemmamarknad, där den senare reduceras vid ökad import; vidare på relativa faktorpriser samt teknisk utveckling. *Tabell 5.8* ger en förenklad variant av grundmodellen där faktorpriser och teknisk utveckling utelämnats.

¹²⁹ Beräkningarna bygger på en förenklad version av den ansats som använts av Yun (2005).

Tabell 5.8 Effekter på industriföretagens sysselsättning av förändringar i deras exportintensitet och av konkurrensen från import 1990-1999.

Förklarande variabler	Sysselsättningstillväxt på företagsnivå
Tillväxt i exportintensitet på företagsnivå	0,123 [0,032]***
Förändringar i importens andel av förbrukningen	• 2,462 [0,893]***
$\Delta IMC_{it} \times AP_{jit}$	0,416 [0,153]***
Dummy för period	ja
Branschdummies	ja
R^2	0,11
Antal observationer	2354

Anmärkning: Modellen har skattats för två perioder 1990-1994 och 1995-1999 med robust minsta-kvadrat (rreg) för att väga ner extrema observationer. Exportintensiteten är exportens andel av försäljningen. AP_{jit} är arbetsproduktiviteten (förädlingsvärde per sysselsatt) i företag j i branschen i i början av varje period t , dvs. 1990 och 1995. ΔIMC_{it} är förändringar i importens andel av förbrukningen i branschen i under perioden t . *** innebär att koefficienten är signifikant på 1 procentnivå.

Tabell 5.8 visar att sysselsättningen, som man kunnat vänta sig, växt snabbare i företag där exportens andel av försäljningen ökat, och långsammare för företag i branscher där importens marknadsandel ökat. Tabellen visar emellertid också att effekten på arbetskraftsefterfrågan av en importökning i branschen varierar mellan företag i samma bransch. Det visar sig att den relativa minskning av sysselsättningen som drivs fram av en given importökning är mindre i högproduktiva företag, dvs. att det är de lågproduktiva företagen vars sysselsättning som drabbas mest.¹³⁰ Innebörden är att den växande importkonkurrensen lett fram till en strukturuomvandling inom svenska industribranscher som innebär att högproduktiva företag i varje bransch har tenderat att öka sina andelar av branschens sysselsättning på bekostnad av de lågproduktiva företagen, vilket resulterat i en allmän tendens till att driva upp den genomsnittliga produktiviteten.

Tabell 5.8 visar importkonkurrensens effekter vid en jämförelse mellan företag som varit verksamma under hela perioden. Men det ökade konkurrenstrycket från importen kan också ha medfört att företag och arbetsställen lagts ner (och således försvunnit ur materialet). Frågan är om man kan visa att sannolikheten för nedläggning har påverkats av ökningen av importens marknadsandel i

¹³⁰ Detta är innebörden av att koefficienten för interaktionsvariabeln, $\Delta IMC_{it} \times AP_{jit}$, dvs. produkten av importökning och produktivitet, enligt tabell 5.8 är positiv.

branschen och av företagens produktivitet. *Tabell 5.9* visar resultaten från en analys av överlevnadssannolikheten för arbetsställen inom den svenska industrin mellan 1993 och 2002.

Tabell 5.9 Överlevnadssannolikheter för arbetsställen i svensk tillverkningsindustri 1993-2002

Förklarande variabler	Hazard kvot	Hazard kvot
Arbetsställets ålder	0,356 (• 172,79)***	0,356 (• 172,76)***
Arbetsställets storlek	0,742 (• 39,71)***	0,742 (• 39,72)***
Andel högutbildade på arbetsställenivå	1,000 (0,58)	1,000 (0,58)
Branschens sysselsättningstillväxt	0,995 (• 8,31)***	0,995 (• 8,30)***
Branschens exportintensitet	0,907 (• 4,48)***	0,906 (• 4,50)***
Importens andel av förbrukningen i branschen	1,125 (4,35)***	1,152 (4,93)***
Företagets produktivitet relativt branschgenomsnittet	0,992 (• 1,95)*	
$IMC_{it} \times RAP_{jit}$		0,974 (• 2,32)**
Tidsdummies	ja	ja
Antal observationer	188,130	188,130

Anmärkning: Om hazardkvoten är mindre (större) än ett innebär det att överlevnadssannolikheten är högre (lägre) ju större den förklarande variabeln är. IMC_{it} är importens andel av förbrukningen i branschen i vid tidpunkten t . RAP_{jit} är arbetsproduktiviteten i det företag j som arbetsstället ingår i relativt arbetsproduktiviteten i den bransch i som företaget ingår i vid tidpunkten t . ***, ** och * anger signifikans på 1, 5 och 10 procentnivån.

Till att börja med kan vi konstatera att arbetsställen har större (mindre) benägenhet att läggas ner om de befinner sig i branscher där importkonkurrensen (exportens andel av produktionen) är hög. Vidare ges visst stöd för att arbetsställen inom företag med låg produktivitet i relation till övriga företag inom samma bransch har högre sannolikhet att bli nedlagda.¹³¹ Tar vi dessutom hänsyn till att importkonkurrensen varierar mellan olika branscher visar det sig att denna effekt är särskilt stark i branscher med betydande importkonkurrens, dvs. ju större importkonkurrensen är i branschen desto högre är sannolikheten för

¹³¹ Tyvärr har vi inte tillgång till produktivitet på arbetsställenivå utan vi måste förlita oss produktiviteten på företagsnivå. Detta utgör inget problem när vi har att göra med enarbetsställe företag, men kan vara det i flerarbetsställe företag, i synnerhet om det råder stor variation i produktivitet mellan arbetsställen inom företaget.

nedläggning av arbetsställen inom företag med låg produktivitet i förhållande till andra företag inom samma bransch.¹³² I övrigt kan vi konstatera att nedläggningssannolikheten är lägre i branscher med hög tillväxt. Dessutom tenderar, som i de flesta andra överlevnadsstudier, äldre och stora arbetsställen att läggas ner i mindre omfattning.

Slutligen kan produktiviteten på företagsnivå öka om företagen, på grund av skärpt konkurrens på produktmarknaderna, tvingas ersätta dyr och ineffektiv egen produktion av insatsvaror och tjänster eller inköp från nationella underleverantörer med billigare import.

Är företag som importerar tjänster i stor omfattning mer produktiva än andra företag? Criscuolo m.fl. (2007) har studerat sambandet mellan importen av tjänster som andel av den totala användningen av tjänster och produktiviteten på företagsnivå i Sverige, Storbritannien och Irland. De finner visst stöd för ett positivt samband, även om den ekonomiska betydelsen inte tycks vara särskilt stor. Ett problem i den här typen av studier är att kvaliteten på tjänsteimportdata är låg och att det är svårt att få tag i längre jämförbara tidsserier.

5.6 Internationalisering, strukturomvandling och produktivitet i svenskt näringsliv

Teorin för ekonomisk tillväxt ger inga klara, entydiga implikationer på hur en ökad internationalisering påverkar tillväxten. Positiva effekter kan uppkomma på medellång sikt i den traditionella neoklassiska tillväxtmodellen. I vissa av de endogena tillväxtmodellerna beror utfallet på i vilken bransch ett land specialiserar sig när man öppnar upp för internationell handel. Kunskapsstockens storlek ökar när länder integreras internationellt och gör att ett land kan ta del av andra länders kunskap, vilket är positivt för tillväxten. En nyckelfråga i sammanhanget är hur omfattningen av forskning och utveckling, som indirekt inverkar på tillväxten, påverkas av en ökad internationalisering.

Empiriskt tycks det finnas ett positivt samband mellan graden av öppenhet – storleken på utrikeshandelskvoten – och tillväxt på ländernivå. En mängd ekonometriska problem gör dock att man bör tolka detta resultat med viss försiktighet. Möjligen skulle man utifrån de studier som hittills har gjorts kunna argumentera för att lägre handelshinder i kombination med annan ekonomisk politik kan leda till högre tillväxt.

¹³² Framgår av att interaktionsvariabeln mellan importkonkurrensen i branschen och företagets produktivitet relativt branschens $IMC_{it} \times RAP_{jit}$ är signifikant mindre än ett.

Inom den svenska industrin visar det sig att exportbenägenheten är större ju större företagen är och att den svenska varuexporten domineras starkt av de stora företagen. Det är uppenbart att, allt annat lika, är de exporterande företagen mer produktiva än de icke-exporterande företagen. Det beror på att företag som blir exportörer är mer produktiva än företag som förblir icke-exportörer (självselektion); det är endast de mest produktiva företagen som är kapabla att ta de extrakostnader som är förenade med att börja exportera. Detta är ett robust mönster i den mening att det framträder i de flesta studier av export och produktivitet på företagsnivå. Ett något ovanligare resultat är att det finns tecken på att svenska industriföretag under 1990-talet blivit mer produktiva av att exportera, dvs. att de lärt sig av att verka på exportmarknaden.

Förekomsten av produktivitetsskillnader mellan företag inom branscher gör att sänkta handelskostnader medför att mer produktiva företag kan expandera genom att gå ut på exportmarknaden eller att öka sin export, medan mindre produktiva företag drar ner sin produktion eller försvinner helt och hållet. En dekomponering på företagsnivå av den aggregerade produktivitetstillväxten inom den svenska industrin vittnar om att omallokeringar mellan företag inom branscher har bidragit positivt till denna.

Slutligen verkar det som om de branscher inom den svenska industrin där importkonkurrensen har intensifierats mest också, allt annat lika, har haft den kraftigaste produktivitetsoökningen. Detta beror bl.a. på att importkonkurrensen har medfört att lågproduktiva företag har tvingats dra ner sin produktion eller lagts ner helt och hållet. Detta har inneburit att branschens genomsnittliga produktivitet har ökat. Ytterligare en förklaring kan vara att företagen har blivit pressade av den tilltagande konkurrensen att öka importen av billiga insatsvaror och tjänster som ersättning för egen produktion eller leveranser från svenska underleverantörer, s.k. offshoring.

6 Internationalisering och kunskapsöverföring

6.1 Kanaler för internationell kunskapsspridning

Internationell kunskapsspridning och teknologiöverföring står i många länder för en stor del av den inhemska produktivitetstillväxten. Ett fåtal stora, rika länder med USA i spetsen ligger bakom den övervägande delen av kunskapsbildningen i världen.¹³³ Vad som bestämmer omfattningen av kunskapsflödena och på vilka sätt teknologin sprids mellan länder är därför frågor av stor betydelse, i synnerhet för små länder som Sverige.

Den internationella kunskapsspridningen äger ofta rum genom kontakter mellan inhemska producenter och utländska producenter och konsumenter varigenom det sker ett utbyte av idéer beträffande produktionsprocesser och utveckling av nya produkter. En kanal genom vilken ny teknologi överförs mellan länder är handeln med varor och tjänster. Inhemska producenter kan ta del av den senaste teknologi som framställs utomlands genom importerade investeringsvaror, insatsvaror och tjänster. Kunskapsutveckling och nya idéer kan också få stimulans i hemlandet av exporten till andra länder. Detta kan ske bl.a. genom att importörerna i utlandet ställer krav på produktutformning och stöd-tjänster, vilket ger exportören incitament att utveckla produkter och tjänster i enlighet med kundens krav.

En annan kanal för internationell kunskapsspridning är utländska direktinvesteringar. Ett utlandsägt (multinationellt) företag har ofta ägarspecifika tillgångar. Det kan röra sig om en unik produkt eller produktionsprocess, starka varumärken, rykte om god kvalitet eller tillgång till internationella produktions- och marknadsföringsnätverk. Dessa ägarspecifika tillgångar är nödvändiga för att kompensera för de högre kostnader ett utländskt företag har för att operera i ett främmande land. Det är naturligt att tänka sig att dessa kunskaper sprids från de multinationella företagens moderföretag i hemlandet till uppköpta eller nyetablerade företag i utlandet och avspeglar sig i högre produktivitet i de utlandsägda företagen än i de nationella företagen (*direkta produktivitetseffekter*). Om multinationella företag inte helt kan bibehålla (internalisera) dessa ägarspecifika tillgångar inom företaget finns utrymme för andra företag, verk-samma inom samma bransch eller region att tillgodogöra sig dessa kunskaper från utlandsägda företag (*indirekta produktivitetseffekter*).

¹³³ Keller (2004).

I avsnitten 6.2 och 6.3 diskuterar vi internationell kunskapsöverföring genom handel och i avsnittet 6.4 behandlas internationell teknologispredning genom utländska direktinvesteringar.

6.2 Kunskapspredning genom import av insatsvaror

Producenter som använder förbättrade insatsvaror tillägnar sig fördelarna med dessa indirekt i sin produktion. Denna form av teknispredning uppstår när en uppgradering av kvalitén på insatsvarorna inte avspeglas i en prisökning, och därför resulterar i en produktivitetökning inom de branscher eller företag som använder de förbättrade insatsvarorna.¹³⁴ Denna kunskapspredning kan ske både inom landet (lokalt) eller i ett internationellt utbyte mellan länder. Den ökade internationaliseringen kan också leda till att företagen får tillgång till ett större urval av differentierade insatsvaror. Den större valfriheten innebär att företagen ges större möjlighet att finna insatsvaror som passar företagets behov bäst, vilket förväntas leda till en produktivitetökning.

6.2.1 Teknologispredning via insatsvaror i svensk tillverkningsindustri

Poldahl (2007) har undersökt omfattningen nationell och internationell kunskapspredning inom den svenska tillverkningsindustrin. Ny kunskap som uppstår genom den egna FoU-verksamheten kan vara svår att internalisera inom företaget. Poldahl antar därför att potentialen för kunskapsöverföring är proportionell mot FoU-intensiteten, dvs. FoU-utgifternas andel av förädlingsvärdet. Branscher som är mer FoU-intensiva antas generera mer ny teknologi jämfört med branscher med låg FoU-intensitet.

Tekniska innovationer som kommer fram inom ett företag kan läcka ut till köpare av företagets produkter verksamma i samma bransch, i andra branscher inom landet och till köpare i utlandet. Poldahl utgår sålunda i sin analys från att ny teknologi följer med varuleveranserna mellan företag inom samma bransch, mellan olika branscher och importen från utlandet. Olika branschers FoU investeringar vägs samman med flöden av såväl inhemska som importerade insatsvaror.¹³⁵ För detta ändamål krävs s.k. input-output matriser över varuleveranser inom svensk tillverkningsindustri, där varuleveranserna delas upp i flöden av insatsvaror mellan branscher och import av insatsvaror till olika branscher.¹³⁶

¹³⁴ I litteraturen talar man om "rent spillovers".

¹³⁵ En mera formell teknisk beskrivning av detta ges i Poldahl (2007)

¹³⁶ SCB har sammanställt input-output matriser för åren 1989, 1995 och 2000. I dessa framgår för varje bransch total produktion samt hur stor del av denna som utgörs av insatsvaror från andra branscher inom Sverige och import av insatsvaror från utlandet. Däremot redovisas inte leveranser av investeringsvaror mellan olika sektorer.

Med denna metod erhålls tre olika mått på kunskapsspridning: i) teknologiöverföring (kunskapsflöden) från företag inom den egna branschen, ii) teknologiöverföring från andra branscher inom landet och iii) teknologiöverföring via importen.

Innan vi presenterar resultaten av analysen av dessa faktorer påverkar produktivitetstillväxten i svenska industriföretag kan det vara lämpligt att först, i *tabell 6.1*, ge en beskrivning av FoU intensiteten i olika branscher, och i *tabell 6.2* redovisa storleken på kunskapsflödena till olika industribranscher från andra branscher inom landet och från importen.

Tabell 6.1 Utgifter för forskning och utveckling (FoU) som andel av förädlingsvärdet på bransch-nivå i svensk tillverkningsindustri 1999. Procent.

Bransch	FoU-intensitet	Bransch	FoU-intensitet
Teleprodukter	51,2	Icke mineraliska produkter	4,3
Kemikalier	39,0	Gummi och plastvaror	4,1
Precisionsinstrument	31,2	Textil varuproduktion	3,7
Kontorsmaskiner och datorer	27,4	Massa och papper	3,4
Motorfordon	24,3	Övrig tillverknings	3,4
Maskiner	13,6	Metallvaror	2,0
Andra transportmedel	10,9	Livsmedel	1,5
Elektriska maskiner	9,9	Handväskor och skodon	1,4
Tobak	5,2	Trä och varor av trä	0,5
Raffinaderier	4,7	Kläder	0,2
Stål och metallframställning	4,5	Grafisk produktion och media	0,2

Anmärkning: Branscherna är indelade enligt SNI92 2-siffrernivån.

Tabell 6.2 Inflöde av kunskap (teknologiöverföring) via insatsvaror från andra branscher och genom importen 1999.

Inflöde av kunskap genom importen		Inflöde av kunskap från andra branscher	
Teleprodukter	2,78	Gummi och plastvaror	0,71
Precisionsinstrument	1,66	Kontorsmaskiner och datorer	0,44
Övriga transportmedel	1,57	Andra elektriska maskiner	0,43
Kontorsmaskiner och datorer	1,29	Övrig tillverkning	0,41
Gummi och plastvaror	1,26	Metallvaror	0,32
Motorfordon	1,19	Övriga transportmedel	0,29
Kemikalier	1,11	Grafisk produktion	0,28
Andra elektriska maskiner	1,04	Raffinaderier	0,27
Maskiner	0,68	Maskiner	0,26
Textilvarutillverkning	0,68	Icke mineraliska produkter	0,26
Genomsnitt för alla branscher	0,72	Genomsnitt för alla branscher	0,26

Anmärkning: En utförlig redogörelse av hur variablerna i tabellen har beräknats finns i Poldahl (2007). Branscherna har rangordnats efter storleken på kunskapsinflödet och endast branscher med störst kunskapsinflöde har redovisats.

Av *tabell 6.2* verkar det som om kunskapsinflödet är störst från utlandet och i mindre grad kommer från andra inhemska branscher. Dessutom finns det indikationer på att kunskapsinflödet från utlandet är starkast i forskningsintensiva branscher. Branschen teleprodukter, som enligt *tabell 6.1* är den mest forskningsintensiva, är, enligt *tabell 6.2*, den bransch som har det största kunskapsinflödet från utlandet. Det visar sig också att FoU-intensiteten på branschnivå är positivt korrelerad med storleken på kunskapsflödet från utlandet.

Vi går nu vidare och ser vilka effekter teknologiöverföring inom samma bransch, mellan branscher och från utlandet har på produktivitetstillväxten, mätt som förändringar i total faktorproduktivitet (TFP)¹³⁷, i svenska industri-företag under perioden 1990 till 2000. *Tabell 6.3* redovisar i koncentrat resultaten från Poldahls (2007) studie.

¹³⁷ TFP mäts som produktionsvärdet i fasta priser i förhållande till ett index som väger samman insatserna av olika produktionsfaktorer som realkapital, arbetskraft, råvaror, energi, etc. En utförligare beskrivning finns i Karpaty (2006).

Tabell 6.3 Effekter på produktivitetstillväxten i svenska industriföretag av egen FoU, teknologiöverföring inom samma bransch, från andra branscher och från utlandet genom import, 1990-2000.

Förklarande variabler	Tillväxt i totalfaktorproduktivitet
Egen FoU intensitet	0,006 [0,69]
Teknologiskt gap i förhållande till det ledande företaget i branschen (konvergens)	• 0,649 [• 5,17]***
Teknologiöverföring från företag i samma bransch	0,007 [0,47]
Teknologiöverföring från andra branscher	0,161 [3,56]***
Teknologiöverföring från utlandet	0,103 [2,00]**
Antal observationer	2182

Anmärkning: Hakparenteserna innehåller t-kvoter. ***, ** och * anger signifikans på 1, 5 och 10 procentnivån. Alla variabler är uttryckta i logaritmer. Modellen har skattats med GMM (Generalised Method of Moments) för industriföretag med 50 anställda eller fler. En mera utförlig redogörelse om skattningar och övriga variabler som ingår i modellen finns i Poldahl (2007).

Av tabell 6.3 framgår att teknologiöverföring från utlandet och från andra svenska industribranscher på ett signifikant sätt har positivt inverkat på produktivitetstillväxten i svenska industriföretag. Om vi utvärderar effekterna av teknologiöverföring från utlandet genom att också ta hänsyn till att kunskapsflödet från utlandet (0,72 i tabell 6.2) är större än kunskapsflödet från andra branscher (0,26 i tabell 6.2) visar det sig att teknologiöverföring från utlandet har större inverkan på produktivitetstillväxten än teknologiöverföringen från andra svenska industribranscher. Detta är också i linje med den internationella forskningen på området, som visserligen inte är helt entydig, men där det mesta pekar på att internationell teknologiöverföring genom import av insatsvaror spelar en betydelsefull roll för den inhemska produktivitetstillväxten.¹³⁸

Ny kunskap via FoU-investeringar i företag inom samma bransch tycks inte ha någon signifikant effekt på produktivitetstillväxten. Däremot tycks företag som har relativt låg produktivitet (TFP-nivå) lära sig från de mest effektiva företagen i branschen, dvs. det sker en teknologiöverföring från de teknologiskt ledande företagen i en bransch till de mindre effektiva företagen i samma bransch (konvergens). Ju lägre produktiviteten är i ett företag i förhållande det teknolo-

¹³⁸ Se Keller (2004) för en översikt och enskilda studier av Coe & Helpman (1995), Hanel (2000) och Grünfeldt (2002).

giskt mest avancerade företaget i branschen desto snabbare är produktivitetstillväxten i företaget.

Teknologiöverföring från utlandet förefaller alltså ha positiva effekter på företagens produktivitetstillväxt. Ett omfattande kunskapsflöde från utlandet kan även stimulera till FoU-satsningar i importerande, mottagande företag för att dessa i större utsträckning ska kunna dra nytta av denna nya teknologi.

6.2.2 Den dubbla betydelsen av FoU: egen teknologiutveckling och mottagarkapacitet

Eftersom företag inte fullt ut kan internalisera ny teknologi och kunskap kommer en del av denna att vara allmänt tillgänglig. En del kunskap kommer följaktligen att spridas kostnadsfritt mellan företag, men förmågan att ta till sig och tillgodogöra sig sådan kunskap beror till stor del på det enskilda företagens förutsättningar. Företag som ackumulerar eget kunskapskapital via bl.a. investeringar i egen FoU förväntas därför vara mer mottagliga för sådan allmänt tillgänglig teknologi. Man talar om att företagens mottagarkapacitet ökar.

Ett företags FoU-satsningar har således dubbel betydelse. FoU-investeringar förbättrar inte bara det egna företagens förmåga att utveckla nya produkter och produktionsprocesser utan förstärker också företagens kapacitet att tillgodogöra sig ny extern teknologi.¹³⁹ Mottagarkapaciteten är alltså av relevans för företagens förmåga att absorbera ny teknologi från omvärlden.

Mottagarkapaciteten utvecklas emellertid inte bara genom egen FoU. Den kan också förstärkas genom satsningar på internutbildning av personalen och etablering av kontakter med externa specialister. Dessutom är det viktigt att ledningen är engagerad i och informerad om den egna produktionen samt är väl uppdaterad när det gäller teknikutvecklingen inom företagets verksamhetsområde.¹⁴⁰

Poldahl (2006) har analyserat vilken betydelse mottagarkapaciteten har på produktivitetstillväxten i svenska industriföretag under 1990-talet. En given teknologiöverföring (givet kunskapsflöde) antas ha större inverkan på produktivitetstillväxten i ett företag ju större mottagarkapacitet företaget har. Mottagarkapaciteten antas vara positivt relaterad till företagets FoU-intensitet.¹⁴¹ I *tabell 6.4* presenteras resultaten från Poldahls studie för de i det här sammanhanget rele-

¹³⁹ Cohen och Levinthal (1989).

¹⁴⁰ Dessa argument har framförts bl.a. av Abernathy (1978) och Rosenberg (1982).

¹⁴¹ I empiriska studier av mottagarkapaciteten tänker man sig – gäller även Poldahl – att den ökar med tilltagande FoU-intensitet, men att takten med vilken den växer är avtagande.

vanta interaktionsvariablerna mellan olika typer av teknologiöverföring och mottagarkapacitet.

Tabell 6.4 Mottagarkapacitetens betydelse för svenska industriföretags produktivitetstillväxt 1990-2000.

Förklarande faktorer	Tillväxt i total faktorproduktivitet	Tillväxt i total faktorproduktivitet	Tillväxt i total faktorproduktivitet
Interaktion mellan teknologiöverföring inom samma bransch och mottagarkapacitet	0,014 [0,37]		
Interaktion mellan teknologiöverföring från andra branscher och mottagarkapacitet		0,005 [0,08]	
Interaktion mellan teknologiöverföring från andra länder och mottagarkapacitet			0,039 [2,23]**
Antal observationer	6726	6726	6726

Anmärkning: Hakparenteserna innehåller t-kvoter. ***, ** och * anger signifikans på 1, 5 och 10 procentnivån. Modellen har skattats med GMM (Generalised Method of Moments) för industriföretag med 50 anställda eller fler. En utförligare redogörelse om skattningar och övriga variabler som ingår i modellen finns i Poldahl (2006).

Av resultaten i *tabell 6.4* att döma verkar mottagarkapaciteten endast spela en roll för den teknologiöverföring som sker från utlandet. De företag som lyckas tillgodogöra sig dessa kunskapsflöden bäst är de företag som bedriver mycket FoU. Några motsvarande tendenser kan inte spåras, vare sig för teknologi som sprids mellan företag inom samma bransch, eller för teknologi som överförs från andra branscher inom landet.

När det gäller liknande studier för andra länder visar det sig att mottagarkapacitet, bestämd av storleken på FoU-utgifterna på bransch- eller företagsnivå, har effekt på förmågan att tillgodogöra sig kunskapsspridning. Resultaten varierar emellertid i fråga om vilken typ av kunskapsspridning som mottagarkapaciteten är mest betydelsefull för.¹⁴²

¹⁴² Se Griffith m.fl. (2000), Grünfeld (2002) och Haskel m.fl. (2002). Noteras bör att sättet att mäta mottagarkapacitet varierar mellan olika studier.

6.3 Kunskapsöverföring via exporten

Förutom att de mest produktiva företagen tenderar att bli exportörer fanns det när vi studerade sambandet mellan export och produktivitet på företagsnivå i svensk tillverkningsindustri också indikationer på att exporten befrämjar produktivitetstillväxten på företagsnivå. Ett liknande resultat erhåller även Baldwin & Gu (2004) för den kanadensiska industrin. En förklaring till detta, som ligger nära till hands när det gäller små öppna ekonomier som den svenska och den kanadensiska, är att denna produktivitetsökning är en konsekvens av struktureffekter, framför allt möjligheten att bättre kunna utnyttja skalfördelar på företagsnivå. Baldwin & Gu finner också att lägre handelshinder i samband med frihandelsavtalet med USA lett fram till ökad specialisering på företagsnivå

En annan tänkbar förklaring är att erfarenheter av export ökar kunskapen och förbättrar teknologin i de exporterande företagen. Här presenterar Baldwin & Gu belägg från enkätundersökningar som tyder på att exporten har underlättat kunskapsöverföringen mellan länder och höjt innovationstakten i exporterande företag i Kanada. Det visar sig att exporterande företag är bättre informerade om och utnyttjar sig av utländsk teknologi i större omfattning än icke-exporterande företag. Att lära sig från den bästa tillgängliga internationella teknologin spelar sannolikt en stor roll för företagets produktivitetstillväxt. Exporterande företag tenderar också att vara inblandade i FoU-samarbeten med utländska kunder som i många fall kan mynna ut i förbättrade produkter och produktionsprocesser. Vidare är de mer utsatta för utländsk konkurrens, vilket ökar deras incitament att försöka bli mer produktiva och konkurrenskraftiga.

För att suga upp och införliva den utländska teknologin i den egna verksamheten krävs, som nämnts i föregående avsnitt, att det finns mottagarkapacitet i företaget. Av de resultat som presenteras i Baldwin och Gu förefaller det som om exporterande företag satsar mer på FoU än icke-exporterande företag. Dessutom verkar de lägga större vikt vid internutbildning av den egna personalen. Med andra ord tycks det som om exportörer inom den kanadensiska industrin har högre mottagarkapacitet än icke-exportörer.

Ett annan relevant studie i det här sammanhanget är Aw m.fl. (2005) av elektronikindustrin i Taiwan. De finner ett positivt och statistiskt signifikant samband mellan huruvida ett företag är verksamt på exportmarknaden och dess framtida produktivitet, vilket indikerar att export leder till högre produktivitet. Än mer intressant är emellertid att företag som exporterar och samtidigt investerar i FoU och/eller i utbildning av sin personal har ännu högre framtida produktivitet än de företag som enbart exporterar, dvs. export och FoU-investeringar förefaller vara komplement till varandra.

Sammanfattningsvis tycks det alltså finnas empiriskt stöd för att både export och import underlättar den internationella kunskapsöverföringen. Hur är det då med det de utländska direktinvesteringarna?

6.4 Utlandsägande och produktivitet

Ett framträdande drag under 1990-talet har varit det kraftigt ökade utlandsägandet i svenskt näringsliv och ingående direktinvesteringar kan ha haft både direkta och indirekta effekter på produktiviteten. De direkta effekterna avser kunskaps- och teknologiöverföringar inom en multinationell koncern, dvs. från moderföretaget utomlands till uppköpta eller nyetablerade företag i Sverige. De indirekta effekterna uppkommer genom kunskaps- och teknologispridning till andra företag i Sverige utanför den multinationella koncernen. För att det ska finnas någon potential för detta och att utländska direktinvesteringar därmed ska ha positiva produktivitetseffekter på värdlandet bör de direktinvesteringar företagen ha ett försteg i produktivitet framför de nationella företagen. Har utlandsägda företag högre produktivitet än nationella företag? Har multinationella företag ägarspecifika tillgångar som gör att de är mer produktiva än nationella företag?

6.4.1 Produktivitetsskillnader mellan nationella och multinationella företag

För att besvara dessa frågor genomför vi en analys där vi jämför produktiviteten i multinationella företag, såväl utlandsägda som svenskägda, med de nationella företagen och vars resultat redovisas i *tabell 6.5*.

Tabell 6.5 Skillnader i arbetsproduktivitet mellan multinationella företag (svenska och utlandsägda) och nationella företag inom industrin och i tjänstesektorn 1993-2002.

Förklarande variabler	Arbetsproduktivitet	Arbetsproduktivitet	Arbetsproduktivitet	Arbetsproduktivitet
	Industrin	Tjänstesektorn	Industrin	Tjänstesektorn
Utlandsägda företag	0,219 [16.57]***	0,262 [20.81]***	0,073 [6,21]***	0,126 [11.56]***
Svenska multinationella företag	0,142 [11.78]***	0,238 [16.65]***	0,053 [5,06]***	0,114 [9.96]***
t-test av skillnad	0,077 [4.59]***	0,023 [1.29]	0,020 [1.53]	0,011 [0.79]
Tidsdummies	ja	ja	ja	ja
Branschdummies	nej	nej	ja	ja
Kontrollvariabler	nej	nej	ja	ja
Antal observationer	38811	62931	35853	55780

Anmärkning: Analysen baseras på företag med minst 20 anställda. Inom hakparenteserna anges robusta t-kvoter som tar hänsyn till kluster och heteroskedasticitet. ***, ** och * visar signifikans på 1, 5 och 10 procentnivå. Branscherna definieras på SNI92 4-siffernivå. Som kontrollvariabler ingår andelen högutbildade och realkapital per sysselsatt på företagsnivå samt företagsstorleken, mätt som antalet sysselsatta i förhållande till medelvärdet i branschen. Den beroende variabeln, arbetsproduktiviteten, är logaritmerad.

Av tabell 6.5 framgår att de utlandsägda företagen i genomsnitt är mer produktiva än de nationella företagen. Utan att ta hänsyn till i vilken bransch företagen är verksamma eller kontrollera för andra faktorer som kan påverka produktiviteten visar det sig att skillnaden i arbetsproduktivitet – förädlingsvärdet i fasta priser per sysselsatt – mellan utlandsägda företag och nationella företag är 22 procent inom industrin och 26 procent inom tjänstesektorn (kolumnerna 1 och 2). De svenskägda multinationella företagen har också högre produktivitet än de nationella företagen. Här är skillnaden 14 procent både inom industrin och i tjänstesektorn.

Att de multinationella företagen har högre arbetsproduktivitet än de nationella företagen skulle emellertid kunna bero på att de är verksamma i branscher där produktiviteten är högre, anställer mer kvalificerad arbetskraft, är mer kapitalintensiva, etc. I tabell 6.5, kolumnerna 3 och 4, tar vi hänsyn till bransch och andra kontrollerbara faktorer som förväntas påverka produktiviteten på företagsnivå. Vi finner då att produktivitetsskillnaderna minskar, men att produktiviteten fortfarande är klart högre i de multinationella företagen. Produktivitetsskillnaden mellan de utlandsägda och de nationella företagen är nu 7 procent inom industrin och 13 procent inom tjänstesektorn, medan skillnaden i produk-

tivitet mellan de svenskägda multinationella företagen och de nationella företagen är 5 procent i industrin och 11 procent i tjänstesektorn. Resultaten, som är jämförbara med vad andra studier har funnit för andra länder,¹⁴³ skulle kunna tolkas som att multinationella företag, svenskägda såväl som utlandsägda, har ägarspecifika tillgångar som gör att de är mer produktiva än de nationella företagen. Dessutom verkar det finnas en potential för kunskaps- och teknologiöverföring i samband med ingående (och utgående) direktinvesteringar.

6.4.2 Direkta produktivitetseffekter av utlandsägande

Att de utlandsägda företagen är mer produktiva än de nationella företagen betyder inte nödvändigtvis att de företag som köps upp av utlandsägda företag har bättre produktivitet utveckling efter förvärvet än de företag som förblir svenskägda. Förhållandet kan mycket väl vara att det snarare är de mest produktiva företagen som köps upp av utländska företag.¹⁴⁴

För att undersöka om produktiviteten stiger i ett företag som får en utländsk ägare kan man, under förutsättning att man har tillgång till paneldata, följa företagets produktivitet utveckling under ett par år efter det att förvärvet har ägt rum. Problemet med en sådan analys är att vi inte vet hur företagets produktivitet hade utvecklats om det aldrig hade blivit utlandsägt.

Inom den medicinska forskningen används metoder som tar hänsyn till detta problem. En metod går ut på att finna en kontrollgrupp vars egenskaper så långt som möjligt överensstämmer med försöksgruppen. Denna s.k. kontrollgrupp genomgår inte samma behandling, men används som referens vid analys av behandlingseffekter.

Med hjälp av denna metod studerar vi direkta produktivitetseffekter av utländska förvärv i svensk tillverkningsindustri. Hur påverkas produktivitet utvecklingen i företag som köpts upp av utlandsägda företag? Till varje förvärvat (behandlat) företag identifierar (matchar) vi ett ”tvillingföretag” och dessa ”tvillingföretag” får sedan utgöra vår kontrollgrupp.¹⁴⁵ I analysen jämförs hur produktiviteten utvecklas i företag som blir utlandsägda med produktiviteten i företagen i kontrollgruppen. Resultaten av denna analys presenteras i *tabell 6.6*.

¹⁴³ Se t.ex. Criscuolo & Martin (2005) för Storbritannien och Doms & Jensen (1998) för USA. För studier på svensk tillverkningsindustri se t.ex. Karpaty (2006) och Modén (1998).

¹⁴⁴ Karpaty (2006) undersöker om företag inom tillverkningsindustrin med hög produktivitet har större sannolikhet att bli utlandsägda, men han kan inte finna några sådana samband.

¹⁴⁵ De variabler som används vid matchningen är företagets ålder, FoU utgifter, andel högutbildade, storlek och en indikator på om företaget var svenskt multinationellt företag i föregående period. Dessutom har en branschindikator använts, andelen utlandsägda företag i en tidigare period. Matchningen har utförts i STATA med programrutinen ”PSMATCH2”.

Tabell 6.6 Genomsnittlig skillnad i total faktorproduktivitet efter utländskt förvärv (behandling) mellan uppköpta företag och matchade "tvillingföretag" som förblir svenskägda inom svensk tillverkningsindustri, 1986-2002

Förklarande variabler	Total faktorproduktivitet
Behandlingseffekt	0,080 [2,35]**
Tidsdummies	ja
Branschdummies	ja
Kontrollvariabler	ja
Antal observationer	4766

Anmärkning: Analysen är baserad på företag inom tillverkningsindustrin med minst 50 anställda. Vi kontrollerar för selektion genom att till de uppköpta företagen skapa en kontrollgrupp med matchade "tvillingföretag". Inom hakparentesen anges robusta t-kvoter som tar hänsyn till kluster och heteroskedasticitet. ***, ** och * visar signifikans på 1, 5 och 10 procentnivån. Som kontrollvariabler i modellen ingår FoU-intensitet och företagsstorlek. För en utförligare redogörelse om skattningar och analysens upplägg se Karpaty (2007).

Av tabell 6.6 framgår att de företag som köpts upp av ett utländskt företag i genomsnitt har 8 procent högre produktivitet efter förvärvet jämfört med "tvillingföretagen" i kontrollgruppen som förblir svenskägda. Vi drar av detta slutsatsen att en direkt produktivitetseffekt tycks ha ägt rum till följd av ägarbytet, vilket kan tolkas som att det har skett någon form av kunskaps- eller teknologiöverföring från utlandet till de nya dotterföretagen i Sverige.

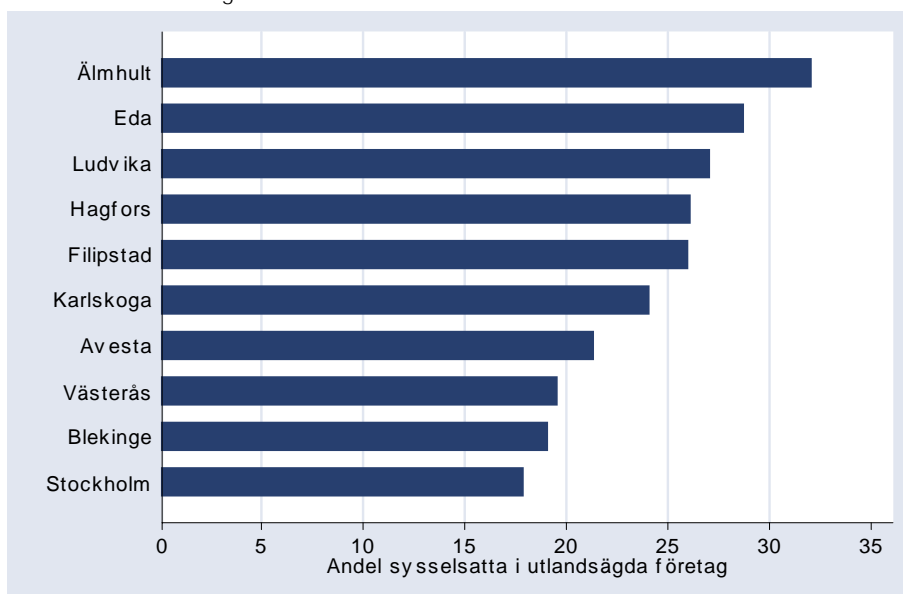
6.4.3 Indirekta produktivitetseffekter av utlandsägande

De indirekta produktivitetseffekterna av utlandsägande avser kunskaps- och teknologiöverföring från utlandsägda företag till inhemska företag inom samma bransch eller region. Det kan röra sig om avsiktlig kunskapsöverföring som uppkommer t.ex. som ett resultat av organiserat samarbete mellan utlandsägda och inhemska företag. Det kan också vara oavsiktlig teknologiöverföring, dvs. när kunskaps- och teknologiöverföringen är större än avsedd, t.ex. när arbetskraft flyttar från utlandsägda företag till inhemska företag och tar med sig kunskaper till den nya arbetsgivaren. Närvaro av utlandsägda företag ger dessutom de inhemska företagen möjligheter att imitera utlandsägda företags teknologi.

I vad mån kan vi observera kunskaps- och teknologiöverföring från utlandsägda till inhemska företag inom den svenska industrin? Karpaty & Lundberg (2005) har studerat effekterna på produktiviteten i svenskägda företag av närvaro av utlandsägda företag i samma bransch eller region. Låt oss emellertid innan vi presenterar resultaten av denna analys, i tabell 6.7, se hur andelen

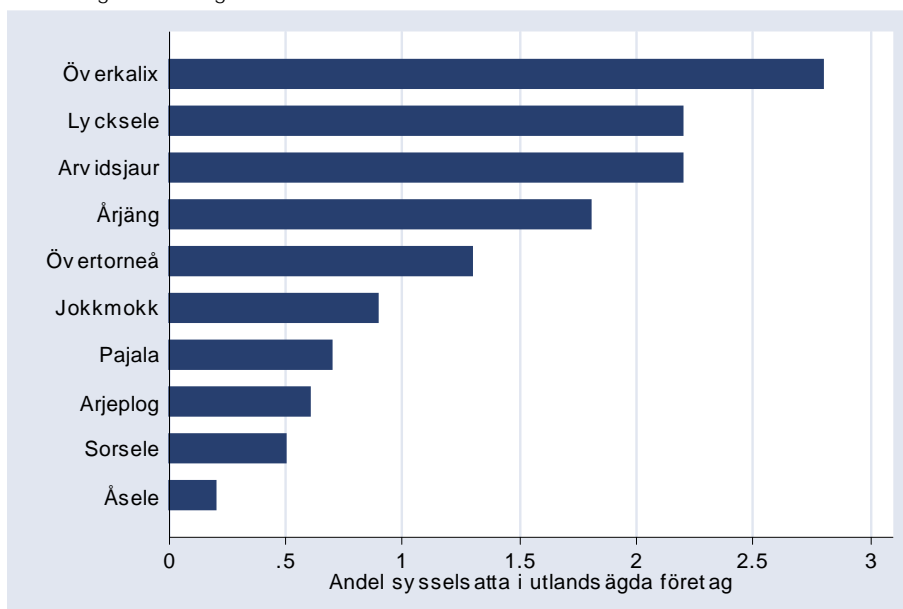
sysselsatta i utlandsägda företag varierar mellan olika lokala arbetsmarknadsregioner i Sverige. *Figur 6.2a* visar de 10 regioner där närvaron av utlandsägda företag är störst, medan *figur 6.2b* innehåller de 10 regioner som har lägst närvaro av utlandsägda företag.

Figur 6.2a Andel sysselsatta i utlandsägda företag i lokala arbetsmarknadsregioner (FA-regioner) med störst utlandsägande 2004. Procent.



Källa: ITPS internationella företag

Figur 6.2a Andel sysselsatta i utlandsägda företag i lokala arbetsmarknadsregioner (FA-regioner) med lägst utlandsägande 2004. Procent.



Källa: ITPS internationella företag

Regioner med störst andel utlandsägande tycks vara regioner (undantaget Stockholm) där ett stort utländskt företag dominerar arbetsmarknaden, medan regioner med minst utlandsägande till största delen verkar utgöras av norrländska glesbygdskommuner.

Tabell 6.7 Effekter av utlandsägda företags närvaro på total faktorproduktivitet i svenskägda industriföretag 1990-2002

Förklarande variabler	Total faktorproduktivitet	Total faktorproduktivitet
Andel sysselsatta i utlandsägda företag i branschen i i regionen r i föregående tidpunkt (närvaro)	0,044 [1,96]**	0,027 [1,18]
Närvaro \times mottagarkapacitet		0,011 [2,60]***
Kontrollfaktorer	ja	ja
Tidseffekter	ja	ja
Företagseffekter	ja	ja
Antal observationer	13431	13431

Anmärkning: Skattningen har utförts på en obalanserad panel. Urvalet utgörs av industriföretag med minst 50 anställda under perioden 1990-2002. I analysen används fix effekt skattning (FE) där konstanta skillnader mellan företagen beaktas. Ytterligare kontrollvariabler är företagets storlek och FoU-intensitet. Hakparenteserna redovisar robusta t-kvoter som tar hänsyn till kluster och heteroskedasticitet. ***, ** och * anger signifikans på 1, 5 och 10 procentnivån. För en mer utförlig beskrivning av analysen se Karpaty och Lundberg (2005).

Den variabel som används för att fånga in effekten på produktiviteten av närvaro av utlandsägda företag är andelen sysselsatta i utlandsägda företag i en bransch i i en region r . I *tabell 6.7*, kolumn 1, ser vi att ju högre denna andel är desto mer produktiva är de svenskägda företag som är verksamma i samma region och bransch. Med andra ord tenderar svenskägda företag som befinner sig i en bransch och region med hög grad av utlandsnärvaro att ha högre produktivitet. Vi tolkar detta som belägg för hypotesen att kunskapsspridning sker från utlandsägda till svenskägda företag i samma region och bransch.

Närvaron av utlandsägda företag i en bransch i en region antas beskriva potentialen för kunskapsöverföring mellan utlandsägda och inhemska företag. Hur mycket av denna kunskap som slutligen hamnar hos det mottagande företaget bestäms av kapaciteten hos det inhemska företaget att ta till sig den nya kunskapen. Ett företags mottagarkapacitet mäter vi som tidigare med dess FoU-intensitet, och för att undersöka vilken betydelse den har lägger vi till en interaktionsvariabel mellan närvaro av utlandsägda företag och FoU-intensiteten i det mottagande företaget. I *tabell 6.7*, kolumn 2, finner vi att koefficienten för denna är positiv och signifikant. Det förefaller således som om produktiviteten, givet potentialen för kunskapsöverföring mellan utlandsägda och inhemska företag, är högre ju större FoU-intensiteten är i det mottagande företaget. På samma sätt som när det gäller teknologiöverföring genom import av insatsvaror har även förmågan att tillgodogöra sig denna betydelse för hur mycket kunskap som överförs från utländska till svenskägda företag och har därmed också effekter på det mottagande, inhemska företags produktivitet.

6.5 Internationell kunskapsspridning och produktivitetstillväxt

Ny kunskap kan spridas internationellt genom internationell handel och utländska direktinvesteringar. Ny kunskap kan överföras mellan företag genom leveranser av insatsvaror. Detta kan ske mellan företag inom samma bransch, mellan företag i olika branscher, och från utlandet genom importen. För produktivitetens utvecklingen i svenska industriföretag framstår den kunskap som överförs via importen av insatsvaror som mer betydelsefull än den teknologi som sprids genom leveranser från inhemska företag.

Att företag blir mer produktiva av att exportera, som en del studier har funnit, skulle kunna förklaras med att exporterande företag har bättre kännedom om utländsk teknologi. Det faktum att dessa företag förmodligen är utsatta för hårdare konkurrens, eftersom de också är verksamma på utlandsmarknaden, utgör därtill en drivkraft att tillägna sig ny teknologi från utlandet.

Multinationella företag (svenskägda och utländska) har klart högre produktivitet än de nationella företagen. Det gäller även när hänsyn tas till andra faktorer som kan påverka produktiviteten. Detta antyder att det finns potential till kunskaps- och teknologiöverföring från utländska företag som köper upp svenska företag. Det visar sig också att svenska företag som förvärvats av utländska företag har en bättre produktivitetsutveckling än liknande företag som förblivit svenskägda. Kunskap och teknologi kan också spridas från utländska företag till inhemska företag inom samma bransch eller region. Det framgår att produktiviteten är högre i svenskägda företag, allt annat lika, ju högre närvaron av utländska företag är i samma bransch eller i samma region. Det finns således empiriska belägg både för direkta och indirekta produktivitetseffekter av utlandsägande inom den svenska industrin.

Genom att bedriva forskning och utveckling skapar ett företag inte bara nya produkter och produktionsprocesser. Det förbättrar även sin kapacitet att tillgodogöra sig teknologi från omvärlden som, förutom av egen FoU, också avgörs av arbetskraftens utbildning. Mottagarkapaciteten spelar en viktig roll vid alla typer av internationell teknologispredning.

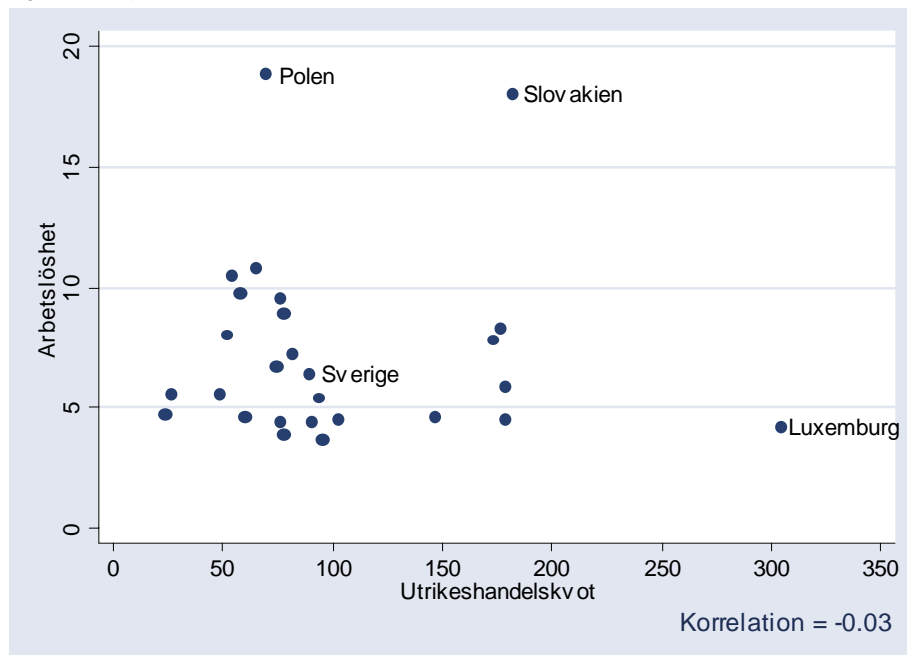
7 Internationaliseringens effekter på arbetsmarknaden

Av kapitel 2 framgick att internationaliseringen tycks ha tilltagit under de senaste femton åren. Utrikeshandelns andel av Sveriges BNP har vuxit kraftigt, sysselsättningsandelen i de svenska multinationella företagens dotterföretag utomlands har stigit kontinuerligt samtidigt som vi kunnat observera en betydande ökning av utlandsägandet inom det svenska näringslivet under 1990-talet. De frågor som i den allmänna debatten fått störst uppmärksamhet i samband med denna utveckling är vilka effekter den ökade utrikeshandeln och de ökade direktinvesteringarna har haft, och kommer att få, på sysselsättningen inom svenskt näringsliv? Vilken inverkan har den ökade internationaliseringen på den totala sysselsättningen? Vilka strukturomvandlingseffekter uppstår, t.ex. hur påverkas omsättningen av jobb? Drabbas vissa grupper hårdare än andra av den tilltagande internationaliseringen? Detta är några av de frågeställningar vi ska behandla i detta kapitel.

7.1 Utrikeshandelns inverkan på total sysselsättning

På lång sikt finns det inget som tyder på att den totala sysselsättningens nivå skulle påverkas av ökad utrikeshandel. Ökad import leder visserligen till att jobb slås ut men å andra sidan skapas nya jobb genom att exporten ökar. Sysselsättningens nivå bestäms snarare av makroekonomiska faktorer och av hur väl arbetsmarknaden fungerar. En indikation på att det inte verkar finnas något samband mellan utrikeshandel och total sysselsättning ges i *figur 7.1*, som visar relationen mellan graden av öppenhet, mätt med utrikeshandelskvoten, och arbetslösheten på ländernivå inom OECD. Korrelationen mellan dessa storheter är i det närmaste obefintlig och insignifikant.

Figur 7.1 Öppenhet och arbetslöshet 2004

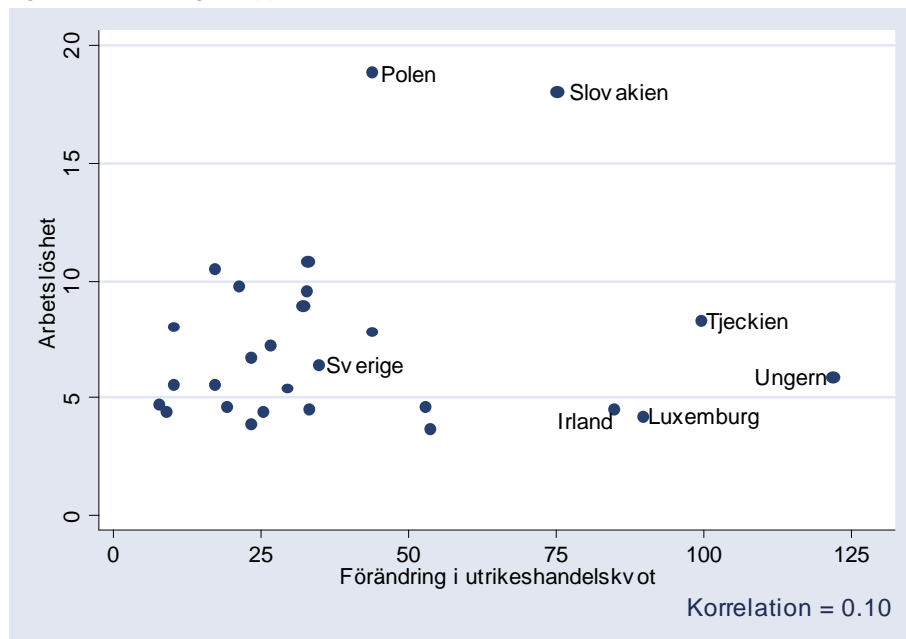


Anmärkning: Utrikeshandelskvoten är exporten plus importen av varor och tjänster som andel av bruttonationalprodukten i 2000 års priser.

Källa: OECD

Det skulle emellertid kunna tänkas att en snabb ökning av utrikeshandeln och den ökade strukturomvandling som denna förknippas med under en övergångsperiod skulle kunna leda till högre arbetslöshet. Det gäller i synnerhet om arbetsmarknaden inte fungerar tillfredställande, dvs. att det tar lång tid för de som förlorar jobben på grund av ökad importkonkurrens att finna nya arbeten inom andra delar av ekonomin. Av *figur 7.2* framgår dock att arbetslösheten inte är högre i de OECD-länder som under de senaste åren har haft en kraftigare ökning av utrikeshandeln.

Figur 7.2 Förändringar i öppenhet mellan 1990 och 2004 och arbetslöshet 2004.



Anmärkning: För Ungern är startåret för utrikeshandelskvoten 1991 och för Tjeckien och Slovakien 1993.

Källa: OECD

7.2 Utrikeshandel och omsättning av jobb

Även om den ökade utrikeshandeln inte tycks ha haft några långsiktiga effekter på den aggregerade sysselsättningsnivån (arbetslösheten) har sannolikt en ökad omfattning av utrikeshandeln lett till en snabbare omsättning av jobb. Hur stor del av jobbomsättningen på senare år beror egentligen på den ökade utrikeshandeln?

För att beräkna antalet jobb som skapas genom en exportökning i en bransch multiplicerar vi inputkoefficienten i branschen, dvs. hur många anställda som krävs för att producera till ett värde av en miljon kronor, med förändringar i branschens export under en period mätt i miljoner kronor.¹⁴⁶ På motsvarande sätt beräknar vi antalet jobb som slås ut av ökad import i en bransch genom att multiplicera branschens inputkoefficient med förändringar i branschens import under en period mätt i miljoner kronor. Det totala antalet jobb som skapas inom industrin genom en exportökning (slås ut genom ökad import) får vi sedan genom att summera sysselsättningsförändringarna över alla branscher inom indu-

¹⁴⁶ En mer formell beskrivning av hur vi gått tillväga ges i appendix 1.

strin. Vi beräknar det genomsnittliga antalet jobb som årligen skapas respektive slås ut inom industrin på grund av den ökade i utrikeshandeln under tre perioder 1990–1995, 1995–2000 och 2000–2004 och resultatet av dessa kalkyler presenteras i *tabell 7.1*.

Tabell 7.1 Årligen skapade och försvunna jobb inom den svenska industrin som ett resultat av ökad internationell handel 1990–2004.

	Skapade		Försvunna		Omsatta	
	Export	Totalt	Import	Totalt	Handel	Totalt
Antal jobb	25 448	32 529	17 849	43 920	43 297	76 448
Andel av total	78,2 %		40,6 %		56,6 %	
Andel av industri- sysselsättningen	3,2 %	4,1 %	2,3 %	5,6 %	5,5 %	9,7 %

Av *tabell 7.1* framgår att den ökade exporten årligen mellan 1990 och 2004 har den ökade exporten årligen i genomsnitt har skapat drygt 25 000 jobb inom industrin samtidigt som den ökade importen under samma period i genomsnitt årligen slagit ut nästan 17 000 jobb. Att fler jobb har skapats än jobb som slagits ut beror på att exporten under den studerade perioden har vuxit snabbare än importen (se figur 2.2).

För att få en uppfattning om hur omfattande sysselsättningseffekterna av ökad utrikeshandel är sätter vi dessa siffror, dels i relation till den totala jobbomsättningen inom industrin, och dels i relation till sysselsättningens storlek inom industrin. Det totala antalet jobb som skapas under en period får vi genom att lägga ihop sysselsättningen i alla nyetablerade arbetsställen under perioden med sysselsättningsökningarna i de arbetsställen som expanderar. Det totala antalet jobb som slås ut erhåller vi genom att summera sysselsättningen i alla arbetsställen som försvinner under perioden och de absoluta sysselsättningsförändringarna i arbetsställen där sysselsättningen minskar. Summerar vi sedan det totala antalet jobb som skapas och det totala jobb som slås ut får vi den totala omsättningen av jobb.

När vi genomför dessa kalkyler för den svenska industrin under perioden 1990–2004 finner vi (*tabell 7.1*) att det i genomsnitt skapas årligen mer än 32 000 industrijobb samtidigt som det årligen försvinner nästan 44 000 industrijobb. Det innebär att den ökade exporten under perioden har bidragit till att skapa mer än 78 procent av alla nya jobb medan nästan 41 procent av de försvunna jobben har slagits ut av den ökade importen. Vidare kan vi konstatera att närmare 57 procent av den totala jobbomsättningen beror på den ökade utrikeshandeln.

Relaterar vi sedan dessa sysselsättningseffekter till den totala industrisysselsättningen finner vi att det sedan 1990 årligen har skapats mer än 3 procent nya industrijobb som ett resultat av ökad export, medan drygt 2 procent av industrijobben har försvunnit på grund av ökad import. Dessa siffror ska ses i ljuset av att närmare 10 procent av jobben inom industrin i genomsnitt omsätts varje år.

Av kalkylerna i tabell 7.1 att döma verkar det som om den ökade utrikeshandeln under de senaste femton åren har spelat en betydelsefull roll för den omställning av jobb som skett inom industrin under denna period. Som framgick av kapitel 2 har emellertid den växande utrikeshandeln, med undantag för en kortare period under början av 1990-talet, till största delen utgjorts av ökad specialisering inom branscher, medan mellanbranschspecialiseringen ökat förhållandevis lite. Det betyder att i den mån arbetskraftens kompetens och kunskaper är branschspecifika snarare än företagsspecifika förefaller den stora omsättning av jobb som den kraftiga ökningen av utrikeshandeln har medfört trots allt inte ha lett till alltför stora omställningskostnader.

7.3 Utgående direktinvesteringar och sysselsättning i Sverige: substitut eller komplement?

Svenska multinationella företags investeringar utomlands (utgående direktinvesteringar) har ibland betraktats med viss oro och skepsis i den allmänna debatten. Vad man vanligtvis bekymrat sig över är att de investeringar som sker utomlands med ökad produktion och sysselsättning i de utländska dotterföretagen som följd skulle medföra minskad produktion och sysselsättning i de svenska moderföretagen (export av jobb). Mot bakgrund av den sysselsättningsutveckling vi kunnat observera i de stora svenska multinationella företagen, framför allt inom industrin med en kontinuerligt minskande andel sysselsatta i moderföretagen i Sverige och en ökande andel sysselsatta i dotterföretagen utomlands (figur 2.4), är det lätt att tro att det råder ett entydigt negativt samband mellan en sysselsättningsökning utomlands och sysselsättningen i de verksamheter som är lokaliserade i Sverige.

Effekterna av utgående direktinvesteringar på produktion och sysselsättning i moderföretagen i Sverige är emellertid betydligt mer sammansatta och ökade direktinvesteringar utomlands kan leda till en ökning eller en minskning av sysselsättningen i Sverige beroende på om verksamheterna i dotterföretagen och i moderföretaget är komplement eller substitut till varandra. Rör det sig om liknande produktion i moderföretag och i dotterföretag är det kanske rimligt att förvänta sig att ökad produktion och sysselsättning utomlands leder till minskad produktion och sysselsättning i Sverige (substitut). Däremot om t.ex. sammansättningen av en produkt flyttas ut till dotterföretag utomlands, medan

tillverkningen av dess komponenter bibehålls i Sverige, då kan mycket väl produktion och sysselsättning i Sverige öka samtidigt med stigande produktion utomlands (komplement). Detta gäller i synnerhet på lite längre sikt om det multinationella företagens konkurrenskraft har stärkts genom de kostnadsbesparingar som en utflyttning sannolikt innebär. Förbättrad konkurrenskraft leder till att företagens marknadsandelar ökar, vilket innebär att efterfrågan på de komponenter som tillverkas i Sverige stiger, och sysselsättningen i det svenska moderföretaget ökar.

Till sist bör man vid diskussionen om effekterna av utgående direktinvesteringar på sysselsättningen i moderföretagen i Sverige vara medveten om att alternativet till en expansion i utlandet inte alltid är bibehållen eller ökad produktion i Sverige utan lika gärna kan vara en neddragning eller en total nedläggning av verksamheten i Sverige.

När det gäller de empiriska studier som genomförts på området har ett flertal fokuserat på effekterna på exporten (och indirekt på sysselsättningen) i hemlandet när multinationella företag ökar sin produktion (sysselsättning) utomlands. Leder ökade utgående direktinvesteringar till minskad export i hemlandet eller ökar exporten av exempelvis insatsvaror vid en expansion utomlands?

Många av de tidiga analyserna¹⁴⁷ fann ett positivt samband mellan produktion utomlands och export från hemlandet, dvs. att exporten från hemlandet utgör ett komplement till de verksamheter som dotterföretagen bedriver utomlands. Ett betydande problem i dessa studier är att de faktorer som bestämmer ett företags export i många stycken också sammanfaller med de faktorer som påverkar dess utländska direktinvesteringar. Det är de mest framgångsrika företagen som ökar sin export, men det är också dessa företag som ökar sin produktion utomlands; storleken på exporten och omfattningen av produktionen utomlands bestäms simultant.¹⁴⁸

På senare år har det kommit en mängd studier på det här området och Lipsey (2002), som innehåller en översikt av dessa, drar slutsatsen att nettoeffekten av ökad utländsk produktion i multinationella företag på deras export från hemlandet ligger nära noll,¹⁴⁹ vilket kanske inte är särskilt överraskande mot bak-

¹⁴⁷ Lipsey & Weiss (1981) och (1984) för USA och Swedenborg (1979) och (1985) för Sverige

¹⁴⁸ För att komma runt detta problem har man försökt instrumentera produktionen utomlands (Swedenborg 1979) eller i panelstudier använt sig av produktion vid tidigare tidpunkter för att bestämma storleken på exporten idag (Head & Ries 2001).

¹⁴⁹ Han skriver: "While there are some examples of negative associations, they are not frequent, and positive associations are more common. What is noticeable in a review of past studies, but not commented on so often, is the frequency of results indicating no association in either direction (p.12)" Birgitta Swedenborg, som analyserat denna fråga för de svenska multinationella företagen kommer även hon till ett liknande resultat i sin senaste studie (Swedenborg 2001).

grund av att det inte verkar finnas något allmängiltigt samband mellan ett företags produktion utomlands och dess export från hemlandet. Detta exemplifieras på ett bra sätt av Blonigen (2001) som använder data på produktnivå och visar att det går att hitta både substitutionseffekter och komplementära effekter beroende på vilken typ av produkter som analyseras. Hans studie gäller japansk produktion inom bilindustrin i USA och export från Japan till USA. Ökad produktion av japanska bilar i USA leder till ökad export av bildelar från Japan, medan ökad produktion av bildelar i USA medför minskad export av bildelar från Japan.

Det kan också diskuteras om den till synes eviga frågan om huruvida produktionen (sysselsättningen) i multinationella företags dotterföretag utomlands är substitut eller komplement till export från (sysselsättning i) moderföretagen i hemlandet är särskilt intressant ur policysynpunkt. De flesta inser, inte minst i ett litet land som Sverige, att det inte är fruktbart att försöka hindra multinationella företags expansion utomlands. Dessa företag måste ges möjlighet att dra nytta av faktorprisskillnader mellan länder (vertikala direktinvesteringar) eller tillåtas etablera produktion där deras huvudsakliga marknader finns (horisontella direktinvesteringar). Annars leder det oundvikligen till förlust av marknadsandelar och minskad sysselsättning, såväl i Sverige som utomlands.

I en annan typ av studier tittar man på hur lönerna i olika länder påverkar sysselsättningen i de multinationella företagens moder- och dotterföretag. Den fråga man vanligtvis ställer i dessa studier är: Hur påverkas sysselsättningen i moderföretagen i hemlandet av förändrade löner i länder där dotterföretagen är lokaliserade? Braconier & Ekholm (2000) undersöker hur sysselsättningen i moderföretagen till svenska multinationella företag påverkas av löneutvecklingen i hög- och låglöneländer. De finner stöd för att sysselsättningen i andra höglöneländer är substitut till sysselsättningen i moderföretagen i Sverige, dvs. om lönerna ökar snabbare i Sverige än i dotterföretagen i andra höglöneländer så minskar sysselsättningen i moderföretagen i Sverige. Däremot hittar de inget samband mellan löneutvecklingen i låglöneländer och sysselsättningen i moderföretagen i Sverige.

Även Konings (2005), som studerar ett datamaterial bestående av stora och medelstora europeiska företag, finner att omlokaliseringar som ett resultat av förändrade relativlöner mellan länder huvudsakligen sker mellan höglöneländer. Om lönekostnaderna i dotterföretag i andra höglöneländer faller med tio procent så minskar sysselsättningen i moderföretag som också är lokaliserade i höglöneländer med en procent. Förändrade löner i låglöneländer tycks å andra sidan inte påverka sysselsättningen i moderföretag i höglöneländer.

Det bör understrykas att både Braconier & Ekholm (2000) och Konings (2005) analyserar marginella effekter av förändrade löner i hög- och låglöneländer på sysselsättningen i moderföretagen i hemlandet, dvs. under förutsättning att de multinationella företagen redan är etablerade i både hög- och låglöneländer. Det innebär att man inte kan ta hänsyn till och isolera effekten av nyetableringar, vilket kan vara ett problem eftersom sambandet förändras när väl en etablering är gjord.¹⁵⁰

Under senare år har många svenska multinationella företag lokaliserat dotterföretag till Central- och Östeuropa och Kina. Det finns därför starka skäl att förvänta sig att ökade utgående direktinvesteringar i dessa länder, som har relativt gott om mindre kvalificerad arbetskraft, leder till utflyttning av verksamheter som använder mycket lågkvalificerad arbetskraft (vertikala direktinvesteringar). Den ökade produktion och sysselsättning i dessa länder som ett etablerande av dotterföretag medför, innebär till att börja med att produktion och sysselsättning i Sverige minskar (substitution). När väl verksamheten i dotterföretagen i dessa länder är etablerad utgör emellertid de olika delarna i moderföretag och i dotterföretagen i låglöneländer komplement till varandra. Det gör att mer konkurrenskraftiga löner i dotterföretagen i låglöneländer förbättrar konkurrenskraften för hela företaget, vilket i sin tur troligen har positiva effekter på sysselsättningen i de kvarvarande, kompletterande verksamheter som fortfarande finns i Sverige.

Ökade direktinvesteringar i låglöneländer leder alltså på kort sikt med största sannolikhet till en sysselsättningsminskning i moderföretagen i Sverige vid en nyetablering i dessa länder. På längre sikt är dock denna sysselsättningsförändring med all säkerhet betydligt mindre än om etableringen aldrig skulle ha genomförts. Å andra sidan påverkas arbetskraftssammansättningen i moderföretagen i Sverige, dvs. efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft minskar när mindre kvalificerad verksamhet flyttas ut till låglöneländer. Tyvärr tillåter varken det datamaterial som Braconier & Ekholm (2000) eller det som Konings (2005) har tillgång till att de att delar upp de sysselsatta på kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft.

Liknande effekter på arbetskraftssammansättningen erhålls vid handel med låglöneländer. Ökad import från låglöneländer som till stor del består av varor som i betydande utsträckning produceras med stor insats av mindre kvalificerad arbetskraft bör även den leda till minskad efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft. Till skillnad från internationell handel och utländska direktinvesteringar i allmänhet, som inte förväntas ha några effekter på arbetskraftsefter-

¹⁵⁰ Se Barba Navaretti & Venables (2004) s. 222.

frågan och sysselsättningens nivå, kan däremot den relativa arbetskraftsefterfrågan påverkas av ökad handel med och ökade direktinvesteringar i låglöneländer, med andra ord leda till minskad relativ efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft. Som mindre kvalificerad arbetskraft kommer vi fortsättningsvis att betrakta de som inte har någon eftergymnasial utbildning, medan de som har någon form eftergymnasial utbildning definieras som kvalificerad arbetskraft.¹⁵¹

7.4 Effekter på relativ arbetskraftsefterfrågan

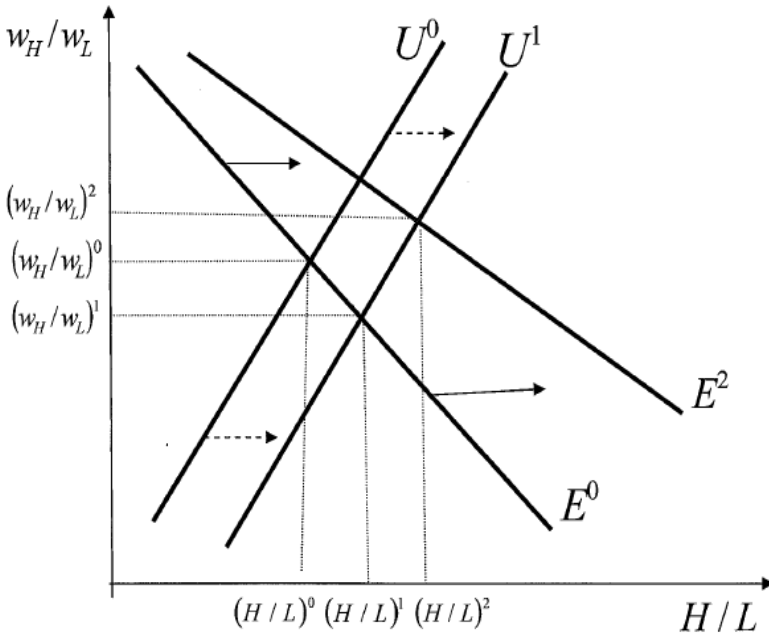
7.4.1 Betydelsen av faktorer på utbuds- och efterfrågesidan för relativ löne- och sysselsättningsutveckling

Den ökade internationaliseringen är alltså en faktor på efterfrågesidan som kan ha bidragit till att minska efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft. En annan faktor är den tekniska utvecklingen. Man brukar tala om att den tekniska utvecklingen är ”skilled-biased”, dvs. att den tekniska utvecklingen vid en given relativlön mellan kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft leder till ökad efterfrågan på högutbildade. Framför allt är det den ökade datoriseringen som brukar anföras som en viktig orsak till att produktiviteten skulle ha stigit snabbare bland högutbildade än bland de med lägre utbildning.

Att dessa faktorer på efterfrågesidan har påverkat relativlöner och den relativa sysselsättningen av högutbildade och arbetskraft med lägre utbildning under de senaste decennierna är det nog få som förnekar. Frågan är snarare hur starka dessa faktorer har varit i förhållande till faktorer på utbudssidan, som t.ex. den att det relativa utbudet på högutbildad arbetskraft har stigit. Låt oss därför inom ramen för enkel modell där faktorer på efterfråge- och utbudssidan samvarierar försöka få en uppfattning om detta. *Figur 7.3* visar hur relativlön (w_H / w_L) och relativ sysselsättning (H / L) mellan kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft bestäms av utbud U och efterfrågan E .

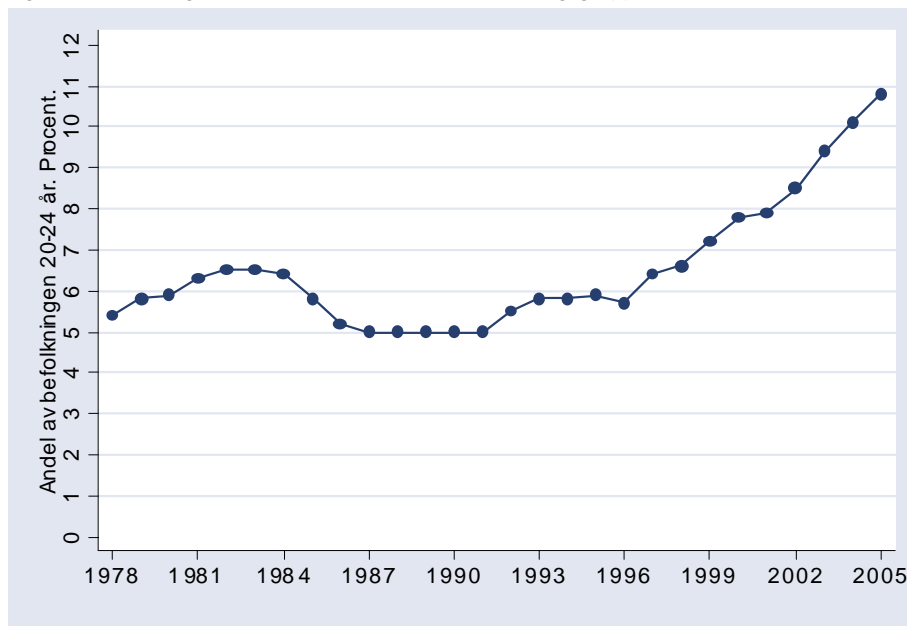
¹⁵¹ Självfallet är det inte helt tillfredställande att dela in arbetskraften på basis av utbildningsnivå eftersom ingen hänsyn tas till erfarenhet och att man underskattar effekterna av internutbildning och annan ”skolning på jobbet”. Samtidigt bör det tilläggas att utbildningsnivån är starkt korrelerad med yrke och inkomster och att utbildningsnivån på ett bra sätt brukar kunna förutsäga omfattningen av en persons framtida fortbildning och skolning.

Figur 7.3 Relativ efterfrågan och relativt utbud på högutbildade



Att utbudet på högutbildade har ökat kraftigt under senare delen av 1990-talet och under början av 2000-talet framgår tydligt av *figur 7.4*, som beskriver utvecklingen av antal högskoleexamina som andel av befolkningsgruppen 20-24 år under perioden 1978-2005. Från att ha böljat kring 6 procent fram till 1996 stiger denna andel trendmässigt till nästan 11 procent 2005. I *figur 7.3* leder ett ökat relativt utbud på högutbildade till att utbudskurvan förskjuts utåt från U^0 till U^1 . Den relativa sysselsättningen av högutbildade stiger från $(H/L)^0$ till $(H/L)^1$ och relativlönen faller från $(w_H/w_L)^0$ till $(w_H/w_L)^1$.

Figur 7.4 Antal högskoleexamina som andel av befolkningsgruppen 20-24 år.



Källa: SCB Högskolestatistiken

I Sverige har bl.a. Edin & Holmlund (1995) och Le Grand m.fl. (2001) betonat utbudssidans betydelse när det gäller att förklara relativlöneutvecklingen för högutbildade. Edin & Holmlund (1995) studerar universitetslönepremien från det sena 1960-talet till början av 1990-talet och finner att dess utveckling stämmer rätt väl överens med förändringar i det relativa utbudet av högutbildade. I en offentlig utredning analyserar Le Grand m.fl. (2001) den svenska arbetsmarknaden på 1990-talet och de drar slutsatsen att utbudet av högutbildade har vuxit snabbare än arbetsgivarnas efterfrågan på högutbildade.¹⁵²

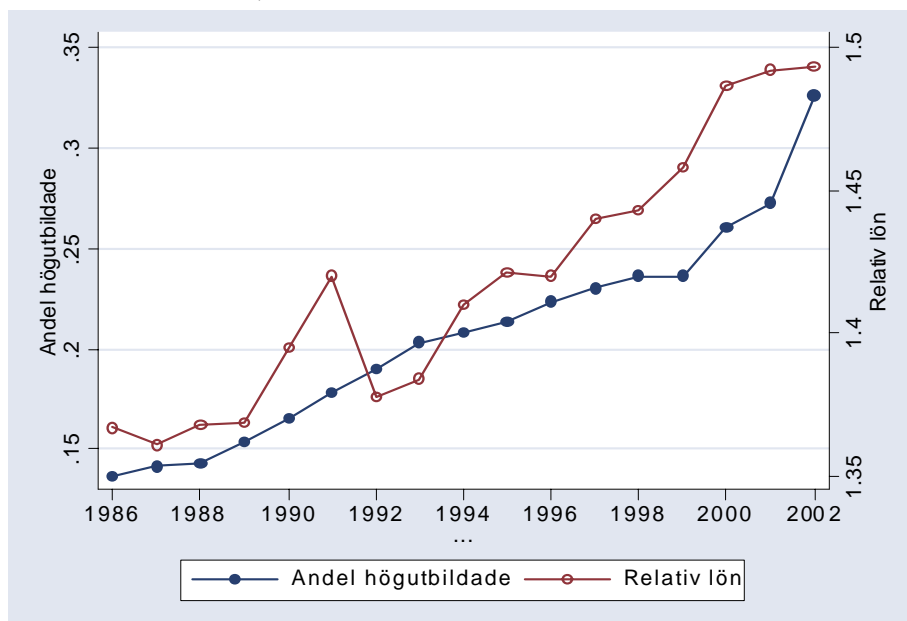
I figur 7.3 visas även hur ökad relativ efterfrågan på högutbildade påverkar den relativa sysselsättningen och relativlönen för högutbildade. Ökad relativ efterfrågan på högutbildade medför att efterfrågekurvan förskjuts utåt från E^0 till E^2 . Lutningen på kurvan har gjorts något flackare för att illustrera att ökad internationell konkurrens förväntas leda en mer elastisk arbetskraftsefterfrå-

¹⁵² ”Tvärt emot den vanliga uppfattningen att IT-samhällets framväxt tillsammans med den ökade globaliseringen skulle ha inneburit att efterfrågan på kvalificerad arbetskraft har ökat mer än vad tillgången har gjort, finner vi att utbudet av välutbildade personer har ökat snabbare än arbetsgivarnas efterfrågan. Detta gäller särskilt den privata sektorn” (Le Grand m.fl. på DN-debatt, Dagens Nyheter 2 juli 2001).

gan.¹⁵³ Den relativa sysselsättningen stiger till $(H/L)^2$ och relativlönen ökar till $(w_H/w_L)^2$.

Vår enkla modell ger en antydning om att faktorer på efterfrågesidan spelat en större roll än faktorer på utbudssidan för utvecklingen av relativlönen för högutbildade. Detta är fallet om andelen högutbildade i sysselsättningen växer samtidigt som relativlönen för högutbildade stiger. *Figur 7.5* beskriver utvecklingen av relativlönen för högutbildade och andelen högutbildade inom industrin mellan 1986 och 2002. Som mått på relativlönen använder vi universitetslönepremien som erhålls från estimaten i en löneekvation¹⁵⁴ där individer med minst tre års universitetsutbildning jämförs med dem som har tre års gymnasieutbildning. Andelen högutbildade är andelen sysselsatta i industrin med någon form av eftergymnasial utbildning.

Figur 7.5 Andel högutbildade och relativ lön mellan kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft inom svensk industri, 1986-2002.



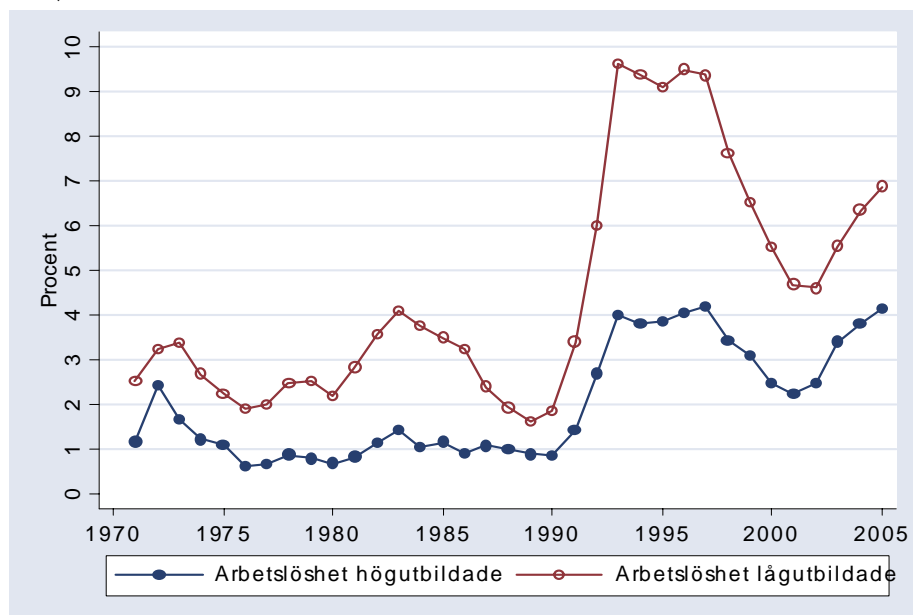
¹⁵³ Rodrik (1997).

¹⁵⁴ Löneekvationen är en s.k. Mincer ekvation där lönen bestäms av ålder, utbildning, kön, etc. Löneekvationer skattas årligen och koefficienterna för olika utbildningsnivåer utnyttjas för att beräkna universitetslönepremien.

Figur 7.5 visar att relativlönen för högutbildade (universitetslönepremien) i industrin har stigit kraftigt under perioden 1986 och 2002. År 1986 var lönen för en individ med tre års universitetsutbildning i genomsnitt 36 procent högre än för en med tre års gymnasieutbildning. År 2002 hade skillnaden ökat med 13 procentenheter till 49 procent. Andelen högutbildade i industrin har under samma period ökat från 14 procent 1986 till 32 procent 2002, vilket innebär att relativa löner och relativ sysselsättning har rört sig i samma riktning. Det betyder att trots att utbudet av högutbildad arbetskraft har ökat kraftigt, särskilt under slutet av 1990-talet och i början av 2000-talet, tycks det vara faktorer på efterfrågesidan som dominerar när det gäller att förklara relativlöneutvecklingen för högutbildade under de senaste två decennierna.

Förändringar på utbuds- och efterfrågesidan kan, om inte relativlönen mellan kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft anpassar sig i tillräcklig utsträckning, avspeglar sig i arbetslösheten för dessa grupper. Som en kompletterande bild beskrivs i figur 7.6 hur arbetslösheten bland kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft (hög- och lågutbildade) har utvecklats mellan 1971 och 2005.

Figur 7.6 Arbetslöshet bland kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft (hög- och lågutbildade) 1970-2005

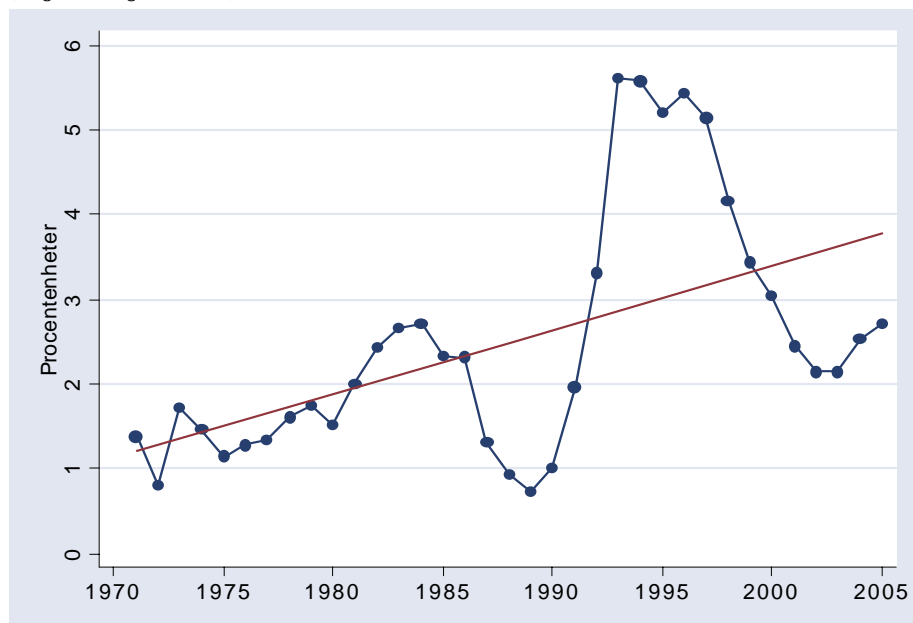


Källa: SCB Arbetskraftsundersökningarna

De högutbildades arbetslöshet är praktiskt taget konstant (1 procent) mellan 1975 och 1990, medan den för den mindre kvalificerade arbetskraften fluktuerar mellan 2 och 4 procent. Den makroekonomiska chock som drabbar Sverige under det tidiga 1990-talet medför en kraftig ökning av arbetslösheten, och det gäller både för högutbildade och de med lägre utbildning. För högutbildade ligger arbetslösheten på ungefär 4 procent, medan den för de mindre kvalificerade stiger till över 9 procent. Under senare delen av 1990-talet minskar arbetslösheten för att sedan öka igen under den första hälften av 2000-talet. Arbetslösheten för högutbildade är 2005 tillbaka på ungefär samma nivå som under krisåren på 1990-talet, medan den för de med lägre utbildning ligger omkring 7 procent.

Av större intresse i det här sammanhanget är att försöka analysera i vilken utsträckning arbetslösheten har slagit olika hårt mot högutbildade jämfört med mindre kvalificerad arbetskraft och om det finns något trendmässigt mönster i hur de olika grupperna har drabbats. Ett sätt att göra detta är att beräkna differensen mellan arbetslösheten för högutbildade och de med lägre utbildning och hur skillnaden i arbetslöshet mellan dessa grupper har utvecklats över tiden, vilket beskrivs i *figur 7.7*.

Figur 7.7 Differens mellan arbetslösheten för kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft (hög- och lågutbildade) 1971-2005



Källa: SCB Arbetskraftsundersökningarna

Skillnaden i arbetslöshet mellan kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft verkar följa konjunkturen; i högkonjunktur är differensen liten, medan den ökar i lågkonjunktur. Detta framgår tydligt inte minst av att skillnaden i arbetslöshet i den överhettade ekonomi som rådde under slutet av 1980-talet var mindre än en procentenhet och i den efterföljande krisen steg till över fem procentenheter. Anpassar man en regressionslinje för perioden 1971 och 2005 visar det sig att den är positiv och signifikant; gapet i arbetslöshet mellan högutbildade och de med lägre utbildning har ökat trendmässigt med 0,07 procentenheter per år under den studerade 35-årsperioden. Mönstret är jämförbart med andra OECD länder¹⁵⁵ och tyder på att den mindre kvalificerade arbetskraftens situation tycks ha försämrats på den svenska arbetsmarknaden.

Den utveckling som observerats för relativlönen mellan högutbildade och de med lägre utbildning och för arbetslösheten i dessa grupper utgör viktiga motiv för att närmare studera den tekniska utvecklingens och internationaliseringens betydelse för den relativa arbetskraftsefterfrågan.

Ett annat skäl är att, inte bara i Sverige utan i de flesta OECD länder, har andelen högutbildade bland de sysselsatta har stigit kraftigt på senare år. Om man dekomponerar den växande andelen högutbildade i en shift-share analys visar det sig att huvuddelen av ökningen drivs av en stigande andel högutbildade inom branscher och i betydligt mindre utsträckning beror på förskjutningar i sysselsättningen mellan branscher, från branscher med relativt liten användning av högutbildade till branscher med relativt stort utnyttjande av högutbildade.¹⁵⁶ Att andelen högutbildade tenderar att öka inom branscher kan förklaras både med s.k. ”skilled-biased” teknisk utveckling och med ökad konkurrens (import) från och ökade direktinvesteringar i länder som har relativt gott om mindre kvalificerad arbetskraft.

¹⁵⁵ Nickell & Bell (1996) och OECD (1997).

¹⁵⁶ Förändringen i andelen högutbildade inom tillverkningsindustrin ΔP^E under en tidsperiod dekomponeras i en del som mäter betydelsen av förändringar i andelen högutbildade inom branscher och en annan del som fångar in effekter av förskjutningar av sysselsättningen mellan branscher:

$$\Delta P^E = \sum_{i=1}^n \Delta P_i^E \bar{S}_i + \sum_{i=1}^n \Delta S_i \bar{P}_i^E$$

P_i^E : andel av de sysselsatta i branschen i som har någon form av eftergymnasial utbildning

S_i : branschen i: s andel av den totala industrisysselsättningen

\bar{P}_i^E och \bar{S}_i är genomsnitt för perioden.

Det är således den första komponenten – att ΔP_i^E ökar – som förklarar större delen av ökningen av andelen högutbildade inom tillverkningsindustrin.

7.4.2 "Skilled-biased" teknisk utveckling

Som nämndes inledningsvis i avsnitt 7.4 innebär "skilled-biased" teknisk utveckling att den tekniska utvecklingen medför att produktiviteten stiger snabbare för högutbildade än för de med lägre utbildning. Det betyder att om relativlönen mellan högutbildade och de med lägre utbildning hålls konstant i en bransch ökar den relativa efterfrågan på högutbildade i branschen och andelen högutbildade stiger.¹⁵⁷ Det brukar hävdas att bl.a. den omfattande datoriseringen i slutet av 1980-talet och under 1990-talet skulle ha haft denna effekt på relativ arbetskraftsefterfrågan. Datorernas intåg på arbetsplatserna har gjort både högutbildade och de med lägre utbildning mer produktiva, men att detta gäller i stor utsträckning särskilt de högutbildade.

Ett vanligt mått på graden av teknisk utveckling i en bransch (företag) är FoU intensiteten, utgifterna för forskning och utveckling som andel av produktions- eller förädlingsvärdet. Ju högre FoU intensiteten är i en bransch (företag) desto snabbare antas den tekniska utvecklingen vara. Datorernas inverkan på relativ arbetskraftsefterfrågan har man försökt fånga in med variabler som andelen av de sysselsatta i en bransch som använder datorer i jobbet.¹⁵⁸

De flesta av de ekonometriska analyser som genomförts för att skatta effekterna av såväl teknisk utveckling som den ökade internationaliseringen på relativ arbetskraftsefterfrågan har använt sig av en modell – som närmare beskrivs i appendix 2 – där ökad relativ arbetskraftsefterfrågan på högutbildad arbetskraft återspeglas i en stigande löneandel (sysselsättningsandel) för högutbildade. De flesta av dessa studier har påvisat ett positivt samband mellan graden av teknisk utveckling i en bransch (företag) och ökad relativ efterfrågan på mer kvalificerad arbetskraft i branschen (företaget). Detta har tolkats som att den tekniska utvecklingen har varit "skilled-biased" och att ju snabbare den tekniska utvecklingen har varit desto mer har relativ efterfrågan på högutbildade ökat.¹⁵⁹ I *figur 7.8* illustreras relationen mellan teknisk utveckling och förändringar i relativ arbetskraftsefterfrågan av att FoU intensiteten i svenska industribranscher i mitten av 1990-talet är positivt korrelerad med förändringar i andelen högutbildade på branschnivå mellan 1990 och 2004.¹⁶⁰

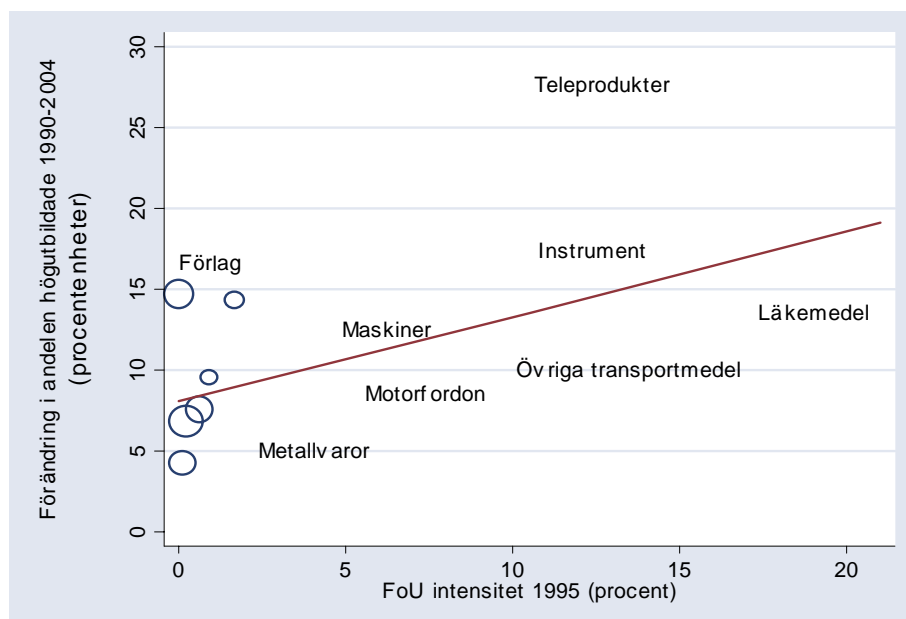
¹⁵⁷ Den tekniska utvecklingen har inte alltid varit "skilled-biased". Massproduktion och andra genomgripande tekniska förändringar under industrialismen på 1800-talet ledde till att yrkesskickliga hantverkare ersattes med realkapital och mindre kvalificerad arbetskraft.

¹⁵⁸ Se t.ex. Autor, Katz & Krueger (1998) för USA, Haskel & Heden (1999) för Storbritannien och Hansson (2005) för Sverige.

¹⁵⁹ För Sverige kan nämnas Hansson (2000) och Anderton m.fl. (2002). Internationellt finns en mängd studier bl.a. Berman, Bound & Griliches (1994) och Machin & Van Reenen (1998).

¹⁶⁰ Regressionslinjens positiva lutning är signifikant; t-kvoten för lutningskoefficienten är 2,61.

Figur 7.8 Förändring i andelen högutbildade 1990-2004 och FoU intensiteten 1995 i 18 svenska industribranscher



Källa: SCB RAMS och FoU statistiken

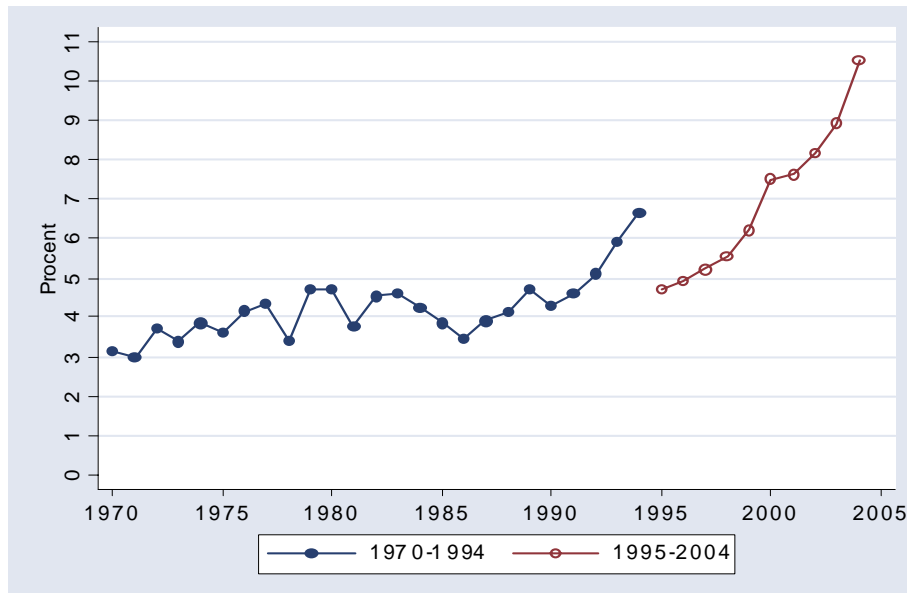
7.4.3 Import från låglöneländer

Ökad import från låglöneländer är en annan faktor som kan påverka andelen högutbildade i en bransch. Det har visat sig att variationerna i faktorintensiteter inom en bransch är betydande, t.ex. i vilka proportioner högutbildad arbetskraft används för att tillverka olika produkter som produceras i en bransch.¹⁶¹ Det betyder att såväl konsumenter som producenter i Sverige, som en reaktion på ökad konkurrens från låglöneländer i en bransch, troligen i allt större utsträckning börjar köpa konsumtions- och insatsvaror som produceras med stor insats av lågutbildad arbetskraft från låglöneländer i stället för att köpa dem från inhemska svenska producenter i branschen. Ett sådant beteende bör alltså medföra att, när importen från låglöneländer ökar i en bransch, svenska producenter som tillverkar produkter där produktionen kräver relativt små insatser av högutbildad arbetskraft tenderar att slås ut (eller minska sin produktion) med påföljden att andelen högutbildade ökar i branschen. Med andra ord bör man förvänta sig ett positivt samband på branschnivå mellan ökad import från låglöneländer som andel av förbrukningen och förändringar i andelen högutbil-

¹⁶¹ Variationerna i andelen högutbildade mellan arbetsställen i den svenska tillverkningsindustrin visar sig t.o.m. vara större inom än mellan branscher (Hansson 2000).

dade, dvs. att den relativa efterfrågan på högutbildade ökar i branscher där importkonkurrensen från låglöneländer intensifieras.

Figur 7.9 Import från låglöneländer som andel av förbrukningen i svensk industri 1970-2004



Anmärkning: Låglöneländer är alla länder förutom de "gamla" OECD länderna: Australien, Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Grekland, Island, Irland, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Nederländerna, Nya Zeeland, Norge, Portugal, Schweiz, Spanien, Storbritannien, Tyskland, USA och Österrike. Tidsbrottet mellan 1994 och 1995 beror på en omläggning av statistiken som förklaras närmare i en fotnot nedan.

Källa: OECD STAN och SCB

Figur 7.9 visar hur importen från låglöneländer som andel av förbrukningen i svensk industri har utvecklats mellan 1970 och 2004. Om man bortser från tidsbrottet 1995, som är en s.k. statistisk artefakt¹⁶², verkar det som om det först är efter 1990 som importkonkurrensen från låglöneländer verkligen börjar ta fart. En förklaring till detta är att det är då som övergången från planekonomi till marknadsekonomi i Central- och Östeuropa och Kinas och Indiens inträde på världsmarknaden börjar få genomslag i importstatistiken.

Bandick & Hansson (2005) och Hansson (2000) är två studier i vilka man har analyserat effekten av ökad importkonkurrens från låglöneländer på relativ arbetskraftsefterfrågan inom svensk tillverkningsindustri. I den senare, som

¹⁶² Importen från låglöneländer som andel av förbrukningen minskar med två procentenheter mellan 1994 och 1995. Det beror på att det sker förändringar i hur importens ursprungsland klassificeras efter Sveriges medlemskap i den Europeiska unionen. Fr.o.m. 1995 registreras import som tullbehandlats i ett annat EU (felaktigt) som import från transitlandet, vilket innebär att inte minst import från låglöneländer har en benägenhet att underskattas.

analyserar perioden 1970 till 1993, finner man visserligen en signifikant positiv effekt, men den ökade importen från låglöneländer bidrar inte särskilt mycket när det gäller att förklara den ökade sysselsättningsandelen av högutbildade, dvs. den ekonomiska betydelsen är relativt liten. Dessutom verkar resultatet framför allt drivas av utvecklingen inom några branscher i textilindustrin. Bandick & Hansson (2005) skattar i stort sett samma modell för perioden 1986 till 2000. Även i deras studie har importen från låglöneländer en positiv och signifikant inverkan på andelen högutbildade, men för denna senare period tycks den ökade importkonkurrensen från låglöneländer ha haft en större betydelse för den relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft än tidigare.¹⁶³ Detta är ett rimligt resultat mot bakgrund av hur importen från låglöneländer till Sverige har utvecklats på senare år (se figur 7.9).

Båda analyserna ovan försöker fånga in effekten både av import av konsumtions- och insatsvaror i en bransch. Andra studier har varit specifikt inriktade på att analysera effekterna av importen av insatsvaror, s.k. offshoring, dvs. att svenska företag i allt större utsträckning tenderar att importera sina insatsvaror, antingen från egna dotterföretag eller från andra producenter utomlands.¹⁶⁴ Idealt skulle den typen av analyser behöva göras på företagsnivå, men oftast tvingas man utnyttja branschdata från input-output tabeller.¹⁶⁵ Detta kan vara problematiskt av flera skäl, t.ex. är importen i input-output tabeller inte uppdelad på hög- och låglöneländer, det finns bara importdata för enskilda år, och analysen måste i många fall utföras på relativt hög aggregeringsnivå.

7.4.4 Utgående direktinvesteringar

En särskild form av offshoring är när multinationella företag flyttar ut delar av sin verksamhet till egna dotterföretag utomlands, dvs. den utflyttade produktionen bedrivs fortfarande inom ramen för den egna koncernen. Den teoretiska litteraturen brukar i huvudsak dela in utgående direktinvesteringar i två grupper: horisontella och vertikala direktinvesteringar, där de förra betonar marknadstillträde och de senare kostnadsmotiv bakom investeringarna.¹⁶⁶ Horisontella direktinvesteringar innebär att liknande produkter tillverkas med ungefär samma faktorintensiteter i olika länder. Vertikala direktinvesteringar görs därför att produktionsprocessen kan delas upp i flera produktionssteg, där varje steg använder sig av produktionsfaktorer i olika proportioner. Drivkraften

¹⁶³ I Hansson (2000) förklaras 5 procent av förändringarna i relativ efterfrågan på högutbildade (sysselsättningsandelen för högutbildade) av förändringar i importen från låglöneländer som andel av förbrukningen. I Bandick & Hansson (2005) är motsvarande siffra 14 procent.

¹⁶⁴ Feenstra & Hanson (1996) och (1999) för USA och Hijzen, Görg & Hine (2005) för Storbritannien.

¹⁶⁵ Ekholm & Hakkala (2005) är ett exempel på en sådan studie som baseras på import från svenska input-output tabeller 1995 och 2000.

¹⁶⁶ En utförligare beskrivning av horisontella och vertikala direktinvesteringar ges i kapitel 4.

bakom vertikala direktinvesteringar är alltså en strävan att försöka dra nytta av skillnader i faktorpriser mellan olika länder, t.ex. genom att lokalisera verksamheter där andelen mindre kvalificerad arbetskraft är hög till länder som har relativt gott om lågutbildad arbetskraft och denna är relativt sett billig.

När det gäller de svenska multinationella företagen kan man, även om det i praktiken är svårt att särskilja horisontella från vertikala investeringar, förvänta sig att dessa väsentligen investerar horisontellt i andra höglöneländer, medan vertikala direktinvesteringar till största delen sker i låglöneländer. Av figur 2.4 framgick att i de 80 största industrikoncernerna är det sysselsättningsandelen i dotterföretagen i låglöneländer som har stigit under den senaste tioårsperioden, medan den varit i det närmaste oförändrad i dotterföretagen i andra höglöneländer. Den ökade sysselsättningsandelen i dotterföretag i andra låglöneländer beror i första hand på de omfattande direktinvesteringar som gjorts i Central- och Östeuropa efter Berlinmurens fall.

Det finns skäl att räkna med att vertikala och horisontella direktinvesteringar har varierande effekter på den relativa arbetskraftsefterfrågan (sysselsättnings- eller löneandelen för högutbildade) i de svenska moderföretagen. Vid vertikala direktinvesteringar försvinner produktion som är intensiv i användningen av mindre kvalificerad arbetskraft till utlandet och andelen högutbildade ökar i de svenska moderföretagen. Vid horisontella direktinvesteringar har den produktion som flyttas ut ungefär samma andel högutbildad arbetskraft som den verksamhet som blir kvar i Sverige, varför den relativa arbetskraftsefterfrågan i moderföretagen inte berörs.

Hansson (2005) studerar hur förskjutningar av sysselsättningen inom svenska multinationella industrikoncerner påverkar den relativa arbetskraftsefterfrågan i moderföretagen i Sverige mellan 1990 och 1997. Det visar sig där att en ökning av andelen sysselsatta i dotterföretag i låglöneländer har en signifikant och icke obetydlig inverkan på efterfrågan på högutbildad arbetskraft i moderföretagen. Ett resultat helt i linje med vad vi förväntar oss vid vertikala direktinvesteringar.

Slutligen kan nämnas att det i den ekonomiska debatten för ett antal år sedan hävdades det att de svenska multinationella företagen skulle ha flyttat ut de delar av verksamheten utomlands som i hög grad använder sig av högutbildad arbetskraft, medan man behållit de inslag där andelen högutbildade är låg.¹⁶⁷ Om detta har varit fallet kan det ha starka policyimplikationer eftersom det skulle kunna utgöra ett tecken på att det finns allvarliga brister när det gäller

¹⁶⁷ Blomström (1999) och Jakobsson (1999)

förhållandena att bedriva avancerad produktion i Sverige.¹⁶⁸ Det skulle betyda att när svenska multinationella företag ökar produktionen i dotterföretag i andra höglöneländer på bekostnad av tillverkningen i moderföretagen i Sverige då minskar andelen högutbildade i moderföretagen. Det visar sig emellertid i Hansson (2005) att förändringar i andelen sysselsatta i dotterföretag i andra höglöneländer inte har någon effekt på den relativa arbetskraftsefterfrågan i de svenska moderföretagen, vilket i sig är förenligt med det som vi räknat med när det gäller horisontella direktinvesteringar.

7.4.5 Ingående direktinvesteringar

De svenskägda multinationella företagen har under 1990-talet kommit att spela en allt mindre roll, i synnerhet inom industrin, samtidigt som allt fler svenska företag har blivit utlandsägda.¹⁶⁹ I den allmänna debatten har ett flertal ekonomer oroat sig över denna utveckling.¹⁷⁰ Ett ofta förekommande argument är att det ökade utlandsägandet, som följer av att svenska multinationella företag köps upp av utlandsägda företag och att huvudkontoren flyttar utomlands, har klara effekter på sysselsättningen av högutbildad arbetskraft. När huvudkontoret flyttar försvinner många kvalificerade funktioner utomlands och det finns risk att forskning och utveckling (FoU) och andra strategiska funktioner så småningom följer efter.¹⁷¹

Jakobsson (1999) menar att FoU och andra strategiska funktioner är starkt koncentrerade till Sverige av historiska skäl. Han låter därmed påskina att en stor del av den FoU som bedrivs i Sverige har hamnat här, inte på grund av att Sverige har goda betingelser för forskningsverksamhet, utan av tradition. Om det är så, vilket i sig kan diskuteras,¹⁷² finns det anledning att vara bekymrad, såvida nu inte förutsättningarna för kvalificerad verksamhet är goda i Sverige. Varför skulle de utlandsägda företagen fortsätta att lokalisera den typen av aktiviteter till Sverige?

Om det ligger något i vad dessa ekonomer påstår borde vi förvänta oss: i) att ökat utlandsägande i en bransch leder till minskad relativ efterfrågan på högutbildad arbetskraft i branschen, ii) att efterfrågan på kvalificerad arbetskraft är

¹⁶⁸ Det har bl.a. tagits som intäkt för att kräva sänkta löneskatter och ökad lönespridning. ”Löneskatterna måste ner och nyckelgrupper (personer) måste tillåtas att få rejäla lönelöft utan att övriga delar av kollektivet kompenseras för detta.” (Blomström 1999 s.369)

¹⁶⁹ Se figurerna 4.1a och 4.1b i kapitel 4.

¹⁷⁰ De senaste exemplen på detta är Dagens Industris ledare den 14 september 2006 och Lars Jonungs DN-debatt artikel den 17 november 2006.

¹⁷¹ Jonung (2002). Han går t.o.m. så långt att han påstår att utflyttningen skulle leda till en typ av ”brain drain” och att på sikt hotas även sysselsättningen av vanliga löntagare (s.166).

¹⁷² Finns det någon anledning att tro att företag som verkar på en internationell marknad under hård konkurrens skulle ta nationella hänsyn vid lokaliseringen av sin verksamhet?

mindre, allt annat lika, i företag som är utlandsägda, eller att efterfrågan på högutbildade i ett företag minskar när det blir utlandsägt.

I den internationella forskningslitteraturen har hypotesen snarast varit den motsatta när det gäller hur ökade ingående direktinvesteringar påverkar den relativa arbetskraftsefterfrågan.¹⁷³ Anledningen är att multinationella företag antas fylla en viktig funktion vid teknologiöverföring mellan länder. Ökad närvaro av utlandsägda företag i en bransch kan därför förväntas leda till snabbare teknisk utveckling i branschen, och om denna är ”skilled-biased”, till ökad relativ efterfrågan på högutbildad arbetskraft. På företagsnivå skulle detta avspegla sig i teknologiöverföring från uppköpande utländska företag till uppköpta svenska företag och därmed till ökad andel högutbildade efter uppköpet i svenska företag som blir utlandsägda. Det kraftigt ökade utlandsägandet under 1990-talet kombinerat med en stigande andel högutbildade och att lönespridningen har ökat mellan högutbildade och de med lägre utbildning (figur 7.4) talar för att detta kan vara en viktig förklaring.

Ett motiv till utländska direktinvesteringar som ibland brukar framföras i litteraturen är s.k. ”technology sourcing”.¹⁷⁴ I det här sammanhanget skulle det betyda att utländska företag köper upp svenska företag för att komma åt den teknologi och kunskap som finns i det uppköpta företaget. Framför allt skulle man kunna tänka sig att detta utgör en tungt vägande faktor bakom flera av uppköpen av svenska multinationella företag eftersom dessa ofta antas besitta någon form av unik teknologi eller kunskap. Om det är ”technology sourcing” som ligger bakom ett utländskt uppköp kan det vara rimligt att förvänta sig arbetskraftssammansättningen förblir oförändrad i det uppköpta företaget och att den relativa arbetskraftsefterfrågan därmed är opåverkad.

Bandick & Hansson (2005) har studerat effekterna av ökat utlandsägande på den relativa arbetskraftsefterfrågan i den svenska tillverkningsindustrin under perioden 1986 till 2000. De finner ingen som helst grund för den oro som förekommit i debatten för att detta skulle ha medfört att kvalificerad produktion har flyttat utomlands efter utländska uppköp av svenska företag. För forskning och utveckling verkar det t.o.m. ha skett en ökning av FoU-intensiteten efter det utländska övertagandet.

När de skattar effekterna av det ökade utlandsägandet på den relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft finner de inget samband. Med andra ord verkar det inte som om det ökade utlandsägandet har haft någon större betydelse när det gäller att förklara den ökade relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft

¹⁷³ Feenstra & Hanson (1997), Blonigen & Slaughter (2001) och Taylor & Driffield (2005).

¹⁷⁴ Neven & Siotis (1995) och Fosfuri & Motta (1999).

under 1990-talet. Om de uppköpta företagen delas upp på svenska multinationella eller nationella företag före det utländska uppköpet visar det sig att andelen högutbildade har en tendens att öka i de nationella företagen efter övertagandet, men förbli oförändrad i svenska multinationella företag. En tolkning som är förenlig med detta resultat är att det förekommer teknologiöverföring till de nationella företagen, medan ”technology sourcing” kan vara ett motiv bakom uppköpen av svenska multinationella företag. Å andra sidan visade analysen i kapitel 4 att ”technology sourcing” inte verkar vara ett skäl till att utlandsägda företag köper svenska företag.

7.5 Hur påverkas arbetsmarknaden av internationaliseringen?

Inte helt oväntat finner rapporten att den totala sysselsättningen eller arbetslöshetens nivå i ett land är opåverkad av utrikeshandelns storlek eller av utrikeshandelns tillväxt. Jobb slås visserligen ut genom tilltagande import, men ökad export leder samtidigt till att nya jobb skapas. Det innebär att ökad utrikeshandel bör leda till större omsättning av jobb. Vi finner också att mer än hälften av den totala jobbomsättningen inom den svenska industrin under den senaste 15 års perioden är ett resultat av den ökade utrikeshandeln med varor.

Inte heller tycks svenska multinationella företags investeringar utomlands ha lett till minskad sysselsättning i moderföretagen i Sverige. En expansion utomlands kan förvisso innebära att verksamheter läggs ner i Sverige, men parallellt med detta sker i många fall en ökad aktivitet i de delar som blir kvar i Sverige. En samlad bedömning av de ekonometriska studier som gjorts på detta område ger vid handen att det inte verkar finnas något samband mellan förändringar i sysselsättningen i dotterföretagen utomlands och sysselsättningen i moderföretaget i hemlandet. I det sammanhanget bör också nämnas att tillväxt utomlands ofta är mycket betydelsefullt medel för att förbättra ett multinationellt företags konkurrenskraft.

Sammantaget finns det således inget talar för att ökad internationell handel eller ökade direktinvesteringar skulle ha några effekter på den totala arbetskraftsefterfrågan. Däremot är det en hel del som tyder på att den relativa arbetskraftsefterfrågan påverkas. Det verkar som om efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft har minskat i samband med ökad import från, och utgående direktinvesteringar i, låglöneländer.

Vi kan till att börja med konstatera att den relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft tycks ha ökat under de senaste 15-20 åren. Det illustreras av att på samma gång som andelen högutbildade har vuxit har relativlönen mellan hög-

utbildade och de med lägre utbildning stigit kraftigt. Vi kan också notera att skillnaden i arbetslöshet mellan dessa grupper har tenderat att öka över tiden.

I litteraturen brukar två förklaringar till den ökade relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft föras fram: den tekniska utvecklingen och den ökade internationaliseringen. I rapporten redovisas resultat från egna och andras studier som ger empiriskt stöd för att båda dessa faktorer har bidragit till stigande efterfrågan på högutbildad arbetskraft i svenskt näringsliv under senare år. Systsättningsandelen (löneandelen) för högutbildade har, allt annat lika, ökat mest i branscher med snabb teknisk utveckling (FoU-intensiva branscher) och i branscher där importen från låglöneländer har vuxit mest. Effekterna av importkonkurrens från låglöneländer på relativ arbetskraftsefterfrågan är dock tämligen små, även om de tycks ha tilltagit på senare år. Det visar sig också att bland svenska multinationella företag har direktinvesteringar i låglöneländer lett till ökad relativ efterfrågan på högutbildade i moderföretagen i Sverige. Det kan förklaras av att verksamheter som använder mindre kvalificerad arbetskraft i stor omfattning har flyttat ut från Sverige till dessa länder.

Det har ibland i den ekonomiska debatten framförts åsikter om att förutsättningarna att bedriva kvalificerad verksamhet, som forskning och utveckling och avancerad produktion, inte skulle vara särskilt bra i Sverige. Detta skulle ha fått till följd att svenska multinationella företag tenderat att flytta ut sådan verksamhet till andra höglöneländer och att företag som blir utlandsägda har haft en benägenhet att minska inslaget av sådana aktiviteter i Sverige. I rapporten hittar vi inga belägg för att detta skulle ha varit fallet.

8 Konsekvenser av nya industriländer

8.1 "Tigerekonomier" – nya och gamla

Ett viktigt inslag i globaliseringsprocessen som tilldragit sig stor uppmärksamhet är uppkomsten på världsmarknaden av nya, snabbväxande aktörer. I den svenska debatten är det framför allt utvecklingen i Kina som på senare tid stått i centrum. Frågan är hur den snabba tillväxten i Kina kan komma att påverka den svenska ekonomin.

Analysen av konsekvenserna för de rika länderna inom OECD (däribland Sverige) av dessa snabbväxande nya aktörer genomförs i denna rapport utifrån ett historiskt perspektiv. Uppkomsten av nya industriländer är ju inte något nytt fenomen. Man kan urskilja en historisk serie av asiatiska NIC-länder (newly industrialized countries), med början i det japanska "tillväxtundret" på 1950- och 1960-talet, följt av "de fyra tigrarna" Sydkorea, Hongkong, Taiwan och Singapore på 1970- och 1980-talet, och de senaste "tigerekonomierna" Kina och Indien på 1990- och 2000-talet.¹⁷⁵ En annan grupp av nya aktörer som har påverkat, och kan väntas påverka den svenska ekonomin, är de före detta planekonomier i Central- och Östeuropa som övergått till marknadsekonomi, i synnerhet den grupp av sådana länder som blivit medlemmar i EU:s gemensamma marknad. Frågan är om det finns några gemensamma drag i utvecklingen av dessa länder. Finns det några lärdomar att dra från historien om de "gamla tigerekonomierna" för bedömningen av de förväntade effekterna av "nya tigrar", dvs. Kina och Indien?

Nya industriländer kännetecknas framför allt av två egenskaper: snabb tillväxt av industriproduktion och export, samt låga löner som konkurrensmedel på världsmarknaden. I det senare avseendet har importkonkurrensen från NIC-länder på kort sikt samma effekter som importen från låglöneländer i allmänhet oavsett tillväxttakt.

En direkt effekt av uppkomsten av nya industriländer liksom av export från låglöneländer i allmänhet, blir en skärpt priskonkurrens med svenska företag på den svenska hemmamarknaden och på exportmarknaderna. Hur stark denna effekt blir beror på hur nära NIC-landets produkter konkurrerar med de svenska, vilket i sin tur beror på inom vilka områden NIC-landets konkurrenskraft är som starkast. En annan effekt är att efterfrågan på svenska produkter på

¹⁷⁵ Under rubriken NIC-länder eller "tigerekonomier" för vi in alla länder som under någon del av sin utvecklingshistoria uppvisat de för NIC-länder typiska egenskaperna. Japan år 2007 är givetvis inte ett NIC-land.

NIC-landets hemmamarknad ökar. Dessa direkta effekter kan i sin tur, liksom internationell handel i allmänhet, ha verkningar på produktiviteten i det svenska näringslivet och på den svenska arbetsmarknaden (jmf kapitlen 5, 6 och 7). Om NIC-landet är stort och dess relativa resurstillgångar avviker starkt från de etablerade industriländerna kan relativpriserna på världsmarknaden påverkas. Därmed förändras också relativpriser på produktionsfaktorer, som t.ex. relativa löner för arbetskraft med olika utbildning och kompetens, men även för råvaror som olja och metaller i hela världsekonomin. Härtill kommer de nya aktörernas växande betydelse för lokaliseringen av svenska direktinvesteringar.

Rapporten är framför allt inriktad på att kartlägga effekterna på de etablerade industriländerna i allmänhet, och den svenska ekonomin i synnerhet, av nya och gamla NIC-länders inträde på världsmarknaden. Det är då naturligt att fokusera dels på tillväxtförloppet av totalexporten från NIC-länderna, och dels på hur bransch- och produktmönstret för export och internationell konkurrenskraft i NIC-länderna ser ut och hur det förändrats över tiden. Även om det föreligger betydande skillnader mellan NIC-länderna med avseende på utvecklingsförlopp kan man fråga sig om det trots allt är möjligt att identifiera något återkommande mönster, och hur detta i så fall ser ut.

Debatten om NIC-ländernas effekter på ekonomin i de utvecklade industriländerna (här kallade I-länder) är ingalunda ny. Även om argumenten varierar är det uppenbart att NIC-länder vanligen setts mer som ett hot (om skärpt konkurrens på I-ländernas marknader) än som ett löfte (om expansion av exporten till NIC-länderna). De låga lönerna i kombination med den snabba tillväxten i NIC-länderna upplevs som ett hot mot reallöner och levnadsstandard i de rika länderna.¹⁷⁶ Å andra sidan borde det för I-länderna finnas mycket stora potentiella vinster att göra i form av ett mer effektivt utnyttjande av resurserna genom handel med NIC-länderna och specialisering i enlighet med komparativa fördelar.

Hur påverkas den svenska ekonomin av NIC-länderna? Det kan vara klagörande att dela upp frågan enligt följande:

- 1 Vad blir effekterna av NICs inträde på världsmarknaden?
- 2 Vilka konsekvenser för I-ländernas ekonomi får den snabba tillväxten i NIC-länderna?

¹⁷⁶ För en översikt över den amerikanska debatten på 1990-talet se Krugman (1996). Huvudargumenten som framfördes i samband med ”de fyra tigrarnas” (Sydkorea, Taiwan, Hongkong och Singapore) inträde på världsmarknaden är slående lika de som används i den moderna debatten om Kina och Indien.

Inträdet av ett stort NIC-land som Kina har uppfattats som en utbudsschock i den meningen att det medför ett mycket stort tillskott till det samlade utbudet av arbetskraft i världsekonomin (vid oförändrade insatser av andra produktiva resurser). Resultatet av detta förväntas bli en sänkning av reallönerna i I-länderna och en tendens till att lönerna i I-länder och NIC-länder blir alltmer lika.¹⁷⁷ Alternativet till en anpassning nedåt av I-ländernas lönenivå skulle bli en kraftigt ökad arbetslöshet.

En invändning mot detta resonemang är att någon internationell arbetsmarknad inte finns eftersom arbetskraften är trögrörlig över gränserna. Istället skulle ”utbudsschocken” drabba världsekonomin varumarknader (och endast i begränsad omfattning tjänstemarknader). Detta kan i sin tur ha indirekta effekter på I-ländernas arbetsmarknad.¹⁷⁸ Effekterna beror på NIC-landets storlek, dess produktionsförutsättningar och på hur anpassningen går till.

Det är uppenbart att ett stort NIC-land har förutsättningar att påverka varupriser och faktorpriser i världsekonomin på ett mer genomgripande sätt än ett litet. Om det dessutom förhåller sig så att NIC-landets relativa resurstillgångar – realkapitalet per sysselsatt och andelen högutbildade i arbetskraften – skiljer sig avsevärt från de etablerade länderna, ökar potentialen för effekter på I-ländernas arbetsmarknader ytterligare.

Integration av ett NIC-land med låg andel högutbildad arbetskraft med hög kompetens i världsekonomin kan väntas leda till en tendens till utjämning av lönenivåer och lönestrukturer, dvs. att reallönerna faller i I-länderna speciellt för lågutbildad arbetskraft. Någon fullständig utjämning blir det dock inte, så länge det kvarstår handelshinder i form av transportkostnader och handelspolitiska restriktioner, om arbetskraftens produktivitet skiljer sig mellan länderna, och om relativa resurstillgångar är alltför olika; i detta fall uppkommer en specialisering sådan att NIC-landet blir ensam tillverkare av vissa (arbetsintensiva) varor. Dessutom kommer lönerna att variera mellan länder som en effekt av att länderna har olika marknadspotential.¹⁷⁹

I inledningsskedet tenderar NIC-landet att ha en mycket låg lönenivå vilket uppfattas som en indikation på att dess näringsliv överlag har en stark internationell konkurrenskraft. Å andra sidan uppvägs detta av en låg genomsnittlig produktivitet, som förklaras dels av att produktionsvolymen per sysselsatt i enskilda branscher är låg, dels av en näringsstruktur med tyngdpunkt på branscher med lågt förädlingsvärde per sysselsatt. NIC-landets konkurrenskraft

¹⁷⁷ Persson & Radetzki (2006).

¹⁷⁸ Bigsten & Holmlund (2006).

¹⁷⁹ Ekholm & Hakkala (2006).

kommer att variera mellan olika delar av näringslivet; den kan väntas vara som högst i arbetsintensiva och lågteknologiska branscher. Det internationella handelsutbyte och den strukturomvandling av I-ländernas ekonomier som blir följden kräver dels att löner och växelkurser anpassas så att handelsutbytet är balanserat, dels att arbetskraft och kapital kan omfördelas till exportsektorn.

8.2 Exporttillväxt i nya industriländer

NIC-länder kännetecknas i det inledande skedet av en mycket hög exporttillväxt och snabbt ökande andelar av världsexporten. Det är vanligt i debatten att man extrapolerar tillväxttakten i detta skede, varvid resultatet oftast blir att NIC-länderna inom loppet av några tiotal år skulle komma att uppnå sensationellt höga andelar av världshandeln.

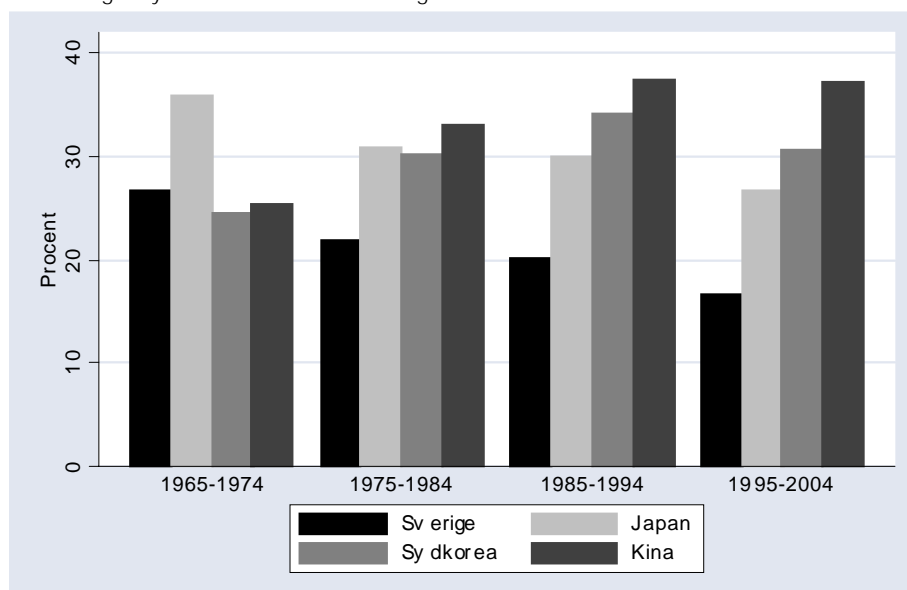
En förutsättning för fortsatt hög exporttillväxt är emellertid att produktionskapaciteten, dvs. nationalprodukten, också fortsätter att växa i samma höga takt. Detta är emellertid osannolikt, av flera skäl. En faktor bakom den snabba industrialiseringen har i många fall varit en strukturomvandling där arbetskraft överförs från jordbruket till industrin. Denna överflyttning kan dock endast vara temporär.

Även produktivitetens tillväxttakt i industrisektorn har sina begränsningar. Produktiviteten kan växa antingen som ett resultat av ackumulation av kapital – realkapital, genom investeringar, såväl som humankapital, genom utbyggnad av utbildningssystemet – eller genom utveckling och spridning av ny teknisk kunskap. Ett grundläggande budskap från teorin för ekonomisk tillväxt är emellertid att en hög tillväxttakt, som i ett initialskede drivs av en hög investeringskvot med åtföljande snabb kapitalackumulation, dock successivt avtar. Orsaken är att en ökning av kapitalbeståndet är förknippad med avtagande avkastning. För att kunna bibehålla den höga tillväxten krävs därför inte bara en hög investeringskvot, utan kvoten måste successivt höjas. Eftersom detta kräver en motsvarande höjning av sparkvoten har en sådan utveckling sina naturliga gränser.

Det är rimligt att tänka sig att även en initialt hög teknisk framstegstakt med tiden kan komma att falla. Orsaken till detta är att de tekniska framstegen i ett NIC-land i stor utsträckning kan väntas ske genom spridning av kunskap från de avancerade industriländerna. När kunskapsgapet reduceras kan den tekniska framstegstakten i NIC-landet därför väntas falla.

Flera studier¹⁸⁰ har visat att den höga tillväxttakten i ”de fyra tigrarna” i huvudsak drivits fram av en utomordentligt snabb kapitalackumulering – speciellt av realkapital men även av en förbättrad kompetens hos arbetskraften – och endast i mindre grad kan tillskrivas tekniska framsteg. Speciellt gäller detta för Singapore. Detta avspeglas ju också i den utomordentligt höga investeringskvoten hos tigerekonomierna.

Figur 8.1 Investeringarnas andel av BNP. Genomsnitt för olika tidsperioder mellan 1965 och 2004 i några nya industriländer och i Sverige. Procent.



Källa: Världsbanken *World Development Indicators*

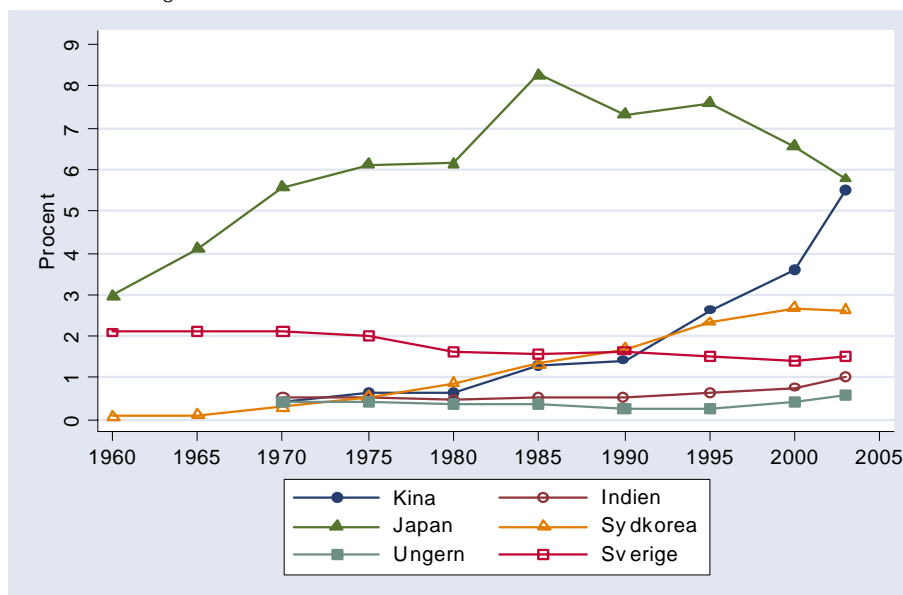
I figur 8.1 ser vi att det under perioden 1965–1974 framför allt är den tidiga tigerekonomin Japan som sticker ut med en investeringskvot klart över 30 procent. Under nästa period 1975–1984 har emellertid Sydkorea och Kina kommit ikapp för att så småningom dra ifrån Japan. Det gäller i synnerhet Kina som under den senaste tioårsperioden 1995–2004 är ensam om att ha en investeringskvot på omkring 35 procent. Både i Japan och i Sverige faller investeringskvoten trendmässigt.

Man skulle därmed kunna förvänta sig att finna att andelen av världsexporten för ett NIC-land skulle uppvisa en snabb ökning under inledningsskedet, men att ökningen efter hand tenderar att avta för att slutligen plana ut. Av figur 8.2 framgår att detta också verkar vara fallet. Japans andel av världsexporten av

¹⁸⁰ Lau & Kim (1994), Young (1994) och Krugman (1996).

varor och tjänster växer till att börja med snabbt och för att nå sin toppnivå 1985 runt 8 procent. Därefter faller exportandelen ner till knappt 6 procent 2003. Sydkorea kommer igång senare än Japan och det är först i slutet av 1960-talet och i början av 1970-talet som man kan observera en ökning av exportandelen. I Sydkoreas fall kan man dessutom se en tendens till utplaning i början av 2000-talet. När det gäller Kina börjar exportandelen att öka först på 1980-talet, som en följd av de ekonomiska reformerna under 1970-talet. Därefter sker emellertid en nästan exponentiell utveckling och 2003 har Kina och Japan i stort sett samma andel av världsexporten. Värt att lägga märke till är att Indien – det andra verkligt stora landet i vår jämförelse – inte alls har samma utveckling som Kina. År 1980 ligger båda dessa länder på ungefär samma nivå, medan det är en avsevärd skillnad mellan länderna i början av 2000-talet, trots att det skett en viss ökning av Indiens andel av världsexporten under den senaste 10-årsperioden. Skillnaden kan förklaras av en lägre tillväxt i Indien jämfört med Kina under denna period.

Figur 8.2 Utvecklingen av andelen av världsexporten av varor och tjänster i några nya industriländer och Sverige 1960-2003. Procent.



Källa: WTO

Hur har Sveriges utrikeshandel med och direktinvesteringar i de nya tiger-ekonomierna utvecklats sig på senare år?¹⁸¹ Om vi börjar med varuhandeln i *tabell 8.1a* ser vi att exporten, och i synnerhet importen, har ökat mellan 1990 och 2005, inte minst med de nya EU-länderna, men också med Kina. Däremot har det skett en relativt blygsam ökning av varuhandeln med Indien. När det gäller tjänstehandeln framgår det av *tabell 8.1b* att omfattningen av tjänstehandeln med de studerade länderna ännu 2005 ligger på en ganska låg nivå. Noterbart är att den i media så uppmärksammade importen av tjänster från Indien (offshoring av tjänsteproduktion) inte verkar ha någon motsvarighet i tjänstehandeln i svensk handelsstatistik.

Tabell 8.1a Svensk export och import av varor med de nya EU-länderna, Kina och Indien, 1990-2005. Andel av total varuexport och varuimport. Procent.

Land/ Länder- grupp	2005		2000		1995		1990	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Nya EU-länder	4,3	6,5	4,1	4,5	2,9	3,0	1,1	1,3
Kina	2,0	2,8	2,2	1,4	1,5	0,7	0,5	0,8
Indien	0,7	0,4	0,3	0,3	0,4	0,3	0,5	0,2

Anmärkning: De nya medlemsländerna är Cypern, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slovakien, Slovenien, Tjeckien och Ungern (medlemmar 1 maj 2004). Jämförelser av importdata över tiden bör göras med viss försiktighet p.g.a. en omläggning av insamlingen av handelsstatistiken i samband med Sveriges medlemskap i EU 1995. Omläggningen innebär att man vid handel inom EU inte tar hänsyn till ursprungsdestinationen för en importvara. Det medför att storleken på importen från länder utanför EU underskattas, medan en motsvarande överskattning av importen från EU sker.

Källa: SCB Utrikeshandelsstatistiken

Tabell 8.1b Svensk export och import av tjänster med de nya EU-länderna, Kina och Indien, 1998-2005. Andel av total tjänsteexport och tjänsteimport. Procent.

Land/ ländergrupp	2005		1998	
	Export	Import	Export	Import
Nya EU-länder	1,9	3,6	1,5	2,3
Kina	0,5	1,0	0,7	0,5
Indien	0,4	0,4	0,1	0,2

Anmärkning: Se tabell 8.1a. En omläggning av insamlingen av tjänstestatistiken mellan 2001 och 2002 gör att man bör vara aktsam vid jämförelser av utvecklingen mellan 1998 och 2005.

Källa: Riksbanken

¹⁸¹ För en utförligare genomgång av dessa frågor se Strandell (2007).

Beträffande de utgående direktinvesteringarna inom industrin mellan 1996 och 2004 kan vi i *tabell 8.2* observera ett liknande mönster som för varuhandeln, dvs. stigande sysselsättning framför allt i dotterföretagen i de nya EU länderna och i Kina. Inom tjänstesektorn är det däremot bara i de nya EU-länderna som det har förekommit någon sysselsättningsökning att tala om. I Indien har det t.o.m. skett en minskning.

Tabell 8.2 Sysselsatta i svenska multinationella företag inom industrin och tjänstesektorn i de nya EU-länderna, Kina och Indien, 1996 och 2004.

Industrin				
Land/ländergrupp	1996		2004	
Nya EU-länder	22388	(2,6)	35444	(5,0)
Kina	7256	(0,9)	21777	(3,1)
Indien	7595	(0,9)	12763	(1,8)
Svenska moderföretag	373459	(44,0)	215384	(30,6)
Dotterföretag i höglöneländer	372177	(43,8)	338719	(48,1)
Dotterföretag i låglöneländer	103651	(12,2)	150611	(21,4)
Totalt	849287		704714	

Tjänstesektorn				
Land/ländergrupp	1996		2004	
Nya EU-länder	6952	(1,5)	48568	(6,9)
Kina	59	(0,0)	1345	(0,2)
Indien	1958	(0,4)	567	(0,1)
Svenska moderföretag	322590	(71,7)	251920	(35,9)
Dotterföretag i höglöneländer	105563	(23,5)	367100	(52,4)
Dotterföretag i låglöneländer	21921	(4,9)	81912	(11,7)
Totalt	450074		700932	

Anmärkning: Inom parenteserna anges andelen av totalt antalet sysselsatta i procent.

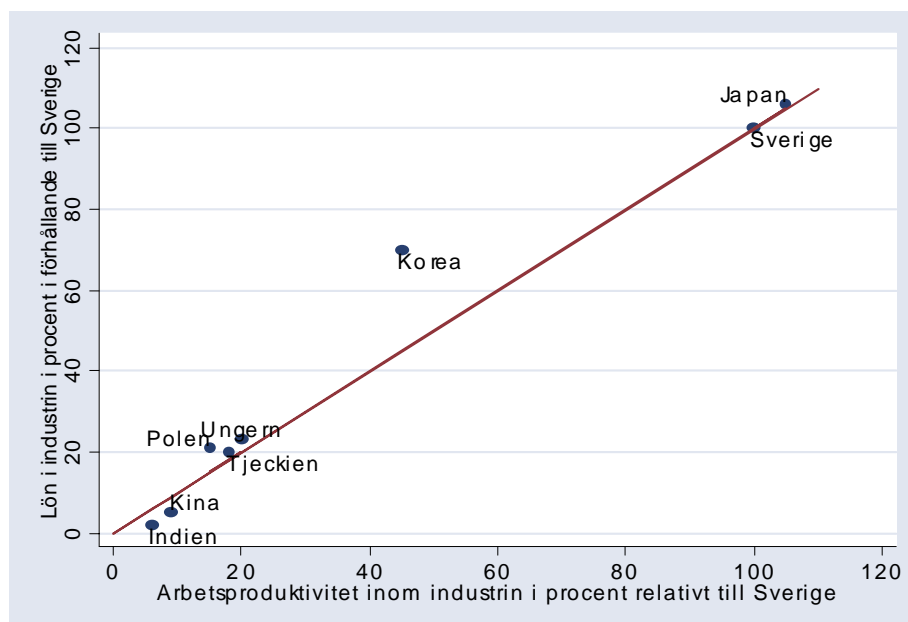
Källa: ITPS Internationella företag

Sammanfattningsvis tycks alltså de nya EU-länderna i Central- och Östeuropa spela en mer betydelsefull roll både i den svenska utrikeshandeln och för svenska direktinvesteringar utomlands. Detsamma gäller för Kina som i kraft av sin storlek och snabba tillväxt på senare år blivit en allt viktigare handelspartner för Sverige och lokaliseringsland för svenska direktinvesteringar. Däremot är Indien inte särskilt framträdande vare sig i den svenska utrikeshandeln eller som destination för svenska direktinvesteringar.

8.3 Utveckling av lönekostnader och produktivitet i NIC-länder

I den allmänna debatten uppfattas NIC-ländernas snabba tillväxt mer som ett hot än som ett löfte. I synnerhet brukar man ta fasta på att de utomordentligt låga lönerna i NIC-länderna skulle kunna leda till att de etablerade industriländernas företag skulle konkurreras ut av väsentligt billigare produkter från NIC-länderna.

Figur 8.3 Relativ produktivitet och relativa löner inom industrin i förhållande till några konkurrentländer 2003.



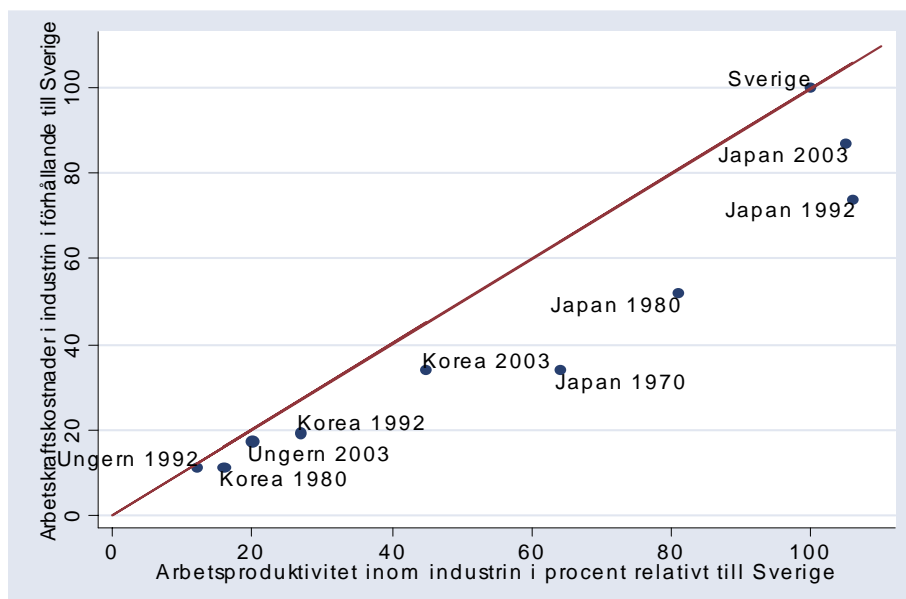
Anmärkning: Data för Kina, Polen och Tjeckien är från 2002 och för Indien från 2001

Källa: OECD STAN, UNIDO och ILO

Som framgår av *figur 8.3* motsvaras de låga lönerna emellertid av en i motsvarande mån lägre produktivitet, vilket innebär att arbetskraftskostnaden per producerad enhet ändå inte skulle skilja sig särskilt mycket mellan de bägge ländergrupperna. I figuren ser vi t.ex. att medan de svenska lönekostnaderna per arbetad timme i industrin år 2003 var fem gånger så hög som i Tjeckien, var produktiviteten i svensk industri likaså fem gånger högre än den tjeckiska.

Motargumentet blir då att genom att NIC-länderna (per definition) uppvisar en så utomordentligt hög tillväxt av produktiviteten kommer på lite längre sikt deras produkter ändå att konkurrera ut de rika ländernas företag genom lägre priser. Detta argument förbiser emellertid att det, när produktiviteten stiger, inte finns någon anledning att förvänta sig att lönerna förblir oförändrat låga.

Figur 8.4 Förändringar i relativ produktivitet och relativa arbetskraftskostnader i inom industrin i ett antal konkurrentländer.



Källa: OECD STAN

Av figur 8.4 är det uppenbart att produktivitet och lönekostnader i de redovisade NIC-länderna – Japan, Sydkorea och Ungern – har tenderat att öka ungefär parallellt. Figuren ska tolkas så att t.ex. punkten ”Korea 1992” visar att lönerna i Sydkorea 1992 var 20 procent, och produktiviteten 25 procent, av motsvarande svenska värden för samma år. Att observationerna för de enskilda länderna i de flesta fall rör sig uppåt till höger innebär att man knappar in på den svenska ekonomin i bägge avseendena, dvs. att både produktivitet och löner stigit snabbare än i Sverige.¹⁸²

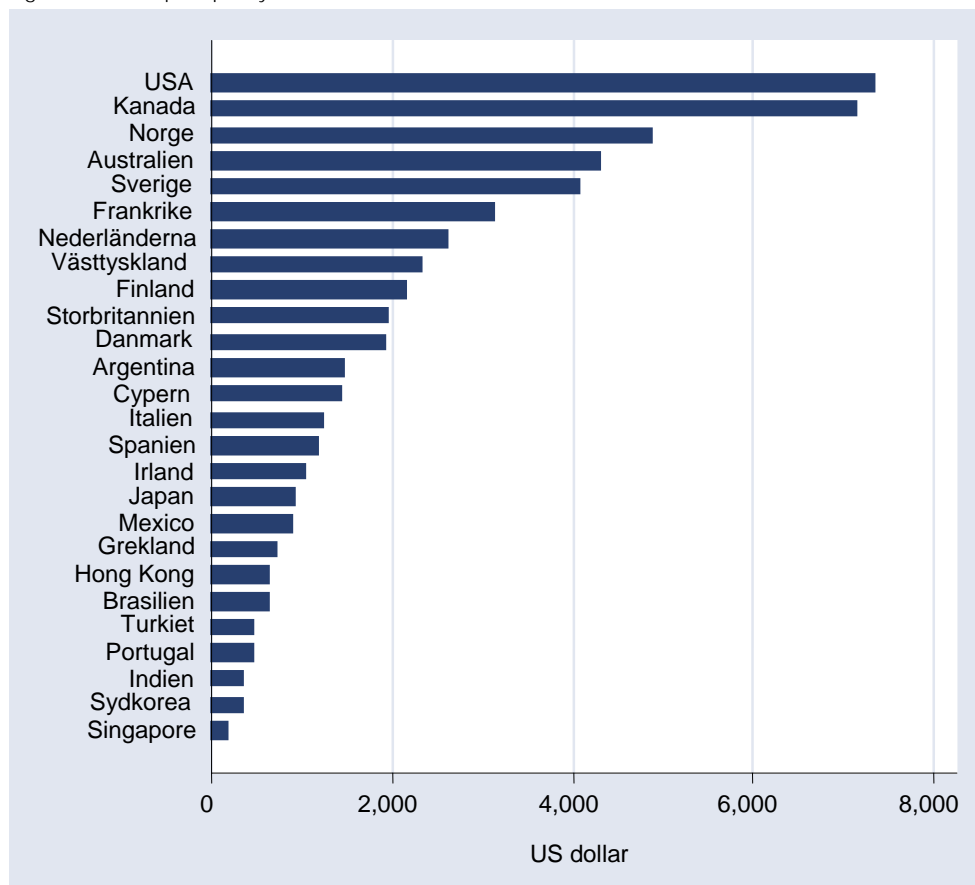
8.4 NIC-ländernas exportstruktur och specialiseringsmönster

Den starka ökningen av NIC-ländernas andelar av världshandeln innebär inte en likformig ökning av andelarna inom samtliga produktgrupper. Det visar sig att flertalet NIC-länder uppvisar en tämligen likartad exportstruktur i inledningsskedet, och att man också kan spåra ett för många NIC-länder gemensamt mönster i exportstrukturens utveckling.

¹⁸² Att det förhåller sig så är givetvis inte särskilt överraskande med tanke på att lönekostnaden utgör en stor del av förädlingsvärdet. Ofta bortser man emellertid i debatten från detta samband.

Inom handelsteorin tänker man sig att ett lands handelsmönster avspeglar dess produktionsförutsättningar – dess komparativa fördelar – som bestäms av landets resurstillgångar och nivån på det tekniska kunnandet. Det är rimligt att vänta sig att detta även gäller för NIC-länder. *Figur 8.5* och *tabell 8.3* visar att kapital – realkapital och i viss mån humankapital – vid slutet av 1950-talet och början av 1960-talet synes ha varit en knapp faktor i de NIC-länder som behandlas här. Av *figur 8.5* framgår att Japan när det gäller realkapital per sysselsatt i hela ekonomin låg i mitten av rangordningen, efter samtliga länder i Väst-europa och Nordamerika, medan övriga NIC-länder, som t.ex. Sydkorea och Indien, låg långt nere i kön. Ser vi i *tabell 8.3* på den genomsnittliga utbildningstiden hos arbetskraften 1975 är den relativt låg i Indien, Kina och Sydkorea jämfört med Sverige.

Figur 8.5 Realkapital per sysselsatt 1958-60 i ett antal länder. US dollar



Källa: Leamer (1984) Appendix B

Tabell 8.3 Genomsnittlig utbildningstid hos arbetskraften äldre än 25 år i några nya industriländer och i Sverige 1975 och 2000.

Land	1975	2000
Japan	7,4	9,7
Sydkorea	5,8	10,5
Ungern	7,9	8,8
Polen	8,0	9,9
Kina	3,4	5,7
Indien	2,4	4,8
Sverige	8,4	11,4

Källa: Barro & Lee (2000)

Tyvärr finns inga beräkningar av realkapital per sysselsatt för olika länder vid en senare tidpunkt, men mot bakgrund av den utveckling av investeringskvoterna i Japan och NIC-länderna som vi tidigare kunnat observera i figur 8.1 är det dock inte särskilt djärvt att anta att dessa har närmat sig, och i vissa fall passerat, Sverige.

När det gäller utbildningsnivån hos arbetskraften verkar det som om Japan och Sydkorea har kommit ikapp Sverige (se tabell 8.3 men även tabell 3.3), medan Kina och Indien fortfarande tycks befinna sig klart efter. Dessutom antyder *tabell 8.4* att det inte heller verkar som om Kina och Indien skulle knappa in på Sverige i någon nämnvärd utsträckning. Andelen högskolestudenter i relevant åldersgrupp och de offentliga utgifterna för utbildning som andel av BNP är betydligt lägre i Kina¹⁸³ och Indien. Lägg därtill att FoU-utgifternas andel av BNP också är relativt låga i dessa länder.

¹⁸³ På sistone har det visserligen skett en ökning av de privata utgifterna för utbildning i Kina men frågan är ändå om Kina kommer upp i nivå med övriga länder.

Tabell 8.4 Indikatorer på human- och kunskapskapitalets uppbyggnad i de nya industriländerna och i Sverige

Land	FoU utgifter (procent)	Utgifter för utbildning (procent)	Högskolestudenter (procent)
Japan	3,2	3,6	54
Sydkorea	2,6	4,6	89
Ungern	1,0	6,3	60
Polen	0,6	5,9	61
Kina	1,3	2,9	19
Indien	1,0	2,1	12
Sverige	4,0	7,5	84

Anmärkning: FoU utgifter är utgifter för forskning och utveckling som andel av BNP 2003 (Indien 2000). Utgifterna för utbildning är offentliga utgifter för utbildning som andel av BNP 2003 (Kina 1999). Högskolestudenter är alla studenter i högre utbildning som andel av den relevanta åldergruppen 2004.

Källa: UNESCO

Med ledning av dessa indikationer på NIC-ländernas resurstillgångar skulle man därför kunna förvänta sig att, i den mån den internationella specialiseringen styrs av komparativa fördelar, NIC-länderna åtminstone inledningsvis skulle specialisera sig på lågteknologiska och arbetsintensiva produkter och importera varor som kräver stora investeringar i realkapital per sysselsatt, hög utbildningsnivå och kompetens hos arbetskraften, och en hög nivå av tekniskt kunnande hos företagen. Man skulle emellertid också kunna förvänta sig att detta inledande specialiseringsmönster skulle komma att förändras över tiden, i takt med att NIC-länderna förmår att bygga upp de nationella tillgångarna på realkapital och humankapital, samtidigt som företagens kunskapskapital närmar sig nivån hos de ledande företagen i de etablerade industriländerna.

Figurerna 8.6a-e presenterar ett mått på relativ internationell konkurrenskraft inom olika produktområden för ett antal NIC-länder vid olika tidpunkter. Måttet, som antas avspegla de komparativa fördelarna (i litteraturen kallat "revealed comparative advantage", RCA), har beräknats som kvoten mellan landets andel av världsexporten av en viss vara, t.ex. bilar, och dess andel av världsexporten av samtliga varor. Ett värde större än ett på denna kvot (t.ex. att Japan år 2005 uppvisar ett RCA-värde på 1,7 i bilindustrin) pekar på att landet ifråga har en komparativ fördel i denna bransch (dvs. att Japan har komparativa fördelar och stark internationell konkurrenskraft när det gäller biltillverkning).

Ett genomgående drag i utvecklingen av de flesta NIC-länder är att exportstrukturen i inledningsskedet avspeglar komparativa fördelar i råvaror och, för tillverkningsindustrin, inom arbetsintensiv och lågteknologisk produktion,

framför allt inom textil- och beklädnadsindustri. Med undantag för Singapore, vars export redan i detta skede var inriktad på realkapitalintensiv produktion, uppvisade exportstrukturen i de fyra tigrarna på 1960-talet en tydlig specialisering på arbetsintensiv och lågteknologisk produktion.¹⁸⁴

Sannolikt har de tidiga asiatiska tigerekonomierna, först Japan och sedan Sydkorea, Taiwan, Hongkong och Singapore, som ett resultat av en snabb uppbyggnad av bestånden av realkapital och humankapital, i det närmaste hunnit ikapp de etablerade industriländerna i Europa och Nordamerika. Detta avspeglas i ett tydligt och genomgående förändringsmönster avseende utvecklingen av relativ internationell konkurrenskraft för olika branscher, mätt av RCA-index. Specialiseringsmönstret har tenderat att förskjutas bort från arbetsintensiv och lågteknologisk produktion i riktning mot mellanteknologiska sektorer, först realkapitalintensiva som stålindustri, senare mer humankapitalintensiva som bilindustri och varv, och slutligen mot högteknologiska som elektronik.¹⁸⁵ Utvecklingen leddes av Japan som åtföljdes av de fyra tigrarna. I själva verket är utvecklingen av RCA-mönstret i Sydkorea snarlik den i Japan, med 15 års tidsförskjutning.¹⁸⁶

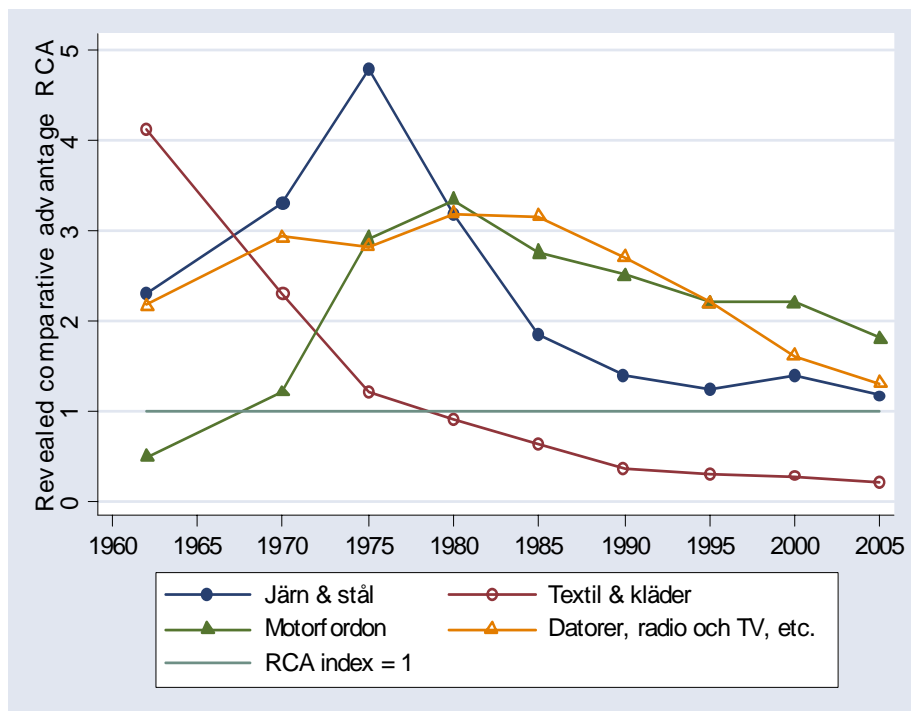
Detta framgår av *figur 8.6a* där Japan efter 1980 inte längre har komparativa fördelar i textilvaror. För Sydkorea ser vi, i *figur 8.6b*, att det dröjer ända in på 2000-talet innan Sydkorea definitivt har förlorat sina komparativa fördelar i textilproduktion. Samtidigt kan vi konstatera, i *figur 8.6a*, att den internationella specialiseringen i Japan ökar under 1970- och 1980-talen, till att börja med på järn & stål, och sedan på elektriska apparater, som t.ex. datorer och TV, samt motorfordon. I Sydkorea sker motsvarande utveckling, enligt *figur 8.6b*, något senare än i Japan.

¹⁸⁴ Se Lee (1995), Das (1999) och Dowling & Cheang (2000).

¹⁸⁵ Dowling & Cheang (2000).

¹⁸⁶ Petri (1988).

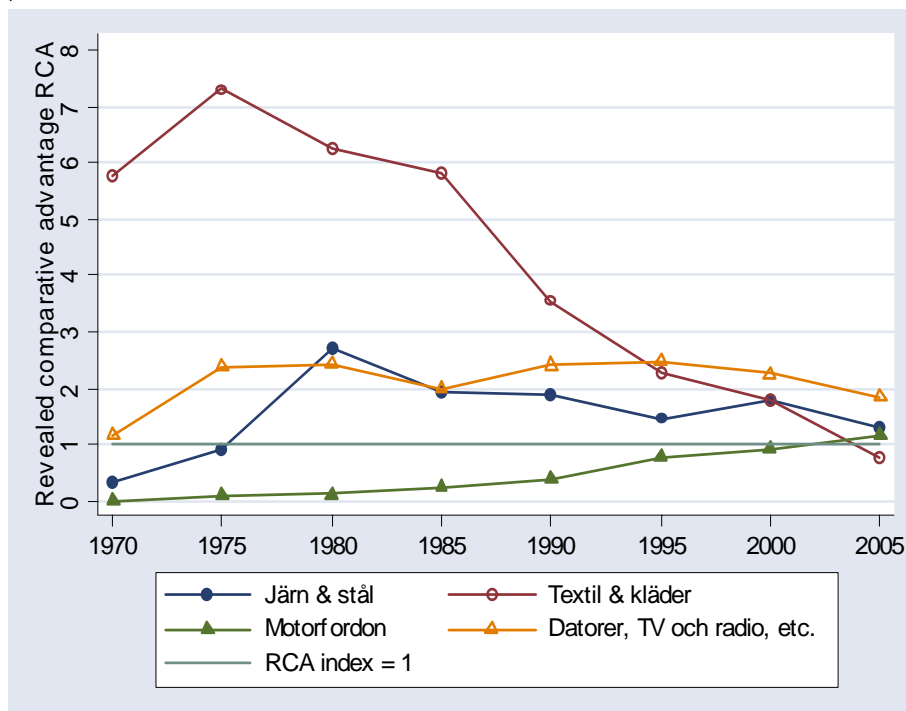
Figur 8.6a " Revealed comparative advantage" RCA utveckling i Japan för ett antal varugrupper 1962-2005



Anmärkning: Järn & stål är SITC67, textil & kläder är SITC 65 och 84, motorfordon är SITC 781, 782, 783, 784, 7132 och 7783 och datorer, radio och TV, etc. är SITC 75, 76 och 776. Samma definition gäller för figurerna 8.6b-e där även data kommer från samma källa.

Källa: WTO och Feenstra m.fl. (2005)

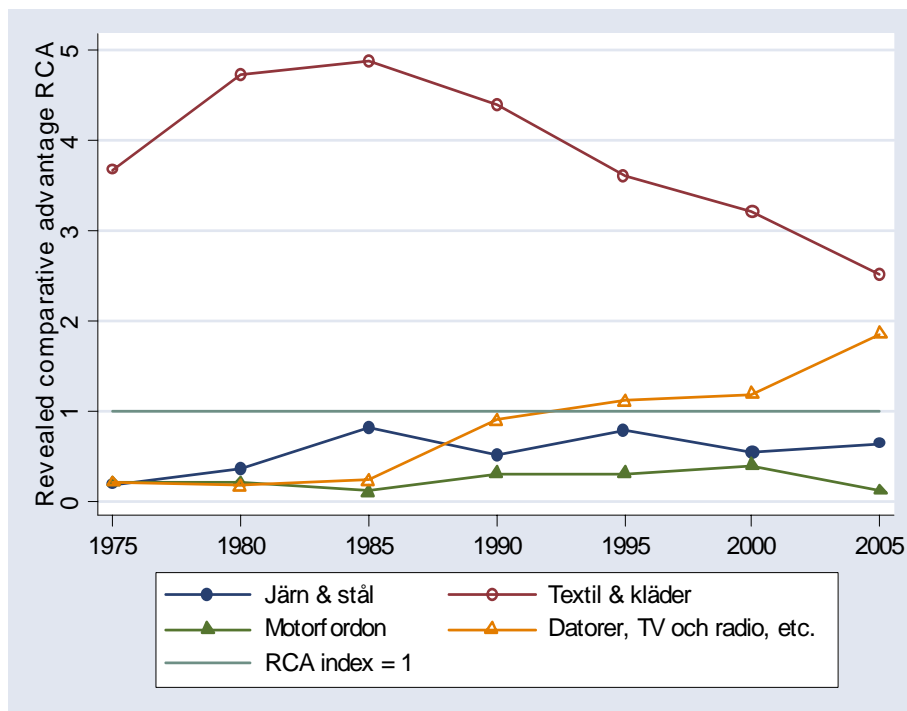
Figur 8.6b " Revealed comparative advantage" RCA utveckling i Sydkorea för ett antal varugrupper 1970-2005



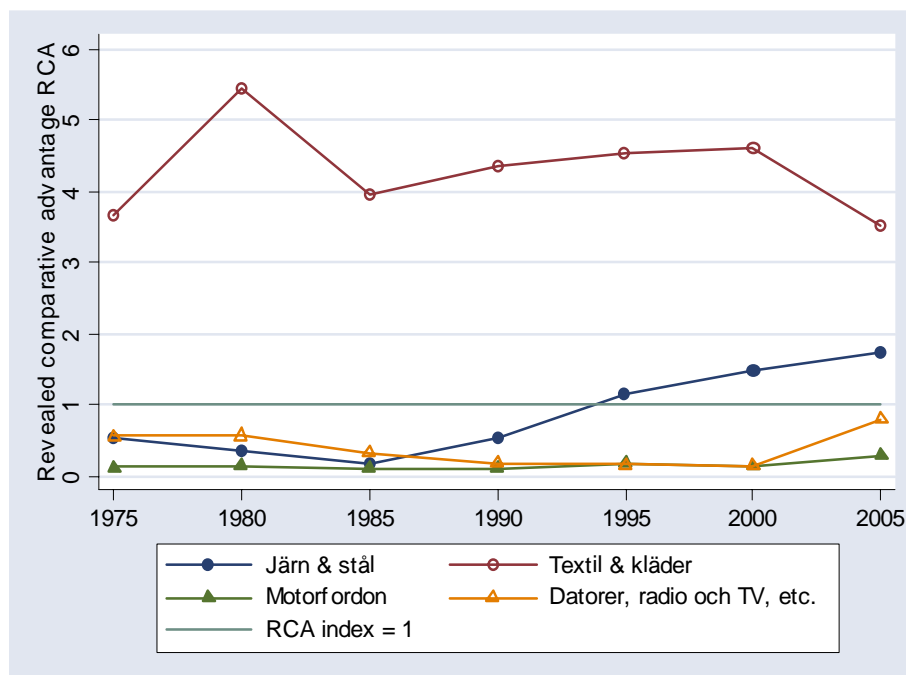
Samma mönster med avseende på den internationella specialiseringens inriktning som gällde för de tidigare tigerekonomierna på 1960-talet återfinns för de nya tigrarna – Kina och Indien – på 1990-talet. *Figurerna 8.6d och 8.6e* visar en utomordentligt stark konkurrenskraft inom textil- och konfektionsindustrin, i synnerhet för Indien. Det kan noteras att den kinesiska exportstrukturen utvecklats i riktning mot en specialisering på arbetsintensiv produktion i samband med att man övergav satsningen på tung industri till förmån för en industristruktur som i större utsträckning formats av landets komparativa fördelar.¹⁸⁷

¹⁸⁷ Yue & Hua (2002).

Figur 8.6c " Revealed comparative advantage" RCA utveckling i Kina för ett antal varugrupper 1975-2005



Figur 8.6d " Revealed comparative advantage" RCA utveckling i Indien för ett antal varugrupper 1975-2005



I figur 8.6c sker en kraftigt ökad internationell specialisering på produktion av datorer, kontorsmaskiner, hemelektronik etc. i Kina under början av 2000-talet. Detta har ibland tolkats som att Kina, förutom att vara internationellt konkurrenskraftigt i produktion av varor där det används relativt mycket okvalificerad arbetskraft som textil & kläder, på senare år även har blivit specialiserat på kunskaps- och humankapitalintensiva produkter.¹⁸⁸

¹⁸⁸ De som hävdar att Kina redan idag skulle befinna sig på nära nog samma teknologiska nivå som de mest utvecklade industriländerna och därmed vara en allvarlig konkurrent till dessa inom högteknologisk produktion brukar förutom till detta hänvisa till att antalet examinerade ingenjörer i Kina är större än i USA och att de totala utgifterna för forskning och utveckling i Kina är stora och att de har vuxit snabbt under senare år. Huvudinvändningen mot detta resonemang är att det är de *relativa* tillgångarna, och inte de absoluta, som avgör ett lands internationella specialisering och då visar det sig att Kina både med avseende på den relativa tillgången på human- och på kunskapskapital fortfarande ligger en bra bit efter de mest utvecklade industriländerna (se tabellerna 8.3 och 8.4 ovan). För ett land som Kina med stora behov av att förbättra sin infrastruktur och av nya bostäder, kontors- och affärslokaler är det inte särskilt klokt att till största delen koncentrera sina relativt (i förhållande till den totala arbetskraften) få ingenjörer till högteknologisk industri.

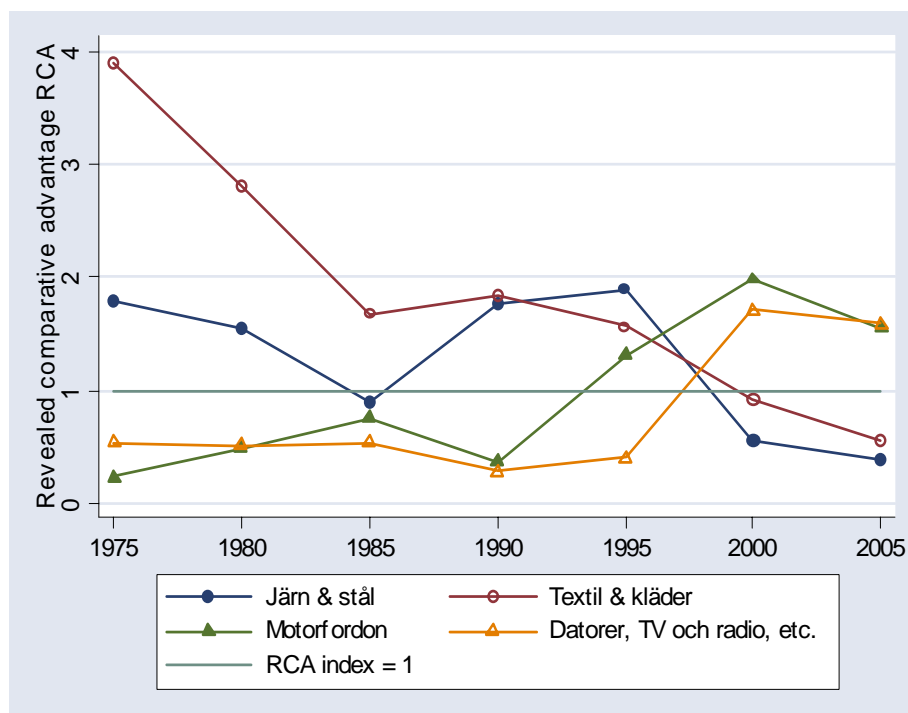
Så är nu inte fallet utan förklaringen ligger i att Kina numera utgör en del i större asiatiska produktionsnätverk.¹⁸⁹ Som tidigare berörts har produktionsprocesserna för ett växande antal industrivaror blivit mer geografiskt uppsplittrade. Till ett enskilt land lokaliseras de delar av produktionsprocessen där landet har sina komparativa fördelar. Kina har därför med sin relativt goda tillgång på okvalificerad arbetskraft i allt större utsträckning kommit att sköta sammanställningen av produkter inom elektronik, informations- och kommunikationsteknologi som produceras i Ostasien, och som sedan till stor del exporteras till Europa och Nordamerika. Mer teknologiskt avancerade länder, som Japan, Sydkorea och Taiwan, har i stället specialiserat sig på att producera komponenter – ofta med ett högt förädlingsvärde – till dessa produkter, som de exporterar till Kina. Det visar sig att mer än hälften av Kinas totala export består av varor som satts samman av importerade komponenter (processed exports), inte sällan i utlandsägda företag.¹⁹⁰ Av det totala exportvärdet för denna ”bearbetade export” härrör i genomsnitt två tredjedelar av värdet från utlandet, mestadels från andra asiatiska länder.¹⁹¹

¹⁸⁹ För en utförligare diskussion se Gaulier m.fl. (2005), Bergsten m.fl. (2006) kapitel 4 och Branstetter & Lardy (2006).

¹⁹⁰ Gaulier m.fl. (2005) s 18.

¹⁹¹ Bergsten m.fl. (2006) s 90.

Figur 8.6e " Revealed comparative advantage" RCA utveckling i Ungern för ett antal varugrupper 1975-2005



Till sist kan vi konstatera i *figur 8.6e* att det i Ungern, som får representera de nya EU medlemmarna i Central- och Östeuropa, under slutet av 1990-talet och under 2000-talet har skett en ökad specialisering på elektriska apparater och motorfordon parallellt med en minskad specialisering på textilprodukter. Med andra ord förefaller exportstrukturen i Ungern att allt mer likna den som föreligger i de mer etablerade industriländerna.

Det internationella specialiseringsmönster som framkommer i länderna i figurerna 8.6 idag (2005) bekräftas av den analys som presenteras i *tabell 8.5*, där nettohandelsandel av totalhandeln i svenska industribranscher med dessa (och ytterligare några) länder förklaras med olika branschkaraktäristika. Sverige visar sig nämligen där vara nettoexportör i humankapitalintensiva branscher med framför allt Kina och Indien, dvs. Sverige tenderar att vara nettoimportör från dessa länder i branscher som i stor utsträckning använder sig av mindre kvalificerad arbetskraft. För övriga länder i *tabell 8.5* är koefficienten för humankapitalintensiteten – definierad som andelen sysselsatta i en bransch med någon form av eftergymnasial utbildning – med undantag för Japan – insigni-

fikant (åtminstone på 5 procentnivån). Beträffande de övriga koefficienterna överensstämmer resultaten i *tabell 8.5* i stort med vad som framkom i analysen i kapitel 3. Sverige har komparativa fördelar, och är därmed nettoexportör i handeln med flertalet länder, i realkapitalintensiva branscher och i branscher som använder relativt mycket skogsråvara.¹⁹²

Tabell 8.5 Förklaringsfaktorer till nettohandels andel av totalhandeln på branschnivå inom tillverkningsindustrin i Sveriges handel med olika länder 2005

Land	Andel högutbildade	Realkapital per syssel- satt	Dummy för skogsbranscher	\bar{R}^2	Antal observationer
Japan	• 1,59 [• 2,75]***	0,48 [3,99]***	0,48 [5,19]***	0,11	233
Sydkorea	1,11 [1,51]	0,16 [0,82]	0,73 [5,64]***	0,09	196
Polen	1,07 [1,94]*	0,33 [2,19]***	0,01 [0,08]	0,04	244
Ungern	• 1,12 [• 1,80]*	0,60 [3,94]***	0,24 [1,42]	0,06	222
Tjeckien	• 0,27 [• 0,45]	0,50 [2,45]**	0,17 [1,03]	0,04	225
Kina	1,76 [3,03]***	0,34 [1,78]*	0,52 [2,76]***	0,09	236
Indien	1,74 [2,70]***	0,43 [2,57]**	0,40 [1,79]*	0,07	211

Anmärkning: ***, ** och * anger signifikans på 1, 5 och 10 procentnivån.

Kina är ett extremt stort land med utomordentligt stora skillnader i ekonomisk utvecklingsnivå och näringsstruktur mellan olika regioner. Det kan därför vara av intresse att närmare studera en av de mest internationaliserade kinesiska regionerna för att se om mönstret för internationell konkurrenskraft och exportstruktur avviker från genomsnittet för Kina.

Guangdong är en av de mest snabbväxande och internationaliserade regionerna i Kina. Medan regionprodukten i Guangdong utgör 12 procent av nationalprodukten i Kina svarar regionen för omkring 30 procent av den kinesiska exporten liksom av inflödet av utländska direktinvesteringar.¹⁹³ Likväl visar det sig

¹⁹² Det bör dock noteras att länderregressionerna i tabell 8.5 har mycket låga förklaringsvärden.

¹⁹³ När det gäller regionprodukten per capita kommer Guangdong på sjätte plats bland Kinas provinser. Regionprodukten per capita i Guangdong 2004 är 19 707 yuan (ungefär motsvarande i svenska kronor) Provinser med högre regionprodukt per capita är Shanghai (55 307), Beijing (37 058), Tianjin (31 550),

att branschmönstret för komparativa fördelar och konkurrenskraft på världsmarknaden inte skiljer sig på något avgörande sätt från motsvarande för Kina. Exportkvoten i Guangdongs industri är låg i branscher som är realkapitalintensiva och humankapitalintensiva, dvs. som kräver stora investeringar och hög kompetens hos arbetskraften, och som dessutom kräver stora utgifter för forskning och utveckling.¹⁹⁴

Man kan alltså säga att exportstrukturen i NIC-länderna – såväl den initiala strukturen som mönstret i utvecklingen över tiden – stämmer ganska väl överens med ländernas faktortillgångar och komparativa fördelar. Nya industriländer tenderar inte bara att växa snabbt utan också att successivt ”uppgradera” den internationella specialiseringens branschmönster i en riktning som blir alltmer lik RCA-mönstret i de etablerade industriländerna. I själva verket visar det sig att vid en jämförelse av låginkomstländer graden av likhet med de rika ländernas RCA-mönster – dvs. korrelationen av RCA-värden över branscher – samvarierar med landets grad av ekonomisk utveckling, mätt av BNP per capita. Dock vill det synas som om Kina har en något mer ”avancerad” exportstruktur än dess faktortillgångar anger, eftersom såväl realkapital, humankapital och land är extremt knappa faktorer i Kina.¹⁹⁵

8.5 NIC-länder, inombranschhandel och specialisering inom branscher

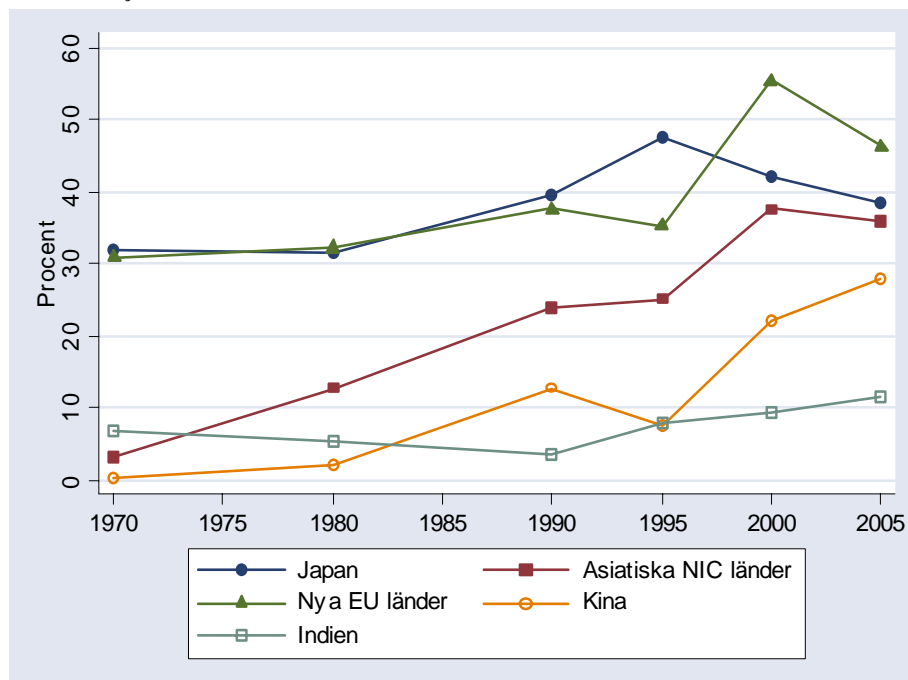
Att exportstrukturen i NIC-länder efter hand kan väntas bli alltmer lik den i de etablerade industriländerna innebär ju att handelsutbytet mellan dessa ländergrupper alltmer kommer att utgöras av inombranschhandel. *Figur 8.7* visar utvecklingen av inombranschhandelns andel av Sveriges totalhandel med ett antal NIC-länder. Andelen var redan 1970 jämförelsevis hög i handeln med Japan, och den har ökat något, dock utan att nå de nivåer som utmärker den svenska handeln med övriga EU. Andelen inombranschhandel har från en mycket låg nivå ökat kraftigt i handeln med dels de fyra tigrarna, dels med den ena av de nya tigrarna – Kina – men däremot inte med Indien.

Zhejiang (23 942) och Jiangsu (20 705). Lägst regionalprodukt per capita av Kinas 31 redovisade provinser har Guizhou (4 215). Det råder alltså stor spridning i regionprodukten per capita mellan Kinas provinser.

¹⁹⁴ Yun (2006).

¹⁹⁵ Schott (2006).

Figur 8.7 Inombranschhandelsns andel av Sveriges handel med varor med Japan, asiatiska NIC-länder, de nya EU-länderna, Kina och Indien 1970-2005.



Anmärkning: Inombranschhandelsns andel av totalhandeln beräknas med det s.k. Grubel-Lloyd indexet, dvs

$$GL_j = 1 + \frac{\sum_i |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_i (X_{ij} + M_{ij})}$$

där X_{ij} (M_{ij}) är export till (import från) land j i branschen i . De asiatiska

NIC-länderna är Hong Kong, Singapore, Sydkorea och Taiwan och de nya EU-länderna är Cypern, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slovakien, Slovenien, Tjeckien och Ungern

Källa: SCB utrikeshandelsstatistiken

Förskjutningen mot växande inombranschhandel betyder att effekterna av handeln blir väsentligt annorlunda. Produktivitetseffekterna av handeln med NIC-länderna kommer i större utsträckning att bestå av vinster av utnyttjande av stordriftsfördelar och ökad spridning av ny kunskap. Effekterna på arbetsmarknaden kan väntas bli mera begränsade, eftersom den relativa efterfrågan på olika typer av arbetskraft knappast påverkas och omsättningen av jobb i huvudsak försiggår inom snarare än mellan branscher.

Även i fallet med inombranschspecialisering kan det tänkas att det finns nationella specialiseringsmönster som bygger på landets egenskaper på utbuds- eller efterfrågesidan. Olika led i produktionskedjan kan använda produktionsfaktorer i olika proportioner. Ett höglöneland kommer därför att ha produktionen för-

lagd till de kapitalintensiva delar av kedjan, medan arbetsintensiva halvfabrikat och delar importeras.

Produkterna inom en varugrupp kan också vara differentierade med avseende på kvalitet. Ett vanligt sätt att mäta kvalitet är att jämföra priser för olika produkter. När det gäller internationella transaktioner använder man vanligen enhetsvärden för export och import, dvs. värdet dividerat med volymen.¹⁹⁶

En vanlig hypotes är att rika länder specialiserar sig på, och exporterar, produkter av hög kvalitet. Detta kan motiveras både från utbuds- och efterfrågesidan. Å ena sidan har det gjorts gällande att en produkt av högre kvalitet kräver mer kapital – real- eller humankapital – per sysselsatt och därmed omfattas av höglöneländernas komparativa fördelar.¹⁹⁷ Å andra sidan ligger det nära till hands att tänka sig att den kvalitetsnivå som konsumenten efterfrågar är korrelerad med inkomsten. Om man dessutom tänker sig att företagen i ett land väljer en kvalitetsnivå för sina produkter som överensstämmer med preferenserna för den typiske konsumenten på hemmamarknaden, så följer därav att företagen i höglöneländer kommer att producera, och exportera, dyra produkter av hög kvalitet.¹⁹⁸

Tidiga svenska studier¹⁹⁹ fann att enhetsvärdet för den svenska exporten i olika varugrupper tenderade att vara högre än för importen, och i synnerhet vad gällde importen från låglöneländer. Detta senare resultat har bestyrkts av en rad studier av enskilda OECD-länder. Det är därför inte förvånande att finna att enhetsvärdena i *tabell 8.6* för importen från Polen (som representant för gruppen före detta planekonomier som blivit EU-medlemmar) och från Kina är lägre än för importen i allmänhet.

¹⁹⁶ Sådana beräkningar bör tolkas med en viss försiktighet eftersom enhetsvärde-data innehåller betydande felkällor som mått på priser. Hypotesen att prisskillnader indikerar motsvarande kvalitetsskillnader gäller egentligen i första hand om marknadsandelarna håller sig konstanta över tiden. I annat fall kan trögheter i efterfrågans anpassning bidra till att överskatta kvalitetsskillnaden.

¹⁹⁷ Falvey (1981).

¹⁹⁸ Burenstam Linder (1961).

¹⁹⁹ Kapitel 2 i Torstensson (1992).

Tabell 8.6 Enhetsvärden för importen till Sverige från Kina, Japan, Sydkorea och Polen relativt övriga importländer. Genomsnitt för alla industrivaror.

Land	2005	1990
Japan	2,98	2,13
Sydkorea	1,38	1,04
Polen	0,73	0,35
Kina	0,66	0,69

Anmärkning: För land j beräknas uttrycket $\sum_i (\ln IUV_{ij} - \ln \overline{IUV}_i) / n$ och som därefter antilogaritmeras. IUV_{ij} är importenhetsvärdet för importen från land j till Sverige i varugrupp i , där varugrupperna definieras som SITC 5-8 på 3-siffernivån, \overline{IUV}_i är det genomsnittliga importenhetsvärdet för varugruppen i i svensk import och n är antalet varugrupper.

Mot bakgrund av det faktum att ”japanska varor” för 40 å 50 år sedan i folkmun var synonymt med billiga varor av låg kvalitet kan man notera det höga värdet för Japan, som indikerar att japanska varor i nuläget är kvalitativt överlägsna annan import. Samma fenomen – en uppgradering av varusortimentet ifråga om kvalitet – indikeras också av uppgången från 1990 av relativa importenhetsvärden för Sydkorea och Polen. NIC-länder kan alltså väntas uppgradera sin exportstruktur både med avseende på branschmönstret och kvalitetsnivån. Man kan emellertid, åtminstone inte hittills, konstatera någon motsvarande tendens till uppgradering av den kinesiska exportens kvalitetsnivå. Den låga kinesiska kvalitetsnivån – mätt på grundval av relativa importenhetsvärden – bekräftas av resultaten från andra studier.²⁰⁰

8.6 Effekter på Nord av tillväxt i Syd

Ett utmärkande drag för nya industriländer – ”tigerekonomier” – är som sagt den utomordentligt snabba tillväxten. En central fråga i debatten är därför hur de rika länderna – Nord – kommer att påverkas av tillväxt i de nya industriländerna – Syd. En del ekonomer har beskrivit Kinas inträde på världsmarknaden som en ”utbudschock” på den globala arbetsmarknaden.²⁰¹ Å andra sidan borde de snabbt växande inkomsterna i NIC länderna leda till en ”efterfrågechock” genom att efterfrågan på de rika ländernas exportvaror och på råvaror stiger.

För att försöka besvara hur tillväxt i Syd påverkar reallöner och realinkomster i Nord kan det vara lämpligt att se vad ekonomisk teori har att säga. Svaret beror på vilka faktorer som driver tillväxten: ackumulation av humankapital och/eller realkapital, eller teknisk utveckling, och i så fall i vilka sektorer den senare äger rum.

²⁰⁰ Se Schott (2006).

²⁰¹ Persson & Radetzki (2006).

Låt oss anta att komparativa fördelar helt drivs av relativ produktivitet. Nord har ett övertag ifråga om produktivitet i alla branscher, men övertaget varierar. Nord kommer då att producera och exportera alla produkter där produktivitetsövertaget väger över Nords högre lön, och importera alla övriga produkter; gränsen mellan export- och importvaror går där produktivitetsövertaget är precis lika med löneskillnaden.

Antag nu att det sker tekniska framsteg i Syd som påverkar hela näringslivet så att produktiviteten stiger lika mycket i alla branscher; i Nord är produktiviteten oförändrad. Syd kommer då att överta produktionen av ett antal mellanteknologiska produkter från Nord. För att återställa jämvikt i handeln måste därför lönerna i Syd stiga relativt till lönerna i Nord, dock inte lika mycket som produktivitetsförändringen. Eftersom priserna på Nords importvaror därmed faller i förhållande till lönenivån kommer emellertid realinkomsten i Nord att öka, vilket betyder att Nord också vinner på tillväxt i Syd.²⁰²

Men så behöver inte alltid bli fallet. Låt oss istället anta att vi kan dela upp näringslivet i tre sektorer: en högteknologisk där Nord har komparativ fördel och står för all produktion, en lågteknologisk där motsvarande gäller för Syd, och en mellanteknologisk som produceras i bägge länderna. Om den tekniska utvecklingen i Syd är koncentrerad till den lågteknologiska sektorn blir resultatet detsamma som i det förra exemplet. Detta medför ett prisfall på lågteknologiska produkter som importeras av Nord, och därigenom en vinst för Nord, vars realinkomster stiger. Om den tekniska utvecklingen däremot sker i den mellanteknologiska sektorn förändras relativlönen till Syds fördel: eftersom lönerna stiger i Syd utan att produktiviteten i lågteknologi förändrats, fördyras importen till Nord vars realinkomster och köpkraft därmed minskar.²⁰³

Det är emellertid också möjligt att Syd växer genom en snabb ackumulation av real- och humankapital. Om det är så att Syd i utgångsläget har sina komparativa fördelar i arbetsintensiv tillverkning, medan Nord exporterar (human- och/eller real-)kapitalintensiva produkter, leder tillväxten i Syd till ett prisfall på kapitalintensiva produkter, vilket försämrar det internationella bytesförhållandet (terms of trade) för Nord och medför därmed en realinkomstförlust. Det verkar således som om en realinkomstförlust är särskilt överhängande om tillväxten i Syd framför allt sker i branscher och produkter där Nord har sina komparativa fördelar.

Det kan slutligen noteras att skillnaderna i komparativa fördelar i detta fall kommer att minska. Att denna drivkraft till handel försvagas betyder emellertid

²⁰² För en utförligare framställning se Bowen m.fl. (1998) s 99-104.

²⁰³ Se t.ex. Krugman (1996) och Samuelson (2004).

inte att man borde förvänta sig att handelsutbytet minskar. Snarare kan man vänta sig att den ursprungliga handelsstrukturen ersätts av ökad inombranschhandel. Detta betyder att handelns drivkrafter – och därmed dess effekter – i utbytet mellan Nord och Syd kan väntas förändras. Av figur 8.7 framgick att detta också har varit fallet. Det visade sig nämligen att inombranschhandelns andel av totalhandeln i den svenska utrikeshandeln har vuxit kraftigt med flertalet av de nya industriländerna under de senaste trettio åren.

Den redovisade modellen är måhända alltför statisk för att tillfredställande kunna beskriva samspelet mellan rika och fattiga länder. En annan typ av modeller för att beskriva tillväxt och handel mellan utvecklingsländer och avancerade industriländer bygger på att så gott som alla tekniska framsteg och utvecklingen av nya produkter sker i Nord. Teknisk kunskap sprids sedan – med en viss tidsförskjutning – till Syd. Varje produkt kommer därför att genomgå en livscykel, där innovationen sker i Nord, och produktcykelns tidigare fas, med snabb marknadsexpansion, också är lokaliserad dit. Allteftersom produkten når mognadsstadiet och teknologin blir mer allmänt spridd, kommer produktionen att omlokaliseras till Syd.

I modellen tas såväl den tekniska framstegstakten som takten i den internationella spridningen av kunskap för givna. Det är lätt att inse att en snabbare teknisk utveckling allt annat givet höjer såväl realinkomsten som den relativa lönenivån i Nord. Men vad händer om takten i den internationella spridningen av kunskap från Nord till Syd, allt annat givet, skulle öka? Detta medför att reallönegapet mellan Nord och Syd minskar.²⁰⁴ Det är emellertid möjligt att en snabbare teknikspridning skulle öka realinkomstens nivå även i Nord, vid given teknisk utvecklingstakt. Därtill kommer möjligheten att en sådan utveckling skulle kunna ge ökade incitament till teknisk utveckling genom ökade FoU-investeringar.

8.7 Effekter av lågpriskonkurrens: exemplet teko

För att kunna bedöma de förväntade effekterna på den svenska ekonomin av konkurrensen från Kina och Indien kan det vara rimligt att utgå från en analys av effekterna av tidigare exempel på lågpriskonkurrens i svenska industribranscher. En sektor där utvecklingen helt dominerats av effekterna av lågprisimporten är textil-, sko- och beklädnadsindustrin. Som en följd av protektionismen på 1930-talet och avspärrningen under kriget hade de svenska producenterna länge en ganska stark ställning på hemmamarknaden. Denna kom emellertid att rubbas genom den europeiska integrationen (EFTA, frihandelsavtalet

²⁰⁴ Grossman & Helpman (1991).

med EG och den gemensamma marknadens utvidgning) och liberaliseringen inom GATT (avvecklingen av exportbegränsningarna inom ramen för multifiberavtalet m.m.).

De svenska producenterna utsattes för en växande lågpriskonkurrens, först från låglöneländer i Sydeuropa och senare från utvecklingsländer i Asien samt från Central- och Östeuropa. Importkvoten ökade dramatiskt, samtidigt som branschens produktion och sysselsättning, liksom antalet arbetsställen, minskade kraftigt under 1980- och 1990-talet, speciellt i beklädnadsindustrin, som tillhör den minst kapitalintensiva delen av sektorn. Samtidigt ökade emellertid också exportens andel av produktionen.

En studie²⁰⁵ visar att importkonkurrensen drev fram en betydande strukturomvandling, inte bara från teko-sektorn till den övriga ekonomin utan också inom sektorn. Trots att bilden domineras av nedläggning av arbetsställen (särskilt inom beklädnad) förekommer också nyetableringar. Det har visat sig att de nyetablerade arbetsställena har högre produktivitet och större andel högutbildade än de nedlagda.

Frågan är vilka egenskaper och strategier som kännetecknar de företag och arbetsställen som lyckats överleva. Resultaten²⁰⁶ tyder på att överlevande arbetsställen tenderar att vara större, mer produktiva och mer beroende av högutbildad arbetskraft. Sannolikt är det också så att de företag som överlevt i större utsträckning förmått specialisera sin produktion inom segment av marknaden som kännetecknas av hög kvalitet och/eller modeväxlingar, eller inom speciella nischer (t.ex. vissa yrkeskläder), där priskänsligheten är relativt låg. Dessa företag har också lyckats expandera på export. Slutligen visar det sig att de överlevande företagen i större utsträckning lagt ut delar av produktionen till underleverantörer.

8.8 Effekter av nya industriländer ur ett svenskt perspektiv

I denna rapport har vi sökt sätta debatten om de nya industriländerna – Kina och Indien – och deras förväntade effekter på den svenska ekonomin i ett historiskt perspektiv. Kan man dra några lärdomar av vad som hände när tidigare ”nya industriländer” etablerade sig på världsmarknaden?²⁰⁷ En tillbakablick visar att tidigare NIC-länder uppvisar slående likheter med avseende på olika aspekter av den ekonomiska utvecklingen.

²⁰⁵ Gullstrand (2005).

²⁰⁶ Gullstrand (2005).

²⁰⁷ Detta betyder naturligtvis inte att vi förväntar oss en mekanisk upprepning av historien, ej heller att vi bortser från viktiga skillnader i förutsättningar mellan individuella NIC-länder.

I initialskedet uppvisar de asiatiska NIC-länderna samma bild vad gäller relativ tillgång på produktiva resurser. Realkapital såväl som humankapital i form av högutbildad arbetskraft²⁰⁸ är knappa faktorer, och länderna har gott om okvalificerad arbetskraft till låga löner. Mönstret av relativa faktortillgångar är likartat i de ”nya” asiatiska tigrarna (Kina och Indien) och i de ”gamla” (Sydkorea, Taiwan).²⁰⁹

Detta avspeglar sig i det internationella specialiseringsmönstret. Så gott som alla NIC-länder kan i initialskedet uppvisa en koncentration av exporten på lågteknologiska och arbetsintensiva branscher som textil och konfektion. Efter hand ändras emellertid denna exportstruktur beroende på att NIC-landets relativa resurstillgångar förändras.

Ett annat gemensamt drag är den utomordentligt snabba ackumuleringen av realkapital genom en mycket hög investeringskvot, vilket leder till snabb industrialisering, hög tillväxt och snabbt växande andelar av världsexporten. Efter hand tenderar emellertid detta expansiva skede att avmattas, och exportandelen stagnerar. Hotet att NIC-länder i kraft av sina låga löner skulle slå under sig större delen av världsmarknaden har inte besannats. Både löner och produktivitet har stigit i snabb takt och därigenom reducerat de etablerade ländernas försprång.

Efter hand som tillgången på realkapital och humankapital förbättras förändras också NIC-landets komparativa fördelar. Detta förlopp är slående likartat för olika ”generationer” av NIC-länder. Exportens branschstruktur förändras i riktning mot mellan- och högteknologiska produkter med större inslag av real- och humankapital. Exportstrukturen blir alltmer lik den som gäller för de etablerade länderna, vilket innebär att mellanbranschhandel och specialisering mellan branscher ersätts av inombranschhandel och specialisering inom branscher.

Som framgår av tidigare kapitel i denna rapport går det att visa att växande internationell handel och investeringar haft en positiv effekt på produktivitetsutvecklingen i det svenska näringslivet och därmed bidragit till en ökning av den ekonomiska tillväxten. Dessa effekter kan visas ha följt ett flertal olika vägar. Även om dessa effekter belagts generellt för ökad handel i allmänhet är det svårt att tänka sig att de inte också skulle gälla för handel med NIC-länderna. Möjligen kan det vara så att sammansättningen av dessa produktivitets-effekter är något annorlunda, med större tyngdpunkt på vinster av utnyttjande

²⁰⁸ Här skiljer sig den grupp av nya aktörer som i övrigt skulle kunna räknas som NIC-länder, nämligen de central- och östeuropeiska före detta planekonomierna – numera EU-medlemmar –, från de övriga i denna kategori där den formella utbildningsnivån låg på västeuropeisk nivå.

²⁰⁹ Det bör återigen understrykas att de är de relativa och inte de absoluta faktortillgångarna som räknas. Kina har inte komparativa fördelar i högteknologisk produktion därför att *antalet* civilingenjörer är stort.

av komparativa fördelar och av strukturomvandling inom och mellan branscher, och mindre på internationell kunskapsspridning. När NIC-landet växer och dess komparativa fördelar blir alltmer lika de etablerade ländernas blir följden naturligtvis inte att handeln upphör utan att handelsmönstret och vinsterna av handel ändrar karaktär.

Ett område där NIC länderna har haft en viss inverkan på den svenska ekonomin är på arbetsmarknaden. Ökad importkonkurrens från snabbväxande ekonomier med låga löner för lågutbildad arbetskraft har under en längre tid lett till minskad relativ efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft inom den svenska industrin. Redan under 1970- och 1980-talet går det att spåra sådana effekter som framför allt hänför sig till branscher inom textilindustrin. Den ekonomiska betydelsen av dessa var dock liten. Under senare år tycks de emellertid ha tilltagit i betydelse, men fortfarande rör det sig om förhållandevis blygsamma effekter. Till skillnad från tidigare är de emellertid inte koncentrerade till vissa branscher. Noterbart är också att relativlönen för högutbildad arbetskraft ökat under 1990- och i början av 2000-talet och dessutom har skillnaden i arbetslöshet mellan högutbildade och mindre kvalificerad arbetskraft ökat trendmässigt under en längre tid. Vidare har de svenskägda multinationella företagens ökade direktinvesteringar i låglöneländer, särskilt i Central- och Östeuropa, under 1990-talet visat sig minska den relativa efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft i moderföretagen i Sverige.

Det finns all anledning att förvänta sig att detta är en utveckling som kommer att fortgå. I takt med att transporter och kommunikationer blir allt snabbare, säkrare och billigare kommer vi att få uppleva att företagens produktionskedjor delas upp ytterligare, där olika led i allt högre utsträckning förläggs till olika länder. Därtill är de nya NIC-länderna, Kina och Indien, betydligt större än de gamla tigerekonomierna. Det gör att dessa kommer att påverka varu- och faktorpriser i väsentligt större omfattning än vad de gamla tigerekonomierna gjorde. Med andra ord finns starka skäl att tro att effekterna på den svenska arbetsmarknaden av de nya industriländernas inträde och tillväxt på världsmarknaden i framtiden kommer att bli mera betydande än de har varit tidigare.

9 Internationaliseringen ur ett svenskt perspektiv

Denna rapport har försökt ge en översiktlig bild av den fortgående internationaliseringen (globaliseringen) ur ett svenskt perspektiv. Vi sammanfattar här i avsnitt 9.1 de viktigaste resultaten och slutsatserna. De frågor vi sökt besvara är: Vad har hänt? Varför? Vilka var processens drivkrafter? Vilka blev effekterna på den svenska ekonomin speciellt vad gäller produktivitet och arbetsmarknad? Avslutningsvis vill vi också i avsnitt 9.2 undersöka om analysen av utvecklingen kan ge någon utgångspunkt för en bedömning av vad man kan vänta sig inför framtiden.

9.1 Internationaliseringen av svenskt näringsliv: omfattning, drivkrafter och effekter på produktivitet och sysselsättning

Den svenska ekonomin har successivt blivit alltmer internationaliserad och därmed allt närmare knuten till utvecklingen i världsekonomin. Denna utveckling har fortgått under en längre tid; internationalisering (globalisering) är alltså inte något nytt fenomen. En allt större del av produktionen avsåts på världsmarknaden, och en allt större del av förbrukningen importerades. Detta gäller både varor och tjänster. Under ett drygt halvsekel har svensk export av varor och tjänster som andel av nationalprodukten (till fasta priser) fyrdubblats; importen har ökat i ungefär samma omfattning. En allt större del av svenska multinationella företags sysselsättning har kommit att förläggas i utlandet, samtidigt som de utlandsägda företagen kommit att svara för en allt större del av sysselsättningen i det svenska näringslivet; detta gäller återigen både industri och tjänstesektor. Dock framstår industrin som betydligt mer internationaliserad än tjänstesektorn både när det gäller handel och utlandsägande.

Denna ökning av internationella handelsflöden och internationellt ägande är inte specifikt för Sverige utan är ett globalt fenomen. Världshandeln har växt snabbare än produktionen, och internationella direktinvesteringar har ökat ännu snabbare. Frågan är vad som drivit fram denna process och vilka effekterna har blivit.

9.1.1 Drivkrafter bakom internationell specialisering och ökad internationell handel

En drivkraft till internationell handel är komparativa fördelar, som bestäms av de relativa tillgångarna på olika slags resurser – realkapital i form av maskiner och anläggningar, humankapital i form av utbildning och kompetens hos arbetskraften m.m. – i olika länder, och de inhemska företagens relativa produktivitet. Handel som drivs fram av komparativa fördelar kan i huvudsak väntas resultera i nettoexport i branscher som kräver stora insatser av sådana produktionsfaktorer som landet har gott om, och som därför är relativt billiga, och där de inhemska företagen har hög produktivitet jämfört med konkurrenterna, medan produkter från andra branscher importeras.

En annan drivkraft är utnyttjandet av stordriftsfördelar i förening med konsumenternas efterfrågan på differentierade produkter (märkesvaror). Till skillnad från handel baserad på komparativa fördelar, som leder till en specialisering mellan branscher, i meningen att resurser flyttas från importkonkurrerande branscher till exportsektorn, leder denna typ av handel främst till en specialisering mellan företag inom samma bransch. Beräkningar tyder på att det är den senare typen av internationellt varuutbyte – inombranschhandel, dvs. en samtidig ökning av både export och import i samma bransch – som blivit allt mer dominerande, framför allt i utbytet med andra utvecklade industriländer.

Ökad handel innebär ökad specialisering inom näringslivet. Under en 30-årsperiod har den totala specialiseringen i svensk industri, mätt som handelns (export plus import) andel av industriproduktionen, mer än fördubblats. Härav svarar ökad inombranschhandel för den helt övervägande delen, medan mellanbranschhandeln – summan av nettoexport plus nettoimport över alla branscher – endast har ökat obetydligt. Detta tyder på att internationaliseringens effekter har blivit annorlunda än om handeln drivits av komparativa fördelar; vi återkommer till denna punkt.

Det svenska näringslivets komparativa fördelar är emellertid fortfarande viktiga som bestämningsfaktorer för handelsmönster och internationell specialisering. Frågan är om man kan förklara skillnader mellan branscher med avseende på internationell konkurrenskraft – mätt av nettoexporten – i termer av en uppsättning branschegenskaper. Det visar sig att det svenska näringslivet uppvisar en stark internationell konkurrenskraft inom sektorer som är realkapitalintensiva, dvs. kräver stora investeringar i maskiner och anläggningar per sysselsatt, och kunskapsintensiva, med hög kompetens och hög utbildning hos arbetskraften och stora investeringar i forskning och utveckling (FoU). Dessutom synes konkurrenskraften ytterligare ha förstärkts i de branscher där de svenska företagens FoU-investeringar överstiger konkurrenternas.

Detta branschmönster av internationell specialisering i det svenska näringslivet överensstämmer i viss mån med de relativa resurstillgångarna vid en internationell jämförelse. Sverige intar en tät position vad gäller näringslivets FoU-intensitet. När det gäller tillgången på humankapital ligger Sverige högt ifråga om andelen i arbetskraften med någon form av eftergymnasial utbildning, men något lägre – omkring OECD-medelvärdet – för längre utbildningar. Med avseende på arbetskraftens utbildningsnivå är gapet stort mellan OECD-länderna och låginkomstländer inklusive nya industriländer. I ett globalt perspektiv är alltså lågutbildad arbetskraft i Sverige en knapp och därför relativt dyr faktor medan tillgången på humankapital är god. Ifråga om realkapital kan dock de nya industriländerna uppvisa utomordentligt höga investeringskvoter och tycks därmed vara på väg att knappa in på de etablerade industriländernas försprång.

Exportinriktningen på branschnivå låter sig alltså till en del förklaras i termer av egenskaper hos produkten, produktionsprocessen och marknaden. Även på mikronivå kan man finna motsvarande mönster. Det visar sig att exportföretagen tenderar att vara större, ha högre produktivitet och betala högre löner än andra företag. Detta tyder på att det i varje bransch bara är de mest produktiva företagen som kan bära de extrakostnader som är förknippade med export.

Vilka drivkrafter har legat bakom världshandelns tillväxt? Handelns tillväxt i absoluta tal förklaras främst av tillväxten av världsinkomsten. Ökningen av handeln som andel av världsinkomsten har emellertid drivits fram främst av minskade kostnader för att göra varu- och tjänstetransaktioner över gränserna, snarare än att komparativa fördelar blivit mer betydelsefulla.

Den viktigaste faktorn vad gäller minskade handelshinder är den handelspolitiska liberalisering och avreglering som i varierande omfattning pågått under närmare ett halvsekel, dels globalt/multilateralt inom ramen för GATT och WTO, dels regionalt genom skapandet av den europeiska gemensamma marknaden och dess fördjupning och utvidgning, och slutligen unilateralt, genom att ett antal länder övergivit sin protektionistiska politik. Härtill kommer utvecklingen mot sänkta kostnader för transporter, kommunikationer och informationsöverföring mellan länder, men framför allt mot snabbare och säkrare transporter, vilket givit upphov till helt nya former av handel.

9.1.2 Bestämningsfaktorer för utlandsägandet

Under en tioårsperiod har andelen sysselsatta i utlandsägda företag i det svenska näringslivet ökat kraftigt, både i industrin och i tjänstesektorn. Ökningen av utländska direktinvesteringar har framför allt tagit formen av uppköp och fusioner snarare än nyetableringar.

Ett viktigt motiv för utländska multinationella företags investeringar i Sverige har varit att utnyttja koncernspecifika stordriftsfördelar som bättre produkter, mer effektiva metoder eller starka varumärken. Detta framgår av att frekvensen av utlandsägande är störst i FoU-intensiva branscher med differentierade produkter (märkesvaror). Resultaten pekar också på att andelen sysselsatta i utlandsägda företag är högre i branscher med höga exportkostnader och där stordriftsfördelarna på arbetsställenivå inte är särskilt stora. Detta är vad man kan förvänta sig om det multinationella företagens val står mellan export och lokal produktion.

Vidare tyder materialet på att utländska MNF framför allt placerar sådana aktiviteter i Sverige som kan utnyttja det svenska näringslivets komparativa fördelar, som de framkommer i analysen av specialiseringsmönstret (se föregående avsnitt). Förekomsten av utlandsägande är stor i realkapitalintensiva och humankapitalintensiva branscher med omfattande FoU. Slutligen kan man konstatera att utlandsägandet förefaller att dras till snabbväxande branscher, dock endast inom tjänstesektorn.

Vilka egenskaper är det som avgör vilka svenskägda företag som köps upp av utländska MNF? Det visar sig att de företag som köpts upp är större, mer exportinriktade (framför allt med avseende på export inom koncernen) och har en högre andel högutbildade än övriga företag i branschen. Däremot finner vi inga belägg för att de uppköpta företagen är ledande ifråga om produktivitet eller FoU-intensitet, vilket borde ha varit fallet om utländska MNF systematiskt styrde sina uppköp för att förvärva spetskompetens med avseende på tekniskt kunnande.

Det finns flera förklaringar till den globala ökningen av internationellt ägande i form av direktinvesteringar. På senare år har många länder – däribland Sverige – avvecklat en stor del av de regleringar som utgjort hinder för utländskt ägande i näringslivet. Sannolikt har det också skett en ökning av koncernspecifika fasta kostnader, t.ex. för att utveckla nya modeller och produkter.

Sänkta transportkostnader och tullar borde i och för sig ha minskat incitamenten att ersätta export med lokal produktion för en marknad. Å andra sidan har framstegen inom transport och kommunikationer gjort det möjligt att splittra upp produktionsprocessen på olika led med olika kostnadsstruktur som kan lokaliseras i olika länder i enlighet med mottagarlandets komparativa fördelar, vilket ökar både handel och direktinvesteringar. Slutligen kan ökande fusioner och företagsuppköp över gränserna ses som en reaktion på att integrationen av produktmarknaderna lett till ökad konkurrens och därmed ökat incitamenten för samgående.

9.1.3 Internationalisering, struktureffekter och produktivitet

Frågan är vilka effekter på den svenska ekonomin som kan påvisas av internationaliseringen. Rapporten fokuserar två typer av effekter: på näringslivets produktivitet och på arbetsmarknaden, dvs. löner och sysselsättning.

Om internationaliseringen leder till en omfördelning av arbetskraft och realkapital mellan branscher i enlighet med komparativa fördelar skulle man vänta sig en ökad nationalprodukt genom mer effektivt utnyttjande av landets resurser. En fortgående internationalisering borde därför leda till snabbare ekonomisk tillväxt. Som vi konstaterat har emellertid ökningen av den internationella handeln för svensk del främst tagit formen av inombranschhandel. Detta betyder att man också kan vänta sig andra typer av produktivitetseffekter på bransch- och företagsnivå.

Frågan är om det går att visa att länder vars marknader är öppna för internationell konkurrens växer snabbare än länder som fört en protektionistisk politik. Ett flertal studier har funnit ett positivt samband mellan öppenhet, mätt som utrikeshandelskvoten, dvs. export plus import som andel av BNP, och tillväxttakten. Dessa resultat har emellertid ifrågasatts och måste tas med en viss försiktighet.

Produktivitetseffekterna kan istället studeras med hjälp av mikrodata på bransch- och företagsnivå. Det visar sig att företag som börjar exportera har högre produktivitet – allt annat lika – än icke-exportörer, redan före inträdet på exportmarknaden. Dessutom finns indikationer på att exportörerna haft en snabbare produktivitetstillväxt än icke-exporterande företag. Detta betyder att sänkta handelshinder, som leder till att exportföretagen ökar sin produktion på bekostnad av icke-exportörer, kommer att öka den genomsnittliga produktiviteten i branschen.

En motsvarande utveckling kan konstateras på importsidan. Materialet visar att produktivitetens tillväxt under en tioårsperiod, allt annat lika, varit högre i branscher som utsatts för snabbt växande importkonkurrens. En bidragande orsak till detta är strukturomvandlingen inom branscherna. Det visar sig nämligen att i branscher där importens marknadsandel ökar löper de lågproduktiva arbetsställen störst risk att läggas ner. Även bland de överlevande företagen har produktiviteten betydelse för effekterna av ökad importkonkurrens, eftersom det är sysselsättningen i de lågproduktiva företagen i dessa branscher som drabbas mest. Även på importsidan bidrar strukturomvandlingen alltså till ökad genomsnittlig produktivitet i branschen.

9.1.4 Internationell kunskapsöverföring

Den viktigaste drivkraften till ekonomisk tillväxt är utnyttjande av ny teknisk och kommersiell kunskap i form av produkt- och processinnovationer. För en liten öppen ekonomi som den svenska kommer en stor del av den nya kunskapen utifrån. Internationaliseringen kan medföra ökande kunskaps-spridning över gränserna på flera olika vägar.

Det visar sig att exportföretag inte bara har en högre produktivitet utan också i vissa fall en snabbare produktivitetstillväxt än icke-exportörer. Detta kan bero på att närvaron på exportmarknaden gör det möjligt för företagen att tillgodogöra sig kunskaper om nya produkter och bättre metoder från konkurrenterna. Samma mekanismer kan bidra till att förklara den snabba produktivitetstillväxten i branscher med snabbt ökande importkonkurrens.

En annan väg för internationell kunskaps-spridning är via import av insatsvaror och investeringsvaror. Av materialet framgår att det potentiella flödet av ny kunskap genom importen är större än motsvarande flöde via användning av inhemska insatsvaror. För att kunna tillgodogöra sig detta i form av ökad produktivitet är emellertid de svenska företagens mottagarkapacitet viktig. Företagens FoU-verksamhet har därför en dubbel roll – dels resulterar den i ett tillskott av ny kunskap i företaget, dels underlättar den för företaget att tillgodogöra sig utifrån kommande kunskap.

Utländska direktinvesteringar utgör ytterligare en spridningsväg för ny kunskap från omvärlden. Analysen av utlandsägandet visade att en drivkraft för direktinvesteringar är möjligheten att utnyttja koncernspecifikt kunskapskapital i dotterföretag i Sverige. Detta ger en potential för produktivitetsökning genom överföring av denna kunskap till dotterföretagen i Sverige.

Materialet visar att de multinationella företagen – såväl de utlandsägda som de svenskägda – allt annat lika uppvisar en högre produktivitet än övriga företag i det svenska näringslivet. Vi kan också förkasta möjligheten att det kausala sambandet är omvänt; sannolikheten för ett svenskägt företag att bli uppköpt av ett utländskt ökar inte med företagets produktivitet. Det visar sig att produktiviteten i de uppköpta företagen ökar snabbare jämfört med en kontrollgrupp av icke uppköpta företag.

Det finns alltså belägg för att utlandsägandet i det svenska näringslivet har medfört direkta produktivitetseffekter i de uppköpta företagen. Materialet ger emellertid också stöd för teorin att uppköpen också medför indirekta effekter genom att kunskapen sprids vidare till svenskägda företag. Det visar sig nämligen att produktiviteten i de svenskägda företagen ökar med närvaron av utlandsägda företag i samma bransch och region. Liksom när det gäller insats-

varuimporten är förmågan att tillgodogöra sig dessa kunskapsflöden beroende av företagets mottagarkapacitet.

9.1.5 Internationalisering och arbetsmarknaden

Hur har den tilltagande internationaliseringen påverkat sysselsättning och löner i det svenska näringslivet? När det gäller den ökade utrikeshandeln finns det inget som tyder på att den skulle ha haft några som helst effekter på den totala sysselsättningen eller på nivån på arbetslösheten. Det finns inget samband på ländernivå vare sig mellan grad av öppenhet och arbetslöshet eller mellan förändringar i öppenhet och arbetslöshet. Ingen har heller hävdat att den långsiktigt ökade arbetslösheten i Sverige främst orsakats av globaliseringen. Detta är inte särskilt överraskande mot bakgrund av att nivån på arbetslösheten i ett land bestäms av makroekonomiska faktorer och av hur väl arbetsmarknaden fungerar och inte av hur internationaliserat landet är.

Däremot tycks den ökade utrikeshandeln ha spelat en betydelsefull roll för hur stor omsättningen av jobb har varit, åtminstone inom industrin. Drygt hälften av den totala jobbsättningen inom industrin under de senaste 15 åren beror på den ökade utrikeshandeln.

Det finns heller inget som tyder på att ökade utgående direktinvesteringar i svenska multinationella företag utomlands skulle leda till minskad sysselsättning i moderföretagen i Sverige. Visserligen försvinner delar av verksamheten vid utflyttning, men å andra sidan är det troligt att andra delar av verksamheten som blir kvar i Sverige expanderar. Dessutom är det ur policysynpunkt egentligen inte särskilt intressant huruvida en expansion i multinationella företag utomlands leder till minskning av sysselsättningen i moderföretagen i hemlandet. Skulle man begränsa multinationella företags möjligheter att investera utomlands medför detta med stor sannolikhet att dessa förlorar marknadsandelar, utomlands såväl som i hemlandet.

Även om det inte går att påvisa några effekter av handel och direktinvesteringar på den totala sysselsättningen (total arbetskraftsefterfrågan) förefaller den relativa arbetskraftsefterfrågan påverkas av ökad import från och ökade utgående direktinvesteringar i låglöneländer. Att den relativa efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft har minskat på senare år antyds av att relativlönen för högutbildade har stigit kraftigt. Dessutom har skillnaden i arbetslöshet mellan högutbildade och mindre kvalificerad arbetskraft stigit trendmässigt under en längre tid.

Ökad relativ efterfrågan på högutbildad arbetskraft kan också vara ett resultat av den tekniska utvecklingen om den medför att produktiviteten stiger snabbare bland högutbildade än bland de med lägre utbildning. Det visar sig att både den tekniska utvecklingen och den ökade internationaliseringen har påverkat relativ arbetskraftsefterfrågan. Löneandelen för högutbildade har ökat mer i branscher och i företag med hög FoU-intensitet och i branscher där importen från låglöneländer har vuxit mest. Dessutom tycks importkonkurrensen från låglöneländer ha haft starkare inverkan på relativ arbetskraftsefterfrågan under senare år då importkonkurrensen från de nya EU-länderna i Central- och Östeuropa och från Kina har intensifierats. För direktinvesteringarna gäller att när svenska multinationella företag har ökat sina direktinvesteringar i låglöneländer har detta medfört att den relativa efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft i moderföretagen i Sverige har minskat. Detta kan ses som ett resultat av att aktiviteter som kräver mindre kvalificerad arbetskraft har flyttats ut till dessa länder.

I den ekonomiska debatten har det ibland hävdats att verksamheter som använder mycket högutbildad arbetskraft tenderar att försvinna från Sverige när svenska multinationella företag investerar i andra höglöneländer eller när utlandsägda företag köper upp svenska multinationella företag. I de resultat som presenteras i rapporten finns inga belägg för att detta skulle vara fallet. Möjligen finns en tendens att andelen högutbildade ökar i mindre företag, som inte är multinationella, när dessa blir uppköpta av utlandsägda företag.

9.1.6 De nya industriländerna och effekter på svensk ekonomi

En viktig komponent i globaliseringsprocessen är uppkomsten av nya, snabbväxande industriländer. Frågan är hur dessa – framför allt Kina och Indien – kan komma att påverka den svenska ekonomin. Nya industriländer – NIC-länder – är emellertid inte något nytt fenomen. Frågan är om man kan dra några lärdomar av effekterna av tidigare sådana ”tigerekonomier”. Finns det något utvecklingsmönster som kännetecknar dessa länder?

Det utmärkande för NIC-länder i utgångsskedet är utomordentligt hög tillväxt av industriproduktion och export och av produktiviteten i näringslivet, samt i jämförelse med de etablerade industriländerna mycket låga löner. Den direkta effekten av uppkomsten av NIC-länder är lågpriskonkurrens på den svenska hemmamarknaden och på exportmarknaderna, men också ökad efterfrågan på svenska produkter på NIC-landets egen hemmamarknad. I debatten har man emellertid tenderat att överbetona NIC-länderna som ett hot snarare än som löfte. Hotet består i att låglönekonkurrensen drabbar de svenska reallönerna och/eller sysselsättningen.

De låga lönerna svarar emellertid mot en låg produktivitet i NIC-länderna. Visserligen ökar produktiviteten snabbt, genom en snabb realkapitalbildning som drivs av en hög investeringskvot, men NIC-ländernas löner har ökat i ungefär samma takt. NIC-länderna tenderar alltså att knappa in på det svenska försprånget både ifråga om produktivitet och om löner.

I inledningsskedet ökar NIC-landets andel av världsexporten mycket snabbt. Förloppet tenderar emellertid att plana ut när nationalproduktens tillväxttakt efter hand mattas av. Branschstrukturen av export och internationell konkurrenskraft, såväl strukturen i inledningsskedet som dess utveckling över tiden, uppvisar också betydande likheter mellan olika NIC-länder. Eftersom kapital – såväl realkapital som humankapital – samt tekniskt kunnande i startskedet tenderar att vara knappa resurser, uppvisar så gott som alla NIC-länder i detta skede en specialisering på arbetsintensiv och lågteknologisk produktion. Allt eftersom NIC-länderna knappat in på de etablerade ländernas försprång har emellertid deras exportstruktur uppgraderats i riktning mot kapitalintensiva, mellan- och högteknologiska sektorer. Detta medför att handelns struktur förändras i riktning mot ett större inslag av inombranschhandel.

9.2 Svenskt näringsliv och internationaliseringen: en framåtblick

Hittills har vi sammanfattat vad vi har kommit fram till i vår analys beträffande drivkrafterna bakom den ökade internationaliseringen, vilken inverkan den har haft på det svenska näringslivet under de senaste årtiondena och vilka effekterna har varit på produktivitet och sysselsättning. Vi övergår nu till att försöka beskriva hur framtiden kan te sig och vilka krav detta ställer på den svenska ekonomin under de närmaste åren.

9.2.1 Kommer internationaliseringen att fortsätta?

Såvida politiken i världen inte får en mer protektionistisk inriktning finns all anledning att förvänta sig att processen mot ökad globalisering kommer att fortgå i framtiden. Den tekniska utvecklingen leder till att transportsystemen fortsätter att förbättras och att ytterligare framsteg görs när det gäller att överföra information mellan olika delar i världen. Snabbare, säkrare och billigare²¹⁰ transporter och kommunikationer utgör som vi har sett viktiga drivkrafter bakom den ökade handeln och direktinvesteringarna.

²¹⁰ En faktor som emellertid kan fördyra vissa transporter är eventuella miljöskatter.

Samtidigt finns ännu potential på det politiska området för fler sänkningar av handelshinder. Det gäller inte minst inom jordbruket och tjänstesektorn, men även inom industrin finns alltså kvarvarande hinder. För direktinvesteringarna finns många verksamheter i synnerhet inom tjänstesektorn där utländskt ägande inte släpps in genom existensen av offentliga monopol eller regleringar som gör det svårt för utländska företag att etablera sig.

Förmodligen är det inom delar av tjänstesektorn som den snabba utvecklingen på informationsteknologins område får de största effekterna på internationell handel. Även om s.k. offshoring av tjänsteproduktion ännu inte tycks ha gett några större avtryck i den offentliga statistiken är det rimligt att förvänta sig att vi får se mer av sådan verksamhet i framöver. Det finns med andra ord starka skäl att tro att globaliseringen kommer att få större genomslag inom tjänstesektorn under de närmaste åren.

Dock bör man hålla i minnet att vissa delar av tjänstesektorn i det närmaste är ”non-tradeable”. Det gäller särskilt sådana aktiviteter där personlig kontakt mellan konsument och producent är nödvändig, t.ex. i delar av hälso- och sjukvårdssektorn, utbildning på lägre nivåer och detaljhandel med undantag av näthandel.²¹¹ Härtill kommer att lönekonkurrens även i fortsättningen med största sannolikhet inte kommer att tillåtas (inte ens inom EU) för den typ av tjänstehandel som vi kallar ”mode 3”, dvs. där entreprenören medför arbetskraft från hemlandet.

En ökad globalisering av tjänstesektorn innebär att nya grupper som tidigare varit relativt förskonade från internationell konkurrens kommer att påverkas. Om dessa grupper kommer att ha samma inställning som företag och sysselsatta inom den starkt internationellt konkurrensutsatta svenska tillverkningsindustrin är en öppen fråga.

9.2.2 Internationell specialisering, strukturomvandling och internationell kunskapspridning

En viktig insikt från rapporten är att strukturomvandlingen inom branscher och inom företag har haft stor betydelse för produktivitetens utvecklingen och att internationell handel, både export och import, och internationella direktinvesteringar har medverkat till att driva på utvecklingen. I vår analys har vi också funnit att den ökade internationella handeln tycks ha haft stor inverkan på strukturomvandlingens omfattning, åtminstone inom tillverkningsindustrin, men inte på arbetslöshetens eller på sysselsättningens nivå. Det är ett mönster

²¹¹ Blinder (2005)

vi säkert kommer att få se även i fortsättningen, men att tjänstesektorn kommer att påverkas i allt högre grad.

För att tillgodogöra sig de möjligheter som uppkommer och mildra de kostnader som kan uppstå i samband med strukturomvandling är det viktigt att det finns kompetens och anpassningsförmåga både hos företag och anställda att ställa om när förhållandena förändras på de internationella marknaderna. Här spelar också politiken en betydelsefull roll när det gäller att undanröja eventuella hinder för omställning så att kapital och arbete inte låses in i företag och branscher på nedgång.

Av rapporten framgår också vilken värdefull roll den internationella kunskaps-spridningen har för produktivitet och tillväxt i en liten, öppen ekonomi som den svenska. För att tillgodogöra sig det internationella kunskapsflödet behöver företagen emellertid bedriva egen forskning och utveckling och ha en tillräckligt välutbildad arbetskraft, s.k. mottagarkapacitet. Utbildningssystemet har därför en viktig uppgift att fylla, dels när det gäller att utrusta den blivande arbetskraften med förutsättningar för att ta till sig ny teknologi och lära sig nya saker, och dels göra arbetskraften mer flexibel och förbättra dess omställningsförmåga vid strukturförändringar. För att nå dit är det inte tillräckligt att bara sätta upp kvantitativa utbildningsmål utan större fokus måste i framtiden läggas på utbildningens innehåll och kvalitetsaspekter. Även företagets kompetensutveckling av personalen genom internutbildning är viktig för att uppdatera och vidareutveckla arbetskraftens kompetens.

En fortsatt ackumulation av internationellt trögrörliga produktionsfaktorer som humankapital, dvs. väl utbildad och kvalificerad arbetskraft, är väsentligt för att kunna dra till sig internationellt mera rörliga produktionsfaktorer som realkapital, forskning och utveckling och företagsspecifik kunskap. Detta är av stor vikt om Sverige även i fortsättningen ska vara specialiserat på realkapitalintensiva och kunskapsintensiva delar av produktionsprocessen samt märkesvaror i högkvalitetssegment av marknaden, dvs. på varor med oelastisk efterfrågan som kan bära höga priser. Att detta är möjligt också i branscher som upplever en allmän nedgång i de utvecklade länderna visar exemplet från den svenska tekoindustrin som beskrivs i rapporten.

Att attrahera rörliga produktionsfaktorer kommer med andra ord att vara allt viktigare i framtiden då betydelsen av internationellt företagande och utländska direktinvesteringar sannolikt kommer att växa ytterligare. Huruvida Sverige framöver kommer att vara ett land där det bedrivs forskning och utveckling och avancerad produktion avgörs därför av förutsättningarna att bedriva sådan verksamhet i Sverige än av om företagen är svenskägda eller utlandsägda.

En huvudslutsats av rapporten är att den tilltagande internationaliseringen i stort har haft klara positiva effekter på produktivitet och tillväxt genom ett förbättrat resursutnyttjande och genom att öka och påskynda den internationella kunskapsöverföringen, och vi ser inga tecken på att detta inte kommer att gälla också i framtiden. Alla i samhället är inte vinnare utan globaliseringen tycks slå olika mot olika grupper i samhället. Det gäller framför allt den växande importkonkurrensen från och de ökade direktinvesteringarna i låglöneländer som tycks ha bidragit till att vidga lönegapet mellan högutbildade och mindre kvalificerad arbetskraft och/eller att skillnaden i arbetslöshet mellan dessa grupper har ökat trendmässigt. Visserligen verkar det hittills inte ha rört sig om särskilt stora effekter men det gör det ändå viktigt att försöka se till att en del av globaliseringens vinster omfördelas från vinnare till förlorare. Som ett exempel på detta kan vara att den förlorar sitt jobb vid nedläggning inte lider alltför stor ekonomisk förlust, dvs. att det under en övergångsperiod finns en viss inkomstrygghet. Inte minst är detta betydelsefullt för att det även i fortsättningen ska finnas brett politiskt stöd för en globaliseringsvänlig politik.

9.2.3 Utvecklingen i Kina och dess inverkan på svensk ekonomi

Bland de nya industriländerna är Kina det mest intressanta och betydande landet för svensk ekonomi. Kinas andel av världsexporten av varor och tjänster har på sistone gått om Japans och det finns anledning att vänta sig att den kommer att stiga ytterligare innan den liksom i tidigare NIC-länder så småningom planar ut. Vi menar att Kinas komparativa fördelar idag ligger i produktion där man använder relativt mycket lågutbildad arbetskraft. Detta baserar vi på att Kinas *relativa* tillgångar på högutbildad arbetskraft är låga. Kina visar sig också vara specialiserat på produktion av produkter som använder mycket lågutbildad arbetskraft som textil och kläder. De indikationer som finns på att man även skulle vara specialiserat på högteknologisk produktion kan delvis bero på en misstolkning av handelsstatistiken. Kina ingår nämligen numera i asiatiska produktionsnätverk där Japan, Sydkorea och Taiwan levererar avancerade komponenter till elektroniska apparater som sedan sätts samman i Kina och därefter exporteras vidare till Europa och Nordamerika. Själva sammansättningen är ett moment som använder mycket lågkvalificerad arbetskraft, medan produktionen som helhet av dessa varor brukar klassificeras som högteknologisk.

Kina är alltså i betydande grad nettoexportör av varor som tillverkas med stor insats av lågutbildad arbetskraft och som har relativt lågt pris i förhållande till produkten från andra länder i samma varugrupp. Det senare antyder att produkten har lägre kvalitet. Vi menar att Kina för närvarande till liten del konkurrerar med svenska företag. Det är snarare länder som t.ex. Indien, Turkiet och

de nya EU medlemmarna, Rumänien och Bulgarien, som är utsatta för ökad importkonkurrens från Kina på den egna hemmamarknaden och förlorar marknadsandelar till Kina på sina exportmarknader. Pressade priser på den typ av produkter som Kina och dessa länder tillverkar är däremot enbart av godo för de svenska konsumenterna samtidigt som de svenska producenterna förblir relativt opåverkade. De snabbt ökade inkomsterna och de omfattande investeringar som görs i realkapital och infrastruktur i dagens Kina bör dessutom innebära att det finns goda möjligheter för svenska företag att hitta avsättning för sina produkter, antingen i form av export eller genom att etablera sig på den kinesiska marknaden med direktinvesteringar.

Med stigande produktivitet kommer lönerna att öka i Kina och exportstrukturen bli alltmer lik den som råder i de etablerade industriländerna. Det innebär att handelsutbytet mellan Kina och Sverige i större utsträckning kommer att utgöras av inombranschhandel som ofta förväntas leda till mindre strukturomvandlingskostnader.

På grund av den snabba produktivitetstillväxten i den kinesiska ekonomin kan man vänta sig att de kinesiska lönerna kommer att öka i snabbare takt än lönenivåerna i de etablerade industriländerna inom OECD inklusive Sverige.²¹² Gapet mellan Kina och OECD med avseende på reallöner kommer därmed att minska, dock inte nödvändigtvis genom att nivån på reallöner i OECD faller.

På medellång sikt är det rimligt att tänka sig relationen mellan å ena sidan Nordamerika, EU och Japan, och å andra sidan Kina, Indien och andra NIC-länder, i termer av den s.k. produktcykelmodell vi tidigare beskrivit, där Nord – de ledande industriländerna – utvecklar ny teknologi och nya produkter. Efter hand som tekniken sprids övertas produktionen av Syd, som då blir konkurrenskraftigt genom sina lägre löner. För att kunna behålla sin position i det ledande Nord-blocket krävs då att ett land – exempelvis Sverige – hela tiden lyckas med att utveckla och implementera ny kunskap i form av produkt- och processinnovationer. För detta fordras i sin tur att näringslivet har tillgång till de resurser som krävs för kunskapsproduktion. Detta ställer krav på landets utbildnings- och forskningspolitik men också på förmågan att attrahera internationellt rörliga resurser som företagande, kunskap och realkapital. Dessutom krävs en hög grad av omställningskapacitet som dels innefattar rörlighet på arbetsmarknaden – när jobb ska flyttas från de mogna och stagnerande branscherna till nya områden – men framför allt en förmåga hos näringslivet att ta till sig och utveckla nya produkter på expanderande marknader.

²¹² Medier rapporterar redan om höga löneökningar i de kinesiska regioner som leder industrialiseringen.

Globaliseringen går inte att stoppa. Den för svensk näringspolitik relevanta frågan blir i stället hur man ska kunna dra så stor nytta som möjligt av de vinster som en fortsatt internationalisering kommer att kunna medföra. En huvudslutsats i denna rapport är att man i så fall bör verka för en fortsatt liberalisering av den internationella handeln med varor och tjänster och avreglering av hinder för internationella investeringar.

Appendix 1

Skapande, utslagning och omsättning av jobb

Vi definierar antalet jobb som skapas genom handel c_{it} och antalet jobb som slås ut av handel d_{it} i branschen i under en given period t som

$$c_{it} = \bar{a}_{it} \Delta X_{it} \quad d_{it} = \bar{a}_{it} \Delta M_{it}$$

$\bar{a}_{it} = \bar{L}_{it} / \bar{Q}_{it}$ är inputkoefficienten i branschen i under perioden t , dvs. den genomsnittliga arbetskraftsåtgången under tidsperioden t för att producera för en miljon kronor i branschen i . \bar{L}_{it} och \bar{Q}_{it} är genomsnittet för sysselsättningen och produktionen i branschen i i början och slutet av t . ΔX_{it} och ΔM_{it} är förändringen i exporten och förändringen i importen i miljoner kronor i branschen i under tidsperioden t .

Vi sätter de beräknade värdena c_{it} och d_{it} i relation till jobbsättningen i branschen, dvs. $C_{it} + D_{it}$, där C_{it} är det totala antalet jobb som skapas och D_{it} är det totala antalet jobb som slås ut i branschen i under perioden t . Det totala antalet jobb som skapas C_{it} och det totala antalet jobb som slås ut D_{it} i branschen i under perioden t definieras som

$$C_{it} = \sum_{j=1}^{V_{it}} \Delta L_{ijt} + \sum_{j=1}^{E_{it}} L_{ijt}^1 \quad D_{it} = \sum_{j=1}^{K_{it}} |\Delta L_{ijt}| + \sum_{j=1}^{N_{it}} L_{ijt}^0$$

där V_{it} , E_{it} , K_{it} och N_{it} står för antalet växande, etablerade, krympande och nedlagda arbetsställen under perioden t i branschen i . L_{ijt}^0 är antalet sysselsatta i arbetsställe j i branschen i i början av perioden t för nedlagda arbetsställen och L_{ijt}^1 är antalet sysselsatta i slutet av perioden t för etablerade arbetsställen.

Appendix 2

Relativ efterfrågan på högutbildad arbetskraft: Härledning av den ekonometriska modellen.

I analysen av effekterna på den relativa arbetskraftsefterfrågan av internationell handel och utländska direktinvesteringar i avsnitt 7.4.3 – 7.4.5 används samma modellramverk. Utgångspunkten för den ekonometriska modell som skattas är en kostnadsfunktion (translog), där högutbildad (kvalificerad) och lågutbildad (mindre kvalificerad) arbetskraft är variabla produktionsfaktorer och fysiskt kapital betraktas som en ”fixed” faktor.²¹³ Genom att anta kostnadsminimerande företag erhålls löneandelen för högutbildad arbetskraft P^W som en funktion av relativlönen för högutbildad arbetskraft (w_H/w_L) , storleken på kapitalstocken K och produktionen Y samt den teknologiska nivån T . Eftersom det är förändringar vi är intresserade av estimeras följande regressionssekvation på företags- eller branschnivå:

$$\Delta P_{it}^W = \delta + \alpha \Delta \ln(w_H/w_L)_{it} + \beta_1 \Delta \ln K_{it} + \beta_2 \Delta \ln Y_{it} + \beta_3 \Delta T_{it} + \varepsilon_{it} \quad (\text{A.1})$$

Variationer i löneandelen för högutbildade ΔP_{it}^W i företag (bransch) i under perioden t beror på ändrade relativlöner $\Delta \ln(w_H/w_L)$, förändringar i kapitalstock $\Delta \ln K_{it}$ och förädlingsvärde $\Delta \ln Y_{it}$ i fasta priser, samt den tekniska utvecklingen ΔT_{it} . δ är ett intercept och ε_{it} är en slumpterm.

De flesta studier som tillämpat denna ansats har haft svårt att få tag i exogena relativlöneförändringar på branschnivå $\Delta \ln(w_H/w_L)_{it}$. Därför brukar man ibland göra ett antagande om fullständig arbetskraftsrörlighet mellan branscher. Det innebär att företagen, oavsett i vilken bransch de befinner sig, vid en och samma tidpunkt har samma relativlön (w_H/w_L) . Det betyder i sin tur att det inte finns någon tvärsnittsvariation i relativlöneförändringarna, dvs. $\Delta \ln(w_H/w_L)_{it}$ är en konstant som plockas upp av dummyvariabler för perioder $(TD)_{it}$.

Ett undantag är Bandick & Hansson (2005) som har tillgång till lönedata på individnivå och därför kan skatta relativlöner för högutbildad arbetskraft på branschnivå vid olika tidpunkter. Det gör att de kan beräkna rela-

²¹³ En mer detaljerad beskrivning av skattningar av faktorefterfrågan med hjälp av en translog finns i Berndt (1991) s. 469-470.

tivlöneförändringar på branschnivå under olika tidsperioder, vilka används sedan när ekvation (A.1) ska skattas.

Förändringar i relativlönen för högutbildade påverkar löneanden för högutbildade P^w ; huruvida P^w ökar eller minskar beror på substitutionselasticiteten mellan hög- och lågutbildad arbetskraft. Om α är positiv (negativ) är avhängigt av om den genomsnittliga substitutionselasticiteten är mindre (större) än ett.

En fördel med translogfunktionen är dess flexibilitet, vilket gör att olika produktionsfaktorer tillåts vara antingen substitut eller komplement till varandra. Om β_1 är positiv är fysiskt kapital och högutbildad arbetskraft komplement till varandra. Ökade investeringar i fysiskt kapital leder till ökad relativ efterfrågan på högutbildad arbetskraft. I Hansson (2000) är β_1 positiv och signifikant för perioden 1970 till 1993 och i Bandick & Hansson (2005) är β_1 fortfarande positiv, men inte signifikant, för perioden 1986 till 2000 när analysen görs på branschnivå. Det finns således tecken på att fysiskt kapital och högutbildad arbetskraft har varit komplement till varandra, åtminstone under 1970- och 1980-talen.

Som nämnts i avsnitt 7.4.2. brukar man som mått på teknisk utveckling använda FoU-intensiteten, dvs. FoU-utgifternas andel av produktions- eller förädlingsvärdet. I de allra flesta studier är koefficienten för FoU-intensiteten positiv och signifikant; en indikation på att den tekniska utvecklingen är ”skilled-biased”. Hansson (2000) har också experimenterat med kunskapskapitalstockar, dvs. ackumulerade FoU-utgifter i olika branscher över tiden.²¹⁴ Det verkar som om tillväxt i kunskapskapitalet har större inverkan på relativ efterfrågan på högutbildad arbetskraft än tillväxten i det fysiska kapitalet.

För att analysera effekterna av ökad importkonkurrens från låglöneländer, ökade direktinvesteringar i låglöneländer och ökade ingående direktinvesteringar på relativ arbetskraftsefterfrågan läggs sedan variabler som avser att mäta dessa faktorer till den grundläggande regressionsmodell som beskrivs i ekvation (A.1).

²¹⁴ Startvärden på kunskapsstockarna får man genom uppskatta tillväxten i FoU-utgifterna före det finns observationer på FoU-utgifterna (6 procent) och i vilken takt kunskaperna deprecieras (15 procent). Det antas också att det tar tre år innan investeringar i forskning ger något bidrag till kunskapsstocken (Hansson 2000 s.536).

Som mått på förändringar i konkurrensen från låglöneländer i en bransch i under en period t används förändringar i importen från låglöneländer som andel av förbrukningen $\Delta(M/C)_{it}^{Icke-OECD}$. Som höglöneländer betraktas de ”gamla” OECD-länderna (se figur 7.9) och övriga länder definieras som låglöneländer.

Den regressionsmodell som Bandick & Hansson (2005) använder för att studera effekterna av det ökade utlandsägandet (ökade ingående direktinvesteringar) i Sverige på den relativa arbetskraftsefterfrågan på bransch- respektive på företagsnivå är:

$$\begin{aligned} \Delta P_{it}^W = & \delta(TD)_t + \beta_1 \Delta \ln K_{it} + \beta_2 \Delta \ln Y_{it} + \beta_3 \Delta T_{it} + \\ & + \beta_4 \Delta(M/C)_{it}^{Icke-OECD} + \left[\begin{array}{c} \gamma \Delta FDI_{it} \\ \gamma_1 UTL1_{it} + \gamma_2 UTL2_{it} \end{array} \right] + \varepsilon_{it} \quad (A.2) \end{aligned}$$

För att fånga in eventuella effekter av det ökade utlandsägandet inkluderar de i branschanalysen en variabel som mäter förändringar i andelen sysselsatta i utlandsägda företag i branschen i under perioden t ΔFDI_{it} och i företagsanalysen dummyvariabler som indikerar om ett företag i är utlandsägt $UTL1_{it}$ eller om det har blivit utlandsägt under period t $UTL2_{it}$. β_4 är positiv om ökad importkonkurrens från låglöneländer leder till ökad relativ efterfrågan på högt utbildad arbetskraft.

Den regressionsmodell som Hansson (2005) använder på företagsnivå för att undersöka hur produktionsförflyttningar inom svenskägda multinationella företag (utgående direktinvesteringar) till hög- och låglöneländer påverkar den relativa arbetskraftsefterfrågan i de svenska moderföretagen är:

$$\Delta P_{it}^W = \delta(TD)_t + \beta_1 \Delta \ln K_{it} + \beta_2 \Delta \ln Y_{it} + \beta_3 \Delta T_{it} + \gamma_j \Delta(MNF)_{it}^j + \varepsilon_{it} \quad (A.3)$$

MNF_{it}^j är kvoten mellan sysselsättningen i utländska dotterföretag i ländergrupp j , där j är hög- eller låglöneländer, och den totala sysselsättningen i moderföretag och dotterföretag. $\Delta(MNF)_{it}^j$ är följaktligen förändringen i andelen sysselsatta i ländergrupp j under tidsperiod t . Koefficienten för låglöneländer $\gamma_{låg}$ är positiv om ökade direktinvesteringar i låglöneländer medför ökad relativ efterfrågan på högt utbildad arbetskraft i de svenska moderföretagen.

Referenser

- Abernathy, W.J. (1978), *The productivity dilemma*. Baltimore: John Hopkins university press.
- Anderson, A. & Ohlsson, O. (1999), *Mikroekonomi*. Malmö: Akademiförlaget Corona.
- Anderson, J. & van Wincoop, E. (2004), Trade costs. *Journal of Economic Literature*, 42, 691-751.
- Andersson, L. (2001), Openness and total factor productivity. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137, 690-713.
- Anderton, R, Brenton, P. & Oscarsson, E. (2002), What's trade got to do with it? Relative demand for skills within Swedish manufacturing. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138, 629-651.
- Autor, D, Katz, L. & Krueger, A. (1998), Computing inequality: Have computers changed the labor market. *Quarterly Journal of Economics*, 113, 1169-1213.
- Aw, B. & Hwang, A. (1995), Productivity and the export market: A firm-level analysis. *Journal of Development Economics*, 47, 313-332.
- Aw, B, Roberts, M. & Winston, T. (2005), The complementary role of exports and R&D investments as sources of productivity growth. *NBER working paper no 11774*.
- Baier, S. & Bergstrand, J. (2001), The growth of world trade: tariffs, transport costs and income similarity. *Journal of International Economics*, 53, 1-27.
- Baldwin, J. & Gu, W. (2004), Trade liberalization: export market participation, productivity growth, and innovation. *Oxford Review of Economic Policy*, 20, 372-392.
- Baldwin, R. (1971), Determinants of the commodity structure of US trade. *American Economic Review*, 61, 40-48.
- Baldwin, R. (1979), Determinants of trade and investment: Further evidence. *Review of Economics and Statistics*, 61, 126-146.
- Baldwin, R. (1994), *Towards an integrated Europe*. London: CEPR.

- Baldwin, R. (2003), Openness and growth: What's the empirical relationship? *NBER working paper no 9578*.
- Baldwin, R. (2006), The euro's trade effects. *ECB working paper no 594*.
- Bandick, R. & Hansson, P. (2005), Inward FDI and demand for skills in Sweden. *ESI working paper 2005:10*, Örebro universitet.
- Barba Navaretti, G. & Venables, A. (2004), *Multinational firms in the world economy*. Oxford: Princeton university press.
- Barro, R. & Lee, J-W, (2000), International data on educational attainment: updates and implications. *Center for international development working paper no 42*, Harvard university.
- Bergsten, F, Gill, B, Lardy, N. & Mitchell, D. (2006), *China: The balance sheet*. New York: Publicaffairs.
- Berman, E, Bound, J. & Griliches, Z. (1994), Changes in the demand for skilled labor within U.S. manufacturing: Evidence from the annual survey of manufactures. *Quarterly Journal of Economics*, 113, 367-398.
- Bernard, A. & Wagner, J. (1997), Exports and success in German manufacturing. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133, 134-157.
- Bernard, A. & Jensen, B. (1999), Exceptional exporter performance: Cause, effect or both? *Journal of International Economics*, 47, 1-25.
- Bernard, A, Eaton, J, Jensen, B. & Kortum, S. (2003), Plants and productivity in international trade. *American Economic Review*, 93, 1268-1290.
- Bernard, A. & Jensen, B. (2004), Exporting and productivity in the USA. *Oxford Review of Economic Policy*, 20, 343-357.
- Bernard, A. & Jensen, B. (2005), Trade costs, firms and productivity. Stencil.
- Berndt, E. (1991), *The practice of econometrics. Classic and contemporary*. Reading: Addison Wesley.
- Bigsten, A. & Holmlund, B. (2006), Överdrivna farhågor om hotet från Kina. *Ekonomisk Debatt*, 34(2), 68-73.
- Blinder, A. (2005), Fear of offshoring. *CEPS working paper no 119*.
- Blomström, M. (1999), Internationalisering och tillväxt. I Calmfors, L. & Persson, M. (red) *Internationalisering och tillväxt*. Lund: Studentlitteratur.
- Blonigen, B. (2001), In search of substitution between foreign production and exports. *Journal of International Economics*, 53, 81-104.

- Bloningen, B. & Slaughter, M. (2001), Foreign-affiliate activity and US skill upgrading. *Review of Economics and Statistics*, 83, 362-376.
- Bowen, H, Leamer, E. & Sveikauskas, L. (1987), Multi-country, multi-factor tests of the factor abundance theory. *American Economic Review*, 77, 791-809.
- Bowen H, Hollander A. & Viaene J-M (1998), *Applied International Trade Analysis*. London: Macmillan
- Braconier, H. & Ekholm, K. (2000), Swedish multinationals and competition from high- and low-wage locations. *Review of International Economics*, 8, 448-461.
- Brainard, L. (1997), An empirical assessment of the proximity-concentration tradeoff between multinational sales and trade. *American Economic Review*, 87, 520-544.
- Branstetter, L. & Lardy, N. (2006), China's embrace of globalization. *NBER working paper no 12373*.
- Burenstam Linder, S. (1961), *An essay on trade and transformation*. New York: John Wiley.
- Carlsson, B. & Ohlsson, L. (1976), Structural determinants of Swedish foreign trade: A Test of conventional wisdom. *European Economic Review*, 7, 165-174.
- Carlton, D. & Perloff, J. (1994), *Modern industrial organization*. Second edition. New York: Harper Collins
- Clerides, S, Lach, S. & Tybout, J. (1998), Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico and Morocco. *Quarterly Journal of Economics*, 113, 903-947.
- Coe, D. & Helpman, E. (1995), International R&D spillovers. *European Economic Review*, 39, 859-887.
- Cohen, W.M. & Levinthal, D.A. (1989), Innovation and Learning: Two faces of R&D. *Economics Journal*, 99, 569-596.
- Criscuolo, C. & Martin, R. (2005), Multinationals and US productivity leadership: Evidence from Great Britain. *CEP working paper no 672*.
- Criscuolo, C, Hagsten, E, Hanley, A. & Karpaty, P. (2007), Offshoring and productivity: the case of Ireland, Sweden and the United Kingdom. Stencil.

- Das, D.K. (1999), East Asian export growth and prospects. *Asia Pacific School of Economics and Management working papers 99-2*, Australian National University
- Davenport, M. (1982), The economic impact of the EEC. I Boltho, A. (red) *The European economy*. Oxford: Oxford university press.
- Deardorff, A. (1984), Testing trade theories and predicting trade flows. I Jones, R. & Kenen, P. (red) *Handbook of international economics. Volume 1*. Amsterdam: North-Holland
- Doms, M. & Jensen, B. (1998), Comparing wages, skills and productivity between domestically and foreign-owned manufacturing establishments in the United States. I Baldwin, R, Lipsey, R. & Richardson D. (red) *Geography and ownership as bases for economic accounting*. Chicago: Chicago university press.
- Dowling, M. & Cheang, C.T. (2000), Shifting comparative advantage in Asia: new tests of the "flying geese" model. *Journal of Asian Economics*, 11, 443-463.
- Driffield, N. & Love, J. (2005), Who Gains From Whom? *Scottish Journal of Political Economy*, 52, 663-686
- Dunning, J. (1977), Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. I Hesselborn, P-O, Ohlin B. & Wijkman, P-M (red) *The international allocations of economic activity*. London: Macmillan.
- Dunning, J. (1993), *Multinational enterprises and the global economy*. New York: Addison-Wesley.
- Edin, P-A, & Holmlund, B. (1995), The Swedish wage structure: The rise and fall of solidarity wage policy. I Freeman, R. & Katz, L. (red) *Differences and changes in wage structures*. Chicago: Chicago university press.
- Edwards, S. (1993), Openness, trade liberalization, and growth in developing countries. *Journal of Economic Literature*, 31, 1358-1393.
- Ekholm, K. (1997), Proximity advantages, scale economies, and the location of production. I Braunerhjelm, P. & Ekholm, K. (red), *The geography of multinational firms*. Dordrecht: Kluwer.
- Ekholm, K, & Forslid, R. & Markusen, J. (2003). Export-platform foreign direct investment, *CEPR discussion papers 3823*.

- Ekholm, K. & Hakkala, K. (2005), The effect of offshoring on labor demand: Evidence from Sweden. *IUI working paper no 654*.
- Ekholm, K. & Hakkala, K. (2006), Hur påverkar handel och utflyttning av produktion den svenska arbetsmarknaden? *Ekonomisk Debatt*, 34(4), 7-21.
- El-Agraa, A. (1996), International economic integration. I Greenaway, D. (red) *Current issues in international trade*. London: Macmillan.
- European Commission, (1988), The cost of non-Europe. Basic findings.
- Falvey, R. (1981), Commercial policy and intra-industry trade. *Journal of International Economics*, 11, 495-511.
- Feenstra, R, Lipsey, R, Deng, H, Ma, A. & Mo, H. (2005), World trade flows: 1962-2000. *NBER working paper 11040*.
- Feenstra, R. & Hanson, G. (1996), Globalization, outsourcing and wage inequality. *American Economic Review*, 86, 240-245.
- Feenstra, R. & Hanson, G. (1997), Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras. *Journal of International Economics*, 42, 371-393.
- Feenstra, R. & Hanson, G. (1999), The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: Estimates for the United States. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 907-941.
- Flam, H. & Nordström, H. (2006a), Euro effects on the intensive and extensive margins of trade. IIES seminar paper 750.
- Flam, H. & Nordström, H. (2006b), Euron och utrikeshandeln: Hur mycket handel förlorar Sverige årligen? Kommerskollegium.
- Fosfuri, A. & Motta M. (1999), Multinationals without Advantages. *Scandinavian Journal of Economics*, 101, 617-630.
- Frankel, J. & Romer, D. (1999), Does trade cause growth? *American Economic Review*, 89, 379-399.
- Gaulier, G, Lemoine, F. & Ünal-Kesenci, D. (2005), China's integration in East Asia: Production sharing, FDI and hi-tech trade. *CEPII 2005-09*.
- Gavelin, L. (1983), Determinants of the structure of Swedish foreign trade in manufactures 1968-1979. *Scandinavian Journal of Economics*, 85, 485-498.

- Golub, S. (2003), Measures of restrictions on inward foreign direct investment for OECD countries. *OECD Economic Studies*, 36, 86-116.
- Greenaway, D, Milner, C. & Hine, R. (1995), Horizontal and vertical intra-industry trade: A cross-industry analysis for the UK. *Economic Journal*, 105, 1505-1518.
- Greenaway, D. & Görg, H. (2004), Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment? *World Bank Research Observer*, 19, 171-197.
- Greenaway, D, Gullstrand, J. & Kneller, R. (2005), Exporting may not always boost firm productivity. *Review of World Economics*, 141, 561-582.
- Greenaway, D. & Kneller, R. (2005), Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment: A survey. *GEP reseach paper05/32*.
- Griffith, R, Redding, S & Van Reenen, J. (2000), Mapping the two faces of R&D: Productivity growth in a panel of OECD countries. *Review of Economics and Statistics*, 86, 883-895.
- Griliches, Z. (1995), R&D and productivity: Econometric results and measurement issues. I Stoneman, P. (red) *Handbook of the Economics of Innovation and Technical Change*. Oxford: Blackwell.
- Grossman, G. & Helpman, E. (1991), *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge: MIT press.
- Gruber, W, Metha, D. & Vernon, R. (1967), The R&D factor in international trade and international investment of United States industries. *Journal of Political Economy*, 75, 20-37.
- Grünfeld, L. (2002), International R&D spillovers and the effect of absorptive capacity – An empirical study. *NUPI working paper no 630*.
- Gullstrand, J. (2005), Industry dynamics in the Swedish textile and wearing apparel sector. *Review of Industrial Organization*, 26, 349-370
- Gustavsson, P, Hansson, P. & Lundberg, L. (1997), Technical progress, capital accumulation and changing international competitiveness. I Fagerberg, J. m.fl. (red) *Technology and International Trade*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Gustavsson, P, Hansson, P, & Lundberg, L. (1999), Technology, resource endowments and international competitiveness. *European Economic Review*, 43, 1501-1530

- Gustavsson, P. & Kokko, A. (2003), Vad gör internationella företag i Sverige? Bilaga 6 till LU 2003. *SOU 2003:45*.
- Gustavsson, P. & Kokko, A. (2004), Regional integration och regionala handelsavtal. *Sieps 2004:1*.
- Gustavsson, P. (2004), The dynamics of European industrial structure. *Review of International Economics*, 140, 665-687.
- Hakura, D. (2001), Why does HOV fail? The role of technological differences within the EC. *Journal of International Economics*, 54, 361-382.
- Hanel, P. (2000), R&D, inter-industry and international technology spillovers and the total factor productivity growth of manufacturing industries in Canada 1974–1989. *Economic System Research*, 12, 345-361.
- Hanson, G, Mataloni, R. & Slaughter, M. (2001), Expansion strategies of U.S. multinational firms. I Rodrik, D. & Collins, S. (eds) *Brookings Trade Forum*. 245-294.
- Hansson, P. & Lundberg, L. (1991), *Internationalisering och produktivitet*. Bilaga 8 till Produktivitsdelegationen. Stockholm: Allmänna förlaget.
- Hansson, P. & Lundberg, L. (1995), *Från basindustri till högteknologi? Svensk näringsstruktur och strukturpolitik*. Stockholm: SNS Förlag.
- Hansson, P. (2000), Relative demand for skills in Swedish manufacturing: technology or trade? *Review of International Economics*, 8, 533-555.
- Hansson, P. & Lundin, N. (2004), Exports as an indicator on or promoter of successful Swedish manufacturing firms in the 1990s. *Review of World Economics*, 140, 415-445.
- Hansson, P. (2005), Skill upgrading and production transfer within Swedish multinationals. *Scandinavian Journal of Economics*, 107, 673-692.
- Harrigan, J. (1997), Technology, factor supplies and international specialization: Estimating the neo-classical model. *American Economic Review*, 87, 475-494.
- Haskel, J, Pereira, S. & Slaughter, M. (2002), Does inward FDI boost the productivity of domestic firms? *NBER working paper no 8724*.
- Haskel, J. & Heden Y. (1999), Computers and the demand for skilled labor: Industry- and establishment level panel evidence for the UK. *Economic Journal*, 109, C68-C79.

- Head, K. & Ries, J. (2001), Overseas investment and firm exports. *Review of International Economics*, 9, 108-122.
- Helpman, E. & Krugman, P. (1985), *Market structure and foreign trade*. Cambridge: MIT press.
- Herzing, M, Norbäck, P-J, & Persson, L. (2006), Effektivitetseffekter av utländska direktinvesteringar. ITPS R2006:004.
- Hijzen, A, Görg H. & Hine R. (2005), International outsourcing and the skill structure of labor demand in the United Kingdom. *Economic Journal*, 115, 860-878.
- Hine, R. (1985), *The political economy of European trade*. Sussex: Wheatsheaf Books.
- Hoekman, B. (1996), An assessment of the General Agreement on Trade in Services, i Martin W & Winters A (red) *The Uruguay Round and the Developing Economies*. Cambridge University Press.
- Hughes, K. (1986), *Exports and technology*. Cambridge: Cambridge university press:
- Hummels, D. (1999), Have international transport costs declined? University of Chicago
- ITPS (2006), Utlandsägda företag 2005. Rapportnummer S2006:006
- Jakobsson, U. (1999), Storföretagen och den ekonomiska tillväxten. I Calmfors, L. & Persson, M. (red) *Tillväxt och ekonomisk politik*. Lund: Studentlitteratur.
- Jonung, L. (red) (2002), *Vem ska äga Sverige?* Stockholm: SNS förlag.
- Karpaty, P. & Lundberg, L. (2005), FDI and productivity spillovers in Swedish Manufacturing. I Karpaty, P. *Does foreign ownership matter? Multinational firms, productivity and spillovers*. Örebro Studies in Economics 8.
- Karpaty, P. (2005), Does foreign ownership matter? Multinational firms, productivity and spillovers. *Örebro Studies in Economics no 8*.
- Karpaty, P. (2006), Does multinationality matter? Evidence from Swedish firm data. *Applied Economics Quarterly*, 52, 101-122.
- Karpaty, P. (2007), Productivity effects of foreign acquisitions in Swedish manufacturing: The FDI productivity issue revisited. Under utgivning i *International Journal of the Economics and Business*.

- Karpaty, P. & Poldahl, A. (2007), The determinants of FDI flows: Evidence from Swedish manufacturing and service sector. Stencil.
- Keller, W. (2004), International technology diffusion. *Journal of Economic Literature*, 42, 752-782.
- Kommerskollegium (2005), Open for business? A comparative analysis of the trade policies of the European Union, the United States, Canada and Japan.
- Kommerskollegium (2006), Economic Implications of the Doha round.
- Konings, J. (2005), Wage costs and industry (re)location in the enlarged European union. *Swedish Economic Policy Review*, 12, 59-81.
- Krugman, P. (1995a), Technical change and international trade. I Stoneman, P. (ed) *Handbook of the economics of innovation and technological change*. Oxford: Blackwell.
- Krugman, P. (1995b), Growing world trade: causes and consequences. *Brookings Papers on Economic Activity* no 1, 327-362.
- Krugman, P. (1995c), Increasing returns, imperfect competition and the positive theory of international trade. I Grossman G & Rogoff K, *Handbook of international economics*. Volume 3. Amsterdam: North-Holland.
- Krugman, P. (1996), *Pop internationalism*. Cambridge: MIT press.
- Lau, L. & Kim, J-I (1994), The sources of the growth of the East Asian newly industrialized countries. *Journal of Japanese and International Economics*, 8, 235-370.
- Le Grand, C, Szulkin, R. & Tåhlin, M. (2001), Har jobben blivit bättre? och Lönestrukturens förändring i Sverige. Kapitel 3 och 4 i Fritzell, J, Gähler M. & Lundberg, O. (red) *Välfärd och arbete i arbetslöshetens årtionde*. SOU 2001:53.
- Leamer E. (1984), *Sources of comparative advantage. Theory and evidence*. Cambridge: MIT press.
- Leamer, E. (1994), Testing trade theory. I Greenaway, D. & Winters, A. (red) *Surveys in International Trade*. Oxford: Blackwell.
- Leamer, E. & Levinsohn, J. (1995), International trade theory: the evidence. I Grossman, G. & Rogoff, K. (red) *Handbook of international economics*. Volume 3. Amsterdam: North-Holland.

- Lee, J. (1995), Comparative advantage in manufacturing as a determinant of industrialization: the Korean case. *World Development*, 23, 1195-1214.
- Lipsey, R.E. & Weiss, M. (1981), Foreign production and exports in manufacturing industries. *Review of Economics and Statistics*, 63, 488-494.
- Lipsey, R.E. & Weiss, M. (1984), Foreign production and exports of individual firms. *Review of Economics and Statistics*, 66, 304-308.
- Lipsey, R.E. (2002), Home and host country effects of FDI. *NBER working paper no 9293*.
- Lipsey, R.E. (2006), Measuring international trade in services. *NBER working paper no 12271*.
- Lopez, R. (2005), Trade and growth: Reconciling the macroeconomic and microeconomic evidence. *Journal of Economic Surveys*, 19, 623-648.
- Love, J. (2003), Technology sourcing versus technology exploitation: an analysis of US foreign direct investment flows. *Applied Economics*, 35, 1667-1678.
- Lundberg, L. (1976), *Handelshinder och handelspolitik. Studier av verkningar på svensk ekonomi*. Stockholm: Industriens utredningsinstitut.
- Lundberg, L. (1988), Technology, factor proportions and competitiveness. *Scandinavian Journal of Economics*, 90, 173-188.
- Lundberg, L. (1989), *Svenskt näringsliv och den europeiska integrationen*. Bilaga 3 till Långtidsutredningen LU 90.
- Lundberg, L. (1999), *Sveriges internationella konkurrenskraft*. Bilaga 5 till Långtidsutredningen LU 99.
- Machin, S. & Van Reenen, J. (1998), Technology and changes in skill structure: Evidence from seven OECD countries. *Quarterly Journal of Economics*, 113, 1215-1244.
- Markusen, J, Melvin, J, Kaempfer, W. & Maskus, K. (1995), *International trade: Theory and evidence*. New York: McGraw-Hill.
- Markusen, J. (2002), *Multinational firms and the theory of international trade*, Cambridge: MIT press.
- McCallum, J. (1995), National borders matter: Canada – US regional trade patterns. *American Economic Review*, 85, 615-623.

- Melitz, M. (2002), The impact of trade on intra-industry reallocation and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71, 1695-1725.
- Modén, K-M. (1998), Foreign acquisitions of Swedish companies: Effects on R&D and productivity. *ISA studies 1998/2*.
- Neven, D. & Siotis, G. (1995), Technology sourcing and FDI in the EC: An empirical evaluation. *International Journal of Industrial Organization*, 14, 543-560.
- Nickell, S. & Bell, B. (1996), Changes in the distribution of wages and unemployment in OECD countries. *American Economic Review*, 86, 302-308.
- Nicoletti, G, Golub, S, Hajkova, D, Mirza, D. & Yoo, K-Y (2003), The influence of policies on trade and foreign direct investment. *OECD Economic Studies*, 36, 7-83.
- Norbäck, P.J & Persson, L (2007a), Globalization and Profitability of Cross-Border Mergers & Acquisitions, Under utgivning i *Economic Theory*.
- Norbäck, P.J & Persson, L (2007b), Investment Liberalization - Why a Restrictive Cross-Border Merger Policy can be Counterproductive, Under utgivning i *Journal of International Economics*.
- Norman, V. (1993), *Naeringsstruktur og utenrikshandel i en liten open økonomi*. Oslo: Universitetsforlaget.
- OECD (1987), *Structural Adjustment and Economic Performance*. Paris: OECD.
- OECD (1997), Trade, earnings and employment: Assessing the impact of trade with emerging economies on OECD labor markets. I *Employment outlook*. Paris: OECD.
- Pedersen, P. (1993), Inter-Nordic and Nordic labour mobility. I Fagerberg, J. & Lundberg, L. (red) *European economic integration: A Nordic approach*. Aldershot: Avebury.
- Persson, M. & Radetzki, M. (2006), Kina, Sverige och globaliseringen. *Ekonomisk Debatt*, 34(1), 5-16.
- Petri, P. (1988), Korea's export niche; origins and prospects. *World Development*, 16, 47-63.
- Poldahl, A, (2006), The two faces of R&D: Does firm absorptive capacity matter? *ESI working paper 2006:1*.

- Poldahl, A. (2007), Domestic vs international spillovers? Evidence from Swedish firm level data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6, 277-294.
- Riviera-Batiz, L. & Romer, P. (1991), Economic integration and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 531-555.
- Rodriguez, F. & Rodrik, D. (2001), Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence. I Bernanke, B. & Rogoff, K. (red) *Macroeconomics annual 2000*. Cambridge: MIT press.
- Rodrik, D. (1997), *Has globalization gone too far?* Washington DC: Institute for International Economics.
- Rose, A. (2000), One money, one market: Estimating the effect of common currencies on trade. *Economic Policy*, 30, 9-45.
- Rosenberg, N. (1982), *Inside the Black Box: Technology and Economics*. New York: Cambridge university press,
- Samuelson, P. (2004), Where Ricardo and Mill rebut and confirm arguments of mainstream economists supporting globalization, *Journal of Economic Perspectives*, 18, 135-146.
- SCB (1998), *Tema utbildning. Emigration bland högutbildade*.
- Schott, P. (2006), The relative sophistication of Chinese exports. *NBER working paper no 12173*.
- Slaughter, M. (2000), Production transfer within multinational enterprises and American wages. *Journal of International Economics*, 50, 449-472.
- Srinivasan, T. & Bhagwati, J. (2001), Outward-orientation and development: Are the revisionist right? I Lal, D. & Snape, R (red) *Trade development and political economy*. New York: Palgrave.
- Strandell, A-C, (2007), Handel, direktinvesteringar och tillväxt. Trender och tendenser. ITPS A2007:007.
- Swedenborg, B. (1979), The multinational operations of Swedish firms: An analysis of determinants and effects. Stockholm: Industriens Utredningsinstitut.
- Swedenborg, B. (1985), Sweden. I Dunning, J. (red.) *Multinational enterprises, economic structure, and international competitiveness*. London: Wiley.

- Swedenborg, B. (2001), Determinants and effects of multinational growth. The Swedish case revisited. I Blomström, M. & Goldberg, L. (red.) *Topics in empirical international economics. A festschrift in honor of Robert E. Lipsey*. NBER Chicago: Chicago University Press.
- Taylor, K. & Driffield, N. (2005), Wage inequality and the role of multinationals: Evidence from UK panel data. *Labor Economics*, 12, 223-249.
- Torstensson, J. (1992), Factor endowments, product differentiation, and international trade. *Lund Economic Studies no 47*.
- Trefler, D. (1993), International factor price differences: Leontief was right! *Journal of Political Economy*, 101, 961-987.
- Trefler, D. (1995), The case of the missing trade and other mysteries. *American Economic Review*, 85, 1029-1046.
- Utbildningsdepartementet (1998), Migration bland högutbildade. Promemoria 1998-06-08.
- Widell, L. (2005), On measurement of the factor content of trade: the case of Sweden. *ESI working papers 2005:7*.
- Wolff, E. (1997), Productivity growth and shifting comparative advantage on the industry level. I Fagerberg m.fl. (red) *Technology and International Trade*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Yeaple, S. (2003), The complex integration strategies of multinationals and cross-country dependencies in the structure of foreign direct investment. *Journal of International Economics*, 60, 293-314.
- Young, A. (1991), Learning by doing and the dynamic effects of international trade. *Quarterly Journal Economics*, 106, 369-405.
- Young, A. (1994), Lessons from the East Asian NICs; a Contrarian View. *European Economic Review*, 38, 964-973.
- Yue, C-J & Hua, P. (2002), Does comparative advantage explain export patterns in China? *China Economic Review*, 13, 276-296.
- Yun, L. (2006), Determinants of export intensity and FDI presence: The case of manufacturing industries of Guangdong, the People's Republic of China. *International Journal of Logistics Systems and Management*, 2, 230-254.
- Yun, L. (2005), Labor productivity and international trade. *Örebro Studies in Economics 6*.

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier, är en statlig myndighet med uppdraget att bidra till en insiktsfull tillväxtpolitik i Sverige. ITPS förser främst Regeringskansliet, riksdagens ledamöter samt andra statliga myndigheter med underlag i form av statistik, utvärderingar och analyser inom näringspolitikens och den regionala utvecklingspolitikens områden.

En insiktsfull tillväxtpolitik grundar sig på:

- Statistik och analyser av näringslivets struktur och dynamik – för att få en aktuell och relevant bild av hot och möjligheter.
- Utvärderingar av resultat och effekter av politiska åtgärder och program – för att lära av genomförda insatser.
- Omvärldsanalyser för att blicka utåt och framåt – vilka är framtidens frågor på den svenska tillväxtpolitikens agenda?

Att förmedla detta underlag är ITPS uppgift.