

Arbetsrapport

R2006:004

Effektivitetseffekter av utländska direktinvesteringar

En översikt av nationalekonomisk forskning*

Mathias Herzing
Pehr-Johan Norbäck
Lars Persson



* Författarna är verksamma vid Institutet för Näringslivsforskning samt Stockholms Universitet. Analysen har genomförts självständigt av författarna. De slutsatser och bedömningar som presenteras i rapporten är författarnas egna och är inte avsedda att återspegla Institutet för Näringslivsforskning eller Stockholms Universitets ståndpunkt.

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

För ytterligare information kontakta Håkan Gadd
Telefon 063 16 66 38
E-post hakan.gadd@itps.se

Förord

Denna rapport är publicerad i ITPS arbetsrapportserie (R-rapport).

I arbetsrapportserien publicerar vi pågående arbeten, ej färdigställda rapporter eller annat underlagsmaterial. Många arbetsrapporter publiceras i ett senare skede efter att de vidareutvecklats och kvalitetssäkrats i ITPS huvudserie "A-serien" (Analysrapport). Slutsatser och rekommendationer som lämnas i en arbetsrapport står författaren för och är inte nödvändigtvis desamma som ITPS officiella ståndpunkt.

Föreliggande rapport syftar till att översiktligt sammanställa faktorer som påverkar ett företag att besluta om en direktinvestering i ett annat land samt att redovisa potentiella för- och nackdelar för landet inom vilket investeringen företas. Rapporten är en delstudie kopplad till ITPS regleringsbrevsuppdrag "Handel, direktinvesteringar och tillväxt".

Rapporten har utarbetats av Mathias Hertzig, Pehr-Johan Norbäck och Lars Persson och Institutet för Näringslivsforskning. Projektledare vid ITPS har Patrik Arousell varit.

Östersund, september 2006

Håkan Gadd
Avdelningschef

Innehåll

Förord	3
1 Inledning	7
2 Vad vi vet om direktinvesteringar – en kort översikt	9
2.1 Horisontella direktinvesteringar – tillgång till marknader	9
2.1.1 Gränsöverskridande uppköp	13
2.2 Vertikala direktinvesteringar – tillgång till billiga produktionsfaktorer.....	14
2.3 Sammanfattning	16
3 En analysram för värdlandseffekter av utländska direktinvesteringar	17
3.1 Produktmarknadskonkurrenseffekter och ägareffektivitetseffekter	17
3.1.1 Utländska direktinvesteringar i nya anläggningar.....	18
3.1.2 Direktinvesteringar genom gränsöverskridande uppköp	19
3.1.3 Sekventiella investeringar, och forskning och utveckling.....	22
3.1.4 Konkurrens mellan inhemskt och utländskt ägande och betydelsen av institutioner	22
3.2 Spridningseffekter av direktinvesteringar till aktörer utanför det investerande företaget	23
4 Produktivitetseffekter av direktinvesteringar – en empirisk översikt	25
4.1 Effekter av utländska investeringar på tillväxt	25
4.2 Direkta produktivitetseffekter av utländska investeringar på företags- och industrinivå	27
4.3 Spillovers.....	32
4.4 Svenska studier.....	36
4.5 Sammanfattning	37
5 Bör utländska direktinvesteringar särbehandlas?	39
5.1 Argument för positiv särbehandling av utländska direktinvesteringar.....	40
5.1.1 Asymmetrisk information mellan utländska och inhemska företag	40
5.1.2 Duplikationskostnader och regleringar av utländska direktinvesteringar	40
5.1.3 Konkurrensförbättrande utländska direktinvesteringar	41
5.1.4 Spillovers till inhemska företag och arbetskraft	41
5.2 Argument för negativ särbehandling av utländska uppköp.....	42
5.3 Subsidier och skattelättnader för utländska direktinvesteringar	42
5.4 Allmän näringslivspolitik för en effektiv strukturomvandling i en global ekonomi.....	43
6 Slutsatser	45
Referenser	47
Bilaga	57

1 Inledning

I Sverige har det sedan länge funnits ett betydande intresse för effekterna på samhällsekonomin av utgående direktinvesteringar av svenska företag i andra länder. Dock har intresset varit litet för att undersöka effekterna av ingående direktinvesteringar av utländska företag i Sverige. En orsak kan vara att det utländska ägandet i Sverige var begränsat fram till 1990-talet (Henrekson och Jakobsson, 2005). Genom avregleringar och framväxten av ny teknologi har emellertid betydande inflöden av utländska direktinvesteringar ägt rum i Sverige sedan början av 1990-talet. Enligt ITPS (2005) har andelen sysselsatta i utlandsägda företag under de två senaste decennierna ökat från knappt 10 procent till drygt 20 procent. Ekholm (2005) redovisar att år 2003 stod utlandsägda företag för 42 procent av exporten och 34 procent av utgifterna för forskning och utveckling (FoU). Vidare har en rad stora svenska multinationella företag blivit uppköpta. Utlandsägda företag och utländska direktinvesteringar är därmed i dag av stor vikt för svenskt näringslivs utveckling.

Syftet med denna rapport är att öka vår förståelse av de samhällsekonomiska effekterna av dessa utländska direktinvesteringar genom att ge en översikt över den nationalekonomiska forskning som studerar 1) drivkrafterna bakom utländska direktinvesteringar, samt 2) vilka effektivitetseffekter som kan förväntas på det inhemska näringslivet i ett värdland som mottar direktinvesteringar. Dessa frågeställningar skall belysas, dels utifrån den teoribildning som finns, och dels utifrån den empiriska forskning som finns att tillgå. Det kan noteras att spännvidden av de frågor som direktinvesteringar väcker är betydligt större än vad som behandlas i denna rapport. Exempelvis kommer effekter på arbetsmarknaden inte att belysas närmare.

I kapitel 2 framläggs grundläggande fakta kring multinationella företag. Vidare beskrivs hur nationalekonomisk forskning dels förklarar mekanismerna bakom direktinvesteringar och multinationella företag, dels hur väl dessa teorier fungerat konfronterade med data. I kapitel 3 bygger vi upp en teoretisk analysram som används för att analysera effekterna på det inhemska näringslivet av ingående direktinvesteringar. Fokus ligger på konkurrens-effekter, ägareffektivitetseffekter och spridningseffekter. I kapitel 4 görs en genomgång av den empiriska litteraturen om produktivitetseffekter av utländska direktinvesteringar. Vi redogör även utförligt för de studier som under senare år utförts på svenska data. I kapitel 5 beskrivs den nationalekonomiska litteraturen som behandlar frågan om huruvida utländska direktinvesteringar skall särbehandlas och, om så är fallet, hur. Vidare ges exempel på hur länder med aktiv regeringspolitik på olika sätt sökt attrahera direktinvesteringar. Våra slutsatser redovisas i kapitel 6.

2 Vad vi vet om direktinvesteringar – en kort översikt

Multinationella företag definieras som företag som har kontroll av mer än 50 procent av ägandet i ett dotterbolag beläget i ett annat land. En direktinvestering av ett multinationellt företag är således en investering som syftar till att etablera ett majoritetsägt dotterbolag. Multinationella företag har kommit att bli en allt viktigare del av den globalisering som karakteriserar utvecklingen under de två senaste decennierna. Enligt OECD (2001) är var femte sysselsatt person anställd i ett multinationellt företag. Multinationella företag svarar för drygt hälften av världshandeln, genom att exempelvis färdigvaror och insatsvaror skickas mellan olika delar av koncernen (Blonigen, 2005).

En utveckling där multinationella företag får en allt större betydelse ger upphov till en oro i många länder, eftersom dessa företag är mer rörliga och därmed också mer känsliga för förändringar i ekonomiska förutsättningar än rent nationella företag. Men samtidigt finns det också i många länder en önskan att attrahera utländska direktinvesteringar, främst eftersom multinationella företag anses ha speciella kunskaper eller tillgångar som väl utvecklade teknologi, effektiv marknadsföring eller organisation, vilket kan leda till ett bättre utnyttjande av värdlandets resurser vid direktinvesteringar. För att kunna belysa frågan om utländska direktinvesteringar är önskvärda ur ett samhällsekonomiskt perspektiv, är det nödvändigt att förstå mekanismerna bakom direktinvesteringar, vilket är syftet med detta kapitel.

Den teoretiska litteraturen för direktinvesteringar bygger på tankegångar framlagda av Dunning (1977, 1981). I denna litteratur finns till exempel arbeten av Markusen (1984, 1997, 2002), Horstmann och Markusen (1992), Markusen och Venables (1998, 2000) och Helpman (1984, 1985). En utförlig diskussion av denna litteratur finns i Barba Navaretti och Venables (2004). För att översiktligt beskriva denna litteratur kommer vi först att identifiera olika karakteristika som kännetecknar investeringar av multinationella företag, varvid vi visar hur teorin kan förklara dessa karakteristika.

2.1 Horisontella direktinvesteringar – tillgång till marknader

Ett sätt att närma sig vad som förklarar direktinvesteringar är alltså att studera olika karakteristika som är förknippade med multinationella företag, s k "stylized facts". Detta illustreras i Figur 1. Överst i figuren visas hur man kan hänföra dessa karakteristika till huvudsakligen två typer av teoretiska förklaringar; *teorin för horisontella direktinvesteringar* och *teorin för vertikala direktinvesteringar*. Denna terminologi är användbar som ett redskap för att förstå direktinvesteringar, men i många fall är det svårt att exakt klassificera en direktinvestering till en viss typ. I praktiken kommer många investeringar att innehålla element av både horisontella och vertikala direktinvesteringar.

Varför sker direktinvesteringar till största del mellan likartade, rika länder?

Studerar man direktinvesteringar är en första observation att det i huvudsak är företag från rikare och mer utvecklade länder som investerar i andra rika utvecklade länder. Många av dessa företag är stora koncerner med avancerade produkter och starka varumärken, verk samma inom industrier som är kunskapsintensiva och högteknologiska. Teorin för horisontella direktinvesteringar syftar till att förklara varför en så stor del av direktinvestering-

arna sker mellan rika länder, i synnerhet inom kunskapsintensiva och högteknologiska industrier (Stylized Fact 1 och Stylized Fact 2 i Figur 1).

Utgångspunkten för denna förklaring är att inom högteknologiska och kunskapsintensiva industrier härrör en betydande del av ett företags kostnader från utgifter förknippade med att ta fram nya produkter eller teknologier.

Ett stiliserat exempel

Låt oss som exempel tänka oss en biltillverkare i ett utvecklat land som vill ta fram och sälja en ny bilmodell. Att ta fram denna genom år av forskning och utveckling (FoU) är då förknippat med betydande fasta kostnader. För att detta skall vara lönsamt behövs en tillräcklig stor försäljningsvolym. En strategi företaget kan använda för att nå större volymer är att, förutom försäljning på den inhemska marknaden, också exportera till utländska marknader, företrädesvis i andra rika länder, där kunder med tillräcklig betalningsvilja finns.

Om det finns betydande handelshinder på exportmarknaden, till exempel genom höga tullar på importerade bilar eller höga transportkostnader, kan företaget ytterligare öka sin försäljningsvolym genom att producera den nya bilmodellen för den lokala marknaden i ett utländskt dotterbolag.

Kunskapen om hur bilmodellen skall produceras och säljas – dess konstruktion, design, teknologi och varumärke – kan då ses som en *immateriell tillgång* som kan överföras till tillverkning och försäljning även i det utländska dotterbolaget. Direktinvesteringar blir därmed ett sätt att utnyttja skalfördelar på företagsnivå av sådana kunskapstillgångar, genom att ingen duplicering av kostnaderna för dessa uppstår vid en geografisk expansion av produktionen. Att kunskapstillgångar är förhållandevis lätta att överföra internt blir också ett skäl till att välja intern produktion, d v s att behålla produktionen inom företaget i ett dotterbolag, istället för att använda lokala företag som mellanhänder. Genom att inte licensiera teknologin till ett lokalt företag minskas till exempel risken att konkurrenter får del av företagets teknologi eller kunskap, och kvalitetskontrollen underlättas.

Vid en sådan direktinvestering kommer företaget att bedriva bilproduktion både hemma och utomlands – termen horisontell direktinvestering syftar då till att *samma* typ av aktivitet, här bilproduktion, sker både hemma och utomlands.

Företagets beslut huruvida man skall koncentrera produktionen till hemlandet och exportera till den utländska marknaden, eller om man skall direktinvestera och producera för den utländska marknaden i ett utländskt dotterbolag, kommer i detta fall att bestämmas av hur mycket företaget vinner på att undvika handelskostnaderna vid export jämfört med förluster i skalekonomier i produktionen, då bilmodellen kommer att produceras vid flera anläggningar. Med produktion och utveckling samlad i hemlandet kan skalfördelar i produktionen uppnås vid stora volymer, samtidigt som utveckling och produktion kan ske i nära samarbete. Detta skall således vägas mot den större försäljningsvolym som uppnås vid en geografiskt separerad produktion, genom bättre tillgång till marknaden och närhet till kunder.

Marknadsstorlek och direktinvesteringar

I synnerhet på större marknader blir närheten till kunderna viktig, då företaget kommer att göra större kostnadsbesparingar vid direktinvesteringar eftersom en större försäljningsvolym undviker handelskostnader. Att handelshinder kan få ett företag att direktinvestera

finns det en rad exempel på. Japanska biltillverkare har till exempel i betydande grad förlagt produktionen till England för att på så sätt undgå EU:s tullbarriärer och få tillgång till den inre marknaden.¹ Detta stöds också av ekonometriska studier. Brainard (1997) visar att lokal försäljning av dotterbolagen till multinationella företag blir mer dominerande jämfört med export, ju högre handelshinder värdlandet har. Många studier, (se t ex. Brainard, 1997, och Braconier, Norbäck och Urban, 2005a), finner också att storleken på marknaden – antingen mätt som storleken på den lokala marknaden (genom värdlandets BNP), eller mätt som värdlandets tillgång till närliggande marknader (mätt som ett distansviktat mått på värdlandets handelspartners BNP) ökar direktinvesteringarna.² Det finns således ett empiriskt stöd för teorin för horisontella direktinvesteringar.

Skatter och utbildningsnivå hos värdlandet

Andra typer av värdlandskaraktäristika påverkar också direktinvesteringar. Braconier, Norbäck och Urban (2005a) visar att direktinvesteringar attraheras av en hög produktivitet hos arbetskraften i värdlandet. Shatz (2003) visar att en hög utbildningsnivå har samma effekt. Dessa resultat är återigen konsistenta med teorin för horisontella direktinvesteringar, givet det starka inslaget av avancerade produkter och teknologier hos multinationella företag. Wheeler och Moody (1992) visar att institutioner och politisk stabilitet har betydelse. Wei (2000) visar att korruption minskar intresset för direktinvesteringar i paritet med den investeringsminskande effekt han finner av hög beskattning. Skatters effekter på direktinvesteringar är dock inte helt entydiga i litteraturen. Hines (1999) visar i en översikt att många studier finner att en höjning av företagsbeskattningen med 1 procent leder till en minskning av direktinvesteringarna med runt 0,6 procent. Det finns också många exempel på att länder också använder sig av skattesubventioner för att locka till sig investeringar, ibland i konkurrens med andra potentiella värdländer (OECD, 2000). Skatte- och bidragskonkurrens mellan värdländer har analyserats av bland annat Barros och Cabral (2000) och Fumagelli (2003) som visar att det kan vara rationellt för ett värdland att engagera sig i skattekonkurrens om direktinvesteringar, givet att andra potentiella värdländer försöker locka till sig direktinvesteringar på detta sätt. Deveraux och Griffith (2002) visar att inte bara skattesatserna bör beaktas; även skattesystemet har betydelse genom att avdragsmöjligheterna och skattebasen varierar, vilket bör inkluderas i analysen. Deveraux och Griffith (2002) hävdar därigenom att skatteeffekter främst finns för företagens diskreta lokaliseringsbeslut – d v s i vilka länder de förlägger sina investeringar – men hävdar sedan att skatters betydelse för storleken på dessa investeringar är mer osäker.³ Ett skäl till det senare resultatet kan vara att multinationella företag kan använda sk internprissättning för att flytta vinster från högskatteländer till lågskatteländer (se t ex Bartelsman and Beetsma, 2000, och UNCTAD, 1998).

¹ För en ytterligare diskussion, se Barba Navaretti och Venables (2005).

² Carr, Markusen och Maskus (2001), Markusen och Maskus (2001, 2002) och Braconier, Norbäck och Urban (2005b) visar därtill att bilaterala investeringar mellan länder av likartad storlek genererar störst investeringar. Skälet är att vid tillräckligt stora, men likartade, marknader kommer det – givet att handelskostnader existerar – att löna sig att förlägga produktionen på många delmarknader istället för att koncentrera den.

³ Studier över amerikanska multinationella företag visar att dessa tenderar att var mer känsliga för skatteskillnader vid sina investeringsbeslut. Se t ex Altshuler, Grubert och Newlon (2001) och Desai, Foley och Hines (2002).

Arbetsmarknadsinstitutioner

Många tidiga empiriska studier finner inget, eller endast svagt, stöd för att direktinvesteringar påverkas av lönekostnader. Återigen är detta vad som förväntas utifrån bilden av direktinvesteringar som horisontella, marknadsökande investeringar mellan utvecklade länder med likartade lönekostnader.

Några nyare studier ger en delvis annan bild. Bognanno m fl (2005) visar att amerikanska dotterbolag till multinationella företag står för en mindre del av koncernens totala försäljning desto högre den genomsnittliga lönekostnaden i värdlandet är, jämfört med nivån på denna i USA. Braconier m fl (2005a) använder löner för yrken med olika utbildningskategorier av arbetskraft och finner även här att löner påverkar amerikanska och svenska multinationella företags investeringsbeslut. Den senare studien diskuteras mer detaljerat i kapitel 2.2 som diskuterar teorin för vertikala direktinvesteringar. Bognanno m fl (2005) finner vidare att institutioner på arbetsmarknaden spelar roll för investeringsbesluten och att amerikanska investeringar är större i värdländer med mer decentraliserad lönesättning, där det också är lättare att friställa arbetskraft. I en studie av direktinvesteringar mellan nitton länder i Väst- och Östeuropa visar likaså Smarzynska Javorcik och Spatarareanu (2005) att länder med flexibla arbetsmarknader tar emot mer direktinvesteringar.⁴

Är multinationella företag mer effektiva än rent nationella företag?

Senare forskning har visat att det är effektiva företag som har mest att vinna på marknadsökande direktinvesteringar. Helpman, Melitz och Yeaple (2004) finner till exempel att multinationella företag tenderar att dominera industrier där spridningen i produktivitet är större. En rad studier visar också att multinationella företag, generellt sett, har en högre produktivitet än rent nationella företag, d v s multinationella företag kan skapa en större produktion ur en given mängd resurser än nationella företag.

Genom att jämföra företag i hemlandet med multinationella företag (där företagets huvudkontor är beläget) visar till exempel Barba Navaretti och Castellani (2003) att företag som direktinvesterar är mer effektiva än rent nationella företag som inte har någon utlandsverksamhet (men som i övrigt innehar likartade egenskaper som de investerade företagen). Men det är också så att när man jämför dotterbolag till multinationella företag med nationella företag i värdlandet för direktinvesteringarna, finner man att dotterbolagen till multinationella företag är mer effektiva. Barba Navaretti och Venables (2004) redovisar att många studier finner att arbetsproduktiviteten i multinationella företag är runt 70 procent högre än i inhemska, nationella företag. Kontrollerar man sedan för de kännetecken som är typiska för multinationella företag – att de är större, att de anställer mer kvalificerad arbetskraft, att de producerar mer avancerade produkter, att de är mer forskningsintensiva och mer kapitalintensiva – finner man att multinationella företag fortfarande är mer effektiva än nationella företag, även om skillnaden är betydligt mindre.

Att skillnaden i produktivitet mellan inhemska och multinationella företag tenderar att försvinna om man i en statistisk analys kan kontrollera för de skillnader i *mätbara* karakteristika som finns mellan inhemska och multinationella företag, skall *inte* förstås som att multinationella företag är oviktiga för ett värdland. Multinationella företag kan tillföra ett

⁴ *Dragkampen om bilproduktion inom GM-koncernen mellan SAAB i Trollhättan och Opel i Rüsselsheim illustrerar vikten av lönekostnader och arbetsmarknadsinstitutioner, där till exempel diskussioner om arbetstidsförlängningar eller direkta lönesänkningar fördes. Lommerud m fl (2003) samt Lommerud m fl (2005) analyserar mer i detalj hur handels- och investeringsliberaliseringar påverkar löneförhandlingar, lokaliseringsbeslut och gränsöverskridande uppköp.*

värdland kunskap och produktionsmetoder som värdlandets inhemska företag inte har. Genom att de anställer mer kvalificerad arbetskraft, producerar mer avancerade produkter, är mer forskningsintensiva och mer kapitalintensiva, kan värdlandets resurser användas mer effektivt. Värdlandseffekter av direktinvesteringar diskuteras mer ingående i kapitel 3. Produktivitetseffekter av utländska direktinvesteringar diskuteras vidare i kapitel 4.

2.1.1 Gränsöverskridande uppköp

Det bör noteras att teorin för horisontella direktinvesteringar huvudsakligen är utvecklad för så kallade greenfield investeringar eller nyinträde, där en ny anläggning byggs och tas i bruk i värdlandet. I motsats till detta har direktinvesteringar på senare år i allt större grad skett genom gränsöverskridande uppköp (Stylized Fact 3 i Figur 1). I Sverige har exempelvis stora svenska företag som Volvo Personvagnar övergått i Fords ägo, och Saab Automobile ägs numera av GM. Andra exempel är Pharmacias fusion med Upjohn och Astras med Zeneca.

Effektivitetseffekter

En begynnande litteratur har börjat undersöka drivkrafterna för och effekterna av gränsöverskridande uppköp.⁵ En utvecklad analys för horisontella direktinvesteringar som explicit undersöker drivkrafterna för gränsöverskridande uppköp ger delvis nya insikter. Norbäck och Persson (2005b) visar att multinationella företag tenderar att använda uppköp för att ta sig in på en marknad i situationer då inhemska företag har strategiskt viktiga tillgångar, som exempelvis ett starkt distributionsnät eller lokala tillstånd. Vidare framkommer att komplementariteten mellan de lokala tillgångarna och det multinationella företags specifika tillgångar är viktig. Exempelvis är ett uppköp mer troligt om det multinationella företaget kan använda sin överlägsna teknologi i produktionen och kombinera denna med ett effektivt lokalt distributionsnät. Ett antal empiriska studier visar också att förvärv historiskt sett utgjort en viktig del för en effektiv omstrukturering av olika industrier. Maksimovic och Phillips (2001) finner i en mycket omfattande studie av effekter av ägarbyten av produktionsanläggningar i amerikansk tillverkningsindustri åren 1974 till 1992, där rena förvärv utgör en stor andel, att dessa ägarbyten innebär att ägare med låg effektivitet sålde produktionsanläggningar till ägare med hög effektivitet, vilket skapade produktivitetstvinst. På samma sätt innebär gränsöverskridande förvärv att företagsspecifika tillgångar byter ägare från inhemskt till utländskt ägande. Eftersom multinationella företag innehar starka företagsspecifika tillgångar (såsom teknologi, organisation eller marknadsföring) är det möjligt att synergieffekter uppstår när det uppköpta inhemska företags tillgångar kombineras med tillgångar ägda av det utländska multinationella företaget. Men gränsöverskridande förvärv kan också vara drivna av viljan att eliminera en lokal konkurrent och därigenom öka företagets marknadsmakt (Norbäck och Persson, 2005b). En modell där direktinvesteringar kan ske genom uppköp med potentiella synergier diskuteras mer detaljerat i kapitel 3 nedan.

⁵ Se t ex Bertrand och Zitouna (2005a), Bjorvatn (2004), Das och Sengupta (2001), Falvey (1998), Ferrett (2005), Görg (2000), Head och Reis (1997), Horn och Persson (2001), Klimenko och Saggi (2006), Lommerud m fl (2006), Mattoo, Olarrega, och Saggi (2004), Neary (2003), Nocke och Yeaple (2004), Norbäck och Persson (2002, 2004, 2005a, 2005b), Saggi och Yildiz (2006), Straume (2003), och Yildiz (2003). Bland empiriska uppsatser som undersöker detta fenomen finns Evenett (2003), Bertrand och Zuniga (2006), Gugler m fl (2003), Hijzen, Görg och Manchin (2005), Jovanovic och Rousseau (2002a, 2002b) och Blonigen (1997).

Höga handelshinder kan leda till inhemska konkurrenshämmande förvärv

I litteraturen om horisontella, marknadssökande direktinvesteringar i form av nyinträde framkom att dessa delvis var drivna av möjligheten att undvika handelskostnader. Samtidigt visar Horn och Persson (2001) och Norbäck och Persson (2004, 2005a) att höga handelshinder inte nödvändigtvis leder till direktinvesteringar av utländska företag, om direktinvesteringen sker genom ett förvärv av lokala företag. På en starkt koncentrerad marknad kan istället starka inhemska konkurrenter ha intresse av att köpa upp andra inhemska företag, i syfte att hindra utländska företag att etablera sig genom uppköp. Sådana ”blockerande” eller förhindrande förvärv är särskilt lönsamma om handelshindren är höga samt om kostnaderna för att etablera nya anläggningar är höga. Vid förhindrande uppköp tvingas då utländska företag till kostsam export till den lokala marknaden, vilket medför att inhemska uppköp har en monopoliserande effekt. Slutsatsen skulle här vara att höga handelshinder kan leda till färre direktinvesteringar – inte fler.

En slutsats från dessa modeller är att i en globaliserad värld där handeln med varor och tjänster i allt större grad liberaliserats, bör förutsättningarna för gränsöverskridande uppköp ha ökat genom att incitamenten för hindrande inhemska förvärv är mindre. Detta är också konsistent med den allt tydligare bilden av uppköp som den dominerande typen av direktinvesteringar. Hijzen, Görg och Strobl (2005) finner också att antalet gränsöverskridande uppköp ökar vid minskade handelshinder.

Men det finns naturligtvis andra förklaringar till att gränsöverskridande uppköp ökat parallellt med handelsliberaliseringar. Ett skäl är att regional integration, som exempelvis skapandet av den inre marknaden inom EU och bildandet av NAFTA, i sig leder till större marknader, vilket generellt gynnar direktinvesteringar.

2.2 Vertikala direktinvesteringar – tillgång till billiga produktionsfaktorer

Teorin för horisontella direktinvesteringar förklarar varför *samma* typ av produkter produceras lokalt av multinationella företag i olika delar av världen. Bilproducenter tillverkar till exempel samma bil i flera fabriker världen över. Med lokal produktion kan de multinationella företagen undvika handelskostnader och nå en större försäljningsvolym. På stora marknader med hög betalningsvilja hos konsumenterna blir därigenom direktinvesteringar lönsamma, trots stora investeringskostnader. Denna teori kan alltså användas som förklaringsmodell för det mönster vi observerar med betydande investeringsflöden mellan rika länder.

Produktionsnätverk med förgreningar över många länder

Alla direktinvesteringar kan dock inte förklaras utifrån horisontella direktinvesteringar. Som visas i Figur 1 är det så att produktionsprocessen inom multinationella företag i allt högre grad karakteriseras av produktionsnätverk där *olika* delar av produktionsprocessen återfinns i olika länder. (Stylized Fact 4 i Figur 1). Denna typ av direktinvesteringar där produktionsprocessen, eller värdekedjan, splittras upp i olika delar för att utnyttja skillnader i faktorpriser mellan länder, eller regioner, benämns *vertikala direktinvesteringar*.

Genom att dela upp produktionsprocessen så att företagets olika aktiviteter splittras upp geografiskt kan man minska sina produktionskostnader. Eftersom den intensitet med vilken företaget använder olika produktionsfaktorer skiljer sig åt, lönar det sig att förlägga produktion som intensivt använder lågutbildad arbetskraft i utvecklingsländer där arbetskraft med lägre utbildning är relativt billig. Aktiviteter som intensivt använder högutbildad ar-

betskraft förläggs i utvecklade länder som har god tillgång på högt utbildad arbetskraft. I vårt exempel med biltillverkning kan man föreställa sig att FoU sker i utvecklade länder med kompetent arbetskraft, medan produktionen av olika komponenter till bilen kommer att förläggas (eller köpas från externa tillverkare) i länder med låga produktionskostnader, varvid sammansättningen av bilen kommer att ske nära kundmarknaden.⁶

Utvecklingsländernas andel av direktinvesteringarna ökar

Det finns en rad tecken som pekar på att sådana vertikala direktinvesteringar ökat i betydelse under det senaste decenniet. Ett skäl är återigen den liberalisering av handeln som pågått, vilket gynnat en fragmentisering av produktionen i ett multinationellt företag eftersom kostnaderna för att transportera färdigvaror och insatsvaror mellan koncernens olika delar belägna i olika länder minskat. Stora länder som Kina och Indien med en betydande mängd lägre utbildad arbetskraft har också alltmer integrerats i världsekonomin. Empiriska studier på handelsflöden visar också att insatsvarornas andel av världshandeln har ökat (se t ex Yeats, 1998). Då multinationella företag står för en betydande del av världshandeln, tyder detta på att man inom dessa företag allt mer börjar organisera om produktionen geografiskt. Det är också så att även om utvecklingsländer historiskt sett fått en mindre del av de samlade direktinvesteringarna, så har denna andel successivt ökat över tiden. Barba Navaretti och Venables (2004) visar att utvecklingsländernas andel av direktinvesteringarna ökat från runt 0,5 procent i början av 1970-talet till runt 15 procent i slutet av 1990-talet. (Stylized Fact 5 i Figur 1). Nyare studier som Hansson, Mattaloni and Slaughter (2005) och Yeaple (2003a) visar också att vertikala direktinvesteringar blivit allt viktigare för att förklara det aggregerade investeringsmönstret.

Lönekostnader påverkar direktinvesteringar

Braconier, Norbäck och Urban (2005a) studerar sambandet mellan direktinvesteringar av svenska och amerikanska företag och lönekostnader genom att använda löner för ingenjörer och verkstadsmekaniker från *Pricing and Earnings Around the Globe*, utgiven av Union Bank of Switzerland (UBS), där ingenjörers löner förväntas spegla lönenivån för kvalificerad arbetskraft, medan löner för verkstadsmekaniker förväntas spegla lönenivån för mindre kvalificerad arbetskraft.⁷ Genom att använda lönekostnader för flera yrken med olika utbildningsnivåer, istället för genomsnittliga lönekostnader som tidigare använts i litteraturen, kan deras studie ses som ett indirekt test av teorin för vertikala direktinvesteringar.

Analysen visar att ökade lönekostnader för mindre kvalificerad arbetskraft har en negativ effekt på direktinvesteringar, oavsett hur dessa mäts och oavsett om svenska eller amerikanska företag undersöks. Mindre intuitivt är emellertid att ökade lönekostnader för ingenjörer *ökar* direktinvesteringarna. Detta är emellertid konsistent med den allmänna jämviktsteori som ligger bakom teorin för vertikala direktinvesteringar och kan tolkas som att företag investerar mer i länder med *relativt* riklig tillgång på mindre kvalificerad arbetskraft. I sådana länder kommer lönerna för mindre kvalificerad arbetskraft att vara relativt låg enligt lagen om tillgång och efterfrågan. Men av detta följer att ersättningen för kvalifi-

⁶ Ekholm, Forslid och Markusen (2003) analyserar direktinvesteringar som syftar till att använda värdländer som plattform för export.

⁷ Dessa yrken är relevanta för modern industriproduktion och medger en standardiserad jämförelse av timlönekostnader mellan ett stort antal länder och över en lång tidsperiod. Vidare kontrolleras även för individens karakteristika såsom ålder, erfarenhet och familjesituation.

cerad arbetskraft också blir relativt hög (eftersom relativt riklig tillgång på mindre kvalificerad arbetskraft med nödvändighet innebär relativ knapphet på kvalificerad arbetskraft).⁸

I synnerhet företagens export tillbaka till hemlandet eller till tredje marknader, men även import av insatsvaror, påverkas i hög grad av lönekostnader, vilket är i linje med teorin för vertikala direktinvesteringar. Resultaten visar också att horisontella direktinvesteringar, i termer av företagens försäljning till den lokala marknaden, påverkas av lönekostnader, vilket indikerar att lönekostnader också är betydelsefulla för investeringar mellan utvecklade länder. Skälet till detta kan vara att lönekostnader i hög grad påverkas av faktorer som beskattning, semestervillkor, arbetstid och facklig organiseringsgrad och inflytande över lönerna, vilket är i linje med Bognanno m fl (2005) som diskuterats ovan. Länder med relativt lika tillgångar på arbetskraft, och som därigenom bör ha en likartad lönestruktur, kan då ändå ha ganska olika arbetskraftskostnader.

2.3 Sammanfattning

Utländska direktinvesteringar kan sägas ha två huvudförklaringar. Båda utgår ifrån att multinationella företag har speciella kunskaper eller tillgångar såsom teknologier, produktionsprocesser, varumärken eller organisationsstruktur, och att dessa företag kan nå en större avkastning på sina tillgångar genom att investera utomlands.

- *Horisontella direktinvesteringar* syftar till att komma närmare marknaden och kunderna och därigenom undvika olika typer av handelskostnader förknippade med export till värdlandet.
- *Vertikala direktinvesteringar* syftar till att minska produktionskostnaderna genom splittra upp produktionsprocessen geografisk för att utnyttja skillnader i faktorpriser mellan olika världländer.

I de flesta studier visar sig marknadsstorleken vara den mest betydelsefulla faktorn. Detta indikerar att multinationella företags investeringar till största delen kan förklaras som horisontella direktinvesteringar. Men horisontella eller vertikala motiv behöver inte vara ömsesidigt uteslutande, utan kan också vara komplementära. I många fall kommer företags investeringsstrategier att styras både av behovet att minska produktionskostnader och behovet att nå närhet till kunderna.

Låt oss slutligen visa i vårt stiliserade exempel med biltillverkning hur olika typer av direktinvesteringar kan samverka. Om företaget förlägger produktionen av insatsvaror till ett land där mindre utbildad arbetskraft kan anställas till låga löner, kommer detta att sänka företagets totala produktionskostnader. Detta kommer att leda till att bilmodellen kan säljas till ett lägre pris och öka försäljningen. Med en ökad konkurrenskraft blir lönsamheten av att investera i en produktionsanläggning nära marknaden också större. Detta kommer i sin tur att öka möjligheten att säkerställa intäkter för utvecklingsarbetet av bilmodellen.

Den här typen av komplementariteter mellan olika typer av direktinvesteringar inom produktionsnätverk analyseras i Yeaple (2003b).

⁸ En annan förklaring till att högre löner för ingenjörer attraherar direktinvesteringar skulle kunna vara att det finns en internationell arbetsmarknad för ingenjörer och att lönevariation indikerar skillnader i kvalitet. Den statistiska analysen kontrollerar dock i viss mån för kvalitetsskillnader genom att kontrollera för en mängd karakteristika för värdlandet. Den statistiska analysen visar också att direktinvesteringarna ökar med värdlandets storlek, marknadspotential, arbetsproduktivitet och handelshinder, men minskar med dess avstånd från hemlandet.

3 En analysram för värdlandseffekter av utländska direktinvesteringar

Vilka är då effekterna i ett värdland som mottar direktinvesteringar? Att generellt svara på frågan om ett värdland vinner eller förlorar på direktinvesteringar är problematiskt, eftersom ett svar måste ta i beaktande vad alternativet till direktinvesteringar är. Låt ett exempel belysa detta: anta att ett svenskt företag köps upp av ett utländskt företag och att det efter uppköpet visar sig att de utländska ägarna genomför stora rationaliseringar och arbetskraft sägs upp. Om betydande arbetslöshet råder så att friställd arbetskraft har svårt att få nya jobb, kan svaret vara att fortsatt inhemskt ägande vore att föredra om vi jämför med den situation som rådde vid tiden *före* uppköpet. Men om fortsatt svenskt ägande skulle innebära att företaget kommer på obestånd, till exempel genom en hårdnande internationell konkurrens, och därför kommer att läggas ned, blir svaret att vi trots allt skulle föredra ett utländskt uppköp.

Med detta i åtanke skall vi analysera tre olika mekanismer genom vilka utländska direktinvesteringar kommer att påverka välfärden i ett värdland: *produktmarknadskonkurrens-effekter*, *ägareffektivitetseffekter* och *spridningseffekter till aktörer utanför det investerande företaget*. Dessa kan sedan användas för att utvärdera huruvida direktinvesteringar är önskvärda ur ett samhällsekonomiskt effektivitetsperspektiv.

3.1 Produktmarknadskonkurrens-effekter och ägareffektivitetseffekter

Vi kommer här att beskriva en direktinvesterings modell som bygger på Norbäck och Persson (2005b). Vi benämner denna modell Nyinträdes-Uppköps Modellen (NU-Modellen). Fördelen med denna modell är att den på ett enhetligt sätt inkorporerar konkurrens-effekter, ägareffektivitetseffekter, och spridningseffekter av utländska direktinvesteringar. En ytterligare fördel med denna modell är att den, till skillnad från en stor del av den tidigare litteraturen, analyserar en situation där multinationella företag kan välja mellan att investera genom att köpa upp ett inhemskt företag eller att sätta upp en ny anläggning, en s.k. greenfield investering eller nyinträde. Detta har ett värde, eftersom vi i den tidigare genomgången av litteraturen har funnit att en så stor del av direktinvesteringarna idag sker genom gränsöverskridande uppköp.

Vi förenklar analysen såtillvida att det ursprungligen endast finns ett inhemskt företag på den inhemska marknaden. Marknaden är således initialt ett inhemskt monopol som nu öppnas upp för direktinvesteringar från ett flertal likartade utländska företag. Vi antar också att det finns inhemska konsumenter av den vara eller tjänst som marknaden tillhandahåller. Vidare finns en grupp aktieägare till det inhemska företaget. Vi bortser från effekter på löner som ligger utanför denna utrednings uppdrag. För att förenkla antar vi att export till marknaden inte är möjlig. Det skall dock noteras att dessa förenklade antaganden inte har någon fundamental inverkan på de resultat som vi presenterar i denna sektion.

Inom vår modell definieras *välfärden* i värdlandet som ett sammanvägt mått bestående av summan av de inhemska konsumenternas nytta och den avkastning de inhemska aktieägarna erhåller. Välfärdseffekterna av direktinvesteringar beskrivs således av hur konsumenter och aktieägare påverkas.

Inom litteraturen argumenteras för att ett uppköp är ett snabbt sätt att komma in på en ny marknad och få tillgång till lokala strategiskt viktiga tillgångar såsom lokala distributionsnät. Nyinträde, där nya anläggningar skall startas upp antas ta längre tid. Man kan därför tänka sig en sekvens av händelser, modellerat som ett spel, där de utländska företagen lägger bud på det inhemska företaget, vilket kan acceptera eller förkasta uppköpsbuden. Om ett bud accepteras, kommer ett av de utländska företagen att köpa det inhemska företaget till ett pris S ; därefter kan övriga utländska företag investera i nya anläggningar till en fast kostnad G . Om inget uppköp sker har alla utländska företag möjlighet att investera i nyinträde. Slutligen interagerar företagen på en oligopolistisk produktmarknad, där antalet företag är tillräckligt litet för att de genom sitt agerande kan påverka konsumentpriserna.

En grafisk lösning av modellen presenteras i Figur 2. Figuren visar tre diagram i vilka den horisontella axeln beskriver storleken på potentiella *synergieffekter* vid ett utländskt uppköp χ . Som argumenterats för ovan är en förklaring till varför multinationella företag existerar att de besitter företagsspecifika kunskapstillgångar. Parametern χ visar storleken på de synergier som uppstår när det inhemska företagens tillgångar (vilka kan bestå av ett distributionsnät eller kunskap om den lokala marknaden) kombineras med det köpande multinationella företagens tillgångar (vilka kan tänkas vara ett globalt produktionsnätverk eller ett känt varumärke). Vi antar då att om χ är lika med ett finns inga sådana synergier då alla företag på marknaden, såväl utländska som det inhemska, använder det inhemska företagens tillgångar lika väl. För χ mindre än ett innebär ett utländskt uppköp sämre ägare, då utländska ägare använder det inhemska företagens tillgångar mindre effektivt. Om χ är större än ett finns positiva synergier, och utländska ägare kommer att använda det inhemska företagens tillgångar mer effektivt.

För att (i) illustrera välfärdseffekter av utländska direktinvesteringar, men också (ii) illustrera hur dessa kan skilja sig mellan gränsöverskridande uppköp och direktinvesteringar i nya anläggningar, delar vi in analysen i två steg.

3.1.1 Utländska direktinvesteringar i nya anläggningar

Låt oss starta analysen med ett fall där gränsöverskridande uppköp ej är möjligt. De utländska företagen kan nu endast investera i nya anläggningar. Låt oss definiera värdet av det inhemska företaget i den monopolsituation som råder före en eventuell utländsk direktinvestering som, $\bar{v}_i = \bar{\pi}_i(i)$ där $\bar{\pi}_i(i)$ betecknar det inhemska företagens monopolvinst och där subindexet i visar att vinsten för det inhemska företaget avses, samt indexeringen inom parentes visar att det inhemska företaget behåller sina tillgångar.

För att en utländsk investering nu skall vara lönsam måste produktmarknadsvinsten vid nyinträde $\pi_N(i)$ överstiga den fasta kostnaden G , vilken förutom investeringskostnaden för en ny anläggning kan tänkas avspegla kostnader för olika typer av anpassning till värdlandets regelsystem, eller kostnader för inhämtandet av olika typer av information om marknaden. Genom att utnyttja sina kunskapstillgångar som utvecklad teknologi, effektiv marknadsföring eller global organisation, kan de utländska företagen nå en tillräcklig försäljningsvolym för att bära den fasta investeringskostnaden. Vi kan därigenom göra vår första observation:

Observation 1: *Ur NU-Modellen följer att utländska direktinvesteringar kommer äga rum om och endast om ett utländskt företag är tillräckligt effektivt och om kostnaderna förknippade med nyinträdet är tillräckligt låga.*

Denna observation visar på två viktiga marknadsmekanismer:

- i Marknaden tenderar att premiera effektiva företag och slå ut ineffektiva företag. Detta gör att ett land gynnas av att vara öppet mot utländska direktinvesteringar, då möjligheten till effektivare produktion i landet ökar. För ett litet land torde dessa effekter vara stora då sannolikheten att det lilla landets företag skall vara världsledande i många sektorer i världsekonomin måste anses liten.
- ii Höga inträdesbarriärer för utländska direktinvesteringar kan blockera framväxten av en effektiv produktion i landet. Åtgärder för att minska dessa inträdesbarriärer kan vara motiverade, om kostnaderna för sådana åtgärder är låga. Exempelvis kan olika typer av standardiseringar, harmoniseringar och förenklingar av regelverk vara viktiga. Vidare torde även åtgärder vilka syftar till att minska informationsproblemet för utländska ägare vara motiverade. Dessa aspekter diskuteras närmare i Kapitel 5.1.1 och 5.1.2.

Låt oss nu vända oss till välfärdeeffekterna i de fall då den utländska direktinvesteringen sker. Låt oss börja med effekten på de inhemska aktieägarna. Det inhemska företaget kommer att mista sin monopolställning, dess vinster minskar och aktieägarna förlorar således på liberaliseringen. Detta illustreras i Figur 2(i) som en förändring nedåt av värdet av det inhemska företaget från \bar{v}_i till v_i , där $v_i = \pi_i(i)$ betecknar den produktmarknadsvinst det inhemska företaget får under direktinvesteringar genom nyinträde.

Konsumenterna däremot vinner på liberaliseringen. Detta av två skäl. Dels bryts det inhemska monopolet upp och konkurrensen ökar, vilket kommer att minska konsumentpriserna på den vara eller tjänst som marknaden tillhandahåller. Dels kommer varan eller tjänsten att produceras effektivare genom att ny teknologi, nya produktionsmetoder eller organisation kommer att användas. Det senare leder till lägre priser och/eller högre kvalitet. Detta illustreras i Figur 1(iii) som en förändring uppåt av värdet av konsumentnyttan från $\bar{KÖ}(i)$ till $KÖ(i)$.⁹

Vi kan sammanfatta med följande slutsats:

Observation 2: *Ur NU-Modellen följer att utländska direktinvesteringar i form av nyinträde kan gynna konsumenterna, dels genom att produktmarknadskonkurrensen ökar och dels genom att mer effektiva ägare kommer in på den inhemska marknaden. Vidare följer att utländska direktinvesteringar i form av nyinträde kan skada de inhemska aktieägarna genom att produktmarknadskonkurrensen ökar.*

3.1.2 Direktinvesteringar genom gränsöverskridande uppköp

Låt oss nu anta att de utländska företagen har möjlighet att köpa upp det inhemska företaget. Figur 2(i) visar nu att huruvida ett uppköp kommer att ske blir direkt avhängigt av nivån på synergierna vid ett ägarbyte. Den horisontella kurvan v_i visar det inhemska företags reservationspris. Detta är således den produktmarknadsvinst det inhemska företaget får om man behåller sitt företag, och alla utländska företag direktinvesterar genom nyinträde, betecknad $v_i = \pi_i(i)$. Den uppåt lutande kurvan $v_{mi} = \pi_K(m) - [\pi_N(i) - G]$ är ett multinationellt företags värdering av att köpa upp det inhemska företaget, dvs den vinst man får som köpare $\pi_K(m)$, minus den vinst man får om man inte köper och det

⁹ Konsumentnyttan definieras som konsumentöverskottet, dvs skillnaden mellan konsumenternas totala betalningsvilja för en viss mängd varor eller tjänster och vad de faktiskt betalar.

inhemska företaget *behåller* sitt företag, d v s vinsten av nyinträde och investering i en ny anläggning, $\pi_N(i) - G$. Låt oss benämna v_{mi} som ett utländskt företags *uppköpsvärdering*.

Uppköpsvärderingen v_{mi} ökar i graden av synergier χ , eftersom köparens produktmarknadsvinst kommer att vara högre ju mer effektiva tillgångar man har till sitt förfogande. Den andra uppåt lutande kurvan $v_{mm} = \pi_K(m) - [\pi_N(m) - G]$ visar hur de multinationella företagen värderar det inhemska företaget, givet att en *utländsk rival annars* kommer att köpa upp det inhemska företaget. Låt oss därför benämna v_{mm} som en *förhindrande värdering*.

Ineffektiva utländska uppköp

Figur 1(ii) visar nu att om synergier kan realiserats vid ett ägarbyte sker också utländska uppköp. Andra resultat är kanske mer överraskande. Modellen ger i allmänhet en nedre gräns för nivån på synergier för att ett uppköp skall vara lönsamt χ^* , men visar samtidigt att *ineffektiva* utländska uppköp kan uppstå i jämvikt, där de utländska ägarna är sämre på att sköta det inhemska företaget än de ursprungliga inhemska ägarna. Skälet till att ett ineffektivt uppköp kan vara lönsamt för de sämre utländska ägarna är den ökade koncentration på marknaden som uppstår när det inhemska företaget slås samman med det köpande utländska företaget. Med högre priser för konsumenterna skapas en vinst som räcker för att betala de inhemska ägarna deras reservationspris, samtidigt som det köpande företags totala vinst blir högre än om man genomfört en investering genom att etablera en ny anläggning vid nyinträde. Detta illustreras i figuren av att utländska uppköp kan ske när χ^* är mindre än ett.

Ineffektiva uppköp tenderar att leda till ökade konsumentpriser av två skäl: Dels minskar produktiviteten i det uppköpta företaget, vilket kommer att leda till att jämviktspriset på efterfrågade varor eller tjänster på marknaden stiger. Dels medför det utländska uppköpet en ökning av koncentrationen på marknaden, eftersom det inhemska företaget slås samman med det köpande utländska företaget. Den ökade koncentrationen minskar konkurrensen på marknaden, vilket leder till ytterligare höjda konsumentpriser. Detta illustreras i Figur 1(iii) som en diskret förändring nedåt av konsumentöverskottet från $KÖ(i)$ till $KÖ(m)$ vid punkt A, där ett uppköp sker vid synerginivån χ^* .

De inhemska aktieägarna kommer dock inte att förlora på ett ineffektivt uppköp eftersom den utländske köparen kommer att betala (obetydligt mer än) den inhemska säljarens reservationspris $S = v_i$.

Om vi lägger samman effekterna, skulle det här kunna vara samhällsekonomiskt motiverat att förbjuda utländska uppköp (men möjligtvis tillåta direktinvesteringar genom nyinträde), eftersom konsumenterna förlorar genom prishöjningar, samtidigt som aktieägarna inte gör några betydande vinster av att sälja.

Utländska uppköp med stora synergier

Vad händer då om synergier uppstår vid ett ägarbyte? En första effekt är att det inhemska företags resurser och tillgångar kommer att användas mer effektivt. Med lägre produktionskostnader kan det uppköpta företaget konkurrera mer aggressivt, vilket leder till lägre konsumentpriser. Detta illustreras av att konsumentöverskottet vid ett uppköp $KÖ(m)$ i

Figur 1(ii) kommer att öka med nivån på synergier χ . Vid någon punkt B kommer effektivitetsvinsterna genom en hög produktivitet i det sammanslagna företaget att uppväga den ökade koncentration som uppköpet medför, varvid konsumenterna kommer att vinna på att utländska uppköp tillåts. För konsumenterna skulle en politik som inte bara tillät direktinvesteringar genom nyinträde, utan också tillät utländska uppköp, vara att föredra.

Faktum är att även aktieägarna kommer att vinna på att sälja, eftersom de utländska köparna är villiga att betala mer än aktieägarnas reservationspris. Detta illustreras av att de utländska företagens förhindrande värdering v_{mm} är större än reservationspriset v_i vid stora synergier. Anledningen är att vid stora synergier kommer ett företags marknadsposition som köpare att vara stark, varvid vinsten som köpare $\pi_K(m)$ är stor. Samtidigt blir vinsten av investeringar via nyinträde $\pi_N(m) - G$ låg, eftersom en rival genom ett uppköp innehar det inhemska företags tillgångar, vilket ger en svag marknadsposition. Dessa effekter blir allt starkare ju större synergier är, vilket illustreras av att den förhindrande värderingen v_{mm} stiger brantare än uppköpsvärderingen v_{mi} i Figur 1(i).

De utländska företagen hamnar i en "budstrid" där företagens betalningsvilja avspeglar såväl den starka viljan att bli köpare som rädslan att stå som förlorare. Denna budkonkurrens leder till att det säljande inhemska företaget kan få hela det överskott som skapas av uppköpet. Uppköpspriset blir således $S = v_{mm}$. I Figur 1(i) ser vi att detta gynnar de inhemska aktieägarna, eftersom uppköpspriset $S = v_{mm}$ överstiger aktieägarnas reservationspris v_i . Genom synergier kan uppköpspriset bli så högt att de inhemska aktieägarna till och med kompenseras för den värdeförlust som uppstår genom att det inhemska monopolet bryts, vilket inträffar om uppköpspriset $S = v_{mm}$ överstiger monopolvärdet \bar{v}_i .

Sammanfattningsvis har vi följande resultat:

Observation 3: *Ur NU-Modellen följer att utländska uppköp kan öka ett världs välfärd om synergieffekterna vid utländska uppköp är tillräckligt stora, genom att (i) den ökade produktiviteten i det sammanslagna företaget tenderar att omsättas i lägre konsumentpriser, (ii) genom att en budkonkurrens uppstår mellan flera multinationella företag vilket leder till att det säljande inhemska företaget får en stor del av det överskott som skapas av uppköpet.*

Modellen illustrerar vidare hur gränsöverskridande uppköp kan ha gynnsamma samhälls-ekonomiska effekter genom produktivitetsvinster i det uppköpta företaget. Men den visar samtidigt varför konkurrenshämmande utländska uppköp kan ske.

Observation 4: *Ur NU-Modellen följer att det utländska uppköpet kan vara ett alternativ till ett nyinträde och därigenom vara mindre önskvärt ur konkurrenshänseende. Samtidigt framkommer att om uppköpet blockeras, finns risken att ingen utländsk direktinvestering äger rum.*

Den bild som framkommer ur sammanfattningen av den empiriska litteraturen i kapitel 4, visar emellertid att utländska uppköp är förknippade med ökad produktivitet. Den empiriska litteraturen som studerar hur aktiekurser påverkas av gränsöverskridande fusioner finner vidare att det säljande företaget i allmänhet erhåller en premie vid uppköpet, d v s betalas mer än vad det initiala aktievärdet är. (Cebenoyan m fl (1992), Dewenter (1995))

and Harris and Ravenscraft (1991).) Detta stödjer alltså tesen att inhemska företag som blir uppköpta kommer att få del av det överskott som uppköpet genererar.

Ur välfärdsynpunkt ter sig därför inte en politik som diskriminerar mot utländska direktinvesteringar motiverad eftersom det riskerar att hämma en effektiv strukturomvandling av det inhemska näringslivet; snarare är en konkurrenspolitik som blockerar utländska (eller inhemska) förvärv drivna av marknadsmaktsmotiv att föredra. Detta diskuteras närmare i kapitel 5.1.3.

3.1.3 Sekventiella investeringar, och forskning och utveckling

Det finns en allmän föreställning om att direktinvesteringar genom uppköp är förknippade med ett statistiskt övertagande av inhemska företag. Direktinvesteringar genom nyinträde skulle därigenom vara att föredra eftersom ny kapacitet tillförs marknaden. Man kan dock visa att ett förvärv kan generera betydande investeringar av det förvärvande utländska företaget, så kallade sekventiella investeringar, vilket kan vara investeringar i kapacitet eller FoU. Här är FoU av betydande intresse för värdlandet, genom att FoU är en viktig kanal genom vilken ny teknologi och kunskap kan överföras via direktinvesteringar. Exempelvis visar Ekholm (2005) med siffror från ITPS att år 2000 stod svenska och utländska multinationella företag för 62 procent respektive 34 procent av de totala forskningsutgifterna i Sverige. De multinationella företagen dominerar således den FoU som utförs i Sverige. Griffith (2004) redovisar en liknande fördelning i Storbritannien.

Genom att utveckla NU-Modellen så att även företagets incitament att investera sekventiellt (i FoU) inkorporeras i analysen visar Norbäck och Persson (2005b) att ett utländskt uppköp kan leda till en minskning såväl som en ökning av investeringarna. Åter beror resultatet på motivet till uppköpet. Om detta främst syftar till att koncentrera marknaden och ett ineffektivt uppköp genomförs, kommer det utländska företaget sannolikt att minska framtida investeringar. Men om synergierna är betydande, finns det incitament att öka det sammanslagna bolagets framtida investeringar. Detta kan ske i det uppköpta bolaget, men det köpande företaget kan också exempelvis rationalisera och omlokalisera FoU inom sitt globala nätverk. Nettoeffekten på den FoU som kommer att bedrivas i det uppköpta bolaget blir därför osäker. Det finns relativt lite empirisk forskning om hur FoU påverkas av utländska uppköp.¹⁰ Genom att undersöka effekten på FoU i svenska företag finner dock Bandick och Hansson (2005) att FoU-intensiteten ökar signifikant efter ett uppköp.

3.1.4 Konkurrens mellan inhemskt och utländskt ägande och betydelsen av institutioner

Låt oss nu analysera situation då både gränsöverskridande och inhemska fusioner kan äga rum. Det kan då finnas ett incitament för inhemska företag att skydda sin egen marknad genom att köpa upp inhemska uppköpskandidater (Horn och Persson 2001). NU-Modellen kan utvidgas för att belysa dessa aspekter genom att ytterligare inhemska företag inkorporeras i modellen. Det kan då visas att incitament för dessa förhindrande inhemska fusioner är särskilt starka i situationer där investeringar i nya anläggningar är väldigt kostsamma samtidigt som export till den inhemska marknaden endast kan ske i begränsad omfattning

¹⁰ Mer allmänt identifierar man inom litteraturen främst två skäl till varför multinationella företag bedriver FoU inom ett dotterbolag i ett värdland. Dels kan det vara så att den teknologi företaget använder behöver anpassas till lokala förhållanden. Ett annat motiv är att söka få tillgång till ny kunskap. Det senare kan alltså vara ett skäl att köpa upp företag, vilket också är det motiv som framhålls i modellen ovan.

på grund av stora handelskostnader. Detta följer av att de inhemska företagen då har mycket att vinna på att hindra inträde av utländska företag, då ett sådant inträde skulle öka konkurrenstrycket avsevärt. Vidare följer det att detta marknadsmaktsmotiv innebär att ineffektiva inhemska företag kan bjuda över mer effektiva utländska köpare i vissa situationer (Horn och Persson (2001) och Norbäck och Persson (2004)).

I litteraturen finns även en diskussion om hur olika typer av institutioner såsom äganderegler, konkurrensregler och skatteregler påverkar effektiviteten i företagsägandet i ett internationellt perspektiv. (Barba Navaretti och Venables, 2004, och Huizinga och Jonung, 2005). NU-Modellen kan utvidgas för att belysa dessa aspekter genom att företagsbeskattning inkorporeras i modellen (Norbäck, Persson och Vlachos, 2006). Modellen visar att sänkta utländska vinst- och kapitalskatter kan leda till att företag tas över av utländska köpare, trots att dessa sköter verksamheten på ett mindre effektivt sätt än de inhemska ägarna. Vidare visas att om de utländska ägarna antas kunna föra ut obeskattade vinster till sitt hemland, kommer värdet för dessa av ett uppköp att bli större, ju lägre den utländska vinstskatten är.

3.2 Spridningseffekter av direktinvesteringar till aktörer utanför det investerande företaget

Diskussionen ovan har framhållit att direktinvesteringar kan ha positiva produktivitetseffekter genom att utländska ägare överför kunskap, teknologi och produktionsmetoder till dotterbolagen i värdlandet. Sådan kunskap kan även överföras till inhemska företag utan att ägandet i dessa ändras. NU-Modellen kan utvidgas för att ta hänsyn till sådana s k ”spillovers”. Man kan till exempel införa en parameter β som indikerar intensiteten i spillovers från utländska företag och en parameter α som mäter hur inhemska företag absorberar kunskapsspillovers från utländska företag. Det följer då direkt att vi kan göra följande observation:

Observation 5: *Ur NU-Modellen följer att ju högre spillovers från utländska företag och ju högre absorptionskapacitet hos inhemska företag, desto högre välfärd skapas vid utländska direktinvesteringar.*

En kanal för sådana spillovers är demonstrationseffekter – här kan inhemska företag observera och imitera utländska företags beteende på marknaden. En annan kanal är via arbetskraften. Inhemska företag kan locka över arbetskraft som utbildats i multinationella företag och som där lärt sig produktionsmetoder och teknologi, och därigenom öka sin produktivitet. Slutligen kan utländska företag genom mer utvecklade produktion också ställa högre krav på kvalitet och effektivitet av inhemska företag som agerar som insatsvaruproducenter till de utländska företagen. Exempelvis hänvisar Hoekman och Smarzynska Javorcik (2004) till en studie av Världsbanken av företag i Tjeckien, där de undersökta företagen uppgav att alla dessa mekanismer haft en gynnsam inverkan.

Markusen och Venables (1998) visar också i en teorisk modell hur multinationella företag via klusterbildning kan agera som en katalysator för industriell tillväxt. Genom att förlägga produktionen av färdigvaror i ett värdland, stimuleras efterfrågan på insatsvaror som dotterbolagen börjar köpa lokalt. Därmed kan en inhemsk industri av underleverantörer utvecklas, vilket i sin tur även stimulerar inträde av inhemska färdigvaruproducenter. Barba Navaretti och Venables (2004) hänvisar också till studier som visat att inhemska företag efter industrialiseringsfasen ersätter de ursprungliga utländska företagen.

Som vi diskuterar närmare i kapitel 4, visar den empiriska litteraturen inget tillförlitligt stöd för spridningseffekter. Detta kan till viss del bero på att, som vi diskuterat ovan, närvaron av utländska företag också har en konkurrensförstärkande effekt, vilken neutraliserar eventuella spridningseffekter. Nästa kapitel diskuterar dessa frågor mer detaljerat.

4 Produktivitetseffekter av direktinvesteringar – en empirisk översikt

Modellen ovan visar att en central mekanism för att utländska direktinvesteringar skall kunna bidra till att höja välfärden i ett land är att dessa investeringar bidrar till att göra resursallokeringen mer effektiv i värdlandets näringsliv. Vi kommer därför i detta kapitel att göra en översyn av i vilken mån den empiriska litteraturen visar att direktinvesteringar påverkar produktiviteten i ett värdland.

Närvaron av utländska företag på en marknad kan tänkas ha effekter i många dimensioner. I enlighet med denna förstudies syfte koncentrerar vi oss här på produktivitetseffekter. Vi bortser därmed exempelvis från faktormarknadseffekter som anställdas löner och kunskapsnivå eller fluktuationer i arbetskraftsefterfrågan. När det gäller produktivitetseffekter kan en uppdelning göras i direkta och indirekta effekter. De förra syftar till vad som händer när utländska investerare bygger nya anläggningar eller köper upp befintliga företag. I vad som följer benämns dessa som direkta produktivitetseffekter. Med indirekta effekter avses de effekter som utländska investeringar har på övriga befintliga företag, t ex teknologiska spillovers, nätverks- och aggregeringseffekter samt ökad konkurrens. Detta kallar vi, i likhet med övrig litteratur, för spillovers.

Vi kommer här att fokusera på de produktivitetseffekter som finns på företags- eller branschnivå. Men det kan också finnas effekter på hela värdlandets ekonomi. Av särskilt intresse är effekterna av utländska direktinvesteringar på tillväxttakten i värdlandet. För värdlandet som helhet kan således multinationella investeringar medföra att outnyttjade eller underutnyttjade resurser kommer till användning. Detta gäller i synnerhet utvecklings- och transitionsländer och endast i mindre utsträckning länder med full sysselsättning.

I vad som följer beskrivs de effekter som utländska investeringar kan tänkas ha och den empiriska evidens som finns, kategoriserade enligt tillväxt, direkta produktivitetseffekter samt spillovers. Därefter redogörs för de empiriska undersökningar av effekterna av utländska investeringar som utförts på svenska data. Avslutningsvis sammanfattas mycket kort den evidens kring produktivitetseffekter som framkommit i utländska och svenska undersökningar.

4.1 Effekter av utländska investeringar på tillväxt

Påverkar direktinvesteringar tillväxttakten i värdlandets ekonomi? De flesta studier som genomförts för att besvara denna fråga har enbart fokuserat på utvecklingsländer. Nedan kommer dessa studier att ges mindre utrymme, då de kan sägas sakna relevans för ett land som Sverige.

Blomström m fl (1994) finner bland 101 undersökta länder, varav 23 industriländer, att direktinvesteringar har en signifikant positiv effekt på ökningen av den reala bruttoinkomsten per capita. Xu (2000) undersöker flöden av direktinvesteringar från amerikanska multinationella företag till 20 industri- och 20 utvecklingsländer mellan 1966–1994 och finner att den totala faktorproduktiviteten¹¹ (TFP) i ekonomin påverkas signifikant positivt av multinationella företag, såväl bland industri- som utvecklingsländerna. Däremot

¹¹ Den totala faktorproduktiviteten mäter produktionen i relation till storleken på alla insatsfaktorer.

finner Carkovic och Levine (2002) som dels använder nya databaser, dels förfinade ekonometriska tekniker för att undersöka sambandet mellan direktinvesteringar och tillväxt, i ett urval av 72 länder, såväl industri- som utvecklingsländer, att det inte finns en stark oberoende påverkan av direktinvesteringar på tillväxt. Även Alfaro m fl (2004) som använder data för direktinvesteringar i 71 industri- och utvecklingsländer mellan 1975 och 1995 finner inte någon generell positiv effekt av direktinvesteringar på tillväxttakten i världlandet.

Medan bevisen således är oklara beträffande effekten av direktinvesteringar på tillväxt, framkommer det i olika undersökningar att det finns faktorer som kan bidra till att direktinvesteringar medför en gynnsam effekt på tillväxten. Som nämnts ovan finner Blomström m fl (1994) generellt en positiv effekt av utländska investeringar på tillväxten i världländer. Bland utvecklingsländerna är det dock enbart de rikare länderna som uppvisar denna effekt. Således verkar tillväxttakten endast gynnas om världlandet har en tillräckligt hög initial inkomstnivå.

En faktor som framhåvts som tillväxtfrämjande i den ekonomiska litteraturen är graden av exportorientering. Balasubramanyam m fl (1996) undersöker huruvida denna har en inverkan på effekten av direktinvesteringar på tillväxt. I en undersökning av direktinvesteringar i 46 utvecklingsländer mellan 1970 och 1985, finner de en signifikant positiv effekt på tillväxt endast bland de exportorienterade länderna.

En annan viktig faktor som betonas i tillväxtlitteraturen är humankapital. Borensztein m fl (1998) undersöker flöden av direktinvesteringar från industriländer till 69 utvecklingsländer mellan 1970 och 1989 och påvisar en positiv effekt på tillväxt endast om det finns en tillräcklig absorptionskapacitet för avancerad teknologi i världlandet. Det är nödvändigt med en tillräckligt hög humankapitalnivå för att världlandet ska kunna tillgodogöra sig positiva effekter av direktinvesteringar. Även i den tidigare nämnda studien av Xu (2000) betonas vikten av teknologisk absorptionsförmåga i världlandet. Teknologiöverföringsintensiteten hos dotterbolag till multinationella företag visar sig vara viktig för en ökning av TFP. Intressant nog gäller detta dock endast i industrialiserade länder. Således är ett tillräckligt humankapital nödvändigt för teknologiöverföring från multinationella företag till världlandet.

Betydelsen av välfungerande finansiella marknader betonas i Hermes och Lensink (2003) som undersöker utländska investeringar i 67 utvecklingsländer mellan 1970 och 1995. De finner en positiv effekt på tillväxttakten enbart i länder med tillräckligt välutvecklade finansiella marknader. Vikten av en tillräckligt hög humankapitalnivå kan delvis förklaras av existensen av välutvecklade finansiella marknader. Även Alfaro m fl (2004) finner i sin ovan nämnda studie en positiv effekt av direktinvesteringar i världländer med välutvecklade finansiella marknader.

Observation 6: *Det finns inget generellt empiriskt stöd för ett samband mellan direktinvesteringar och tillväxt på aggregerad nivå. Dock finns viss evidens för att direktinvesteringar har en positiv effekt på världlandets tillväxt om det har en tillräckligt hög initial inkomstnivå, en tillräckligt stor humankapitalstock, tillräckligt utvecklade finansiella marknader, eller en tillräcklig grad av exportorientering.*

Analysen av makroekonomiska effekter av direktinvesteringar är dock svår av flera skäl (se Barba Navaretti och Venables, 2004). I länder med en påtaglig närvaro av utländska multinationella företag (t ex Irland) har direktinvesteringar en stark effekt på aggregerad nivå, medan effekterna av direktinvesteringar balanseras av andra observerbara och icke

observerbara faktorer i länder med lägre närvaro av utländska multinationella företag. Vidare beror tillväxtpotentialen i de aggregerade flödena av direktinvesteringar i hög grad på deras karaktär – direktinvesteringar i primära resurser torde ha en mindre effekt på tillväxten än direktinvesteringar i högteknologisk tillverkning eller mjukvarutjänster. Dessutom är det svårt att isolera de kanaler genom vilka direktinvesteringar påverkar tillväxt – är det genom att mindre effektiva inhemska resurser ersätts, eller genom att effektiviteten i inhemsk verksamhet ökar? Mot bakgrund av att studier som försöker fånga upp de aggregerade effekterna av direktinvesteringar är behäftade med de ovan nämnda problemen, är det nödvändigt att använda sig av data på företagsnivå samt länderspecifika studier.

4.2 Direkta produktivitetseffekter av utländska investeringar på företags- och industrinivå

Har multinationella företag i genomsnitt högre produktivitet än inhemska företag? Svaret på denna fråga är, som vi tidigare sett i kapitel 2.1, entydigt ja. Skillnader mellan multinationella och inhemska företag kan delvis bero på att de förra generellt sett är företag med betydande företagspecifika tillgångar, omfattande forskning och utveckling, starka varumärken, samt tillgång till globala produktionsnätverk och marknadsföringskanaler. Därmed skiljer sig multinationella företag från inhemska företag i det att de tillför värdlandets ekonomi faktorer som i deras frånvaro ej skulle vara tillgängliga. Exempelvis visar Criscuolo och Martin (2005) att dotterbolagen till multinationella företag i Storbritannien är mycket större (i termer av produktion, sysselsättning, förädlingsvärde), investerar betydligt mer och använder sig av mer intermediära insatsvaror per anställd än inhemska företag.

De uppmätta *produktivitetseffekterna* av utländska direktinvesteringar kan bero på två kategorier av faktorer: (i) *Strukturella faktorer*, d v s faktorer som är mätbara såsom att multinationella företag är större, anställer mer kvalificerad arbetskraft, producerar mer avancerade produkter, samt är mer forskningsintensiva och kapitalintensiva; (ii) *Ägarspecifika effektivitetsfaktorer*, d v s faktorer som är svårare att mäta men inbegriper tillgång till effektiv organisationsstruktur, patenträttigheter, varumärken och globala produktionsnätverk, vilka medför att multinationella företag kan använda en given uppsättning tillgångar mer effektivt än inhemska företag.

En intressant fråga är därmed om det finns specifika effektivitetsfaktorer som gör att multinationella företag har en högre produktivitet än inhemska företag, utöver de produktivitetsskillnader som uppkommer till följd av strukturella orsaker som skillnader i storlek, FoU, kapitalintensitet eller import av insatsvaror. För att undersöka detta behövs ekonomiska studier, vilka kontrollerar för observerbara företagskaraktäristika (storlek, kapitalintensitet etc.) som kan vara korrelerade med utländskt ägande, i syfte att isolera effekterna av ägandestatus. Det är därmed nödvändigt att använda sig av databaser på företagsnivå, vilka inkluderar såväl utländskt som inhemskt ägda företag. Sådana databaser är länderspecifika och finns endast i ett fåtal länder (t ex Italien, Storbritannien, Sverige och USA). De flesta utländska studier är baserade på brittisk data från *Annual Census of Production (ACOP) Respondents Data Base (ARD)*, vilken innehåller detaljerad information om utländska och inhemska etableringar¹² baserade i Storbritannien sedan 1970. Bland annat finns data om produktion, antal anställda, investeringar och utgifter för insatsvaror (se Griffith, 1999a, för en utförligare beskrivning). Denna databas blev för knappt ett de-

¹² En etablering består av en eller flera anläggningar. Etableringar är ingen ekonomisk enhet utan snarare en redovisningsenhet.

cennium sedan tillgänglig för forskare och har genererat ett stort antal artiklar som försökt belysa olika aspekter av utländska investeringar.

Som vi sett i kapitel 2 och 3 existerar multinationella företag för att använda sig av sina specifika fördelar på utländska marknader och därigenom kompensera de högre kostnader det medför att vara verksam på en främmande marknad. Dotterbolagen till multinationella företag antas kunna tillgodogöra sig dessa fördelar och därmed uppvisa en högre produktivitet än inhemska företag.

Det finns många studier från flera länder som bekräftar ett starkt positivt samband mellan utländska investeringar och produktivitet. Detta visar dock endast att närvaron av multinationella företag har en positiv effekt på en aggregerad nivå. Under senare år har man ifrågasatt värdet av att se till de aggregerade effekterna av utländska direktinvesteringar på produktivitet, i och med att dessa inte tar hänsyn till strukturella effekter. Högre produktivitet hos multinationella företag kan vara en följd av ovan nämnda strukturella faktorer som kan vara korrelerade med utländskt ägande. Senare års empiriska undersökningar har försökt fånga upp dessa möjliga strukturella orsaker till en högre produktivitet genom att använda sig av tvärsnittsregressioner på företags- och anläggningsnivå, i vilka man kunnat kontrollera för strukturella faktorer som storlek och kapitalintensitet hos de utländskt ägda företagen eller anläggningarna.

Under senare år har man inom forskningen i tilltagande grad börjat använda sig av paneldata, i och med att även tvärsnittsstudier på företags- eller anläggningsnivå ger upphov till metodologiska problem. Förutom att de produktionsfaktorer som inkluderas i TFP – kapital och arbetskraft – ofta är behäftade med mätfel, bör flera viktiga faktorer beaktas. Exempelvis kan nutida produktivitet bero på tidigare produktivitet. Vidare kan det finnas ovan nämnda ägarspecifika faktorer som inte går att fånga upp i data. Sålunda kan observerade resultat bero på variabler, vilka är korrelerade med utländskt ägande och produktivitet, men inte är inkluderade i de företagskaraktäristika som används i regressionerna.

Ett ytterligare potentiellt problem är att de flesta studier behandlar nationaliteten i ägandet som rent exogent och därmed bortser från simultanitetsproblem (se t ex Barba Navaretti och Venables, 2004). Utlandsägda företag förefaller vara mer produktiva eftersom utländska investerare köper mer produktiva företag och inte till följd av att de blir mer produktiva efter ett utländskt övertagande. Ett positivt samband mellan utländska investeringar och produktivitet kan således uppstå om utländska företag väljer att investera inom sektorer med hög produktivitet, vilket kan leda till slutsatsen att utländska investeringar medför en högre produktivitet, även om orsakssambandet i detta fall är tvärtom.

I vad som följer kommer vi nu att gå igenom empirin kring direkta produktivitetseffekter till följd av utländska investeringar. Som redan nämnts finns omfattande evidens för att produktiviteten hos multinationella företag är högre än hos inhemska företag. Detta framkommer genomgående i de studier som redovisas nedan. När det gäller frågan huruvida detta produktivitetsförsprång hos multinationella företag beror på strukturella eller ägarspecifika faktorer är bilden dock mindre klar. Den första frågan vi kommer att försöka besvara är huruvida utländskt ägda företags högre produktivitet är strukturellt betingad eller beror på ägarspecifika effektivitetsfaktorer. Men även om det visar sig att det är ägarspecifika effekter som ligger bakom utländska företags högre produktivitet, inställer sig frågan om det beror på att de är utländska eller på att de är multinationella. Detta är den andra frågan vi ska försöka besvara. En tredje fråga berör investeringars ursprung. Genererar investeringar från vissa länder högre produktivitet än investeringar från andra länder? Slutligen, för att återknyta till den teoretiska diskussionen om uppköp eller inträden i ka-

pitel 3, fokuserar vi speciellt på de studier som undersökt produktivitetseffekterna av uppköp. I detta sammanhang ställer sig frågan om synergieffekter är tillräckligt stora för att generera önskvärda uppköp. Positiva produktivitetseffekter till följd av utländska uppköp skulle tyda på att så är fallet.

Finns det ägarspecifika effektivitetseffekter som förklarar den högre produktiviteten i utländskt ägda företag?

Evidensen är här oklar. En rad studier drar slutsatsen att så är fallet, men det finns också många undersökningar som visar att strukturella faktorer ligger bakom utländska företags högre produktivitet. Exempelvis visar Globerman m fl (1994) med kanadensisk data från 1986 att utländska företag visserligen har högre förädlingsvärde per anställd, men att utländska företag inte är signifikant produktivare, om man kontrollerar för kapitalintensitet och storlek. Howenstine och Zeile (1994) finner i amerikansk tillverkningsindustridata från 1990 att arbetsproduktiviteten i utländskt ägda etableringar är högre, vilket dock till stor del återspeglar tendensen hos utländskt ägda etableringar att vara koncentrerade i högproduktiva industrier. Benfratello och Sembenelli (2005) använder sig av data för italiensk tillverkningsindustri 1992–1999 och kommer fram till att utländskt ägande inte har någon produktivitetseffekt.

Några av de brittiska studierna fokuserar speciellt på produktionsfaktorernas roll för produktiviteten. Ett exempel är Griffith (1999b) som använder sig av data från ARD för brittisk fordonsindustrin under åren 1980–1992. Produktionen per anställd är ca dubbelt så hög i utländska etableringar, men om man kontrollerar för skillnader i insatsfaktornivåer reduceras skillnaden i produktivitet till 10 procent. Produktivitetsförsprånget hos utländska företag beror inte på en högre tekniskt effektivitet, utan på att de använder mer intermediära och kapitalinsatsvaror samt har en högre andel högutbildad arbetskraft. Griffith och Simpson (2001) undersöker etableringar inom brittisk tillverkningsindustri 1973–1996. De finner att etableringar som över tidsperioden hela tiden varit utländskt ägda uppvisar en signifikant högre arbetskraftsproduktivitet än de som hela tiden varit inhemskt ägda, men också att skillnaderna i förädlingsvärde per anställd i hög grad beror på skillnader i investeringsnivåer.

Mot dessa undersökningar som finner framförallt strukturella orsaker till utländska företags högre produktivitet ska ställas de studier som lyfter fram de ägarspecifika effekterna. Davies och Lyons (1991) finner i brittiska tidsserier 1971–1987 att knappt hälften av multinationella företags produktivitetsförsprång är strukturellt betingat. Således kan drygt hälften av den högre produktiviteten hänföras till ägarspecifika effekter. Criscuolo och Martin (2002 och 2005) finner bland ett urval av brittiska företag från databaserna ARD och Annual Inquiry into Foreign Direct Investment (AFDI) år 1998 ett produktivitetsförsprång hos utländskt ägda företag.

Harris (2002) använder sig av samma data och samma ekonometriska ansats som Griffith (1999b) för att kontrollera för strukturella skillnader, men inkluderar flera etableringar, viktar dessa efter storlek och använder anläggnings- istället för etableringsdata. I motsats till Griffith (1999b) visar sig utländskt ägda anläggningar i det viktigaste segmentet av fordonsindustrin (motorfordon) vara signifikant produktivare (21–26procent) än brittiskt ägda. Harris och Robinson (2003) använder brittisk tillverkningsindustridata från ARD 1974–1995 och finner robust empiriskt stöd för att utländskt ägda anläggningar generellt är produktivare.

Det råder således oklarhet om de underliggande orsakerna till varför utländska företag uppvisar en högre produktivitet än inhemska företag. I en översiktsartikel av Bellak (2004) dras slutsatsen att utländskt ägande som förklaring till högre produktivitet är en betydligt mindre viktig förklaringsfaktor än tidigare antaget, samt att strukturella faktorer som bransch och storlek, men även ursprungsland och multinationalitet i sig, är viktigare. Detta leder oss till nästa frågeställning.

Är det utländskt ägande eller "multinationalitet" i sig som förklarar multinationella företags högre produktivitet?

Det finns en rad studier som inte bara gjort en uppdelning i utländska och inhemska företag, utan dessutom delat upp inhemska företag i multinationella och icke-multinationella företag. Exempelvis visar Doms och Jensen (1998) att multinationella företag (såväl amerikanska som utländska) generellt har de anläggningar som är mest produktiva. Även brittiska studier ger stöd för att multinationalitet i hög grad förklarar utländska företags högre effektivitet. Det produktivetsförspång hos utländskt ägda företag i Storbritannien som Criscuolo och Martin (2002 och 2005) finner i sina ovan nämnda studier kan också till stor del förklaras som en multinationell effekt. Skillnaden mellan utländska och inhemska multinationella företag är betydligt mindre än den mellan inhemska multinationella och inhemska icke-multinationella företag. Griffith m fl (2004) använder sig av brittisk data från ARD och AFDI för såväl industri- som tjänstesektorn och finner att både utländska och inhemska multinationella företags etableringar är mer produktiva än de etableringar som ägs av inhemska icke-multinationella företag.

Det finns således entydig evidens för att det är multinationalitet i sig som är en starkt bidragande orsak till att utländska företag uppvisar en högre produktivitet. Att inhemska och utländska multinationella företag inte skiljer sig nämnvärt i fråga om produktivitet, kan dock dölja skillnader mellan de olika utländska multinationella företagen. Denna fråga vänder vi oss till härnäst.

Spelar det någon roll från vilket land utländska investeringar kommer?

Globerman m fl (1994) visar i sin ovan nämnda studie att inga signifikanta skillnader mellan amerikanska, europeiska och japanska ägare av kanadensiska etableringar förekommer. Däremot finner den tidigare nämnda studien av Doms och Jensen (1998) att anläggningar ägda av amerikanska multinationella företag är produktivare än utländska företag som har 8,2 procent lägre arbetsproduktivitet och 3,6 procent lägre TFP. Detta skulle kunna tolkas som en hemlandseffekt, men det visar sig finnas stöd för att amerikanska multinationella företag generellt är produktivare än andra länders dito, såväl på sin hemmamarknad som utomlands.

Som vi nämnde tidigare finner Benfratello och Sembenelli (2005) generellt ingen produktivitetseffekt av utländska investeringar i italiensk tillverkningsindustri, om man kontrollerar för strukturella faktorer. Däremot verkar det finnas en positiv och signifikant effekt för amerikanskt ägda företag, vilka tenderar att vara produktivare än såväl inhemska som övriga utländska företag.

Griffith och Simpson (2001) finner i sin ovan nämnda undersökning av brittiska etableringar att de med nordamerikanska ägare har högre arbetskraftsproduktivitet än de med ägare från Europa eller Japan (dock inte de med ägare från övriga världen). Även i den tidigare nämnda studien av Harris och Robinson (2003) visas att amerikanskt ägda anläggningar generellt är produktivare än brittiskt ägda anläggningar. Däremot är stödet svagt för

att anläggningar med ägare från EU-länder skulle vara produktivare än brittiskt ägda anläggningar. Conyon m fl (2002) som undersöker uppköp av brittiska företag inom tillverkningsindustrin 1989–1994 finner att amerikanska uppköp av brittiska företag medför en högre produktivitetseffekt än uppköp genom andra länders företag.

Som nämndes ovan finner Criscuolo och Martin (2002 och 2005) att det är multinationalitet i sig som förklarar varför utländskt ägda företag uppvisar högre produktivitet i Storbritannien. Dock visar sig amerikanskt ägda multinationella företag ha ett produktivetsförsprång gentemot såväl inhemska som övriga utländska multinationella företag. Däremot är brittiska multinationella företag inte mindre produktiva än icke-amerikanska multinationella företag.

Det finns således viss evidens för att amerikanska investerare genererar högre produktivitetstvinst än investerare från andra länder. Enligt Criscuolo och Martin (2005) kan produktivetsförsprånget för amerikanska multinationella företag gentemot övriga multinationella företag helt förklaras med att de förra är framgångsrika i att ta över de bästa brittiska anläggningarna och inte med att de är bättre än andra multinationella företag på att förbättra produktiviteten efter uppköp. Förklaringen skulle kunna vara att man har aggressivare uppköpsstrategier och speciella kunskaper däri, eller att amerikanska multinationella företag i slutet av 1990-talet var högt värderade och därför genom tillgång till billigt kapital fann en produktivare användning för detta kapital utomlands.

Vilka är effekterna vid utländska uppköp?

Den tidigare nämnda studien av Griffith m fl (2004) finner ingen entydig evidens för att uppköp av utländska företag förbättrar arbetsproduktiviteten signifikant eller leder till en större produktivetsökning än vid ett övertagande genom ett brittiskt företag. Detta gör däremot Conyon m fl (2002) i sin ovan nämnda undersökning av uppköp av brittiska företag. De visar att företag som blir uppköpta av utländska företag visar en ökning med 14,1 procent i arbetsproduktivitet, medan inhemska uppköp inte visar någon signifikant produktivitetseffekt, om man kontrollerar för företagsspecifika faktorer som kapitalintensitet, fasta tillgångar etc.

Bertrand och Zitouna (2005b) studerar 371 horisontella sammanslagningar och övertaganden (varav 202 inhemska och 169 gränsöverskridande) i Frankrike 1993–2000. De finner att TFP ökar signifikant i de uppköpta inhemska företagen. Effektivitetstvinsterna är högre vid gränsöverskridande än vid inhemska sammanslagningar och övertaganden, dock endast för icke-europeiska gränsöverskridande sammanslagningar och övertaganden, vilket kan förklaras med den europeiska ekonomiska integrationen.

Att det finns ett visst stöd för att utländska uppköp generellt har en produktivitetshöjande effekt kan tas som intäkt för att det förekommer tillräckligt starka synergier. I termer av den teoretiska modell som vi presenterar i kapitel 3 kan man alltså tala om att de utländska uppköpen genererar starka synergieffekter. Vi avslutar nu denna diskussion med att sammanfatta denna sektionens genomgång av den empiriska litteraturen.

Observation 7: *Utländska företags verksamhet ger en gynnsam produktivitetseffekt på värdlandets näringsliv. Detta genom att dess karakteristika och insatsvaror väsentligt skiljer sig från inhemska företags, men också genom att de använder givna produktions-tillgångar något mera effektivt. Förklaringen ligger huvudsakligen i multinationaltiet och inte i det utländska ägandet i sig. Amerikanska multinationella är något effektivare än multinationella företag från andra länder. Gränsöverskridande uppköp har generellt en produktivitetshöjande effekt på de uppköpta inhemska företagens verksamhet.*

Ur ett policyperspektiv är det mindre viktigt om en positiv produktivitetseffekt till följd av utländska investeringar mestadels beror på strukturella effekter och endast i mindre grad på bättre ägarspecifika effektivitetsfaktorer hos multinationella företag. Avgörande är att direktinvesteringar har en positiv produktivitetseffekt, vilket det finns entydigt stöd för i den empiriska litteraturen.

4.3 Spillovers

Med spillovers avses de effekter som utländska investeringar kan ha på övriga företag på värdlandets marknad. Att det skulle förekomma sådana spillovers är att förvänta, eftersom multinationella företag på olika sätt interagerar med inhemska företag, exempelvis genom att ingå direkta affärsförbindelser genom leverans av insatsvaror eller teknologi, eller genom att konkurrera på produkt- och faktormarknaderna. Om dessa marknader karakteriseras av imperfekt konkurrens, kan det innebära att vinster omfördelas och att marknadsstrukturen förändras genom närvaron av multinationella företag. I vad som följer redovisas olika kanaler, genom vilka externalitetseffekter kan uppstå.

Den första kategorin utgörs av teknologiska spillovers, vilka kan vara avsiktliga eller oavsiktliga. Avsiktliga teknologiska spillovers kan uppstå till följd av samarbete mellan multinationella och inhemska företag. Överföring av patentskyddade tillgångar från multinationella företag kan exempelvis ske i form av licensavtal, som stöd till inhemska underleverantörers produktion av insatsvaror eller som stöd till kunder vid montering och marknadsföring. Men sådana explicita avtal mellan multinationella och inhemska företag kan också ge upphov till oavsiktliga teknologiska spillovers om de leder till ett större flöde av information och teknologi än planerat. För att undvika detta kan multinationella företag finna det gynnsammare att genomföra teknologiöverföringar internt till de egna dotterbolagen.

Dock kan även en sådan internalisering inte alltid förhindra spillovers. Multinationella företag tenderar att ha en relativt högre efterfrågan på utbildad arbetskraft, samt att investera i företagsspecifik utbildning. Överföring av specifika kunskaper till värdlandets arbetskraft i kombination med att arbetstagare flyttar från utländska till inhemska företag utgör således också en källa till oavsiktliga teknologiska spillovers. Vidare kan närvaron av utländska företag på hemmamarknaden göra det möjligt för inhemska företag att imitera de multinationella företagens produktion eller processer. Graden av komplexitet i dessa processer samt inhemska företags teknologiska nivå är givetvis avgörande för i vilken omfattning imitation kan ske.

Förutom teknologiska kan även pekuniära spillovers förekomma (se t ex Barba Navaretti och Venables, 2004). Med dessa avses de nätverks- och aggregeringseffekter som kan uppstå som en följd av utländska investeringar. Närvaron av multinationella företag kan generera investeringar i kollektiva varor som infrastruktur och utbildning, men också investeringar i privata varor som inte varit tillgängliga tidigare, t ex genom etablerandet av industrier som tillhandahåller insatsvaror, vilka även förser inhemska företag med insatsvaror av högre kvalitet till lägre priser.

Vidare kan närvaron av multinationella företag underlätta att inhemska företag börjar exportera (se t ex Görg och Greenaway, 2004). Att verka på exportmarknader innebär vissa fasta kostnader för att bygga upp distributionsnätverk, skapa en infrastruktur för transport, samt att lära sig om utländska marknaders regelverk och utländska konsumenters preferenser. Multinationella företag har sådana kunskaper och använder sig ofta av dem för att exportera från länder där de investerar. Genom samarbete eller imitation kan värdlandets

företag lära sig att exportera sina egna produkter. De kan också tvingas till export om utrymmet på hemmamarknaden krymper till följd av utlandsinvesteringar.

Slutligen kan spillovers i form av effekter på konkurrensen förekomma. Om inträdet av ett multinationellt företag leder till att det får en monopolställning på marknaden kan detta innebära en välfärd förlust för värdlandet. Finns det dock inhemska konkurrenter på marknaden ifråga, kan inträdet av ett utländskt företag medföra att dessa tvingas använda sina resurser mer effektivt eller anamma nya teknologier, vilket skulle öka produktiviteten.¹³

Här kommer vi att koncentrera oss på spillovers som påverkar inhemska företags produktivitet. De flesta ekonometriska studier försöker mäta spillovers på arbetsproduktivitet eller TFP genom att mäta omfattningen på utländsk industrinärvaro i nutid eller möjligen något år tillbaka i tiden. Därmed kan endast spillovereffekter på kort sikt fångas upp. Mycket talar dock för att sådana effekter först slår igenom på längre sikt. För att kunna mäta långsiktiga effekter krävs att man använder sig av paneldata på företagsnivå. Undersökningar baserade på paneldata kan därför sägas vara tillförlitligare.

I en översiktsartikel av Görg och Greenaway (2004) redovisas 42 studier som genomförts kring inomindustriella spillovereffekter. Av dessa är 17 utförda i industrialiserade länder, varav 13 använder sig av paneldata. Dessa återges i tabell 1 nedan. Samtliga fyra tvärsnittsstudier redovisar positiva spillovereffekter. Bland studierna baserade på paneldata är bilden mindre tydlig. Negativa spillovers förekommer dock endast i en studie och endast för ett land (Spanien). I övrigt redovisas antingen positiva eller inga spillovers.

Tabell 1 Översikt över studier kring inomindustriella spillovers

Studie	Land	År	Data	Aggregerings-nivå	Resultat
Caves (1974)	Australien	1966	Tvärsnitt	Industri	+
Dimelis och Louri (2002)	Grekland	1997	Tvärsnitt	Företag	+
Ruane och Ugur (2002)	Irland	1991-98	Panel	Företag	+
Görg och Strobl (2003)	Irland	1973-96	Panel	Företag	+
Globerman (1979)	Kanada	1972	Tvärsnitt	Industri	+
Barrios och Strobl (2002)	Spanien	1990-94	Panel	Företag	?
Castellani och Zanfei (2002)	Spanien Frankrike Italien	1992-97	Panel	Företag	- ? +
Liu m fl (2000)	Storbritannien	1991-95	Panel	Industri	+
Driffield (2001)	Storbritannien	1989-92	Tvärsnitt	Industri	+
Girma och Wakelin (2000)	Storbritannien	1988-96	Panel	Företag	?
Girma m fl (2001)	Storbritannien	1991-96	Panel	Företag	?
Girma och Wakelin (2001)	Storbritannien	1980-92	Panel	Företag	?
Haskel m fl (2002)	Storbritannien	1973-92	Panel	Företag	+
Girma (2002)	Storbritannien	1989-99	Panel	Företag	?
Harris och Robinson (2004)	Storbritannien	1974-95	Panel	Företag	?
Girma och Görg (2005)	Storbritannien	1980-92	Panel	Företag	?
Keller och Yeaple (2003)	USA	1987-96	Panel	Företag	+

Källa: Bearbetad version av Görg och Greenaway (2004)

¹³ Samma effekt kan uppnås genom att undanröja handelshinder och därmed underlätta utländsk konkurrens.

Även i översiktsstudien av Lipsey (2002) framkommer inget entydigt stöd för positiva spillovers. Bitzer och Görg (2005) använder industridata för 17 OECD-länder och finner att det, i genomsnitt för alla länder, förekommer positiva spillovers, samtidigt som det finns skillnader länderna emellan. I vissa länder verkar inte de inhemska företagen tillgodogöra sig positiva produktivitetseffekter av utländska investeringar. Sverige hör dock till de länder som uppvisar signifikant positiva spillovereffekter.

Som vi nämnde tidigare finns det en mängd teoretiska skäl för förekomsten av spillovers. Samtidigt finns dock generellt inget entydigt stöd för positiva spillovers. Det finns en mängd tänkbara förklaringar till detta (Görg och Greenaway, 2004). Möjligtvis är storleken på spillovers alltför liten för att dess förekomst ska kunna synas i empiriska studier. Det är också möjligt att de statistiska metoder eller de data på företags- och anläggningnivå som används inte är tillräckligt sofistikerade för att kunna fånga upp spillovereffekter. Vidare kan studier på aggregerad nivå som inte uppvisar sådana effekter dölja avsevärd heterogenitet i spillovers – vissa inhemska företag kan mycket väl gynnas av positiva spillovers, även om det i syns i aggregerad data. Det kan naturligtvis också vara så att multinationella företag är skickliga på att skydda sina företagsspecifika tillgångar, varför inga spillovers tillåts förekomma. Den mest troliga förklaringen är dock att inhemska företag påverkas negativt genom ökad konkurrens från multinationella företag. Exempelvis kan en minskad marknadsandel för inhemska företag på marknader som karakteriseras av skalfördelar leda till högre genomsnittliga kostnader och därmed sämre produktivitet. Om dessa konkurrensrelaterade spillovers är tillräckligt negativa kan de omintetgöra de positiva spillovers som i övrigt kan förekomma.

Även om evidensen för positiva spillovers generellt inte är entydig, har dock en rad faktorer identifierats som gynnsamma för att positiva spillovers ska förekomma. Av central betydelse är den teknologiska absorptionsförmågan i inhemsk industri. Absorptionsförmågan beror dels på det teknologiska gapet mellan inhemska och multinationella företag, dels på kapaciteten hos inhemska företag att tillgodogöra sig kunskap av betydelse. Företag som använder sig av föråldrad teknologi och dåligt utbildad arbetskraft torde ha svårt att lära sig av utländska företag.

Tidigare, i sektion 4.1, fann vi visst stöd för att positiva effekter av utländska investeringar på tillväxttakten i värdlandet gynnas av att inkomstnivån och humankapitalnivån är tillräckligt höga. Det finns en rad studier som bekräftar att den teknologiska absorptionsförmågan är avgörande för att positiva spillovers ska förekomma. Exempelvis finner Girma m fl (2001), Girma (2002) samt Girma och Görg (2005) generellt inga positiva spillovers i Storbritannien (se tabell 1). Företag med ett mindre teknologiskt avstånd till de mest effektiva företagen inom samma bransch verkar dock kunna gynnas av spillovers. Även Girma och Wakelin (2000) visar i sin studie av brittisk data att förekomsten av positiva spillovers är större i sektorer, för vilka det teknologiska gapet mellan inhemska och utländska företag är mindre. Samtidigt visar sig mer utvecklade regioner gynnas av spillovers i högre grad än mindre utvecklade regioner. Görg och Strobl (2003) visar i sin studie av spillovers i Irland att det endast är företag i högteknologiska sektorer som gynnas av närvaron av utländska företag. Sembenelli och Siotis (2005) visar i en undersökning av spansk tillverkningsindustri 1983–1996 att positiva spillovers i större omfattning förekommer i kunskapsintensiva industrier.

Det finns dock också evidens för att det snarare är företag med större teknologisk distans till multinationella företag som gynnas av spillovers, t ex Griffith m fl (2002), Castellani och Zanfei (2003) samt Peri och Urban (2006). Det bör dock påpekas att det inte nöd-

vändigtvis är det teknologiska avståndet till multinationella företag, utan den teknologiska nivån hos inhemska företag, som är av betydelse för att positiva spillovers ska förekomma. Sammantaget är det befogat att dra slutsatsen att det krävs en viss teknologisk miniminivå för att inhemska företag ska kunna tillgodogöra sig positiva spillovers från utländska företag.

I och med att humankapital och imitation är centrala för spillovers, är också den geografiska närheten mellan inhemska och multinationella företag betydelsefull. Inhemska företag som är lokaliserade i närheten av utländska företag torde ha lättare att tillgodogöra sig spillovers. Empiriskt stöd för detta finns exempelvis i Girma och Wakelin (2001) som i sin undersökning av brittisk industridata från ARD visar att positiva spillovers är koncentrerade till regioner med närvaro av multinationella företag. Flera studier kring betydelsen av geografisk närhet för spillovers är dock önskvärda. Ett entydigt samband skulle kunna tas som intäkt för utvecklingen av regionala kluster.

Vi har hittills fokuserat på inomindustriella spillovers. Det är dock möjligt att spillovers sprids lättare via vertikala än horisontella länkar. Multinationella företag kan avsiktligt eller oavsiktligt bidra till att öka effektiviteten hos inhemska leverantörer och/eller kunder. Exempelvis förekommer det att multinationella företag bistår med teknisk assistans hos underleverantörer för att på så sätt säkra kvaliteten i insatsvarorna. Högre krav från multinationella företag kan också leda till att inhemska underleverantörer använder sig av modernare teknologi. Möjligtvis sker således spillovers inte horisontellt (inom samma industri) utan vertikalt (mellan olika industrier). Detta skulle förklara varför relativt få studier funnit evidens för spillovers, eftersom de allra flesta sådana studier fokuserat på inomindustriella effekter.

Ett fåtal studier har befattat sig med inter-industriella spillovers. Medan Harris och Robinson (2004) inte kan påvisa förekomsten av positiva inter-industriella spillovers i brittisk data, finner Girma m fl (2004) viss evidens för förekomsten av vertikala spillovers inom brittisk tillverkningsindustri. Avgörande här är dock graden av exportorientering i de inhemska företagen. Även Smarzynska Javorcik (2004) finner stöd för vertikala spillovers. Det visar sig förekomma positiva spillovers från utländska företag till inhemska underleverantörer i Litauen.

Som nämnts ovan utgör konkurrens en viktig kanal för spillovers. Generellt kan sägas att effekterna av utländska inträden eller uppköp på en inhemsk marknad beror på hur marknadsstrukturen har sett ut innan och hur den förändras genom utländska investeringar. En bedömning av exakt vilka konkurrens effekterna blir måste göras från fall till fall. Tyvärr finns det väldigt få studier som försöker isolera spillovereffekter på konkurrens och marknadsstruktur.¹⁴ Fler sådana studier är önskvärda för att öka förståelsen av dessa mekanismer.

Observation 8: *Empiriska studier ger inga entydiga svar beträffande eventuella spillovers av multinationella företag på inhemska företag. Evidensen för att negativa spillovers skulle förekomma är dock svag. Däremot finns visst stöd för att sannolikheten för positiva effekter på den inhemska ekonomin är beroende av den teknologiska absorptionsförmågan hos inhemska företag, samt den geografiska närheten och omfattningen på vertikala länkar till multinationella företag.*

¹⁴ En av få studier som försökt göra det är den i tabell 1 förekommande studien av Barrios och Strobl (2002) på spanska data. Se även Sembenelli och Siotis (2005).

4.4 Svenska studier

Den kraftiga ökningen av utländska investeringar i Sverige under 1990-talet har också lett till ett ökat intresse inom forskningen för vilka konsekvenser detta har för Sverige. Under senare år har en rad svenska undersökningar kring effekterna av utländska investeringar på Sverige genomförts. Detta har underlättats av att det i Sverige finns mycket bra data på företagsnivå i den longitudinella forskningsdatabas som byggts upp av Fackföreningsrörelsens institut för ekonomisk forskning (FIEF) i samarbete med Statistiska Centralbyrån (SCB). Denna innehåller bland annat också data för samtliga företag med minst 50 anställda inom svensk tillverkningsindustri¹⁵, däribland data för produktion, anställda, kapital, inköp av andra insatsvaror, utgifter för FoU etc. Denna databas har sammanställts av två databaser, dels Finansiell statistik med företagsinformation om försäljning och användandet av insatsvaror i produktionen, dels Registerbaserad arbetsmarknadsstatistik, vilken innehåller detaljerad information om anställdas inkomster och utbildningsnivå. Huvudsakligen täcker den åren 1986–2002. I de studier som genomförts har utlandsägande definierats som att ett utländskt företag äger minst 50 procent av aktierösterna i ett svenskt-baserat företag. I vad som följer redovisas några av de studier som utförts med hjälp av FIEFs databas under de senaste åren.

Karpaty (2004) undersöker företag inom svensk tillverkningsindustri 1990–2000. Det visar sig att utlandsägda företag har en högre produktivitet jämfört med svenskägda företag, även då man kontrollerar för skillnader i kapitalintensitet, kunskapsintensitet och FoU-aktiviteter. I genomsnitt uppvisar utländska företag 2–7 procent högre arbetsproduktivitet än inhemska företag (liknande gäller TFP). Däremot är svenska och utländska multinationella företag lika produktiva. Studien finner inget belägg för ett omvänt förklarings samband, d v s att den högre produktiviteten bland utlandsägda företag beror på att utländska investerare köper upp de mest produktiva svenska företagen. Studien visar också att produktivitetstillväxttakten är högre i utländska företag (3 procent för arbetsproduktivitet och 9 procent för TFP) än i inhemska företag som inte byter nationalitet på ägare, men inte lika mycket högre (0,5 procent för arbetsproduktivitet och 5 procent för TFP) än i företag som byter nationalitet på ägare. En intressant observation är att produktivitetseffekten av utländskt ägande beror på typen av investering. Nyinträden visar sig generera en högre produktivitet än övertaganden av befintliga svenska företag.

I Karpaty (2005) riktas fokus speciellt på produktivitetseffekterna av utländska uppköp. Den metodologiska ansatsen är att jämföra svenska företag som blir uppköpta av utländska investerare med likartade svenska företag som inte blir det, i syfte att isolera effekten av utländskt ägande. Det visar sig att ett utländskt övertagande har en positiv produktivitetseffekt på mellan 3 procent och 11 procent. Denna effekt slår dock inte igenom omedelbart utan först efter ca tre år. Förutom den rena nivåeffekten visar det sig också i denna undersökning finnas en tillväxteffekt på produktiviteten hos svenska företag vid utländska uppköp.

Det finns också några studier som fokuserar på spillovers, exempelvis Karpaty och Lundberg (2004) som presenterar stark evidens för spillovereffekter under åren 1990–2000. Närvaron av utländska företag, såväl inom regionen som inom industrin, bidrar positivt till produktiviteten hos inhemska företag, ett resultat som är starkt signifikant och robust. Denna effekt slår igenom långsammare inom samma industri än inom samma

¹⁵ I och med att inte all data är tillgänglig för företag med färre än 50 anställda är dessa inte inkluderade.

region. Det finns dock vissa skillnader. Spillovereffekterna är svagare och mindre signifikanta för inhemska företag som inte är multinationella än för inhemska multinationella företag. Vidare är det närvaron av utländska företag, vilka gjort investeringar efter 1990, som har positiva effekter på produktiviteten. Närvaron av utländska företag som gjort investeringar före 1990 uppvisar ingen sådan effekt, varken inom samma industri eller inom samma region. Även ursprungslandet för utländska investeringar verkar ha betydelse. Amerikanska företag har en starkare positiv effekt på svenska företag än investeringar från andra länder. Som bekräftats i ovan citerade studier på utländsk data är den tekniska absorptionsförmågan hos inhemska företag avgörande för huruvida det förekommer positiva spillovers. Det visar sig även i denna studie att nivån på egna FoU-utgifter inverkar positivt på förmågan hos inhemska företag att absorbera kunskapsspillovers från utländska konkurrenter. Liknande, men något otidigare, resultat erhålls om humankapitalnivån per anställd, mätt som andelen av arbetstagarna med eftergymnasial utbildning, används. Hypotesen om absorptionsförmågan får därmed stöd även i denna studie. Slutligen bör nämnas att även denna undersökning ej finner belägg för att utländska multinationella företag lockas till regioner/industrier där företag i genomsnitt är mer produktiva.

Vi ser här att senare års svenska studier i stort bekräftar den evidens som finns i utländska undersökningar. Det bör dock poängteras att antalet studier inriktade på värdlandseffekter av utländska investeringar ännu är tämligen begränsat. Fler sådana studier är önskvärda för att öka kunskapen om hur Sverige har påverkats av den kraftiga ökningen av ingående investeringar sedan början av 1990-talet.

4.5 Sammanfattning

Från de undersökningar som genomförts på utländsk och svensk data, vilka refererats i detta kapitel, kan följande slutsatser dras.

Effekterna av utlandsinvesteringar på värdlandets tillväxt är oklara. Det finns dock några faktorer som kan sägas underlätta att flöden av utlandsinvesteringar har en positiv effekt på tillväxt. Höga nivåer på inkomst och humankapital, liksom välutvecklade finansiella marknader och exportorientering i värdlandet har en positiv inverkan på sambandet mellan utländska investeringar och tillväxt.

När det gäller de direkta produktivitetseffekterna av utländska investeringar, finns det entydig evidens för att multinationella företag är produktivare än inhemska företag. Däremot är det oklart om detta främst har strukturella orsaker (storlek, kapitalintensitet etc.) eller beror på ägarspecifika effektivitetsfaktorer (effektivare organisation, varumärken, patenträttigheter etc.). Produktivitetsförskräppet för utländska företag gentemot inhemska företag försvinner nästan helt om man enbart jämför med inhemska multinationella företag. Däremot verkar amerikanska multinationella företag vara produktivare än multinationella företag från andra länder. Slutligen finns det visst stöd för att uppköp har en positiv effekt på det uppköpta företagets produktivitet.

Beträffande förekomsten av spillovers från multinationella företag på inhemska företags produktivitet ger empiriska studier inga entydiga svar. Sannolikheten för positiva spillovers är dock beroende av specifika faktorer. Det finns visst stöd för att teknologisk absorptionsförmåga hos inhemska företag, liksom geografisk närhet och vertikala länkar mellan multinationella och inhemska företag, är förknippade med positiva spillovers.

5 Bör utländska direktinvesteringar särbehandlas?

I tidigare kapitel har vi beskrivit att den nationalekonomiska litteraturen har visat hur utländska direktinvesteringar kan leda till en effektivisering av det inhemska näringslivet, framförallt genom att en öppenhet mot utländska investeringar innebär att företag med effektiv produktion och högkvalitativa produkter får möjlighet att verka inom landet. Ytterligare en positiv effekt är att utländska företags inträde på en marknad kan öka produktmarknadskonkurrensen. Vidare visar litteraturen på att det möjligen finns vissa mer indirekta effekter genom olika spridning av kunskap till lokala företag och anställda.

Genomgången av litteraturen visar således att utländska direktinvesteringar i den omfattning som sker idag bidrar till effektivisering av värdländers näringsliv. Detta resultat skall dock inte ses som ett omedelbart stöd för en politik som positivt särbehandlar utländska direktinvesteringar. I en effektiv marknadsekonomi kommer i huvudsak de utländska direktinvesteringar att ske som är mer effektiva än motsvarande inhemska investeringar. Att tillåta utländska direktinvesteringar är därmed förenat med ekonomisk effektivitet. Men att generellt positivt särbehandla utländska direktinvesteringar kommer däremot att vara förenat med ekonomisk ineffektivitet, eftersom mer effektiva inhemska investeringar trängs undan. Endast om det föreligger något specifikt marknadsmisslyckande, någon externalitet, eller reglering som är specifik för utländska ägare och multinationella företag, kan en särbehandling vara motiverad.

Nationalekonomisk forskning betonar också riskerna för felbedömningar hos myndigheter vid omfattande regleringar. Att bedöma effekterna av utländska direktinvesteringar fordrar en mycket stor kunskap om företagen och inom vilka industrier de verkar. Pack och Saggi (2006) går igenom argument för aktiv specifik näringspolitik i den nationalekonomiska litteraturen. De menar att myndigheterna bör ha stor kunskap om bl a vilka företag och industrier som är associerade med stora kunskapsexternaliteter, vilka sektorer som har en långsiktig komparativ fördel och förekomsten av eventuella kapitalmarknadsimperfectioner, för att bedriva en effektiv specifik näringspolitik. Det verkar därför orimligt att bygga myndighetsresurser som kan inneha en sådan kunskap om ett stort antal företag och industrier. Mer allmänt visar också nationalekonomisk forskning om handelsregleringar att särbehandling och komplexitet i regleringar riskerar att öka problemen med rent-seeking och korruption (Bhagwati 2001). Dessa kostnader och risker bör därför beaktas vid eventuella särbehandlingar av utländska direktinvesteringar.

I kapitel 5.1 och 5.2 skall vi belysa den nationalekonomiska litteraturen som behandlar frågan om huruvida utländska direktinvesteringar skall särbehandlas och, om så är fallet, hur. Denna litteratur (Blomström och Kokko, 2003, Hanson, 2001, och Barba Navaretti och Venables, 2004) tar således sin utgångspunkt i att en särbehandling är motiverad endast om det föreligger något specifikt marknadsmisslyckande, någon externalitet, eller någon reglering som är specifik för utländska ägare och multinationella företag, och om regleringskostnaderna inte kan anses alltför höga.

I kapitel 5.3 diskuteras sedan de två mest omdebatterade medel som används för att locka till sig utländska direktinvesteringar, nämligen direkta subsidier och skattelättnader.

5.1 Argument för positiv särbehandling av utländska direktinvesteringar

I litteraturen diskuteras ett antal olika marknadsmisslyckanden, positiva externaliteter och regleringar som skulle kunna motivera en positiv särbehandling av utländska direktinvesteringar, vilka vi diskuterar nedan. Detta illustreras också i Figur 1.

5.1.1 Asymmetrisk information mellan utländska och inhemska företag

Asymmetrisk information mellan utländska och inhemska aktörer har framförts som ett argument för att särbehandla utländska investerare (se DTI, 2004). Gordon och Bovenberg (1996) visar på situationer när sådana asymmetrier kan leda till att ett lands välfärd ökar av att positivt särbehandla utländska direktinvesteringar. I samma anda har Rhee (1990) påvisat hur en politik som syftar till att dra till sig lyckade flaggskepp av utländska direktinvesteringar kan vara väl motiverad. Om informationen om landet och landets investeringsklimat är dålig i omvärlden, kan lokaliseringar av några världsledande multinationella företag fungera som positiva signaler till andra multinationella företag och därigenom leda till flera effektiva utländska direktinvesteringar.

Det kanske mest erkända exemplet på en framgångsrik behandling av utländska direktinvesteringar är Irlands Development Agency (IDA). För en beskrivning av verksamheten, se MacSharry och White (2000). Faktum är att IDA fokuserade på ”flaggskeppsprojekt” i varje berörd sektor med motiveringen att detta sedan skulle innebära utländska direktinvesteringar av små och medelstora mindre kända företag. Dock torde dessa asymmetriska informationsproblem bli allt mindre ju fler ”flaggskeppsprojekt” som genomförts och därmed minskar avkastningen på sådana projekt.

Samtidigt påvisar Razin m fl (1998) att denna asymmetri kan vara relativt låg för stora multinationella företag, beaktandes det faktum att dessa stora multinationella företag är experter på sitt område och skickliga på att bedöma investeringsmöjligheter. Dock bör det noteras att små och medelstora företag ofta saknar dessa resurser, varför det verkar finnas stöd för att landsspecifik information för utländska företag kan vara begränsad.

Sammanfattningsvis, om kostnaden för att internationellt sprida information om landets näringslivsförutsättningar är låg och har egenskapen av en kollektiv vara, d v s kan konsumeras av många företag utan att informationen avsevärt försämras, kan olika typer av myndighetsåtgärder i syfte att sprida sådan information vara motiverad.

5.1.2 Duplikationskostnader och regleringar av utländska direktinvesteringar

Det finns ett antal funktioner i ett företags verksamhet som dupliceras vid en utlandsinvestering. Markusen (2002) visar på hur dessa kostnader är avgörande för hur multinationella företag väljer att producera internationellt. En rad sådana kostnader är nationalekonomiskt motiverade såsom t ex lokal marknadsföring, men en del av kostnaderna är i nationalekonomisk mening icke nödvändiga (se Markusen och Wilson, 2001). Exempelvis kan två olika finansiella system eller företagsregleringar i två olika länder ha i stort sett samma ekonomiska syfte och effekt, trots att detaljerna i systemen skiljer sig avsevärt. Dessa skillnader gör att ett företag som utlandsinvesterar tvingas möta dessa kostnader i dubbel omfattning, utan att något ekonomiskt värde skapas. Regelförändringar som minskar dessa icke nödvändiga kostnader kommer då att kunna leda till att effektiva utlandsinvesteringar sker i större omfattning (se DTI, 2004). Detta skulle motsvara en sänkning av de fasta inträdes-

kostnaderna och skulle leda till ökade incitament för utländska direktinvesteringar (detta kan ses som en sänkning av den fasta kostnaden G i NU-Modellen i kapitel 3).

Det kan noteras att dessa duplikationskostnader är mer hämmande för små och medelstora företag, då kostnaderna i stor utsträckning är fasta och skall täckas av de mindre företagens lägre intäkter. Mer allmänt argumenterar Hoekman och Smarzynska Javorcik (2004) att olika regleringar slår hårdare mot små och medelstora företag såsom dubbelbeskattningen av vinster och att dessa regler behöver ses över i detta perspektiv.

För att ta bort regleringar som hämmar utländska direktinvesteringar ingår många länder s k "National-Treatment Clauses", vilka kräver att avtalsparterna behandlar utländska företag minst lika förmånligt som man behandlar motsvarande inhemska företag (Norbäck och Persson, 2005a). Ett ytterligare sätt att minska onödiga internationella duplikationskostnader är internationell harmonisering eller standardisering av olika system. Detta sker i en rad olika samarbetsprojekt inom bland annat EU och WTO. Som exempelvis Ganslandt och Markusen (2001) och Berglöf och Burkart (2005) påpekar så har en standardisering eller harmonisering också negativa effekter, då länderna inte längre kan anpassa sina system till deras länsspecifika förutsättningar. Den exakta utformningen måste alltså balansera dessa för- och nackdelar.

5.1.3 Konkurrensförbättrande utländska direktinvesteringar

En viktig roll som utländska direktinvesteringar kan fylla är att på ett effektivt sätt förbättra konkurrensen på lokala koncentrerade marknader. Detta illustrerades i NU-modellen i kapitel 3, där utländska direktinvesteringar ökade priskonkurrensen på produktmarknaden. (För empiriskt stöd se exempelvis Hoekman och Smarzynska Javorcik, 2004). Det kan noteras att små inhemska företag inte kan ses som möjliga inträdare på vissa marknader där skalfördelar är nödvändiga för att kunna konkurrera. Inträde av utländska företag är då på kort och medellång sikt det enda alternativet för att säkerställa en effektiv konkurrens.

Campa m fl (1998) visar att inhemska företag har incitament att använda olika typer av strategiskt beteende för att skydda sig mot utländska direktinvesteringar. Vidare, som framhållits i del kapitel 2.1.1, visar Horn and Persson (2001) och Norbäck och Persson (2004) att inhemska företag har en drivkraft att försöka förhindra utländska förvärv, genom att utföra s k konkurrens-hämmande blockerande förvärv. Konkurrensmyndigheten bör därför beakta att gränsöverskridande förvärv kan vara ett bättre alternativ än inhemska förvärv ur konkurrenshänseende. Vidare följer det att konkurrensmyndigheter bör arbeta för att motverka att inhemska företag bygger upp strategiska inträdesbarriärer.

5.1.4 Spillovers till inhemska företag och arbetskraft

Ett ofta framfört argument för positiv särbehandling av utländska direktinvesteringar är att de är associerade med positiva kunskapsspillovers. I litteraturen har en rad olika kanaler genom vilka kunskapen skulle transformeras framförts. Av de kanaler för kunskapsöverföring som redovisades i kapitel 4.3 är direkt imitation den som diskuterats mest i litteraturen (se t ex Wang och Blomström, 1992). En annan kanal är genom arbetskraft som lärts upp inom multinationella företag och tar med sig kunskapen när de börjar arbeta vid inhemska företag ((Fosfuri, Motta och Ronde, 2001).

Som vi sett i kapitel 4 så ger den empiriska litteraturen dock inget starkt stöd för tesen att utländska direktinvesteringar ger större positiva externaliteter än inhemska direktinvesteringar. Vidare påpekar Blomström och Kokko (2003) att särbehandling av utländska direktinvesteringar med motiveringen att de leder till spridningseffekter måste beakta det

faktum att de lokala företagen måste vara kapabla att absorbera dessa positiva externaliteter. Utifrån detta perspektiv argumenterar de för att subsidier eller skattelättnader bör gälla både utländska och inhemska företag. Vidare bör det noteras att informationskostnaderna för att hitta industrier och företag med speciellt höga externaliteter måste anses som stora.

Ovan har vi visat att nationalekonomisk litteratur har identifierat åtminstone tre situationer där en positiv särbehandling av utländska direktinvesteringar kan vara motiverade. Litteraturen har även diskuterat huruvida det finns situationer då utländska direktinvesteringar skall särbehandlas negativt. Denna litteratur kommer vi att beskriva i nästa delkapitel.

5.2 Argument för negativ särbehandling av utländska uppköp

Vissa länder har bedrivit en politik i syfte att skapa s k ”national champions”, d v s inhemska företag som skall bli ledande på världsmarknaden. I detta perspektiv skulle en fusion mellan två inhemska multinationella företag vara att föredra framför en fusion mellan ett inhemskt och ett utländskt multinationellt företag. Som diskuterats i del kapitel 3.1.3, visar Horn och Persson (2001) att detta påstående är sant om och endast om den inhemska fusionen skapar stora kostnadssynergier, men inte hämmar konkurrensen på den inhemska marknaden, samtidigt som den gränsöverskridande fusionen skapar små synergier och hämmar konkurrensen på den inhemska marknaden. Men eftersom antalet utländska multinationella företag torde var mycket större än antalet inhemska, vilket i synnerhet borde gälla för små länder, måste de fall där synergier blir avsevärt större med inhemska partners anses mer sällsynta. Att negativt särbehandla gränsöverskridande fusioner är därför ur detta perspektiv inte motiverat.

Det finns dock ny forskning som visar att skillnader i företagsbeskattning och ägarförhållanden mellan länder kan leda till ineffektiva utländska förvärv (se diskussionen av Norbäck, Persson och Vlachos, 2006, i delkapitel 3.1.3). Ineffektiva ägare i länder med gynnat ägande eller lägre skatter kan då förvärva företag i högskatteländer med mer effektiva ägare då deras ägar/skattkostnader är lägre. Detta riskerar att skada högskatteländernas näringsliv. En harmonisering av företagsskatter kan ur detta perspektiv te sig önskvärd. Samtidigt kan förbättrade ägarförhållanden i andra länder innebära att effektiva fusioner kommer till stånd, tack vare den lägre totala kostnaden. Sålunda har en harmonisering också negativa effekter och den exakta utformningen måste balansera för- och nackdelar.

5.3 Subsidier och skattelättnader för utländska direktinvesteringar

De två mest omdebatterade politiska medel som används för att locka till sig utländska direktinvesteringar i praktiken är direkta subsidier och skattelättnader. Barros och Cabral (2000) och Fumagalli (2003) visar att en sådan politik faktiskt kan vara rationell om utländska direktinvesteringar leder till positiva spillovers eller andra fördelar och andra länder bedriver en sådan politik. Framförallt har det land som vinner på att lokaliseringen sker där störst incitament att subventionera utländska investeringar. Samtidigt påvisas att länderna skulle tjäna på att undvika sådan konkurrens.

I litteraturen framställs Irland som det land som lyckats med en sådan aktiv politik. Samtidigt bör det noteras att många faktorer bedöms ligga bakom Irlands framgångssaga, såsom att amerikanska företag föredrog att lokalisera sin produktion där en engelsktalande arbetskraft fanns tillgänglig, att Irland hade utbildade ingenjörer och tekniker tillgängliga och landets närhet till den europeiska marknaden. Vidare kan det noteras att Irland använde en allmän sänkning av vinstskatten för alla exportföretag, utländska som inhemska. Det bör också noteras att Irland använt subsidier på en genomsnittlig EU-nivå. (Barba Navaretti

och Venables, 2004). Ett annat mycket uppmärksammat exempel är Portugals subsidier för en bilfabrik motsvarande 250 000 dollar per anställd i början av 1990-talet. I litteraturen framkommer det som mycket tveksamt om dessa subsidier kan ha varit samhällsekonomisk motiverade. Mer generellt framkommer det i litteraturen att subsidier till utländska företag är tveksamma då de dels kan hämma inhemska investeringar och dels riskerar att leda till förväntningar om nya subsidier. Vidare framkommer att riktade bidrag riskerar att leda till stimulans av fel branscher och företag.

Ett sätt att minska subsidiekonkurrens är genom olika typer av internationella avtal mellan länder. Exempelvis finns vissa avtal inom WTO, såsom SCM- och TRIM- reglerna, men dessa regler lämnar länderna relativt mycket frihet att gynna vissa typer av investeringar. Mer omfattande regler finns dock inom EU och NAFTA (Blomström och Kokko, 2003).

5.4 Allmän näringslivspolitik för en effektiv strukturomvandling i en global ekonomi

Den ökade internationaliseringen av företagsverksamheten har stor inverkan på enskilda länders näringsliv och staters industripolitik. Detta leder till en rad frågeställningar beträffande utformningen av ett lands näringspolitik, vilket berör såväl utländska som inhemska direktinvesteringar och därmed ligger utanför syftet med detta uppdrag. Men eftersom effekterna av utländska direktinvesteringar är viktiga för ett lands allmänna näringslivspolitik i en global ekonomi kommer vi här att göra några allmänna observationer.

I den pågående internationella strukturomvandlingen sker omlokalisering av produktion och tjänster snabbt över hela världen och bestäms i allt högre grad av ekonomiska grundförutsättningar. En utveckling mot allt starkare konkurrens om investeringar kan då medföra anpassningsproblem för många länder, däribland Sverige som historiskt sett varit hemvist för ett stort antal multinationella företag med investeringar i många länder. Och som vi sett har Sverige under senare år tagit emot betydande direktinvesteringar av utländska företag, vilket ställer nya krav på det svenska näringslivets funktionssätt. Vidare finns det en diskussion om att små länder kan missgynnas i unioner med gemensam konkurrenspolitik. Små länder som Sverige kan ha svårare att bygga upp stora företag genom fusioner eftersom de riskerar att bli för dominant på hemmamarknaden. Detta, i sin tur, hämmar deras möjligheter att konkurrera på världsmarknaden.

Goda möjligheter till utbildning såväl som incitament för högre utbildning, effektiva institutioner, såsom konkurrensregler och skatteregler, kommer därför troligtvis att bli allt viktigare för att säkerställa en effektiv strukturomvandling för små öppna ekonomier. En ökad kunskap inom detta område ter sig därför vara av mycket stor vikt.

6 Slutsatser

Denna rapport ger en översikt över den nationalekonomiska forskning som studerar 1) drivkrafterna bakom utländska direktinvesteringar, samt 2) vilka effektivitetseffekter som kan förväntas på det inhemska näringslivet i ett värdland som mottar direktinvesteringar. Vidare konstruerar vi en teoretisk analysram över utländska direktinvesteringar. Denna används för att analysera och beskriva hur det inhemska näringslivet påverkas genom ägareffektivitetseffekter, konkurrenseffekter och spridningseffekter av utländska direktinvesteringar.

Genomgången av litteraturen visar att en stor del av direktinvesteringar av multinationella företag kan förklaras som en strategi med vilken företag som utvecklat speciella kunskaper eller tillgångar, som teknologier, varumärken eller organisation, kan nå en större avkastning på dessa tillgångar. Direktinvesteringar ger alltså företagen närhet till kunder och marknader och därigenom en större försäljning. Vidare framkommer att en allt större andel av direktinvesteringarna förklaras av en effektivitetshöjande specialisering inom koncernens produktionsnätverk, där olika moment i produktionsprocessen förläggs dit kostnadsfördelarna är störst, eller där specifika kunskaper eller produktionsfaktorer finns tillgängliga.

Genom kunskapsstillgångar och globala produktionsnätverk blir multinationella företag också mer effektiva än motsvarande nationella företag utan utlandsverksamhet, vilket en rad empiriska studier som bland annat studerar produktivitetsskillnader belägger. Utländska direktinvesteringar leder därför till komplementariteter där inhemska resurser och tillgångar kommer att utnyttjas effektivare och en effektivisering av mottagarländernas näringsliv sker. Detta gäller såväl utländska nyetableringar som utländska uppköp av inhemska företag. Det finns i empirin ett stöd för direkta produktivitetstvinsterna av utländska investeringar. Beträffande spillovers är evidensen dock inte lika entydiga, även om förekomsten av negativa spillovers generellt inte kan beläggas. Sammantaget ger därmed litteraturen en bild av att produktivitetseffekterna av utländska direktinvesteringar är positiva.

Ett land gynnas därmed av att vara öppet för utländska direktinvesteringar. Marknaden tenderar att premiera effektiva företag och slå ut ineffektiva företag, och en öppenhet mot utländska direktinvesteringar leder då till en effektivare produktion och en högre kvalitet på produkterna i värdlandets näringsliv. Det kan dock noteras att den empiriska litteraturen visserligen visar att utländska multinationella företag generellt inte är effektivare än inhemska multinationella företag, utan det är multinationella företag som är effektivare än icke-multinationella företag. Men eftersom sannolikheten för att ett litet lands företag skall vara världsledande i många sektorer i världsekonomin måste anses liten, torde effektivitetseffekterna av utländska investeringar därmed vara stora.

En annan viktig roll som utländska direktinvesteringar fyller är att på ett effektivt sätt förbättra konkurrensen på lokala koncentrerade marknader. Små inhemska företag kan inte ses som möjliga inträdare på vissa marknader där skalfördelar är nödvändiga för att kunna konkurrera. Inträde av utländska företag är då på kort och medellång sikt det enda alternativet för en förbättrad konkurrens.

Vår allmänna slutsats är därför att den nationalekonomiska litteraturen inte ger något stöd för en näringslivspolitik med mer allmänna restriktioner mot utländska direktinvesteringar. Detta resultat skall dock inte ses som ett stöd för tesen att utländska direktinvesteringar skall särbehandlas positivt. I en effektiv marknadsekonomi kommer i huvudsak de ut-

ländska direktinvesteringar att ske som är mer effektiva än motsvarande inhemska direktinvesteringar. Endast om det föreligger något specifikt marknadsmisslyckande eller någon externalitet som är specifik för utländska ägare och multinationella företag, finns det anledning att behandla utländska investeringar annorlunda än inhemska. Nationalekonomisk forskning betonar också riskerna för felbedömningar hos myndigheter vid omfattande regleringar. Att bedöma effekterna av utländska direktinvesteringar fordrar en mycket stor kunskap om företagen och de industrier de verkar inom. Dessa kostnader och risker bör därför beaktas vid eventuella särbehandlingar av utländska direktinvesteringar.

I vår mening identifierar litteraturen åtminstone tre imperfektioner där en positiv särbehandling av utländska direktinvesteringar ter sig meningsfull:

- i Givet den asymmetriska information som råder mellan utländska och inhemska aktörer i allmänhet, är internationell informations- och kunskapsförmedling om värdlandets näringslivsförhållanden motiverade.
- ii Givet de icke ekonomiskt motiverade duplikationskostnader som multinationella företag möter vid utländska direktinvesteringar, såsom anpassning till flera olika nationella regleringar med samma syfte, finns det skäl att göra insatser för att minska sådana kostnader. Viktigt i detta sammanhang är att identifiera dessa kostnader och att utveckla praktiskt genomförbara förändringar.
- iii Givet att vissa inhemska industrier domineras av ett fåtal starka inhemska aktörer är det motiverat att arbeta med att säkerställa att inhemska företag inte får utrymme att bedriva åtgärder i syfte att hindra inträde av utländska aktörer. Här har landets konkurrensmyndigheter en viktig roll att fylla.

Avslutningsvis låt oss notera att i den pågående internationella strukturomvandlingen sker omlokalisering av produktion och tjänster snabbt över hela världen och bestäms i allt högre grad av ekonomiska grundförutsättningar. Detta leder till en rad frågeställningar beträffande utformningen av ett lands näringslivspolitik, som berör såväl utländska som inhemska direktinvesteringar. En ökad kunskap inom detta område är därför av mycket stor vikt.

Referenser

- Alfaro, L., A. Chanda, S. Kalemli-Ozcan och S. Sayek (2004), FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets, *Journal of International Economics*, 64, s. 89–112.
- Altshuler, R., H. Grubert, och T. S. Newlon (2001), Has US Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates, i J.R. Hines (red.), *International Taxation and International Activity*, Chicago: University of Chicago Press.
- Balasubramanyam, V.N., M. Salisu och D. Sapsford (1996), Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries, *Economic Journal*, 106, s. 92–105.
- Bandick, R. och P. Hansson (2005), Inward FDI and Demand for Skills in Sweden, FIEF Working Paper nr. 208.
- Barba Navaretti, G. och D. Castellani (2003), Does Investment Abroad Affect Performance at Home. Comparing Italian Multinational and National Enterprises, Centro Studi Luca d'Agliano Development Studies Working Paper nr. 180.
- Barba Navaretti, G. och A.J. Venables (2004), *Multinational Firms in the World Economy* (under medverkan av F. Barry, K. Ekholm, A. Falzoni, J. Haaland, K.H. Midelfart och A. Turrini), Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Barrios, S. och E. Strobl (2002), Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers: Evidence From the Spanish Experience, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138(3), s. 459–481.
- Bartelsman, E. och R. Beetsma (2000), Why Pay More? Corporate Tax Avoidance Through Transfer Pricing in OECD Countries, CEPR Discussion Paper nr. 2543.
- Barros, P. och L. Cabral (2000), Competing for Foreign Direct Investments, *Review of International Economics*, 8(2), s. 360–371.
- Bellak, C. (2004), How Domestic and Foreign Firms Differ and Why Does It Matter?, *Journal of Economic Surveys*, 18(4), s. 483–514.
- Benfratello, L och A. Sembenelli (2005), Foreign Ownership and Productivity: Is the Direction of Causality so Obvious?, *International Journal of Industrial Organization*, in press.
- Berglöf, E. och M. Burkart (2005), Reforming Takeover Regulation in Europe, i H. Huizinga och L. Jonung (red), *The Internationalization of Asset Ownership in Europe*, Cambridge University Press.
- Bertrand, O. och H. Zitouna. (2005a), Trade Liberalization and Industrial Restructuring: The Role of Cross-border Mergers and Acquisitions, *Journal of Economics and Management Strategy*, forthcoming.
- Bertrand, O. och H. Zitouna (2005b), Domestic Versus Cross-border Acquisitions: Which Impact on the Target Firms' Performance?, IUI Working Paper nr. 647.
- Bertrand, O. och P. Zuniga (2006), R&D and M&A: Are Cross-border M&A Different? An Investigation on OECD Countries, *International Journal of Industrial Organization*, 24(2), 401–423.

- Bhagwati, J. (2001), *Free Trade Today*, Princeton: Princeton University Press.
- Bitzer, J. och H. Görg (2005), The Impact of FDI on Industry Performance, GEP Research Paper nr. 2005/09. University of Nottingham.
- Bjorvatn, K. (2004), Economic Integration and the Profitability of Cross-border Mergers and Acquisitions, *European Economic Review*, 48(6), s. 1211–1226.
- Blomström, M., R.E. Lipsey och M. Zejan (1994), What Explains Developing Country Growth?, NBER Working Paper nr. 4132.
- Blomström, M. och A. Kokko (2003), The Economics of Foreign Direct Investment Incentives, NBER Working Paper nr. 9489.
- Blonigen, B. (2005), A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants, NBER Working Paper nr. 11299.
- Blonigen, B. (1997), Firm-Specific Assets and the Link Between Exchange Rates and Foreign Direct Investments, *American Economic Review*, 87(3), s. 447–465.
- Bognanno, M.F., M.P. Keane och D. Yang (2005), The Influence of Wages and Industrial Relations Environments on the Production Location Decisions of U.S. Multinational Corporations, *Industrial and Labor Relations Review* 58(2), s. 171–200.
- Borensztein, E., J. De Gregorio och J-W. Lee (1998), How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?, *Journal of International Economics*, 45, s. 115–135.
- Braconier, H., P-J. Norbäck och D. Urban (2005a), Multinational Enterprises and Wage Costs: Vertical FDI Revisited, *Journal of International Economics*, 67(2), s. 446–470.
- Braconier, H., P-J. Norbäck och D. Urban (2005b), Reconciling the Evidence of the Knowledge Capital Model, *Review of International Economics*, 12(4), s. 770–786.
- Brainard, S.L. (1997), An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade, *American Economic Review*, 87(4), s. 520–544.
- Campa, J., S. Donnenfeld och S. Weber (1998), Market Structure and Foreign Direct Investment, *Review of International Economics*, 6(3), s. 361–380.
- Carkovic, M. och R. Levine (2002), Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?, University of Minnesota Department of Finance Working Paper.
- Carr, D.L., J.R. Markusen och K. Maskus (2001), Estimating the Knowledge Capital Model of the Multinational Enterprise, *American Economic Review*, 91(3), s. 693–708.
- Castellani, D. och A. Zanfei (2001), Productivity Gaps, Inward Investment and Productivity of European Firms, mimeo, Facoltà di Economia, Università di Urbino.
- Caves, R.E. (1974), Multinational Firms, Competition, and Productivity in Host-Country Markets, *Economica*, 41, 176–193.
- Cebenoyan, A.S., G.J. Papaioannou och N.G. Travlos (1992), Foreign Takeover Activity in the U.S. and Wealth Effects on Target Firm Shareholders, *Financial Management*, hösten 1992, s. 58–68.

- Conyon, M.J., S. Girma, S. Thompson och P.W. Wright (2002), The Productivity and Wage Effects of Foreign Acquisitions in the United Kingdom, *Journal of Industrial Economics*, 50(1), s. 85–102.
- Criscuolo, C. och R. Martin (2005), Multinationals and US Productivity Leadership: Evidence from Great Britain, Centre for Economic Performance Discussion Paper nr. 672, London School of Economics and Political Science.
- Criscuolo, C. och R. Martin (2002), Multinationals, Foreign Ownership and Productivity in UK Businesses, Draft Paper, Centre for Research into Business Activity, London.
- Das, S. P. och S. Sengupta (2001), Asymmetric Information, Bargaining, and International Mergers, *Journal of Economics and Management Strategy*, Vol 10, No 4, 565–590.
- Davies, S.W. och B.R. Lyons (1991), Characterising Relative Performance: The Productivity Advantage of Foreign Owned Firms in the UK, *Oxford Economic Papers*, 43(4), s. 584–595.
- Desai, M.A., C.F. Foley och J.R. Hines (2002), Chains of Ownership, Regional Tax Competition, and Foreign Direct Investment, NBER Working Paper nr. 9224.
- Devereux, M.P. och R. Griffith. (2002), The Impact of Corporate Taxation on the Location of Capital: A Review, *Swedish Economic Policy Review*, 9, s. 79–102.
- Dewenter, K.L. (1995), Does the Market React Differently to Domestic and Foreign Take-over Announcements? Evidence From the U.S. Chemical and Retail Industries, *Journal of Financial Economics*, 37, s. 421–441.
- Dimelis S. och H. Louri (2002), Foreign Direct Investment and Efficiency Benefits: A Conditional Quantile Analysis, *Oxford Economic Papers*, 54, s. 449–469.
- Doms, M.E. och J.B. Jensen (1998), Comparing Wages, Skills, and Productivity between Domestically and Foreign-owned Manufacturing Establishments in the United States, i R.E. Baldwin, R.E. Lipsey och J. D. Richardson (red.), *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting, Studies in Income and Wealth*, 59, s. 235–258.
- Driffield, N. (2001), The Impact on Domestic Productivity of Inward Investment in the UK, *Manchester School*, 69(1), s. 103–119.
- DTI. 2004. Economics Paper 10.
- Dunning, J.H. (1977), Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach, i B. Ohlin, P.O. Hesselborn och P.M. Wijnman (red.), *The Allocation of Economic Activity*, London: Macmillan.
- Dunning, J.H. (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, London: Allen & Unwin.
- Ekholm, K. (2005), Globaliseringen av företag, kapitel 5 i K. Ekholm (red), *Tillämpad internationell ekonomi*, Stockholm: SNS förlag.
- Ekholm, K., R. Forslid och J.R. Markusen (2003), Export-Platform Foreign Direct Investment, NBER Working Paper nr. 9517.
- Evenett, S.J. (2003), The Cross Border Mergers and Acquisitions Wave of the late 1990s, i R.E. Baldwin och L.A. Winters (red.), *Challenges to Globalization*, Chicago, IL: University of Chicago Press for the National Bureau for Economic Research.

- Falvey, R., (1998), Mergers in open economies, *The World Economy*, 21, 1061–1076.
- Ferrett, B. (2005), Greenfield Investment versus Acquisition: Alternative Modes of Foreign Expansion, GEP Research Paper 05/39.
- Fosfuri, A., M. Motta och T. Ronde (2001), Foreign Direct Investments and Spillovers through Workers' Mobility, *Journal of International Economics*, 53(1), s. 205–222.
- Fumagalli, C. (2003), On the Welfare Effects of Competition for Foreign Direct Investment, *European Economic Review*, 47(6), s. 963–983.
- Ganslandt, M. och J.R. Markusen (2001), Standards and Related Regulations: A Modeling Approach, i K. Maskus och J.S. Wilson (red.), *Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade. Can it Be Done?*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Girma, S. (2002), Absorptive Capacity and Productivity Spillovers from FDI: A Threshold Regression Analysis, GEP Research Paper nr. 2002/08, University of Nottingham.
- Girma, S. och H. Görg (2005), Foreign Direct Investment, Spillovers and Absorptive Capacity: Evidence from Quantile Regressions, Kiel Working Paper nr. 1248, Kiel Institute for World Economics.
- Girma, S. och K. Wakelin (2001), Regional Underdevelopment: Is FDI the Solution? A Semiparametric Analysis, CEPR Discussion Paper nr. 2995.
- Girma, S. och K. Wakelin (2000), Are There Regional Spillovers from FDI in the UK?, Research Paper nr. 2000/16, Centre for Research on Globalisation and Labour Market.
- Girma, S., H. Görg och M. Pisu (2004), The Role of Exports and Foreign Linkages for FDI Productivity Spillovers, mimeo, School of Economics, University of Nottingham.
- Girma, S., D. Greenaway och K. Wakelin (2001), Who Benefits from Foreign Direct Investment in the UK, *Scottish Journal of Political Economy*, 48(2), s. 119–133.
- Globerman, S. (1979), Foreign Direct Investment and 'Spillover' Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries, *Canadian Journal of Economics*, 12(1), s. 42–56.
- Globerman, S., J.C. Ries och I. Vertinsky (1994), Economic Performance of Foreign Affiliates in Canada, *Canadian Journal of Economics*, 27(1), s. 143–156.
- Gordon, R.H. och A.L. Bovenberg (1996), Why Is Capital so Immobile Internationally? Possible Explanations and Implications for Capital Income Taxation, *American Economic Review*, 86(5), s. 1057–1075.
- Griffith, R. (2004), Foreign Ownership and Productivity: New Evidence from the Service Sector and the R&D Lab, *Oxford Review of Economic Policy*, 20(3), s. 440–456.
- Griffith, R. (1999a), Using the ARD Establishment Data to Look at Foreign Ownership and Productivity in the United Kingdom, *Economic Journal*, 109, s. F416–F442.
- Griffith, R. (1999b), Productivity and Foreign Ownership in the UK Car Industry, The Institute for Fiscal Studies Working Paper nr. 99/11.
- Griffith, R., S. Redding och H. Simpson (2004), Foreign Ownership and Productivity: New Evidence from the Service Sector and the R&D Lab. *Oxford Review of Economic Policy*, 20 (3), s. 440–456.

- Griffith, R., S. Redding och H. Simpson (2002), Productivity Convergence and Foreign Ownership at the Establishment Level, CEPR Discussion Paper nr. 3765.
- Griffith, R. och H. Simpson (2001), Characteristics of Foreign-Owned Firms in British Manufacturing, The Institute for Fiscal Studies Working Paper nr. 01/10.
- Gugler, K., D.C. Mueller, B.B. Yurtoglu och C. Zulehner (2003), The Effects of Mergers: An International Comparison, *International Journal of Industrial Organization*, 21, s. 625–653.
- Görg, H. (2000), Analyzing Foreign Market Entry: The Choice between Greenfield Investment and Acquisition," *Journal of Economic Studies*.
- Görg, H. och D. Greenaway (2004), Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Investment?, *The World Bank Research Observer*, 19, s. 171–197.
- Görg, H. och E. Strobl (2003), Multinational Companies, Technology Spillovers, and Plant Survival, *Scandinavian Journal of Economics*, 105(4), s. 581–595.
- Görg, H., A. Hijzen och E. Strobl (2005), Cross-border Merger & Acquisitions and the Role of Trade Costs, Research Paper 2005/17, University of Nottingham.
- Hanson, G.H. (2001), Should Countries Promote Foreign Direct Investment?, G-24 Discussion Paper Series nr. 9.
- Hanson, G.H., R.J. Mataloni och M.J. Slaughter (2005), Vertical Production Networks in Multinational Firms, *The Review of Economics and Statistics*, 87(4), s. 664–678.
- Harris, R. (2002), Foreign Ownership and Productivity in the United Kingdom – Some Issues When Using the ARD Establishment Level Data, *Scottish Journal of Political Economy*, 47(3), s. 318–355.
- Harris, R. och C. Robinson (2004), Productivity Impacts and Spillovers from Foreign Ownership in the United Kingdom, *National Institute Economic Review*, 187, s. 70–87.
- Harris, R. och C. Robinson (2003), Foreign Ownership and Productivity in the United Kingdom. Estimates of UK Manufacturing Using the ARD, *Review of Industrial Organization*, 22, s. 207–223.
- Harris, R.S. och D. Ravenscraft (1991), The Role of Acquisitions in Foreign Direct Investment: Evidence from the U.S. Stock Market, *Journal of Finance*, 46(3), s. 825–845.
- Haskel, J., S. Pereira och M. Slaughter (2002), Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms?, NBER Working Paper nr. 8724.
- Head K, och J. Reis (1997), International Mergers and Welfare under Decentralized Competition Policy", *Canadian Journal of Economics*, v30, n4: 1104–23.
- Helpman, E. (1985), Multinational Corporations and Trade Structure, *Review of Economic Studies*, 52, s. 442–458.
- Helpman, E. (1984), A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations, *Journal of Political Economy*, 92(3), s. 451–471.

- Helpman, E., M.J. Melitz och S.R. Yeaple (2004), Export versus FDI with Heterogeneous Firms, *American Economic Review*, 94(1), s. 300–316.
- Henrekson, M. och U. Jakobsson (2005), The Swedish Model of Corporate Ownership and Control in Transition, i H. Huizinga och L. Jonung (red.), *The Internationalisation of Asset Ownership in Europe*, Cambridge University Press.
- Hermes, N. och R. Lensink (2003), Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth, *Journal of Development Studies*, 40(1), s. 142–163.
- Hijzen, A., H. Görg och M. Manchin (2005), Cross-Border M&A and the Role of Trade Costs, GEP Research Paper nr. 2005/17.
- Hines, J.R. (1999), Lessons from Behavioral Responses to International Taxation, *National Tax Journal*, 52, s. 305–322.
- Hoekman, B. och B. Smarzynska Javorcik (2004), Policies Facilitating Firm Adjustment to Globalization, World Bank Policy Research Paper nr. 3441.
- Horn H. och L. Persson (2001), The Equilibrium Ownership of an International Oligopoly, *Journal of International Economics*, 53(2), s. 307–333.
- Horstmann, I. och J.R. Markusen (1992), Endogenous Market Structures in International Trade (Natura Facit Saltum), *Journal of International Economics*, 32, s. 109–129.
- Howenstine, N. och W.J. Zeile (1994), Characteristics of Foreign-owned U.S. Manufacturing Establishments, *Survey of Current Business*, 74, s. 34–59.
- Huizinga, H och L. Jonung (2005), The Internationalization of Asset Ownership in Europe, Cambridge University Press.
- Institutet för Tillväxtpolitiska Studier (2005), *Utlandsägda företag 2004*.
- Jovanovic, B. och P.L. Rousseau (2002a), Mergers as Reallocation, NBER Working Paper nr. 9279.
- Jovanovic, B. och P.L. Rousseau (2002b), The Q-theory of Mergers, *American Economic Review*, 92(2), Papers and Proceedings, s. 198–204.
- Karpaty, P. (2005), Productivity Effects of Foreign Acquisitions in Swedish Manufacturing, i P. Karpaty, *Does Foreign Ownership Matter? Multinational Firms, Productivity and Spillovers*, avhandling, ESI, Örebro universitet.
- Karpaty, P. (2004), Are Foreign Owned Firms More Productive? Evidence From Swedish Firm Data, ESI Working Paper nr. 2004:6, Örebro universitet.
- Karpaty, P. och L. Lundberg (2004), Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers in Swedish Manufacturing, FIEF Working Paper nr. 194.
- Keller, W. och S.R. Yeaple (2003), Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States, NBER Working Paper nr. 9504.
- Klimenko M. och K. Saggi (2006), "Technical compatibility and the mode of foreign entry with network externalities, *Canadian Journal of Economics*, forthcoming.
- Lipsey, R.E. (2002), Home and Host Country Effects of FDI, NBER Working Paper nr. 9293.

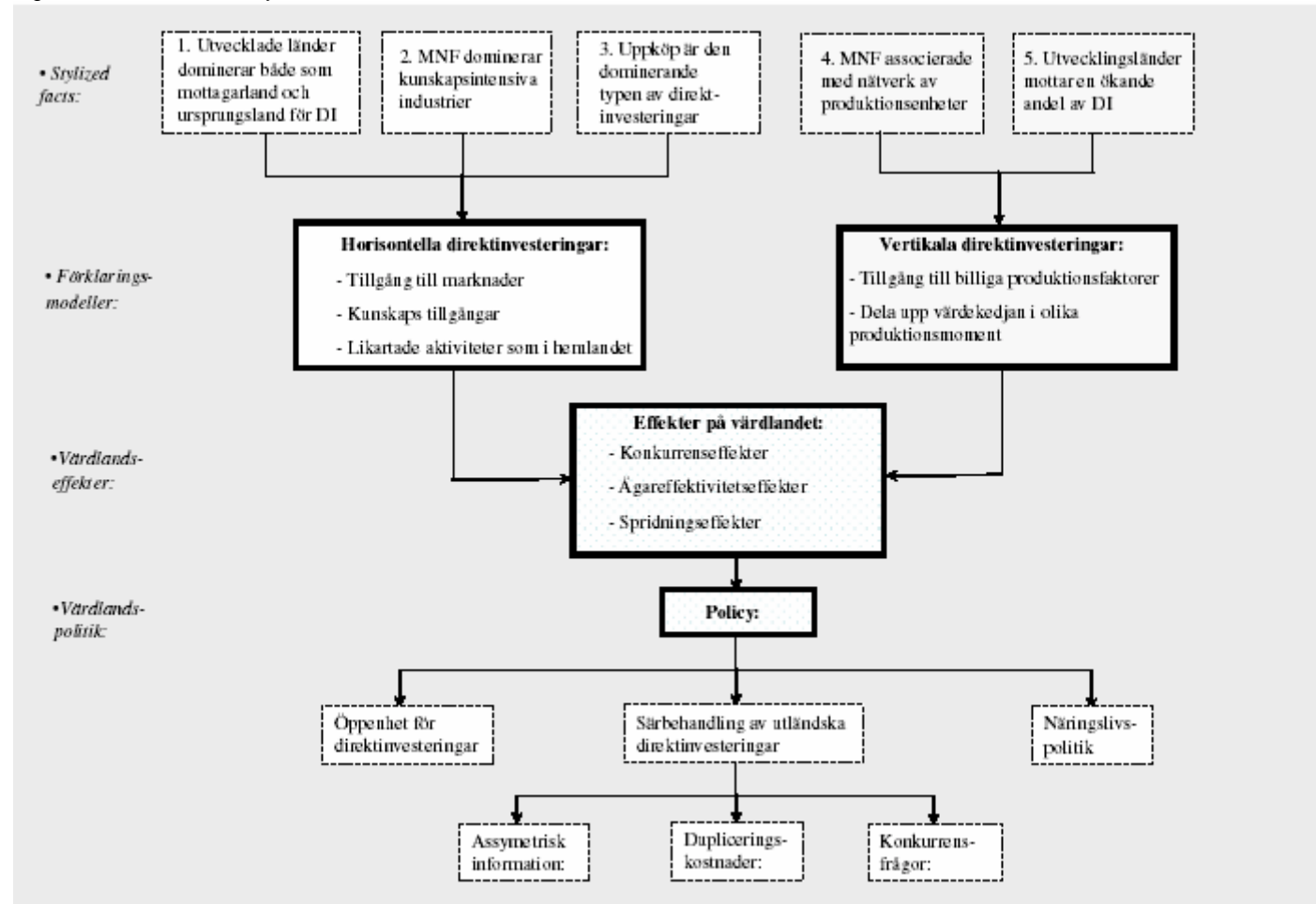
- Liu, X., P. Siler, C. Wang och Y. Wei (2000), Productivity Spillovers from Foreign Direct Investment: Evidence from UK Industry Level Panel Data, *Journal of International Business Studies*, 31(3), 407–425.
- Lommerud, K.E., F. Meland och L. Sorgard (2003), Unionised Oligopoly, Trade Liberalization and Location Choice, *Economic Journal*, 113(490), s. 782–800.
- Lommerud, K.E., O. R. Straume och L. Sorgard (2006), National versus international mergers in unionized oligopoly, *RAND Journal of Economics*, 37, 212–233.
- MacSharry, R. och P. White (2000), *The Making of the Celtic Tiger*, Dublin: Mercier Press.
- Maksimovic, V. och G. Phillips (2001), The Market for Corporate Assets: Who Engages in Mergers and Asset Sales and Are There Efficiency Gains?, *Journal of Finance*, 56(6), s. 2019–2065.
- McLaren, J. (2000), Globalization and Vertical Structure, *American Economic Review*, 90(5), s. 1239–1254.
- Markusen, J.R. (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Markusen, J.R. (1997), Trade versus Investment Liberalization, NBER Working Paper nr. 6231.
- Markusen, J.R. (1984), Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade, *Journal of International Economics*, 16, s. 492–506.
- Markusen, J.R. och K.E. Maskus (2002), Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise, *Review of International Economics*, 10, s. 694–707.
- Markusen, J.R. och K.E. Maskus (2001), Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence, i M. Blomstrom och L.S. Goldberg (red.), *Topics in Empirical International Economics: A Festschrift in Honor of Robert E. Lipsey*, Chicago: University of Chicago Press for National Bureau of Economic Research.
- Markusen, J.R. och A.J. Venables (2000), The Theory of Endowment, Intra-industry and Multinational Trade, *Journal of International Economics*, 52, s. 209–234.
- Markusen, J.R. och A.J. Venables (1999), Foreign Direct Investments as a Catalyst for Industrial Development, *Journal of International Economics*, 43, s. 335–356.
- Markusen, J.R. och A.J. Venables (1998), Multinationals Firms and the New Trade Theory, *Journal of International Economics*, 46, s. 183–203.
- Maskus, K.E. och J.S. Wilson (2001), *Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade. Can It Be Done?*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Mattoo A., M. Olarreaga., och K. Saggi (2004), Mode of foreign entry, technology transfers, and FDI policy, *Journal of Development Economics*, 75, 95–111.
- Neary, J. P. (2003), Cross-border Mergers as Instruments of Comparative Advantage, mimeo, University College Dublin.
- Nocke, V. och S. Yeaple (2004), Mergers and the Composition of International Commerce, NBER Working Paper nr. 10405.

- Norbäck, P-J. och L. Persson (2005a), Privatization Policy in an International Oligopoly, *Economica*, 72(288), s. 635–653.
- Norbäck, P-J. och L. Persson (2005b), Investment Liberalization – Why a Restrictive Foreign Merger Policy Can Be Counterproductive, IUI Working Paper nr. 644.
- Norbäck, P-J. och L. Persson (2004), Privatization and Foreign Competition, *Journal of International Economics*, 62, s. 409–416.
- Norbäck, P-J. och L. Persson (2002), Cross-Border Acquisitions and Greenfield Entry, IUI Working Paper nr. 570.
- Norbäck, P-J., L. Persson och J. Vlachos (2006), Cross-Border Acquisitions and Corporate Taxes: Efficiency and Tax Revenues, mimeo, IUI.
- OECD (2001), Measuring Globalization. The Role of Multinationals in OECD Countries. Manufacturing and Services, Paris: OECD.
- OECD (2000), Policy Competition for Foreign Direct Investments, Paris: OECD.
- Pack, H. och K. Saggi (2006), The Case for Industrial Policy: A Critical Survey, mimeo.
- Peri, G. och D. Urban (2006), Catching-up to Foreign Technology? Evidence on the “Veblen-Gerschenkron” Effect of Foreign Investment, *Regional Science and Urban Economics*, 36, s. 72–98.
- Razin, A., E. Sadka och C-W. Yuen (1998), A Pecking Order of Capital Inflows and International Tax Principles, *Journal of International Economics*, 44(1), s. 45–68.
- Rhee, Y. W. (1990), The catalyst model of development: Lessons from Bangladesh’s success with garment exports, *World Development*, 18, s. 333–346.
- Ruane, F. och A. Ugur (2002), Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers in Irish Manufacturing Industry: Evidence from Firm Level Panel Data, Trinity Economic Papers nr. 02/06, Trinity College, Dublin.
- Saggi, K. och H.M. Yildiz (2006), On the international linkages between trade and merger policies, *Review of International Economics*, 14(2), 212–225.
- Sembenelli, A. och G. Siotis (2005), Foreign Direct Investment, Competitive Pressure and Spillovers. An Empirical Analysis of Spanish Firm Level Data, CEPR Discussion Paper nr. 4903.
- Shatz, H.J. (2003), Gravity, Human Capital, and Economic Development in Multinational Location, *Journal of International Trade and Economic Development*, 12(2), s. 117–150.
- Smarzynska Javorcik, B. (2004), Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages, *American Economic Review*, 94(3), s. 605–627.
- Smarzynska Javorcik, B. och M. Spatarareanu (2005), Do Foreign Investors Care about Labor Market Regulations?, *Review of World Economics*, 141(3), s. 375–403.
- Straume, O.R. (2003), International mergers and trade liberalization: implications for unionized labour, *International Journal of Industrial Organization*, 21, 717–735.
- UNCTAD (1998), World Investment Report (WIR), Geneva.

- Wang, J-Y. och M. Blomström (1992), Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model, *European Economic Review*, 36(1), s. 137–155.
- Wei, S-J. (2000), How Taxing Is Corruption on International Investors?, *The Review of Economics and Statistics*, 82(1), s. 1–11.
- Wheeler, D. och A. Mody (1992), International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms, *Journal of International Economics*, 33(1–2), s. 57–76.
- Xu, B. (2000), Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Productivity Growth, *Journal of Development Economics*, 62, s. 477–493.
- Yeaple, S.R. (2003a), The Role of Skill Endowments in the Structure of US Outward Foreign Investments, *Review of Economics and Statistics*, 85(3), s. 726–734.
- Yeaple, S.R. (2003b), The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment, *Journal of International Economics*, 60, s. 293–314.
- Yeats, A. (1998), Just How Big Is Global Production Sharing?, World Bank Policy Research Working Paper nr. 1871.
- Yildiz, H. M. (2003), "National versus International Mergers and Trade Liberalization," FEEM Working Paper No. 56.

Bilaga

Figur 1 En översikt av analysen



Figur 2 Nyinträdes och uppköpsmodellen (NU-modellen)

