

# Utländska uppköp – hot eller möjlighet?

*I slutet av 1990-talet ökade utlandsägandet dramatiskt i det svenska näringslivet och ett antal stora svenska multinationella flaggskepp som Astra och Volvo Personvagnar blev utlandsägda. I samband med detta spred sig en oro för vilka effekter detta skulle få på den svenska ekonomin. Även om inte andelen sysselsatta i utlandsägda företag har ökat på senare tid har tillkomsten av nya utlandsägda företag t o m varit högre än före millennieskiftet. Det beror på att det i dag i högre grad är mindre svenska företag som köps upp och blir utlandsägda. I artikeln diskuteras vilka effekter utländska uppköp har på produktivitet, sysselsättning och löner.*

Ett kännetecknande drag för den pågående globaliseringen av världsekonomin är den snabba ökningen av direktinvesteringarna. Direktinvesteringar innebär att ett företag i ett land köper ett existerande företag eller startar ett nytt företag i ett annat land, där avsikten är att behålla kontrollen över sin investering. Syftet är alltså att driva och utveckla det nya dotterföretagets verksamhet. Direktinvesteringar kan beskrivas och mätas på olika sätt. Ett ofta förekommande mått bygger på betalningsbalansstatistiken och mäter flödet av internationella direktinvesteringar. Av figur 1 framgår att utvecklingen sköt fart under 1990-talet och under de senaste 20 åren har det globala flödet av direktinvesteringar ökat betydligt snabbare än såväl exporten som produktionen i världen. Sedan 1970 har BNP i världen nästan fyrdubbplats fram till 2015, exporten i det närmaste tiofaldigats, medan de ingående direktinvesteringarna år 2014 är nästan 15 gånger större än 1970.

Ingående direktinvesteringar i Sverige är när utländska företag köper upp svenska företag eller startar nya dotterföretag i Sverige.<sup>1</sup> När det gäller anställda i företag som fått utländska ägare i det svenska näringslivet arbetar den övervägande majoriteten av dessa i företag som blivit uppköpta av utlandsägda företag. Däremot är nyetablering den vanligaste etableringsformen för utländska företag.<sup>2</sup> I vår analys koncentrerar vi oss på de uppköpta företagen eftersom vi kan följa dessa både före och efter uppköp och de kan därmed jämföras med liknande svenska företag som inte blivit uppköpta av utlandsägda företag.

Ett uppköp ger möjlighet att strukturera om verksamheten i det förvärvade företaget. När uppköparen är ett multinationellt företag betyder det att verksamheten anpassas till det multinationella företagets globala pro-

## **KENT ELIASSON, PÄR HANSSON OCH MARKUS LINDVERT**

*Kent Eliasson* är fil dr i nationalekonomi och verksam vid Umeå universitet och Tillväxtanalys. Hans forskning kretsar kring regional utveckling, högre utbildning och näringslivets internationalisering. kent.eliasson@tillvaxtanalys.se

*Pär Hansson* är professor i internationell ekonomi och verksam vid Örebro universitet och Tillväxtanalys. Hans forskning berör effekterna av internationell handel och utländska direktinvesteringar. par.hansson@oru.se

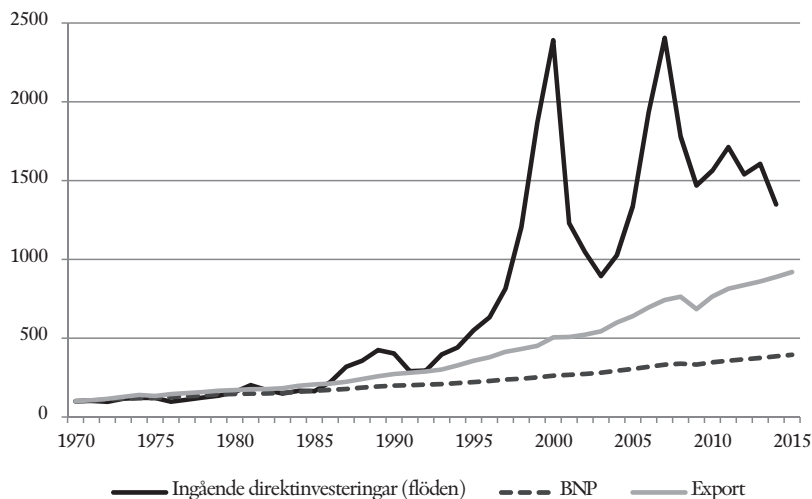
*Markus Lindvert* är statistiker vid Tillväxtanalys och ansvarar för statistiken kring de internationella företagen. markus.lindvert@tillvaxtanalys.se

Artikeln baseras på Eliasson m fl (2017a, 2017b). De tolkningar och slutsatser som framförs i uppsatsen är författarnas egna och överensstämmer inte nödvändigtvis med Tillväxtanalys uppfattningar.

1 Utgående svenska direktinvesteringar är när svenska företag gör motsvarande utomlands.

2 Se tabell 4 i Eliasson m fl (2017a) för mer utförlig statistik.

Figur 1  
Trender i direktin-  
vesteringar, export  
och BNP i världseko-  
nomin 1970–2015,  
Index 1970=100,  
2010 års priser



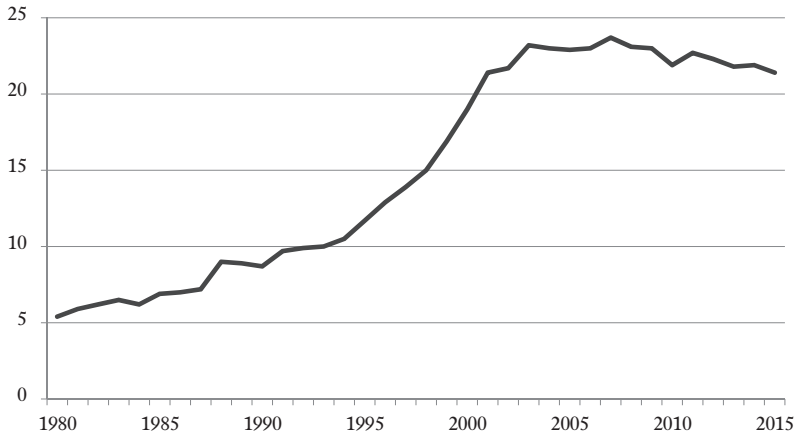
Källa: Världsbankens World Development Indicators och UNCTAD.

duktionsnätverk. Detta får troligtvis effekter på produktiviteten, såväl som på sysselsättningen och lönerna i det uppköpta företaget.

Utländska uppköp innebär vanligtvis att ny teknologi och nya organisatoriska verksamhetsformer överförs från det utländska multinationella företaget till det förvärvade inhemska företaget. De teknologiska och organisatoriska förändringar som följer av detta, i kombination med annan kunskapsöverföring, har antagligen en positiv inverkan på produktiviteten i de uppköpta företagen (direkta effekter). Dessutom kan förvärvet påverka produktiviteten i omgivande företag – underleverantörer och konkurrenter till det uppköpta företaget – genom att kunskap och teknologi sprider sig även till dessa (indirekta effekter).

Det finns skäl att förmoda att sådana teknologiska och organisatoriska förändringar är *skilled-biased*, dvs att kvalificerad arbetskraft gynnas i större utsträckning av dessa än andra produktionsfaktorer. I litteraturen talar man om *skilled-biased technological change* (SBTC) och *skilled-biased organizational change* (SBOC). Införandet av nya organisatoriska verksamhetsformer som kräver ökat engagemang, ansvar och självständighet hos medarbetarna ökar efterfrågan på kvalificerad arbetskraft och leder till höjda löner i de uppköpta företagen, särskilt om detta sker i förening med teknologiska förändringar.

I artikeln betonas framför allt de arbetsmarknadsekonomiska effekterna av utländska uppköp. Hur påverkas den totala sysselsättningen i de uppköpta företagen? Vilken inverkan har uppköpen på arbetskraftens sammansättning och på lönerna i de förvärvade företagen? Vi diskuterar också vad som utmärker företag som blir uppköpta. Är det företag som innan förvärvet har varit eftersatta och underpresterat (ineffektiv företagsledning),



Figur 2  
Andel anställda i  
utländska företag  
1980–2015, procent

*Anm:* Ett företag klassificeras som utlandsägt om mer än hälften av aktiernas röstvärde innehas av en eller flera utländska ägare. Om ett företag tillhör en koncern i Sverige vars koncernmoder är utlandsägd räknas företaget också som utlandsägt.

*Källa:* Tillväxtanalys (2016).

men som ändå bedöms ha god potential i framtiden, eller är det relativt framgångsrika företag vars verksamhet kompletterar det förvärvande företaget som därmed kan utnyttja synergier? Innan vi går in på dessa frågor tecknar vi inledningsvis en bild av hur utlandsägandet har utvecklats under slutet av 1900-talet och fram till 2015.

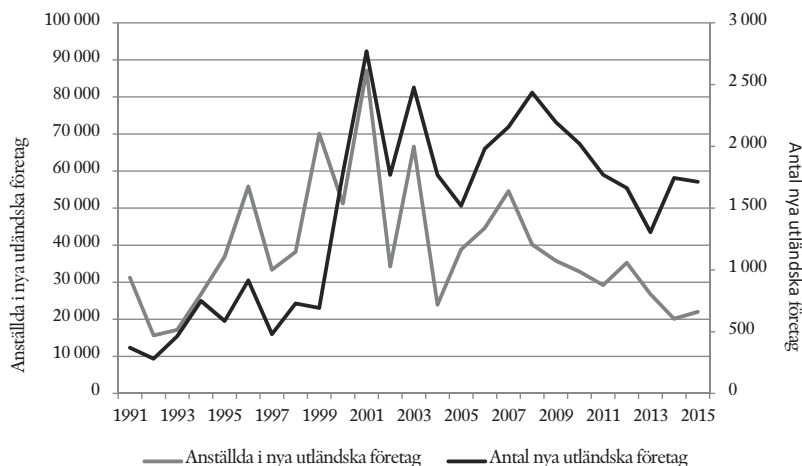
## 1. Utlandsägandet i svenskt näringsliv

Sedan början av 1980-talet och fram till strax före millennieskiftet har, som vi kan se i figur 2, andelen anställda i utlandsägda företag ökat trendmässigt. Därefter har andelen planat ut och t o m minskat något. År 1980 arbetade 5 procent av de sysselsatta i det svenska näringslivet i utlandsägda företag, 2003 var den siffran 23 procent och 2015 var den 21 procent. Utvecklingen tyder på att utlandsägandets omfattning ökade kraftigt under slutet av 1990-talet, men har därefter mattats av.

Det låga utlandsägandet i svenskt näringsliv tills mitten av 1980-talet har till stor del sin grund i de begränsningar som fanns för utländska medborgare att äga svenska företag och svensk egendom. Bakom dessa låg i många fall rent protektionistiska motiv: "Kontrollen över svenska företag bevaras åt svenska intressen" (s 143, SOU 1986:23). Under slutet av 1980-talet och i början av 1990-talet togs hindren för utländska medborgare att förvärva svenska företag bort. Detta i förening med den allmänna trend i de flesta utvecklade länder mot allt fler internationella fusioner och förvärv, som är uppenbar i figur 1, är de viktigaste anledningarna till det ökade utlandsägandet i svenskt näringsliv under denna period.

Noterbart är, som framgår av figur 3, att antalet nya utländska företag

Figur 3  
Antal nya utländska  
företag och antal  
anställda i nya utländska  
företag 1991–2015



Anm: Med nya utländska företag avses både förvärvade och nyetablerade.

Källa: Tillväxtnalys, Individ- och Företagsdatabasen (IFDB).

(förvärvade och nyetablerade) ökade kraftigt runt år 2000 för att sedan ligga kvar på en förhållandevis hög nivå under resten av perioden. Däremot ökade antalet anställda som arbetar i nya utländska företag strax före år 2000, men föll senare tillbaka några år in på 2000-talet. Under 1990-talet var antalet utländska förvärv i genomsnitt 585 per år, men ökade till 1 942 per år under 2000-talet.

Vi kan alltså slå fast att utlandsägandet ökat kraftigt sedan början av 1990-talet och att detta är resultatet av att ett antal stora svenska multinationella företag blev utlandsägda under denna period.<sup>3</sup> Trots att ökningen i andelen anställda i utlandsägda företag inte har fortgått efter år 2000 fortsätter emellertid antalet företag som blir utlandsägda att vara jämförelsevis högt. Det tyder på att det under 2000-talet varit framför allt mindre företag som blivit uppköpta av utländska företag.

## 2. Utlandsägande och produktivitet

### *Är utlandsägda företag mer produktiva än andra företag?*

En betydelsefull kanal för internationell kunskapsspridning är utländska direktinvesteringar. Utlandsägda (multinationella) företag har ofta ägar-specifika tillgångar. Det kan vara en unik produkt eller produktionsprocess, starka varumärken, rykte om god kvalitet eller tillgång till internationella produktions- och marknadsföringsnätverk. Rimligtvis kommer dessa kun-

<sup>3</sup> Listan är lång och innehåller: Nobel och Akzo 1994 (svenska Nobel köptes upp av det utlandsägda Akzo 1994), Pharmacia och Upjohn 1995, Saab Automobile och General Motors 1998, Stora och Enso 1998, Enator och Tieto 1999, Volvo Personvagnar and Ford 1999, Astra och Zeneca 1999, Aga och Linde 2000 samt Arla och MD Foods 2000.

skaper att spridas från de multinationella företagens moderföretag i hemlandet till uppköpta eller nyetablerade företag i utlandet och ta sig uttryck i högre produktivitet i de utlandsägda företagen än i de nationella företagen.<sup>4</sup>

En jämförelse av arbetsproduktiviteten i multinationella företag (svenskägda och utlandsägda) med de nationella företagen i det svenska näringslivet visar att detta också är fallet (Eliasson m fl 2017a).<sup>5</sup> Multinationella företag är i genomsnitt mer produktiva än nationella företag och det gäller i synnerhet för utlandsägda företag. Analysen omfattar samtliga icke-finansiella företag med minst en sysselsatt. När det gäller utlandsägda företag ingår här både uppköpta och nyetablerade företag. När vi tar hänsyn till i vilken bransch företagen är verksamma och kontrollerar för andra faktorer som påverkar produktiviteten i ett företag, t ex företagets storlek och andelen kvalificerad arbetskraft i företaget, är skillnaden i produktivitet mellan utlandsägda och nationella företag 31 procent och 16 procent mellan svenskägda multinationella företag och nationella företag. Delar vi sedan upp företagen i små (1–49 anställda) och stora företag (50 eller fler anställda) visar det sig att skillnaden i produktivitet är betydligt större i små företag. För utlandsägda företag är produktivitetens premien i små företag 37 procent och endast 9 procent i stora företag; för svenskägda multinationella företag är motsvarande siffror 16 procent i små och 8 procent i stora företag (Eliasson m fl 2017a, tabell 6).

Att de utlandsägda företagen är mer produktiva än de nationella företagen betyder för den skull inte nödvändigtvis att företag som köps upp av utlandsägda företag har en bättre produktivitetsutveckling efter förvärvet än företag som förblir svenskägda. En annan förklaring är att det förekommer selektion, dvs att det är de mest produktiva företagen som förvärvas av utlandsägda företag.

### *Vad kännetecknar företag som köps upp och blir utlandsägda?*

Här finns två möjligheter. Antingen består uppköpskandidaterna av företag som har en produktivitet som ligger över genomsnittet i branschen (*cherries*) eller också utgörs de av företag som i dag underpresterar (*lemons*) men måhända har en framtida potential. I det senare fallet handlar det alltså om företag som innan förvärvet har relativt låg produktivitet men där omstruktureringar och organisationsförändringar antas kunna leda till avsevärda produktivitetsförbättringar (Lichtenberg och Siegel 1987). Om motivet för uppköp är att få tillgång till ny kunskap och teknologi (*technology sourcing*) som kompletterar den egna verksamheten (synergier) finns det anledning

<sup>4</sup> Ett utlandsägt företag har vanligen ett handikapp i förhållande till företag som har ägare som kommer från det land som man verkar i genom att de senare har bättre kännedom om bl a de institutionella förhållanden som råder i landet. De ägarspecifika tillgångarna är därför ofta nödvändiga för att kompensera för de högre kostnader som ett utländskt företag har för att operera i ett främmande land.

<sup>5</sup> Svenskägda multinationella företag är företag som ingår i en svenskägd koncern med minst ett dotterbolag utomlands. De nationella företagen utgörs av företag som vare sig klassificeras som svenskägda multinationella företag eller som utlandsägda företag.

att räkna med att uppköpskandidaten har relativt hög produktivitet och en stor andel kvalificerad arbetskraft.

När vi skattar sannolikheten för att ett företag ska bli uppköpt i det svenska näringslivet under 2000-talet visar det sig att utländska företag tenderar att köpa upp företag med en stor andel högutbildade och, åtminstone bland de mindre företagen, sådana som har en hög produktivitet innan förvärvet.<sup>6</sup> Sannolikheten för uppköp ökar med storleken på företaget och minskar med dess ålder. Uppköp sker i mindre utsträckning av företag som ingår i svenska multinationella koncerner och sannolikheten för uppköp tycks inte vara relaterad till närvaro av andra utländska företag i branschen (Eliasson m fl 2017a, tabell 5). Att utlandsägda företag har en förkärlek för att förvärva relativt högproduktiva nationella företag är ett mönster som går igen i andra liknande studier såväl på svenska data som på data för andra länder.<sup>7</sup> Det innebär att den högre produktivitet som vi observerar i utlandsägda företag i Sverige (och i andra länder) delvis förklaras av selektion, dvs att de utländska köparna är benägna att ”plocka russin”.

### *Effekter på produktivitet av utländska uppköp*

En annan förklaring till att utländska företag har högre produktivitet än de nationella företagen i Sverige skulle kunna vara kunskaps- och teknologioverföringar inom en multinationell koncern, dvs från moderföretaget utomlands till uppköpta eller nyetablerade företag i Sverige. Det innebär att produktiviteten växer snabbare i de företag som förvärvats av utländska företag än i snarlika svenskägda företag.

Att försöka etablera ett kausalt orsakssamband mellan utländska uppköp och produktivitetsutvecklingen i de uppköpta företagen är en utmaning, inte minst mot bakgrund av att vi vet att de utländska företagen har en tendens att förvärva relativt produktiva företag. En metod att hantera problemet med selektion, förutsatt att man har tillgång till mikrodata där man kan följa företag över tid (paneldata), är att använda sig av en matchningsansats.<sup>8</sup>

Även om resultaten från studier som genomförts på detta sätt inte är entydiga verkar det finnas stöd för att produktivitetsutvecklingen är bättre i uppköpta företag som förvärvats av utländska företag jämfört med liknande företag som förblivit svenskägda.<sup>9</sup> Det vittnar om att det tycks ske kunskapsöverföringar mellan moderföretag och utländska dotterföretag. Det förefaller också som om de produktivitetsförbättringar som uppstår i samband med utländska uppköp är utfallet av omstruktureringsprocesser. Det

<sup>6</sup> Se avsnitt 3 för definition av uppköp och mer information om datamaterialet.

<sup>7</sup> Se Karpaty (2007), Bandick och Karpaty (2011) och Eliasson m fl (2017b) för resultat för Sverige, Arnold och Javorcik (2009) för resultat för Indonesien, Balsvik och Haller (2010) för resultat för Norge samt Damijan m fl (2015) för resultat för tio nya EU-medlemmar i Central- och Östeuropa.

<sup>8</sup> Hur en sådan går till återkommer vi till längre fram när vi diskuterar resultaten från en egen studie av effekterna på sysselsättning och löner av utländska uppköp.

<sup>9</sup> Se t ex Karpaty (2007) för Sverige eller Arnold och Javorcik (2009) för Indonesien.

kan röra sig om ökade investeringar i maskiner och utrustning eller ändrad sammansättning av sysselsättningen i det uppköpta företaget (Arnold och Javorcik 2009).

Att det förekommer direkta produktivitetseffekter i samband med utländska uppköp innebär i sin tur att det finns en potential för indirekta produktivitetseffekter genom kunskapsöverföring från utländska dotterföretag till omgivande inhemska företag. Detta kan ske: (i) när inhemska företag observerar de utländska företagens beteende och erhåller kunskap om nya produkter, teknologier, marknadsförings- och managementstrategier samt affärsmöjligheter på utländska marknader, (ii) när kunskap överförs från utländska dotterföretag till underleverantörer (uppströms) och kunder (nedströms) och (iii) när arbetskraft som skaffat sig kunskaper i utlandsägda multinationella företag sedan flyttar till inhemska företag.

Dessutom kan noteras att en etablering av utländska dotterföretag i en bransch verkar kunna öka konkurrensen. Detta kan på sikt påverka marknadsstrukturen i branschen i den meningen att företag med låg produktivitet tenderar att slås ut och att produktiviteten i branschen som helhet därmed stiger. Allmänt sett kan ett större utlandsägt företags inträde i en bransch bana väg för omfattande moderniseringar och strukturförändringar (Javorcik m fl 2008).<sup>10</sup>

### 3. Utlandsägande, sysselsättning och löner

#### *Effekter på sysselsättningen av utländska uppköp*

Den fråga som brukar väcka störst allmänt intresse när det gäller effekter av utländska uppköp är hur sysselsättningen i de uppköpta företagen påverkas. Farhågor förekommer ibland för att förvärv av inhemska företag ska leda till minskad sysselsättning eftersom utlandsägda företag har en svagare anknytning till värdlandet. Dessutom har multinationella företag lättare att omlokalisera produktion och sysselsättning mellan sina dotterföretag i olika länder. Å andra sidan görs det från och till gällande att utländska förvärv stärker konkurrenskraften hos de uppköpta företagen genom överföring av teknologi och kunskap från de förvärvande utländska multinationella företagen och ger de uppköpta företagen bättre finansiella resurser. Detta skulle innebära att företag som köpts upp av utländska företag skulle vara mer benägna att expandera och öka sysselsättningen.

För att på ett systematiskt sätt undersöka vilken kausal effekt utländska uppköp har på sysselsättningen i förvärvade företag använder vi en matchningsansats. Den går ut på att vi för varje företag som förvärvas av ett utländskt företag försöker hitta ett jämförelseföretag som har samma (eller liknande) värden på variabler som antas påverka både uppköp och den framtida sysselsättningen. Om förvärvet sker i perioden  $t$  innebär match-

<sup>10</sup> Eliasson m fl (2017a) innehåller en längre och mer utförlig diskussion om direkta och indirekta effekter på produktiviteten av ingående direktinvesteringar.

ningsmetoden att företag som blir utlandsägda år  $t$  jämförs med företag som inte blir utlandsägda år  $t$  och som är lika i perioden  $t-1$  med avseende på bl a arbetsproduktivitet, andel sysselsatta med lång eftergymnasial utbildning (3 år och längre), kapitalintensitet, ålder, storlek och bransch samt dessutom uppvisar lika sysselsättning i perioderna  $t-3$  till  $t-1$ . Den parameter som skattas med hjälp av denna metod kan i ord uttryckas som den genomsnittliga effekten på framtida sysselsättning av att bli uppköpt av ett utländskt företag jämfört med att inte bli uppköpt för de företag som förvärfvas av utländska företag (i den internationella utvärderingslitteraturen betecknas denna parameter med förkortningen ATT efter engelskans *average treatment effect on the treated*).<sup>11</sup>

Analysen baseras på Tillväxtanalys officiella statistik över internationella företag samt SCB:s undersökningar Företagens ekonomi, Registerbaserad arbetsmarknadsstatistik (RAMS) och Befolkningens utbildning (UREG). Statistiken över internationella företag ligger till grund för klassificeringen av företag som utlandsägda företag, svenskägda multinationella företag och nationella företag. Företagens ekonomi innehåller fullständiga balans- och resultaträkningar för samtliga företag i Sverige (exklusive den finansiella sektorn). Från RAMS och UREG hämtar vi bl a uppgifter om de sysselsattas löner och utbildningsnivå.

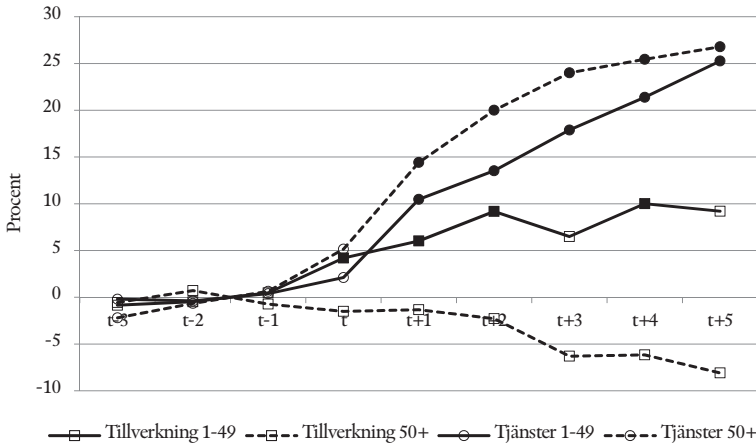
De skattningar vi presenterar baseras på ett datamaterial som inkluderar alla icke-finansiella företag i det svenska näringslivet med minst en sysselsatt. För att ingå i analysen måste ett företag kunna observeras varje år under ett nioårsfönster. Baserat på information om ägarland klassificerar vi ett företag som uppköpt om det år  $t-2$  och  $t-1$  är svenskägt men år  $t$  övergår till att vara utlandsägt. Icke uppköpta företag utgörs av företag som är svenskägda samtliga år  $t-2$  till  $t$ . Uppköpta företag utgör behandlingsgrupp i analysen och icke uppköpta företag kontrollgrupp. Båda grupperna av företag observeras varje år under intervallet  $t-3$  till  $t+5$ . Givet att datamaterialet omfattar perioden 1999–2014 skapar vi med detta upplägg en panel bestående av åtta kohorter av företag som vi följer under nioårsfönstret. Den första kohorten observeras under perioden 1999–2007 och där eventuellt uppköp äger rum år 2002. Den sista kohorten observeras under perioden 2006–14 och där eventuellt uppköp äger rum år 2009.

Separata skattningar genomförs för tillverkningsindustrin och tjänstesektorn samt för små företag – färre än 50 anställda – och stora företag – 50 anställda eller fler. Figur 4 åskådliggör resultaten från dessa skattningar avseende effekter av utländska uppköp på den totala sysselsättningen i förvärvade företag.

I figur 4 ser vi att effekterna på sysselsättningen av utländska uppköp i de förvärvade företagen inom tjänstesektorn är klart positiva och av betydande storlek; efter 5 år har sysselsättningen ökat med över 25 procent jämfört med i företag i kontrollgruppen. Inom tillverkningsindustrin hittar vi också positiva effekter på sysselsättningen i samband med utländska förvärv av

<sup>11</sup> Eliasson m fl (2017b) innehåller en mer detaljerad beskrivning av den använda metoden.





Figur 4  
Skattade effekter av utländska uppköp på sysselsättningen i förvärvade företag

Anm: Figuren baseras på rapporterade resultat i tabell 7 i Eliasson m fl (2017a) där mer detaljer framgår. År  $t$  avser det år företaget blir utlandsägt. Fyllt markering indikerar statistisk signifikans på 10-procentnivån eller lägre.

Källa: Eliasson m fl (2017a).

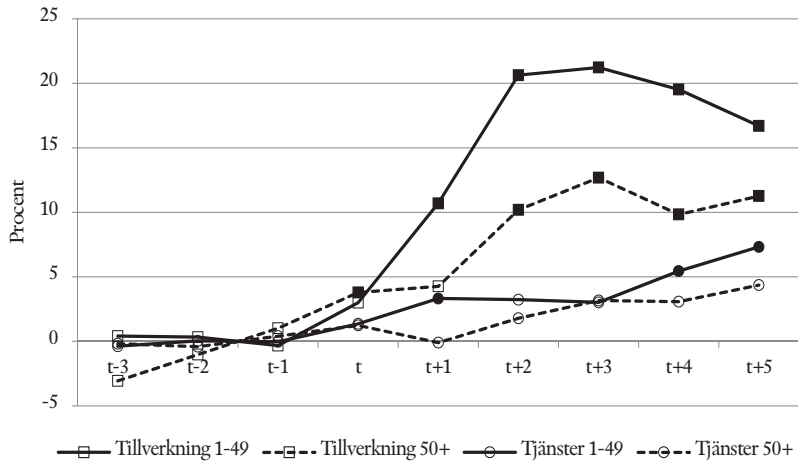
små företag, dock markant mindre än i tjänstesektorn, under 10 procent. För de större företagen i tillverkningsindustrin finner vi emellertid på det hela taget inga statistiskt signifikanta effekter på sysselsättningen.

Som nämndes inledningsvis finns det anledning att räkna med att utländska uppköp har effekter på arbetskraftens sammansättning i de förvärvade företagen. Om de omstruktureringar som uppstår vid utländska uppköp är en följd av teknologiska och organisatoriska förändringar som leder till ökad relativ efterfrågan på kvalificerad arbetskraft torde vi förvänta oss att andelen kvalificerad arbetskraft ökar i de förvärvade företagen. Figur 5 illustrerar resultaten från skattningar av effekterna på arbetskraftsammansättningen i de uppköpta företagen.

Av figur 5 framgår att andelen kvalificerad arbetskraft ökar i små företag som köps upp av utländska ägare och att detta gäller såväl i tjänstesektorn som i tillverkningsindustrin.<sup>12</sup> Effekten är särskilt uttalad för små tillverkningsföretag och verkar vara förknippad med en betydande ökning av sysselsättningen av kvalificerad arbetskraft i dessa företag i kombination med en mer blygsam uppgång i sysselsättningen av mindre kvalificerad arbetskraft. Tre till fem år efter uppköp har andelen kvalificerad arbetskraft i små tillverkningsföretag stigit med omkring 20 procent jämfört med företag i kontrollgruppen. Motsvarande siffra för små tjänsteföretag är omkring 5 procent. Den förhållandevis måttliga uppgången i små tjänsteföretag beror på att sysselsättningen ökar markant för såväl kvalificerad som mindre kvalificerad arbetskraft i dessa företag. Andelen kvalificerad arbetskraft ökar även i större tillverkningsföretag. Till skillnad från de små företagen beror

<sup>12</sup> Resultaten överensstämmer med vad Eliasson m fl (2017b) finner när de studerar effekterna av utländska uppköp på FoU och annan kvalificerad verksamhet i svenskt näringsliv.

Figur 5  
Skattade effekter av  
utländska uppköp på  
andelen kvalificerad  
arbetskraft i förvär-  
vade företag



Anm: Figuren baseras på rapporterade resultat i tabell 10 i Eliasson m fl (2017a) där mer detaljer framgår. År  $t$  avser det år företaget blir utlandsägt. Fylld markering indikerar statistisk signifikans på 10-procentnivån eller lägre.

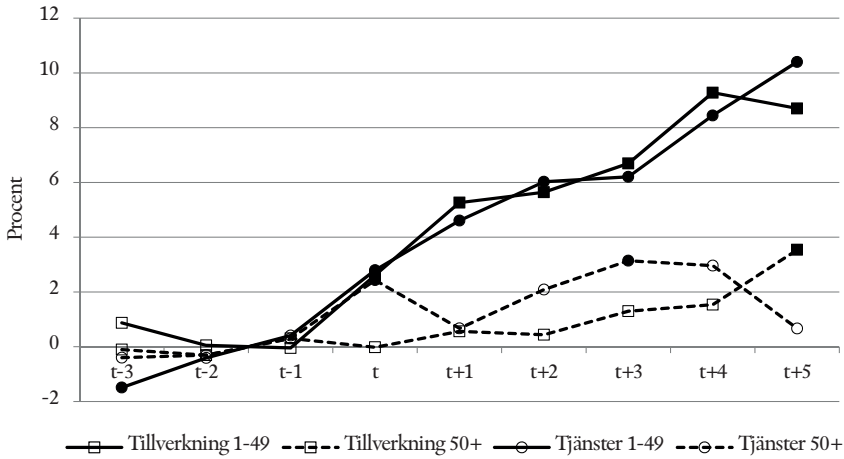
Källa: Eliasson m fl (2017a).

detta på att sysselsättningen av mindre kvalificerad arbetskraft har minskat, i stället för att öka, i samband med utländska uppköp (Eliasson m fl 2017a, tabell 7 och 8).

Sammantaget verkar alltså utländska förvärv öka sysselsättningen i de uppköpta företagen. Detta gäller särskilt inom tjänstesektorn, men är delvis också giltigt för mindre företag i tillverkningsindustrin. Både sysselsättningen av kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft ökar, med undantag för stora tillverkningsföretag. Den ökade sysselsättningen av kvalificerad arbetskraft är emellertid i de flesta fall kraftigare än av mindre kvalificerad arbetskraft, vilket gör att andelen kvalificerad arbetskraft i de förvärvade företagen stiger. För de stora tillverkningsföretagen beror dock den ökade andelen kvalificerad arbetskraft framför allt på att sysselsättningen av mindre kvalificerad arbetskraft faller.

### Hur påverkas lönerna i företag som blir uppköpta av utländska företag?

Vi noterade ovan att andelen kvalificerad arbetskraft ökar i de uppköpta företagen (undantaget stora tjänsteföretag). Av detta följer att utländska uppköp också borde leda till ökad genomsnittslön i de förvärvade företagen. Figur 6 beskriver resultaten där vi skattat effekterna av utländska förvärv på genomsnittslönen i de uppköpta företagen. Genomsnittslönen i ett företag ett givet år baseras på lönedata för samtliga anställda under det aktuella året. Vi använder samma matchningsansats som när vi skattat effekterna på sysselsättningen och jämför alltså genomsnittslönen i de uppköpta företagen (behandlingsgruppen) med genomsnittslönen i jämförbara icke uppköpta företag (kontrollgruppen).



Figur 6  
Skattade effekter av utländska uppköp på genomsnittlig årsbruttolön i förvärvade företag

Anm: Figuren baseras på rapporterade resultat i tabell 11 i Eliasson m fl (2017a) där mer detaljer framgår. År  $t$  avser det år företaget blir utlandsägt. Fylld markering indikerar statistisk signifikans på 10-procentnivån eller lägre.

Källa: Eliasson m fl (2017a).

I figuren observerar vi, helt i linje med förväntningarna, att genomsnittslönen stiger och detta gäller särskilt i företag med mindre än 50 anställda. För dessa företag – såväl tillverknings- som tjänsteföretag – ökar genomsnittslönen med omkring 10 procent fem år efter uppköpet. Värt att notera är att trots att ökningen av andelen kvalificerad arbetskraft efter förvärvet är relativt blygsam för de små tjänsteföretagen (figur 5) ökar genomsnittslönen kraftigt efter uppköpet. Det tyder på att löneeffekten i dessa företag i något mindre grad drivs av förändringar i arbetskraftssammansättningen och i något högre utsträckning av rena löneökningar för arbetskraft med given kvalifikationsnivå. För de större företagen förefaller också genomsnittslönen att öka. Ökningen är emellertid betydligt mindre än för de mindre företagen – kring 3 procent – och de skattade effekterna är endast undantagsvis statistiskt signifikanta.

En betydande drivkraft bakom den ökade genomsnittslönen i de uppköpta företagen är således de sysselsättningsförändringar som uppkommer efter förvärvet och som medför att andelen kvalificerad arbetskraft ökar. Men det verkar också finnas andra mekanismer som leder till höjda löner för individer med given kvalifikationsnivå och som därmed gör att genomsnittslönen stiger i företag som blir uppköpta. En sådan är att lönerna ökar efter uppköp för individer som arbetar i nationella företag som blir utlandsägda och som därefter fortsätter att jobba kvar i samma företag. Ett skäl till att höja lönen skulle kunna vara att företagen vill undvika att anställda flyttar till konkurrerande företag och på så sätt tar med sig företagsspecifika kunskaper, som antas vara särskilt betydelsefulla i utlandsägda (multinationella) företag (Fosfuri m fl 2001).

Studier har dock visat att effekten på lönerna för individer som blir kvar i samma företag efter ett utländskt uppköp är tämligen blygsam jämfört med de som blir kvar i andra liknande företag men som inte är föremål för utländska förvärv; skillnaderna är dessutom sällan statistiskt signifikanta.<sup>13</sup> Däremot spelar de löneökningar som uppkommer när individer flyttar från ett inhemskt företag till ett utlandsägt en betydligt större roll. Dessa är avsevärt större än för de som flyttar mellan två inhemska företag (Hijzen m fl 2013). Utifrån detta drar vi slutsatsen att studier som enbart koncentrerar sig på individer som jobbar kvar i samma företag innan och efter ett utländskt förvärv underskattar de förhållandevis starka positiva löneeffekter som uppkommer i samband med utländska uppköp av nationella företag. De tar helt enkelt inte hänsyn till de omstruktureringar som uppstår i samband med dessa förvärv, nämligen förändrad sammansättning av anställda och höjda löner till nyrekryterad personal.

#### 4. Avslutande kommentarer

Det förefaller som om ingående direktinvesteringar har positiva effekter både ur den anställdes perspektiv och för den svenska ekonomin som helhet. För den enskilde individen beror detta på att utlandsägda företag är villiga att betala högre löner än de nationella företagen och att genomsnittslönen stiger i företag som blir utlandsägda. En nackdel skulle emellertid kunna vara att anställda i multinationella företag är mer utsatta för globala chocker.<sup>14</sup> En annan är att omstruktureringar i samband med utländska uppköp av stora tillverkningsföretag har medfört minskad sysselsättning av mindre kvalificerad arbetskraft.

För landet som helhet kommer det sig av att ökade ingående direktinvesteringar tycks ha positiva produktivitetseffekter på värdlandet. Dessa uppkommer genom att: (i) utländska uppköp medför höjd produktivitet i det förvärvade inhemska företaget, (ii) kunskapsspillovers från utlandsägda företag till omgivande inhemska företag leder till ökad produktivitet i dessa och (iii) den ökade konkurrens etableringen av ett utlandsägt företag innebär slår ut mindre produktiva företag.<sup>15</sup>

Vår ekonometriska analys visar att sysselsättningen i företag som köps upp ökar i samband med utländska förvärv (med undantag för större till-

<sup>13</sup> Se Heyman m fl (2007) för resultat för Sverige och Hijzen m fl (2013) för resultat för Tyskland, Portugal, Storbritannien och Brasilien.

<sup>14</sup> I Eliasson m fl (2017a) skattar vi lönepremier i utlandsägda företag i svenskt näringsliv år 2014 generellt samt separat för kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft och i små och stora företag. Det visar sig att dessa i allmänhet är positiva och särskilt framträdande för kvalificerad arbetskraft och i mindre företag. Vi tar också upp vilka motiv det kan finnas för utlandsägda (multinationella) företag att betala högre löner. Vi diskuterar även om jobben i utlandsägda företag är osäkrare än jobben i företag som inte är multinationella och finner vissa belägg för att så är fallet.

<sup>15</sup> En avigsida skulle emellertid kunna vara om det utlandsägda företaget uppnår en sådan dominerande ställning på marknaden att det kan missbruka sin marknadsmakt och börja agera som en monopolist.

verkningsföretag) jämfört med företag som inte blir uppköpta och de största effekterna på sysselsättningen sker i tjänstesektorn. Sammansättningen av de anställda förändras så att andelen kvalificerad arbetskraft stiger, inte minst i de små företagen. Förklaringar till detta skulle kunna vara att den relativa efterfrågan på kvalificerad arbetskraft ökar i de uppköpta företagen som ett resultat av kunskaps- och teknologiöverföringar från de förvärvade utlandsägda multinationella företagen och av organisatoriska förändringar som uppköpen ger upphov till.

De utländska uppköpen har dessutom en tydlig positiv effekt på genomsnittslönen i de förvärvade företagen. Ett skäl till detta är naturligtvis att andelen kvalificerad arbetskraft ökar. Ett annat skulle kunna vara att den personal som rekryteras från nationella företag till utlandsägda företag får förhållandevis höga lönepåslag jämfört med de som byter jobb från ett nationellt företag till ett annat nationellt företag. Däremot påverkas lönen efter uppköp endast marginellt för individer som arbetar i företag som blir uppköpta av utländska företag och sedan fortsätter att arbeta i samma företag.

Det tycks som om utländska uppköp leder till stora omstruktureringar i de förvärvade företagen och som höjer produktiviteten i dessa: investeringarna i maskiner och utrustning ökar och sammansättningen av arbetskraften i företagen förändras så att andelen kvalificerad arbetskraft stiger. Andra exempel på omstruktureringar som leder till ökad produktivitet är att företag som blir uppköpta av utlandsägda företag har en benägenhet att bli mer internationaliserade; exportens andel av produktionen stiger och andelen insatsvaror som importerar ökar i dessa företag (Arnold och Javorcik 2009). Utlandsägandet förbättrar tillgängligheten till större marknader eftersom moderföretagen till de uppköpta dotterföretagen för det mesta redan är starkt integrerade i den globala ekonomin. Detta underlättar möjligheterna för de uppköpta företagen att utnyttja skalfördelar och skapar incitament för dessa att investera i innovativ verksamhet. Det har också visat sig att innovationstakten stiger i företag som blir utlandsägda (Gualupe m fl 2012).

I den debatt som tidigare förts kring effekterna av ett ökat utlandsägan- de har tonvikten legat på de större företagen. Vad händer när stora svenska multinationella företag blir utlandsägda? På senare år har antalet utländska förvärv varit fortsatt högt medan andelen sysselsatta som arbetar i utlandsägda företag varit i stort sett konstant. Det antyder att det till avgörande del är små företag som köps upp. Värt att notera är därför att många av de effekter av utländska uppköp som vi identifierar i vår analys, som positiva effekter på sysselsättning och löner, framträder tydligast bland de små företagen – företag med mindre än 50 anställda.<sup>16</sup> Dessutom är produktivitets-

<sup>16</sup> De registerdata vi använder innehåller uppgifter för alla företag med minst en sysselsatt. I förhållande till de allra flesta internationella studier på området är det unikt med sådan täckning av de mindre företagen. Den internationella litteraturen, i vilken mindre företag vanligtvis är underrepresenterade, ger trots detta ändå belegg för att utländska uppköp har positiva effekter både på sysselsättning och på löner, se exempelvis Hijzen m fl (2013). Det bör dock understrykas att alla studier inte pekar i samma riktning.

och lönepremierna markant högre för små företag som ingår i utlandsägda koncerner jämfört med stora företag. En förklaring till detta skulle kunna vara att de omstruktureringar som sker i samband med ett utländskt uppköp är större och mer omfattande i små, mindre etablerade företag, som ännu är relativt svagt exponerade för den internationella marknaden och där potentialen till produktivitetsförbättringar sannolikt är större.

Att bli uppköpt av ett utländskt multinationellt företag kan för små företag med en stark framtida tillväxtpotential framstå som ett tänkbart och intressant alternativ när det gäller att handskas med de hinder för tillväxt som dessa företag vanligtvis möter. Det kan bli rörigt om svårigheter med finansiering, trösklar för att hitta underleverantörer eller för att nå ut till kunder i andra länder samt bristande kapacitet att utveckla sina produkter i samband med en introduktion på den internationella marknaden.

Existensen av kunskapsspillovers i samband med ingående direktinvesteringar skulle kunna rättfärdiga offentliga ingripanden i syfte att försöka attrahera direktinvesteringar. Det är dock tvivelaktigt om subventioner är att förorda. Det beror på att de skattningar som hittills har gjorts av kunskapsspillovers på intet sätt är entydiga och dessutom uppstår alltid problemet vid en subvention att avgöra huruvida en investering hade kommit tillstånd ändå utan denna insats (dödviktseffekten).

En mindre omtvistad åtgärd är att det offentliga engagerar sig i investeringsfrämjande åtgärder. Syftet med dessa är att minska kostnaderna för att investera i ett land genom att tillhandahålla information om affärsmöjligheter och villkor för att bedriva verksamhet i värdlandet. I investeringsfrämjande verksamhet brukar också ingå att hjälpa utländska investerare med att hantera olika former av byråkratiska förfarings sätt i värdlandet.

När vi väger samman resultaten från våra egna analyser med annan forskning på området verkar de positiva effekterna i samband med utländska uppköp överväga i förhållande till de negativa. Det gör att utländska uppköp i de flesta fall borde ses som en möjlighet snarare än som ett hot.

## REFERENSER

Arnold, J och B Javorcik (2009), "Gifted Kids and Pushy Parents? Foreign Direct Investment and Plant Productivity in Indonesia", *Journal of International Economics*, vol 79, s 42–53.

Balsvik, R och S Haller (2010), "Picking 'Lemons' or Picking 'Cherries'? Domestic and Foreign Acquisitions in Norwegian Manufacturing", *Scandinavian Journal of Economics*, vol 112, s 361–387.

Bandick, R och P Karpaty (2011), "Employment Effects of Foreign Acquisitions", *International Review of Economics and Finance*, vol 20, s 211–224.

Damijan, J, C Kostevc och M Rojec (2015), "Growing Lemons or Cherries? Pre- and Post-acquisition Performance of Foreign-acquired Firms in New Member States",

*The World Economy*, vol 38, s 751–772.

Eliasson, K, P Hansson och M Lindvert (2017a), "Utländska uppköp i svenskt näringsliv – hot eller möjlighet?", Tillväxtanalys PM 2017:12, Östersund.

Eliasson, K, P Hansson och M Lindvert (2017b), "Effects of Foreign Acquisitions on R&D and High-skill Activities", *Small Business Economics*, vol 49, s 163–187.

Fosfuri, A, M Motta och T Ronde (2001), "Foreign Direct Investments and Spillovers through Workers' Mobility", *Journal of International Economics*, vol 53, s 205–222.

Guadalupe, M, O Kuzmina och C Thomas (2012), "Innovation and Foreign Ownership", *American Economic Review*, vol 102, s 3594–3627.

- Heyman, F, F Sjöholm och P Gustavsson Tingvall (2007), "Is There Really a Foreign Ownership Wage Premium? Evidence from Matched Employer–Employee Data", *Journal of International Economics*, vol 73, s 355–376.
- Hijzen, A, P Martins, T Schank och R Upward (2013), "Foreign-Owned Firms Around the World: A Comparative Analysis of Wages and Employment at the Micro-level", *European Economic Review*, vol 60, s 170–188.
- Javorcik, B, W Keller och J Tybout (2008), "Openness and Industrial Response in a Wal-Mart World: A Case Study of Mexican Soaps, Detergents and Surfactant Producers", *The World Economy*, vol 31, s 1558–1580.
- Karpaty, P (2007), "Productivity Effects of Foreign Acquisitions in Swedish Manufacturing: The FDI Productivity Issue Revisited", *International Journal of the Economics and Business*, vol 14, s 241–260.
- Lichtenberg, F och D Siegel (1987), "Productivity and Changes in Ownership of Manufacturing Plants", *Brookings Paper on Economic Activity*, vol 3, s 643–673.
- SOU 1986:23, Aktiers röstvärde, betänkande av röstvärdeskommittén, Liber, Stockholm.
- Tillväxtanalys (2016), Utländska företag 2015, Statistik 2016:03.