

Globaliseringen av svenskt näringsliv

ULF JAKOBSSON

MARS, 2007



Förord

För inte så länge sedan förkroppsligades makten över det svenska näringslivet i ett fåtal personer. En viktig del av föreställningarna kring ”den svenska modellen” var att den svenska ekonomins framtida utveckling framkom som ett resultat av förhandlingar mellan dessa män och ledarna för arbetarrörelsens politiska och fackliga gren. Föreställningen var givetvis överdriven, men den rymde ett korn av sanning.

Under de senaste två à tre decennierna har förutsättningarna för denna gamla svenska förhandlingsmodell ändrats på ett radikalt sätt. Den viktigaste förändringen är globaliseringen som leder till att de strategiska besluten om företagets framtid i allt högre grad tas mot bakgrund av ett globalt perspektiv.

Sverige är ett av de länder där de senaste årens trend mot ökad globalisering varit starkast. Avsikten med denna skrift är att belysa huvuddragen i denna förändring sett ur ett svenskt perspektiv.

Innehåll

Globaliseringen av svenskt näringsliv	4
Vad är nytt?	6
FRIA KAPITALRÖRELSER.....	6
MINSKADE HANDELSHINDER OCH FRI ETABLERINGSRÄTT PÅ EUS INRE MARKNAD	6
NY TEKNIK OCH BÄTTRE FUNGERANDE MARKNADER BIDRAR TILL FRAGMENTERING AV VÄRDEKEDJAN	6
NY TEKNIK BIDRAR TILL ATT DEN KONKURRENSUTSATTA SEKTORNS OMFATTNING VÄXER.....	7
INTEGRATION AV STORA AVANCERADE LÅGKOSTNADSLÄNDER I VÄRLDSEKONOMIN.....	7
Statistisk och empirisk belysning av globaliseringsprocessen	9
OUTSOURCING OCH OFFSHORING	10
HÖG- OCH LÅGKOSTNADSAKTIVITETER	11
INTERNATIONALISERING AV ÄGANDET	13
OMVANDLINGEN AV ÄGANDET I DET SVENSKA NÄRINGSLIVET	16
DE SVENSKA FÖRETAGENS UTLANDSVERKSAMHET.....	18
INTERNATIONALISERINGEN AV ÄGANDET OCH DE STÖRSTA SVENSKA FÖRETAGEN	20
INTERNATIONALISERINGEN AV DE STORA FÖRETAGEN	24
Diskussion.....	27

Globaliseringen av svenskt näringsliv

Den svenska ekonomin har under lång tid varit beroende av handel med omvärlden. Tidigt började också de svenska företagen att etablera sig i utlandet. Båda dessa förhållanden har bidragit till det svenska välbefindandet. Genom att Sverige är ett litet land kan ett företag som vill växa generellt sett inte förlita sig på den svenska marknaden. För tillväxten i de svenska företagen torde därför såväl handeln som utlandsetableringarna ha varit en nödvändighet.

När det gäller handeln har ömsesidigheten hela tiden varit en självklarhet i den svenska politiken. Samtidigt som svenska företag har vuxit genom att exportera till utlandet har Sverige när det gäller varuhandeln varit ett frihandelsvänligt land, där de svenska marknaderna varit öppna för utländska företag. Detta har gjort att svensk industri lärt sig att leva och utvecklas under hård internationell konkurrens. Detta har varit till gagn för hela det svenska folkhushållet.

När det gäller tjänstesektorn har bilden varit mera blandad. Möjligheterna till handel har av tekniska skäl och kommunikationsskäl varit begränsade. Handeln har också varit begränsad av olika typer av handelshinder. Dessa förhållanden gjorde det länge naturligt att i Sverige tala om den skyddade och den konkurrensutsatta sektorn (S- och K-sektorn). Den senare utgjordes av tillverkningsindustrin, medan den förra i huvudsak utgjordes av jordbruket, tjänstesektorerna och byggindustrin. Under senare år har såväl den tekniska utvecklingen samt EU-medlemskapet bidragit till att konkurrensutsättningen i dessa sektorer ökat. Totalt sett är dessa sektorer dock fortfarande mera skyddade än industrin.

Ser vi till utlandsinvesteringarna och ägandet i utlandet, var den svenska politiken länge påfallande asymmetrisk. Medan framförallt de stora svenska industriföretagen växte genom omfattande utlandsförvärv, fanns det mycket stora hinder för utländska förvärv i Sverige. På vissa områden fanns det direkta förbud för utländskt ägande. Utlänningar fick inte direkt eller indirekt äga svensk mark. En stor del av aktierna på den svenska börsen var s.k. bundna aktier och därigenom stängda för utländska förvärv. Den utlänning som ville förvärva fria aktier hade att ta sig igenom en mycket svårgenomtränglig svensk valutareglering.

De svenska regleringarna av utlandsförvärv tillhörde de hårdare bland industriländerna, men det fanns betydande hinder också i andra länder. Också det svenska skyddet av S-sektorn hade sin motsvarighet i många andra länder.

Under slutet av 1970-talet och under 1980-talet gick en våg av avregleringar över ekonomierna i de utvecklade industriländerna. I Europa var en hel del av dessa förknippade med tillskapandet av EUs inre marknad.

Trycket från EU bidrog till att Sverige inte kunde ställa sig vid sidan av denna utveckling. I vårt land blev 1980-talet en period av omfattande avregleringar. Detta innebar att Sverige vid slutet av 1980-talet var fullt delaktigt i en värld av fria kapitalrörelser och en starkt liberaliserad tjänstehandel. Vi stod då i början av en utveckling av intensifierad internationalisering. Ofta använder man begreppet *globalisering* för att karaktärisera denna utveckling. I begreppet globalisering ligger att den internationella arbetsfördelningen bestäms utifrån produktions- investerings och konsumtionsbeslut som tar hänsyn till hela det globala arbetsfältet. Utgångspunkten är att den tekniska utveck-

lingen, särskilt IKT¹, i samband med avregleringar och organisationsförändringar gjort globala strategier både möjliga och många gånger nödvändiga.

Globaliseringen har i grunden förändrat förutsättningarna för näringslivet i Sverige. Under de senaste två à tre decennierna har de företag som verkar i Sverige i allt högre grad hela världen som spelplan. Detta gäller alla dimensioner av företagets verksamhet: Produktion, sysselsättning, försäljning och ägande. Avsikten med denna skrift är att belysa omfattningen av denna förändring. För att konkretisera utvecklingen skall vi särskilt studera utvecklingen av de 50 största företagen i det svenska näringslivet. Innan vi gör detta skall vi ge en allmän belysning av globaliseringsutvecklingen ur ett internationellt och ett svenskt perspektiv.

¹ Informations- och kommunikationsteknologi.

Vad är nytt?

Innan vi går vidare till att beskriva den faktiska utvecklingen skall vi punktvis gå igenom ett antal faktorer som bidragit till att vi från 1980-talets mitt fått en kvalitativt sett ny situation när det gäller näringslivets internationalisering.

Fria kapitalrörelser

Under de första decennierna av efterkrigstiden var de internationella kapitalrörelserna hårt reglerade. Detta innebar att utländska företagsförvärv ofta krävde olika slag av tillståndsgivning i de fall de inte var direkt förbjudna. Börserna i de olika länderna var också i de flesta fall strikt nationella. Det innebar också att det inte existerade fungerande internationella kapitalmarknader. Detta ledde bland annat till att enskilda länder kunde ha mycket svårt att finansiera underskott i bytesbalansen vilket lade betydande restriktioner på den ekonomiska politiken i länderna.

Under 1980-talet liberaliserade länderna sin politik vad det gällde gränsöverskridande kapitalrörelser så att vi i varje fall, när det gällde de utvecklade industriländerna till sist fick, vad som kan kallas en fri rörlighet för kapitalet över gränserna. Detta innebär bland annat att vi fått genuint internationella marknader för aktier och obligationer och att, exempelvis ett svenskt företag kan vara noterat på börsen i London eller i New York.

Det innebär också att det i princip inte finns några hinder för gränsöverskridande företagsförvärv. Den legala prövning av företagsförvärv som nu görs är kopplad till frågan om hur förvärvet påverkar konkurrenssituationen på olika marknader. I en sådan prövning kan ett internationellt förvärv ofta ha lättare att klara sig än ett strikt inhemskt förvärv. Följden av detta har blivit, att vi under de senaste decennierna har fått en mycket snabb internationalisering av ägandet.

Minskade handelshinder och fri etableringsrätt på EUs inre marknad

Under hela efterkrigstiden har varuhandeln liberaliserats genom en fortgående sänkning av tullarna. EUs inre marknad har i detta fall inneburit något kvalitativt nytt genom att den på ett mera kraftfullt sätt än tidigare motverkat så kallade icke-tariffära handelshinder, dvs. sådana handelshinder som ges av olika typer av nationella regelverk kring varor och tjänster. EUs inre marknad har också bidragit till en friare tjänstehandel och en ökad konkurrens i hela området genom en fri etableringsrätt för EU-baserade företag på hela den inre marknaden.

Ny teknik och bättre fungerande marknader bidrar till fragmentering av värdekedjan

Det klassiska svenska bruket hade kontroll över alla delar av värdekedjan, från råvaran vars källa bruket ofta ägde, till den slutliga produktionen. Därtill bedrevs hela verksamheten inom ett geografiskt avgränsat område. Hela förädlingsvärdet i den slutliga produkten skapades av ett och samma företag på en och samma plats. Till inte för länge sedan hade de stora företagen "det gamla bruket" över sig. Man brukade tala om storföretagen som planekonomiska öar i marknadsekonomin. Den nya IKT-tekniken och bättre fungerande marknader på många områden har bidragit till att de har blivit möjligt för de stora företagen att lägga ut stora delar av sin verksamhet på marknaden.

Detta innebär att produktionsprocessen blir allt mera fragmenterad. Varje enskild del i värdekedjan kan framställas inom ramen för en verksamhet som är specialiserad på just den uppgiften. I specialiseringen ingår också lokaliseringen av verksamheten. Varje enskild del av produktionsprocessen kan därmed lokaliseras till den region som har bäst förutsättningar för just det leddet produktionen. Fragmenteringen av produktionsprocessen leder därtill att den globala omstruktureringen får väsentligt större bredd än tidigare. Vi skall återkomma till detta.

Ny teknik bidrar till att den konkurrensutsatta sektorns omfattning växer

Avregleringar och ny teknik bidrar till att en allt större del av tjänstesektorerna utsätts för internationell konkurrens genom handel. Detta innebär också att en växande andel av tjänstesektorn kan komma att bli föremål för outsourcing. Den fundamentala faktorn bakom denna utveckling är utvecklingen på IKT-området. Nya tekniska genombrott har gjort att gamla regleringar inte längre kan upprätthållas eller att de inte längre ter sig meningsfulla.

Marknaden för transporter, teletjänster och media har alla blivit konkurrensutsatta genom denna kombination av förändringar. Därtill kommer att Internet har introducerat ett element av internationell konkurrens i detaljhandeln för sällanköpsvaror. De minskade transportkostnaderna leder vidare till att handeln med turisttjänster blir allt viktigare.

Den amerikanske ekonomen Alan Blinder har analyserat potentialen för outsourcing i tjänstesektorn med utgångspunkt i de teknologiska förändringar som vi pekat på här. Han konstaterar med en viss förenkling, att det traditionella kriteriet för om en produkt kunde bli föremål för internationell handel var om den kunde "läggas i en låda". Den nya tekniken innebär som vi sett, att området av produkter som kan bli föremål för internationell handel utsträcks med de produkter som kan levereras i elektronisk form. Detta innebär en mycket omfattande utvidgning av området för internationell handel och därmed också för potentiell omlokalisering av verksamheter.

Gränserna för utvidgningen är heller inte given en gång för alla. Genom tekniska förändringar och ökad digitalisering av verksamheter i alla områden av ekonomin, kommer andelen produkter som kan handlas och utlokaliseras under överskådlig tid att växa. Den stora skiljelinjen mellan vad som kan och inte kan handlas internationellt, bestäms nu av om produktionen kräver lokal närvaro, vilket när det gäller tjänster innebär att produktionen måste ske "person till person".

Integration av stora avancerade lågkostnadsländer i världsekonomin

Lönenivåerna i de gamla östekonomierna understiger de svenska med en faktor tio. Går vi till Kina och Indien kan det inom vissa områden vara fråga om en faktor trettio eller mera. Betraktar vi handeln mellan dessa länder och de etablerade industriländerna, borde förutsättningarna i *Heckscher-Ohlins faktorprisutjämnningsteorem* vara hyggligt uppfyllda. Enligt detta centrala teorem i utrikeshandelsteorin skulle omvandlingsprocessen vara avslutad först när lågkostnadsländernas och de europeiska industriarbetarlönerna jämnats ut. Sådan har utvecklingen blivit vid tidigare tillfällen, då avancerade lågkostnadsländer trätt in på scenen. Japan, Korea, Hongkong, Taiwan och Singapore har nu alla lönenivåer som är jämförbara med de europeiska.

Det potentiella utbudet från Kina och Indien är emellertid enormt mycket större, vilket ger väsentligt mycket mera kraft åt omvandlingstrycket. Den amerikanske ekonomen Richard Freeman har påpekat att den sammanlagda effekten av att Kina, Indien och det gamla Sovjet integreras i världsekonomin innebär ett tillskott av arbetskraft på 1,5 miljarder personer, vilket motsvarar en fördubbling av världens totala arbetskraft. Freeman har därför myntat uttrycket *The Great Doubling* för att beskriva processen.

De ekonomiska förutsättningarna har sålunda på flera områden genomgått en fundamental förändring. Detta har som vi skall se också lett till stora förändringar i världsekonomin och i den svenska ekonomin. I debatten har det funnits en fokusering på konkurrensen från de nya låglöneländerna och det hot mot verksamheter i vårt land som denna konkurrens kan utgöra. De flesta studier tyder dock på att just denna aspekt av globaliseringen inte har stora påvisbara effekter. Ett viktigt skäl till detta torde vara att på detta område har vi ännu de största förändringarna framför oss. Tills vidare sker de omstruktureringar av näringslivet av vilka Sverige är en del, helt övervägande inom de etablerade industriländerna.

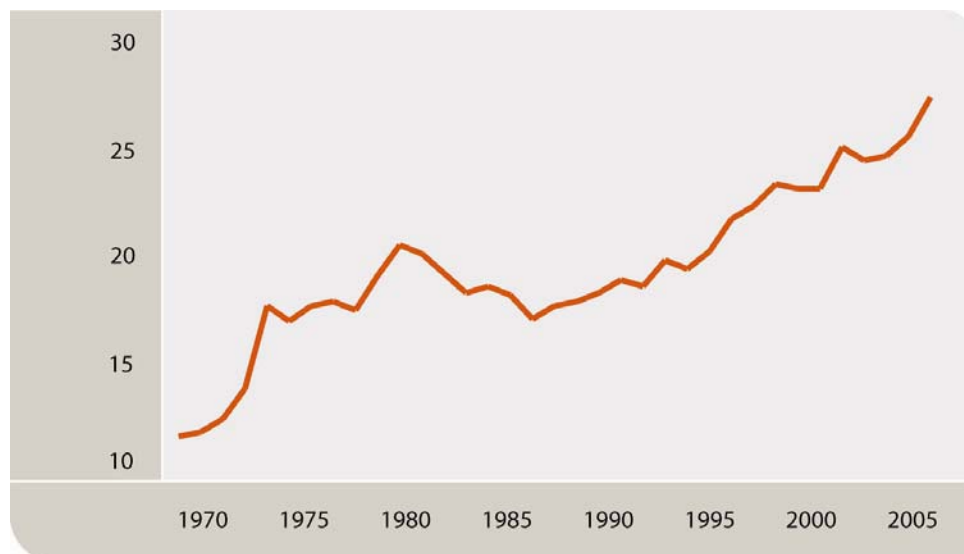
Också när det gäller dessa kan det vara så att vi har det mesta framför oss. En viktig skillnad mellan Europa och USA är att det inom de flesta branscher i USA finns ett par tre centra, medan det för motsvarande branscher i Europa ofta finns lika många centra, som det finns länder. När EUs inre marknad blir allt mera utvecklad kan man förvänta sig att vi i Europa kommer att få en omstrukturering som innebär att Europa i allt högre grad kommer att likna USA. Denna utveckling kommer att bidra till högre effektivitet i den europeiska ekonomin, men det ligger en mycket omfattande omstruktureringsprocess framför oss innan vi nått dit.

Statistisk och empirisk belysning av globaliseringsprocessen

Även om vi när det gäller omstrukturering av näringslivet sannolikt har det mesta framför oss har utvecklingen under de senaste decennierna inneburit en kraftig fördjupning av den internationella integrationen. På många områden tillhör Sverige de länder vars ekonomi har den högsta graden av integration med övriga ekonomier. Detta beror bland annat på att Sverige traditionellt har fört en frihandelsvänlig politik och att de stora svenska företagen på ett tidigt stadium varit starkt internationaliserade. Båda dessa förhållanden kan i sin tur förklaras av att i ett litet land som Sverige kan ett specialiserat näringsliv inte utvecklas om det endast baseras på den inhemska marknaden. Det är därför naturligt att vi finner att den internationella integrationen kommit längst i små länder. Det är dessa länder som har mest att vinna på en långtgående internationell integration.

Vi skall i detta avsnitt ge en statistisk belysning av den internationella integrationens utveckling under de senaste decennierna, ur ett internationellt och ett svenskt perspektiv. En naturlig startpunkt är att studera världshandelns utveckling under de senaste decennierna. En bild av denna får vi i *figur 1*, som visar världshandeln som andel av världens BNP sedan 1970.

Figur 1. Världshandeln som andel av världens BNP 1970–2005 (procent)



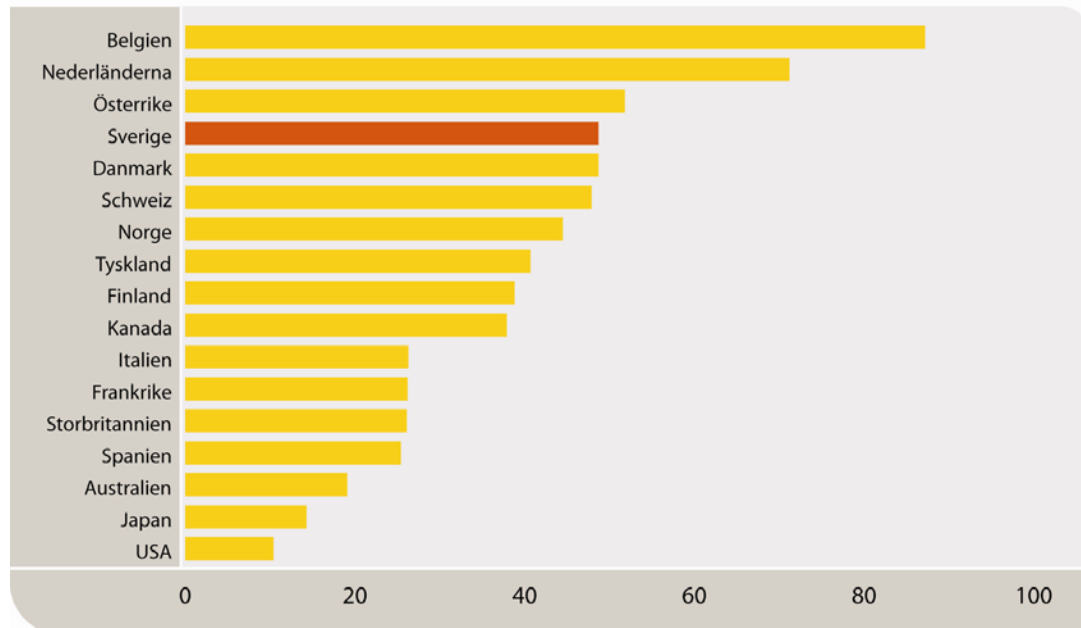
Källa: WTO

Vi finner en trendmässigt växande andel under hela perioden. 1980-talet innebar en konsolideringsfas med stagnation på en relativt hög nivå. Därefter har ökningen återigen varit kraftig. Vi vill särskilt peka på ett par faktorer som varit betydelsefulla i de senaste årens utveckling. För det första har särskilt de nya asiatiska ekonomierna bidragit till ökad världshandel bland annat genom en betydande öppenhet i de egna ekonomierna. För det andra har fragmenteringen av värdekedjan och en övergång till gränsöverskridande närverksproduktion lett till en kraftigt ökad handel av intermediära produkter. Vi skall återkomma till detta.

Sverige har under hela denna process behållit sin position som en av världens mest öppna ekonomier. Situationen i detta avseende vid slutet av perioden belyses av *figur 2*.

Figur 2. Handels andel av BNP i de utvecklade industriländerna år 2005 (procent)

Handels andel av BNP, 2005



Källa: Varje lands officiella statistikbyrå

Som framgår av figuren tillhör Sverige gruppen av världens mest öppna ekonomier när det gäller handel. De mycket höga siffrorna för Belgien och Nederländerna skall ses mot bakgrund av att länderna genom stora hamnar har en omfattande transittrafik som bidrar till att blåsa upp siffrorna för export och import.

Outsourcing och offshoring

Vi pekade tidigare på den betydelse som gränsöverskridande nätverksproduktion har haft för den snabba tillväxten av handeln under det senaste decenniet. Denna företeelse är nära kopplad till fragmenteringen av värdekedjan och den tilltagande användningen av *outsourcing* och *offshoring* i näringslivet. Medan det från olika mikrostudier och från direkta observationer av företag är tydligt att den process som vi talar om är betydelsefull är det svårare att på makronivå fånga in den med ett eller ett par mått ur existerande statistik. Omfattningen av företagsinterna offshoring kan vi få ett visst grepp om genom att studera utländska direktinvesteringar. Vi skall senare se att vi här har haft en betydande ökning under de senaste decennierna. Detta mått fångar dock endast in den offshoring som sker inom de existerande företagen. Något samlat mått på outsourcing eller offshoring genom outsourcing finns inte tillgängligt. Däremot är det möjligt att fånga in den totala effekten av offshoring på enskilda länder genom att studera utvecklingen av importerade insatsvaror till respektive land. En sådan studie har presenterats av Sinn (2006). Den sammanfattas i *tabell 1*.

Tabell 1. Andel utländska intermediära varor och tjänster

Länder	År	Andel (%)	Förändring
Italien	1995	17	
	2000	19	+2
Danmark	1995	22	
	2000	26	+4
Finland	1995	20	
	2000	24	+4
Österrike	1995	25	
	2000	29	+4
Nederländerna	1995	29	
	2000	30	+1
Sverige	1995	23	
	2000	28	+5
Tyskland	1995	20	
	2000	26	+6

Källa: Ces Ifo (2006)

Bortsett från Italien så är de ingående länderna sådana, som har en hög handel som andel av BNP. Av tabellen framgår att andelen för alla länderna är hög och växande, vilket kan ses som ett tecken på att gränsöverskridande outsourcing är en betydelsefull och växande företeelse i de undersökta ekonomierna. Vi kan också konstatera att Sverige befinner sig i en tätposition både när det gäller omfattning och relativ tillväxt av denna typ av handel. Måttet är taget som andel av den totala volymen intermediärer. Det bör påpekas att också denna total är växande. Detta speglar att också outsourcing och nätverksproduktion innanför gränserna växer i betydelse.

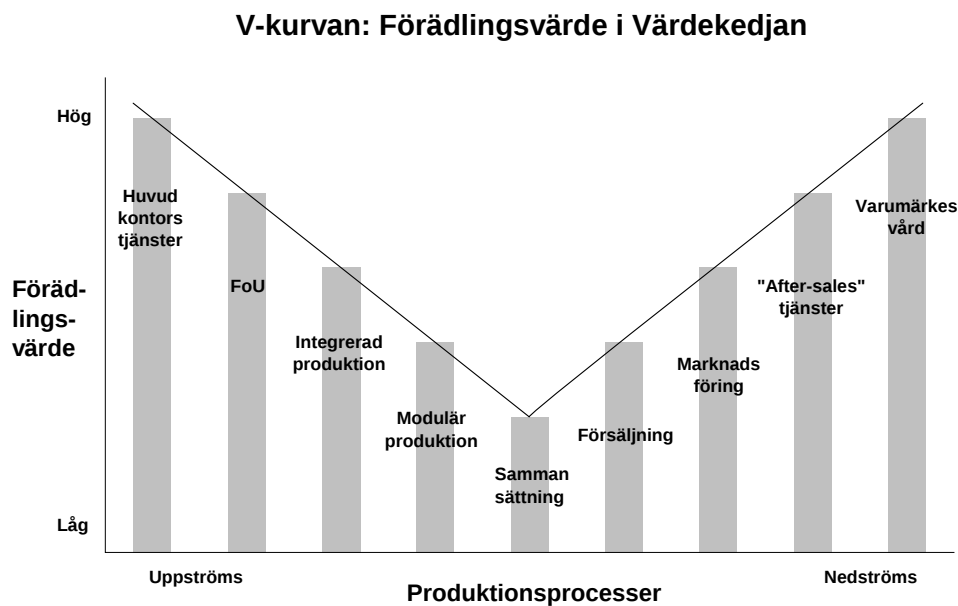
Hög- och lågkostnadsaktiviteter

Under den period då omstruktureringen i huvudsak var horisontell, tedde det sig naturligt att skilja mellan "högteknologiska" branscher, som är högförädlande och kan bära upp höga lönekostnader och "lågteknologiska" branscher som är lågförädlande och som därför inte kan bära upp höga lönekostnader och som är känsliga för kostnadskonkurrens.

Detta sätt att se på saken blir mindre intressant när omstruktureringen i allt större utsträckning blir vertikal. En viktig drivkraft för den vertikala omstruktureringen är just att det inom en bransch kan finnas betydande skillnader i förädlingsnivå i värdekedjans olika delar. För en högteknologisk produkt kan den höga förädlingsgraden ligga i produktens innehåll, medan själva tillverkningsprocessen är enkel. En produkt med lågt teknikinnehåll kan å andra sidan ha en komplicerad produktionsprocess. Slutsatsen blir att för att kunna urskilja högförädlande och lågförädlande verksamheter bör man för varje bransch dela upp förädlingskedjan i mindre delar. Med denna utgångspunkt kan man göra en schablonmässig uppdelning av värdekedjan, enligt den "V-kurva" som återfinns i figur 3. Den ger en stiliserad bild av förhållandet mellan de olika delarna i

kedjan med avseende på förädlingsgrad och lönebetalningsförmåga. Om man ser de olika delarna i företagets verksamhet som helt separerbara skulle en naturlig strävan för ett företag i ett högkostnadsland vara att endast lokalisera verksamhet som ligger nära V-kurvans båda övre spetsar till det egna landet, medan verksamheterna som ligger längre ned och i mitten kan lokaliseras till lågkostnadsländer. På samma sätt skulle det vara en naturlig strävan för ett avancerat industriland att i så stor utsträckning som möjligt sträva efter att bli lokaliseringssort för verksamheter som ligger i början och slutet av V-kurvan. Om landet inte lyckas med detta tvingas det i allt större utsträckning konkurrera med låga kostnader för att hålla sysselsättningen uppe.

Figur 3. Förädlingsvärde i värdekedjan



Källa: Andersson T, Braunerhjelm P och Jakobsson U (2006) "Det svenska miraklet i repris?" SNS förlag

Det finns också gott om exempel på sådana strategier från enskilda företag. Det amerikanska företaget Nike används ofta som typexemplet på en sådan strategi. Huvudkontor, design, marknadsföring och varumärkesvård finns i USA medan i stort sett hela tillverkningen sker i länder med låga kostnader. Förhållandena torde vara likartade inom de flesta märkesföretag inom sportutrustningsbranschen. Detsamma gäller flera svenska textilföretag, som under senare år varit mycket framgångsrika: GANT, Peak Performance, Filippa K och Oscar Jakobsson för att nämna de viktigaste. Gemensamt för dessa företag är en hög varumärkesprofil och en satsning på avancerad och särskiljande design. Själva tillverkningen av produkterna torde däremot vara en relativt enkel process. Den sker heller inte i Sverige.

Electrolux är ett stort och väletablerat företag som i växande utsträckning arbetar med *offshoring* inom det egna företaget. Produktionen för den europeiska marknaden sker i lågkostnadsländerna i Östeuropa. Kännetecknade för produktionen inom Electrolux är att den är relativt enkel och att det inte finns något som är unikt inom själva produktionsprocessen. Produkterna är relativt mogna och marginalerna mycket små. Därigenom blir den kostnadsbesparing som kan göras genom att lägga produktion i lågkostnadsländer närmast nödvändig. Sony Ericsson är ett annat svenskt exempel på företag som agerat i enlighet med V-kurvan. Utvecklingen och konstruktionen av

mobiltelefoner sker i stor utsträckning i Sverige (Lund), medan i stort sett hela tillverkningen är förlagd till andra länder, där tillverkningskostnaderna är lägre. Detta är ett exempel på en produkt där konstruktion och design är avancerade verksamheter, medan produktion och sammansättning av produkten är relativt enkla aktiviteter.

En slutsats av analysen kunde tyckas vara, att i det närmaste all tillverkande produktion, dvs. den klassiska industriverksamheten skulle vara mogen att flyttas ut från Sverige. Detta är givetvis en alltför förenklad bild. Det finns fortfarande producerande verksamhet som med sin svenska lokalisering hävdar sig bra i den internationella konkurrensen.

Det visar sig ofta att den produktion som behålls och utvecklas i Sverige ofta är vad som i *figur 3* (V-kurvedigrammet) kallas för *integrerad produktion*, medan det ofta är svårt att behålla så kallad *modulär* produktion i Sverige². I den senare är kraven på yrkesskickligheten när det gäller de anställda låg och den specialisering som krävs gäller vanligtvis ett enskilt moment.

I en *integrerad produktionsprocess* är å andra sidan samspelet mellan de ingående komponenterna i produkten mera mångfacetterat. Tillverkning av personbilar och lastbilar är typiska exempel på produkter som tillverkas i en *integrerad produktionsprocess*. För att ta ett exempel är ratten i en bil visserligen kopplad till styrningen av bilen, men bilens styregenskaper påverkas av en rad andra delar av bilen. Dessa delar påverkar å andra sidan inte endast styregenskaperna. Detta komplicerade samspel mellan produktens olika delar medför att det krävs en hög yrkesskicklighet och en mångdimensionell kompetensprofil hos de anställda.

Vanligen finns också en stark integration mellan design och utveckling å ena sidan och produktionsprocessen å den andra sidan. Bilen måste exempelvis designas och konstrueras på ett sådant sätt att tidsåtgången i produktionsprocessen hålls nere. Vidare utvecklas ofta konstruktionen av bilen genom ett fortgående lärande i produktionsprocessen. Produktionen av Toyota brukar ofta framhållas som ett framgångsrikt exempel på en sådan koppling mellan produktion och konstruktion. I Sverige har Scania på ett mycket medvetet sätt utvecklat sitt samarbete mellan produktion och konstruktion.

När utveckling, konstruktion och produktion är integrerade blir den samlade verksamhet som resulterar i en slutlig produkt mycket avancerad och den mest lämpliga lokaliseringen av denna typ av verksamhet torde vara ett avancerat högkostnadsland. Den snabba utvecklingen och kunskapsuppbyggnaden i lågkostnadsländerna gör emellertid att gränserna för vilka typer av verksamheter som självklart bör lokaliseras till de etablerade industriländerna kan komma att förflyttas relativt snabbt.

Internationalisering av ägandet

Ett sätt att belysa omfattningen av internationaliseringen av ägandet är att studera utvecklingen av *utländska direktinvesteringar*. Sådan uppstår dels genom att företag etablerar en ny produktionsenhet i utlandet, *greenfield-investeringar*, dels genom förvärv och fusioner (F&F). F&F syftar antingen på att två företag går ihop och bildar ett nytt, eller att företag övertar en del av aktiekapitalet i ett annat företag. Den helt dominerande andelen av utlandsinvesteringar utgörs av F&F. Dessa svarar idag för 85 procent av världens utländska direktinvesteringar.

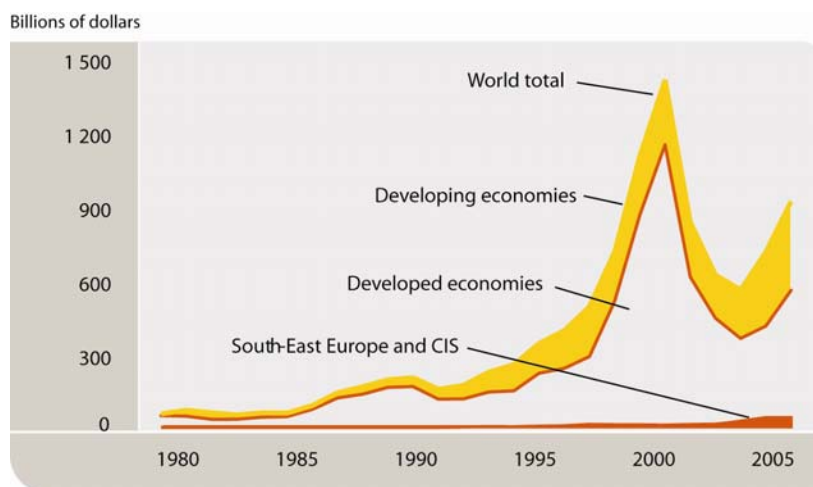
² Begreppen har introducerats av den japanska professorn Fujimoto, som använt dem i studier av omlokaliseringen av industriell verksamhet i Japan.

En utländsk direktinvestering anses uppstå när ett företag tillskansat sig ett så stort inflytande i ett utländskt företag att det *de facto* kontrollerar dess verksamhet. I praktiken definieras detta vanligen som ett ägande motsvarande minst tio procent av aktiekapitalet. Förvärv som understiger tio procent av aktiekapitalet kallas portföljinvesteringar och betraktas som en rent finansiell placering.

Man brukar skilja på horisontella och vertikala direktinvesteringar. Med de horisontella avses investeringar inom företag i samma bransch eller samma led i förädlingskedjan, medan de vertikala syftar på köpar- eller leverantörsföretag. De förra kan förväntas dominera direktinvesteringarna mellan utvecklade länder, medan de senare kan förväntas vara vanligast när då utvecklingsnivå och produktionskostnader skiljer sig mellan länderna.

Statistiken över direktinvesteringarnas utveckling ger sålunda en bild av omfattningen av förändringen i det internationella ägandet. *Figur 4* visar det totala flödet av direktinvesteringar i världen sedan 1980-talets början. Av bilden framgår att det skett en mycket kraftig ökning sedan slutet av 1980-talet. Vidare framgår att den övervägande andelen värdländer för investeringarna är utvecklade industriländer. Det är också så att den helt övervägande delen av direktinvesteringar kommer från utvecklade industriländer. En slutsats av den föregående diskussionen och av *figur 4* är att ägandet har genomgått en mycket kraftig internationalisering under de senaste 15 åren.

Figur 4. Totala direktinvesteringar i världen 1980–2005



Källa: UNCTAD based on its FDI/TNC database (www.unctad.org/fd)

Också på detta område tillhör Sverige de länder som är mest internationaliserade. Medan Sverige länge endast hade stora flöden av utgående direktinvesteringar är, efter 1980-talets liberaliseringar, såväl ingående som utgående flöden stora i ett internationellt perspektiv. Detta belyses av nedanstående sammanställning, som delar in de utvecklade industriländerna i grupper med avseende på storleken av deras utgående respektive ingående direktinvesteringar.

Tabell 2. In- och utgående direktinvesteringar i utvecklade industriländer

Developed countries: country distribution of FDI flows by range*, 2005

Range	Inflows	Outflows
Over \$50 billion	United Kingdom, United States and France.	Netherlands, France and United Kingdom.
\$10–49 billion	France, Netherlands, Canada, Germany, Belgium, Spain, Italy, Sweden and Czech Republic.	Japan, Germany, Italy, Spain, Canada, Sweden, Belgium, Norway and Ireland.
\$1–9 billion	Austria, Poland, Hungary, Israel, Denmark, Finland, Luxembourg, Norway, Portugal, Estonia, Japan, Iceland, Slovakia, New Zealand, Cyprus and Lithuania.	Denmark, Austria, Iceland, Luxembourg, Finland, Israel, Poland, Greece, Hungary and Portugal.
Less than \$1 billion	Latvia, Greece, Malta, Slovenia, Gibraltar, Ireland and Australia.	Czech Republic, Estonia, Slovenia, Cyprus, Lithuania, Slovakia, Latvia, Malta, New Zealand, United States and Australia.

* Countries are listed according to the magnitude of FDI.

Källor: UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics) and annex table B.1

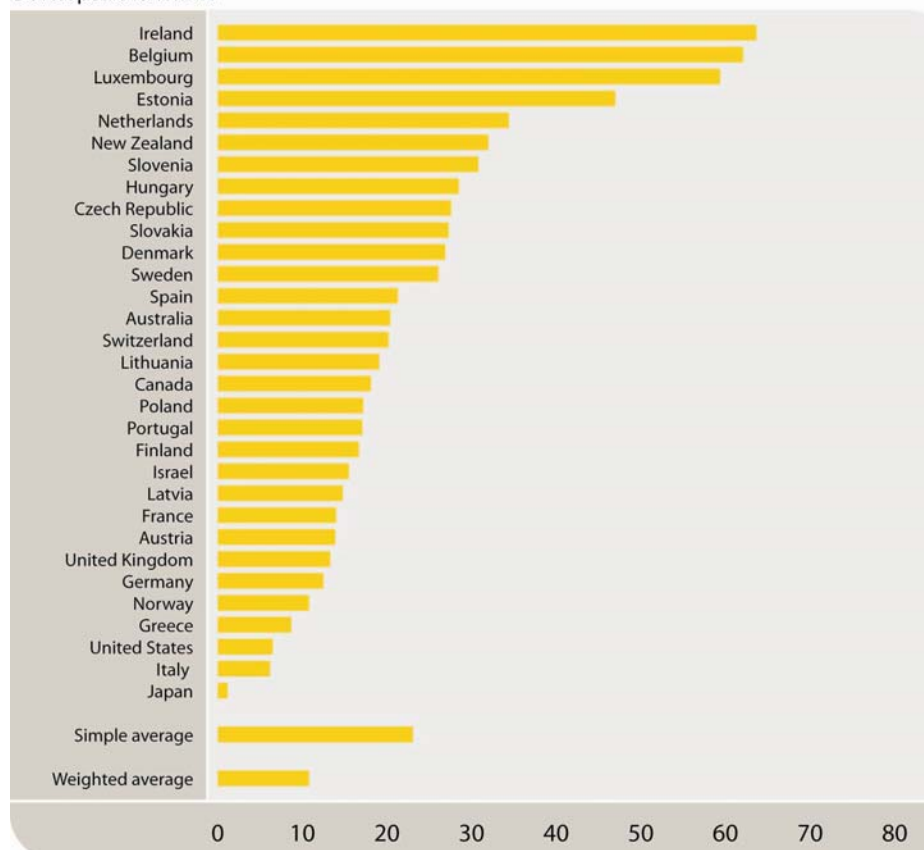
Trots den svenska ekonomins relativa litenhet befinner vi oss, när det gäller såväl ingående som utgående direktinvesteringar, i den näst högsta gruppen.

FN- organet UNCTAD som årligen ger ut översikten World Investment Report har i den senaste utgåvan gjort ett ”*Transnationality index*” som avser att spegla betydelsen av utländskt ägande i respektive land.³ Indexets värde för de olika länderna anges i figur 5.

³ Indexet utgör ett genomsnitt av följande fyra andelar: Inflöden av direktinvesteringar som procent av bruttoinvesteringarna under de senaste tre åren (2001-2003); Utlandsägd kapitalstock 2003, som andel av BNP; Förädlingsvärdet av utländska dotterbolag som procent av BNP 2003; sysselsättning i utländska dotterföretag som andel av total sysselsättning.

Figur 5. Transnationality index

Transnationality index for host economies, 2003 (Per cent)
Developed economies



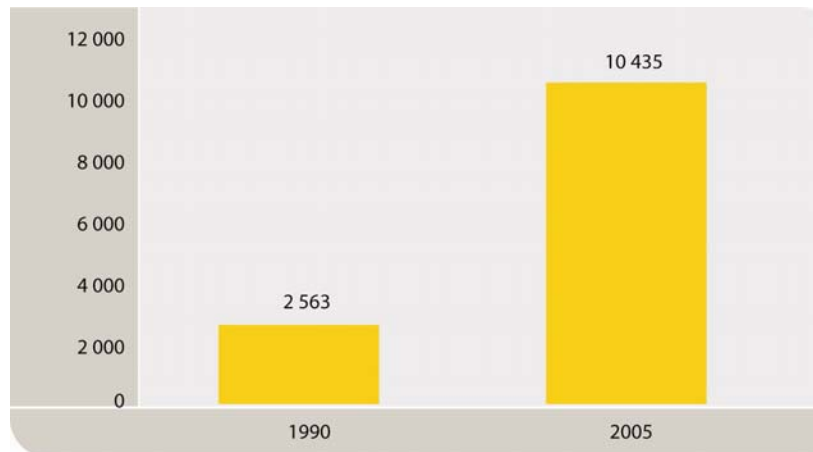
Källor: UNCTAD beräkning, sidan 10 av 37, chapter 1 GLOBAL TRENDS: RISING FDI INFLOWS

Indexet tyder på att Sverige, vad gäller utländskt ägande, tillhör världens mest internationaliserade länder. Det är intressant att jämföra Sverige med ett land som Storbritannien som anses ha ett mycket stort internationellt ägande. Indexet för detta land ligger under halva värdet för Sverige. Detta gäller också Frankrike och Tyskland, där man i båda länderna för närvarande har en debatt där det finns de som hävdar att det utländska ägandet i det egna landet gått för långt. Vi skall återkomma till frågan om den höga internationaliseringen är bra eller dålig för Sverige. Först skall vi dock försöka konkretisera bilden av den omstrukturering av den svenska ekonomin som globaliseringen bidragit till.

Omvandlingen av ägandet i det svenska näringslivet

Som nämnts tidigare var fram till och med 1980-talets början hindren mycket stora för utlänningar att äga svenska företag. Detta innebar att fram till dess var det utländska företagsägande i Sverige litet, medan Sverige genom främst de stora företagen hade ett betydande ägande av utländska företag. Sedan restriktionerna för utländskt ägande togs bort har som vi sett ägandet av de svenska företagen internationaliserats i mycket snabb takt. En belysning av utvecklingen ges av *figur 6*, som visar utvecklingen av antalet utlandsägda⁴ företag i Sverige mellan 1990 och 2005.

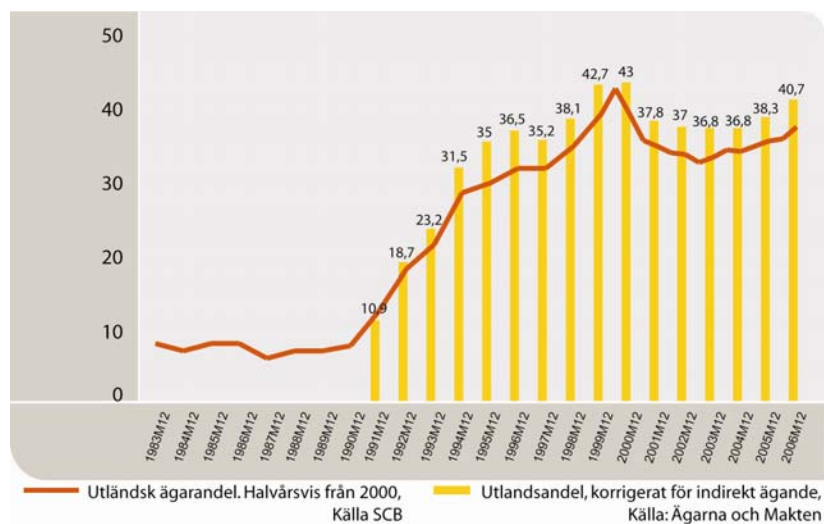
⁴ ITPS räknar företag där den utländska röststyrkan uppgår till mer hälften som utlandsägda.

Figur 6. Antalet utlandsägda företag i Sverige 1990 och 2005

Källa : ITPS (2006)

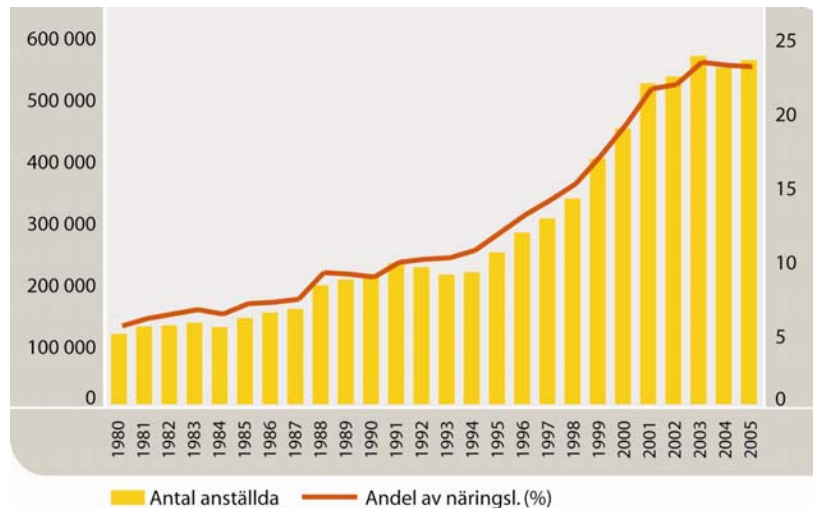
En annan belysning av utvecklingen av det utländska ägandet får vi genom att studera ägandet på börsen. Även här har utlandsägandet ökat kraftigt, vilket framgår av *figur 7*. Vi finner att det utländska ägandet på börsen sedan 1980-talets början har femfaldigats. Det bör noteras att när ett svenskt börsbolag köps upp och blir ett helägt dotterbolag avförs det från börsen och finns därmed inte längre med i diagrammet.

Detta kan vara en förklaring till nedgången mot slutet av perioden. Under denna period övergick ett stort antal svenska börsbolag till helägda dotterbolag. Samtidigt skall man hålla i minnet att det utanför börsen finns ett mycket omfattande svenskt ägande. Det kan därför vara så att man får en mera heltäckande bild av ägarutvecklingen genom att studera sysselsättningsandelen i de utlandsägda bolagen.

Figur 7. Utländskt ägande i svenska börsföretag (procent av totala börsvärdet)

Källor: SCB och Ägarna och Makten

I *figur 8* ger vi en bild av sysselsättningsutvecklingen i de utlandsägda företagen.

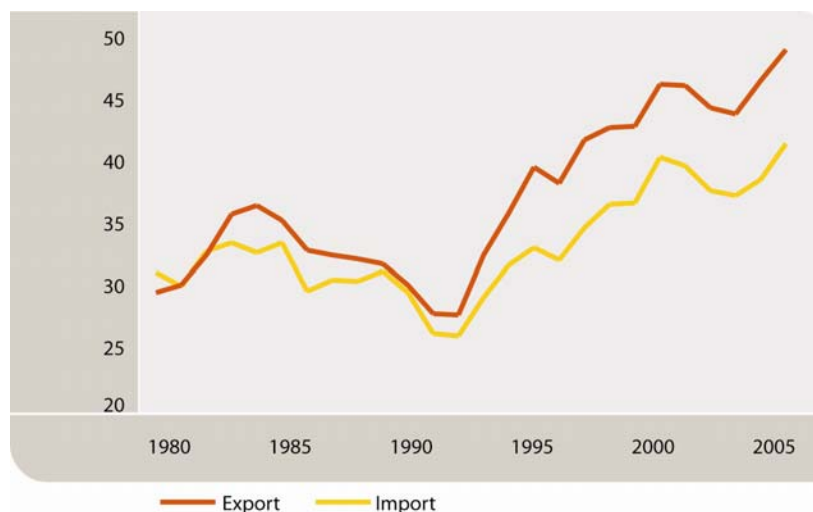
Figur 8. Anställda i utlandsägda företag 1980–2005

Källa: ITPS

Denna figur understryker också den stora ökning av utlandsägandet i Sverige som skett efter 1990. Andelen anställda i det svenska näringslivet, som arbetar i utlandsägda företag, ligger nu strax under 25 procent. Utlandsägandet är naturligt nog koncentrerat till de största svenska företagen. Därför har vi gjort en särskild studie av utvecklingen av dessa, som vi skall återkomma till.

De svenska företagens utlandsverksamhet

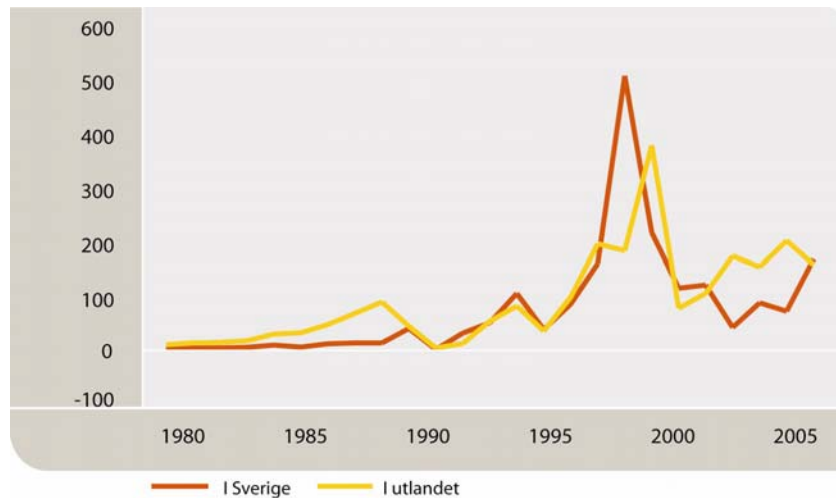
Parallellt med ökningen av det utländska ägandet i Sverige har internationaliseringen av de svenska företagen fortsatt. En belysning av detta ger *figur 9* och *figur 10*. I *figur 9* ser vi utvecklingen av export och import i Sverige. Också här ser vi en dramatisk uppgång efter 1990. Som vi tidigare sett har en betydande del av handelsökningen bestått av ökad handel med intermediära varor. Detta betyder att de svenska företagen i stigande utsträckning ägnar sig åt internationell nätverksproduktion.

Figur 9. Svensk export och import som andel av BNP (procent)

Källa: SCB

Figur 10 visar att såväl ingående som utgående direktinvesteringar i Sverige ökade kraftigt efter 1990.

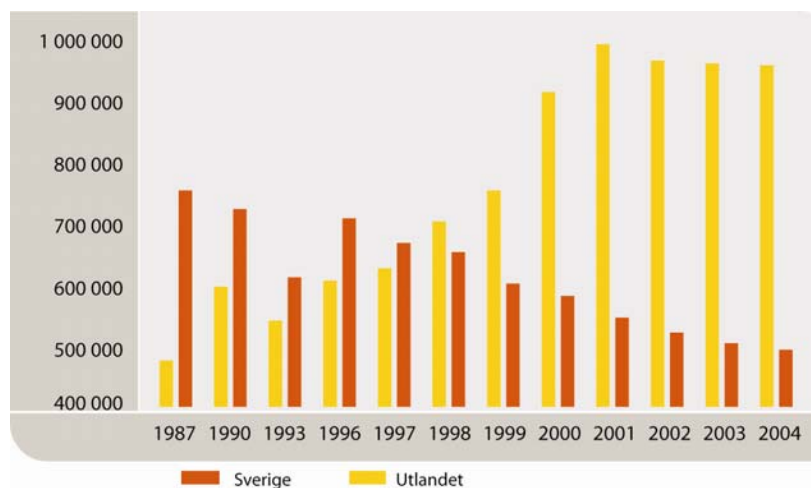
Figur 10. Svenska direktinvesteringar i utlandet och utländska direktinvesteringar i Sverige 1980–2005 (MSEK)



Källa: Riksbanken

På samma sätt som för de utlandsägda företagen kan vi för de svenska företagen belysa omfattningen av de svenska företagens internationalisering genom att studera sysselsättningssiffror. I figur 11 kan vi studera de svenska multinationella företagens sysselsättning i utlandet och i Sverige sedan mitten av 1980-talet.

Figur 11. Antalet anställda i Sverige respektive utlandet i svenska multinationella företag



Källa: ITPS

Också här ser vi en mycket dramatisk utveckling efter 1990. Detta år hade de multinationella företagen i Sverige fortfarande en större andel av sin sysselsättning i Sverige än i utlandet. År 2005 var den utländska sysselsättningen i denna grupp av företag nästan dubbelt så stor som den svenska. Stagnationen av utlandssysselsättningen efter 2001 skulle kunna tolkas som att internationaliseringstrenden brutits. Denna tolkning vore sannolikt felaktig.

Under början av 2000-talet skedde en rad utlandsförvärv av stora svenska företag. När detta sker försvinner företaget i sin gamla skepnad, som ett stort svenskt företag med stor verksamhet i utlandet. I Sverige uppträder nu istället företaget som ett utlandsägt dotterbolag, med sin huvudsakliga verksamhet i Sverige. Den gamla utlandsverksamheten är nu istället knuten till det utländska moderbolaget med huvudkontor i utlandet. Denna verksamhet uppträder inte i den svenska statistiken. Vi skall i det följande avsnittet närmare belysa denna utveckling.

Internationaliseringen av ägandet och de största svenska företagen

Öppenheten i den svenska ekonomin har bidragit till att de svenska företagen i stor utsträckning har utgjort en del i den internationella omstrukturering av näringslivet som globaliseringen inneburit. Det är naturligt att det är de största företagen som redan har en stor internationell exponering som i första hand påverkas av denna process.

I det följande skall vi belysa några aspekter av denna process genom ett par specialstudier av utvecklingen i de största svenska företagen. I den första studien skall vi studera utvecklingen av de 50 största företagen i Sverige när det gäller omsättningen. Vi kan få en bild av ägarförändringarna och strukturomvandlingen i dessa företag genom att studera denna grupp av företag under en längre tidsperiod. Vi har därför valt att studera denna företaggrupp åren 1975, 1985, 1995 och 2005.

I *tabell 3* redovisas de 50 största företagen alla kategorier rangordnade efter omsättning respektive år. I tabellen har vi markerat 16 st företag respektive år i gult. Dessa företag har funnits med under hela undersökningsperioden. I några fall har bolag namnändrat eller fusionerat under årens lopp. Kooperativa Förbundet, KF, har blivit Coop Norden, AB Skånska Cementgjuteriet har namnändrat till Skanska och OK har köpts upp av Preem Petroleum. I *tabell 3* har vi också markerat ett antal företag med ett U i kolumnen för 1975 och 2005. Detta markerar att dessa företag till mer än 50 procent är utlandsägda. Den starka internationaliseringen uttrycks tydligt då endast fyra stycken företag var utlandsägda 1975 och hela 18 företag 2005.

De företag som inte är markerat i gult i *tabell 3* (34 företag respektive år) uttrycker på olika sätt dynamiken i näringslivet. Vi har grupperat in dessa företag i någon av dessa fyra kategorier:

1. Finns fortfarande kvar, men platsar inte på topp 50-listan.
2. Lagts ned
3. Fusionerat eller köpts upp av annat svenskt företag
4. Fusionerat eller köpts upp av utländskt bolag

I *tabell 4* har vi listat de företag som enligt kategori 1 fortfarande finns kvar, men inte platsar på topp 50 listan. I *tabell 5* har vi listat företagen enligt kategori 2, 3 och 4. Även i denna tabell belyses internationaliseringen, då en majoritet av företagen hamnar i kategori 4, dvs. fusionerat eller köpts upp av utländskt företag.

Tabell 3. De 50 största (rangordnade efter omsättning) företagen i Sverige 1975, 1985, 1995 och 2005

1975		1985		1995		2005	
	Anst.		Anst.		Anst.		Anst.
1 KF	69,7	1 Volvo, AB	64,9	1 Volvo, AB	80,4	1 Volvo, AB	81,2
2 Volvo, AB	62,9	2 Asea AB	61,0	2 Electrolux (koncernen)	112,3	2 Ericsson, Telefonaktie.	54,2
3 ICA AB	36,0	3 Electrolux (konc.)	93,6	3 Ericsson, Telefonaktieb.	80,3	3 Electrolux (koncernen)	69,5
4 Axel Johnson AB	28,6	4 Ericsson, Telefonaktieb.	74,7	4 SCA, Svenska Cellulosa A.	34,9	4 Vattenfall AB	32,2
5 Statsföretag AB	46,0	5 Saab Scania Gruppen	45,2	5 Stora Kopparbergs.	25,6	5 Skandia, Försäkrings AB	5,8 U
6 Saab Scania Gruppen	37,5	6 KF	29,7	6 Skandia, Försäkrings AB	10,0	6 Skanska AB	53,8
7 Asea AB	43,6	7 ICA AB	12,8	7 Investor AB	29,4	7 Volvo Personvagnar	19,8 U
8 Ericsson, Telefon	84,1	8 SEB	8,1	8 ICA AB	9,6	8 SCA, Svenska Cellulosa	50,9
9 SKF, AB	61,0	9 SAS AB	29,7	9 Telia AB	32,8	9 Coop Norden AB	23,2 U
10 Electrolux (koncernen)	65,9	10 SKF, AB	44,3	10 Asea Brown Boveri AB	27,3	10 TeliaSonera AB	27,4
11 AB Skånska Cement.	20,7	11 Svenska Handelsbanken	6,1	11 Skanska AB	32,7	11 ICA AB	11,6 U
12 Gränges AB	23,8	12 Saba Företagen AB	17,2	12 SKF, AB	42,6	12 Scania AB	29,9
13 Systembolaget	3,4	13 PK-banken	3,6	13 Astra AB	17,0	13 Sony Ericsson Mobile C.	5,6 U
14 Saba Företagen AB	4,5	14 Nordstjernan AB	22,5	14 SAS AB	22,8	14 Securitas AB	217,0
15 Swedish Match AB	34,8	15 Axel Johnson AB	4,7	15 KF	21,1	15 Sandvik AB	39,0
16 Svenska Slakteriförb.	11,1	16 SJ	48,1	16 Sandvik AB	29,9	16 SAS AB	32,4 U
17 Beijerinvest AB	11,7	17 Skanska AB	28,2	17 Axel Johnson AB	10,9	17 H & M Hennes & Mauritz	34,6
18 Svenska Mejerierna	10,6	18 Sparbankernas Bank	1,1	18 Avesta Sheffield AB	8,1	18 Nordea Bank AB (publ)	29,7
19 SAS AB	19,0 U	19 Stora Kopparbergs B.	17,7	19 Vattenfall AB	8,5	19 Preem Petroleum AB	1,8 U
20 Svensk Lantmännens Riksförb.		20 SSAB	14,9	20 Atlas Copco AB	19,8	20 Atlas Copco AB	26,5 U
21 Sandvik AB	26,9	21 SPP	1,0	21 Incentive AB	18,6	21 Nordstjernan AB	21,9
22 Alfa Laval AB	18,0	22 SCA, Svenska Cellulosa.	16,4	22 Posten AB	46,0	22 Tele2 AB	3,9
23 SCA, Svenska Cellulosa A	16,4	23 Sandvik AB	23,9	23 Mo och Domsjö AB	9,7	23 SKF, AB	37,5 U
24 Atlas Copco AB	18,2	24 Procordia AB	24,3	24 Assi Domän	13,1	24 Investor AB	0,1
25 Stora Kopparbergs B.	15,1	25 ICA Hakon AB	5,0	25 Trelleborg AB	12,4	25 AstraZeneca AB	10,0 U
26 BPA	15,0	26 Rauma-Repola Svenska	17,6	26 SPP		26 If Skadeförsäkring H.	6,6 U
27 Åhlen & Holm AB	10,5	27 Systembolaget	2,5	27 Apoteket AB	9,6	27 Apoteket AB	10,9
28 Vivo-Favör Förbundet	5,1	28 Nobel industrier	15,9	28 Saab AB	7,2	28 SEB (koncernen)	19,9
29 Förvaltnings AB Ratios	4,5	29 Swedish Match AB	25,3	29 SSAB	9,9	29 Autoliv Holding AB	23,9 U
30 AB NK	12,3	30 Esselte AB	16,4	30 SJ	24,8	30 Lantmännen ek för	12,2
31 Byggnads AB Balken	11,3	31 Svenska BP AB	1,2	31 Preem petroleum AB	2,0	31 Swedbank AB	17,1
32 OK	5,6	32 Atlas Copco AB	16,7	32 IBM Nordic	7,6	32 Axfood AB	7,1
33 Scansped		33 Alfa Laval AB	15,4	33 NCC AB	14,1	33 IBM Nordic AB	13,1 U
34 Svenska BP AB	U	34 ICA Eol AB	4,7	34 Förvaltnings AB Ratios	9,8	34 SSAB Svenskt Stål AB	8,8
35 Apoteksbolaget AB	9,8	35 AGA AB	14,4	35 Bilspedition	9,5	35 Assa Abloy AB	29,6
36 Boliden AB	10,4	36 Svenska Shell	1,4	36 Systembolaget		36 Handelsbanken	9,4
37 AGA AB	15,0	37 Fläkt AB	14,6	37 Stockholm Stadshus AB	5,8	37 E.ON Sverige AB	5,4
38 Fläkt AB	11,4	38 Arla	7,4	38 Tetra Laval Holdings AB	8,1	38 Saab Automobile AB	5,2 U
39 Industri AB Euroc	12,8	39 Svensk Lantmännen	3,2	39 SEB	9,7	39 Peab AB	11,3
40 Uddeholmskoncernen	12,6	40 Armerad Betong Väg.	12,8	40 Celsius AB	16,5	40 Posten AB (publ)	33,5
41 Svenska Esso AB	3,3 U	41 Vivo-Favör Förbundet	8,5	41 Sparbanken Sverige	9,7	41 Kooperativa Förbundet	1,2
42 Pressbyråföretagen AB	10,1	42 OK	1,0	42 Nordbanken	7,1	42 Södra Skogsägarna	3,8
43 Incentive AB	10,0	43 Skandia Liv		43 Scancem AB	8,7	43 Trelleborg AB (Publ)	21,7
44 Svenska Shell	U	44 Bilspedition	4,2	44 Handelsbanken	7,4	44 IKEA AB	4,6
45 Södra Skogsägarna	7,1	45 IBM Svenska AB	4,4	45 AGA AB	10,5	45 Statoil AB, Svenska	0,5 U
46 Saléninvest AB	2,8	46 Apoteksbolaget AB	10,2	46 Perstorp AB	9,9	46 Investors Trading AB	0,0
47 Broströmkoncernen	8,6	47 Mo och Domsjö AB	7,1	47 AB Catena	4,1	47 ABB AB	8,8 U
48 PLM AB Plåtmanufaktur	9,8	48 Svenska Varv AB	16,6	48 Arla Ek för.	6,0	48 GE Stockholm AB	0,4 U
49 AB Bofors	13	49 Incentive AB	11,2	49 HM	9,5	49 Stena Metall AB	2,6
50 AB Godstrafik & Bilspedition		50 BPA		50 Sydkraft AB	5,6	50 Outokumpu Stainless AB	2,3 U
	970,2		931,3		968,9		1179,3

Tabell 4. Svenska företag som fortfarande finns kvar, men som hamnar utanför topp 50-listan

Företag	Kategori
AB Catena	1
AB NK	1
Alfa Laval AB	1
Arla	1
Axel Johnson AB	1
Beijerinvest AB	1
Boliden AB	1
Förvaltnings AB Ratos	1
Incentive AB	1
NCC AB	1
Posten AB	1
SJ	1
Stockholm Stadshus AB	1
Swedish Match AB	1
Svenska Shell	1
Systembolaget	1
Tetra Laval Holdings AB	1
Vivo-Favör Förbundet	1

Källa: Sveriges Största företag, olika årgångar, Nordic Netproducts AB

Tabell 5. Gruppering av företag som har genomgått ägarförändring 1975–2005

Företag	Kategori
Byggnads AB Balken	2
Celsius AB	2
Saléninvest AB	2
Statsföretag AB	2
Svenska Varv AB	2
Uddeholmskoncernen	2
Armerad Betong Vägförbättringar AB	3
Assi Domän	3
BPA	3
Broströmkoncernen	3
Gränges AB	3
Industri AB Euroc	3
Mo och Domsjö AB	3
OK	3
PK-banken	3
Saba Företagen AB	3
Sparbanken Sverige	3
SPP	3
Svenska Mejerierna	3
Svenska Slakteriförbundet	3
Sydkraft AB	3
Åhlen & Holm AB	3
AB Bofors	4
AB Godstrafik & Bilspedition	4
AGA AB	4
ASEA AB	4
Astra AB	4
Autoliv Holding AB	4
Avesta Sheffield AB	4
Bilspedition	4
Esselte AB	4
Fläkt AB	4
GE Stockholm AB	4
IBM Nordic	4
ICA Eol AB	4
ICA Hakon AB	4
If Skadeförsäkring Holding AB	4
Nobel industrier	4
Outokumpu Stainless AB	4
Perstorp AB	4
PLM AB Plåtmanufaktur	4
Pressbyråföretagen AB	4
Rauma-Repola Svenska AB	4
SAAB Automobile AB	4
Scancem AB	4
Scansped	4
Skandia Liv	4
Statoil AB, Svenska	4
Stora Kopparbergs Bergslags AB	4
Svenska BP AB	4
Svenska Esso AB	4
Volvo Personvagnar AB	4

Kategori

2 – lagts ned

3 – fusionerat med, eller köpts upp av annat svenskt bolag

4 – fusionerat med, eller köpts upp av utländskt bolag

Källa: Sveriges Största företag, olika årgångar, Nordic Netproducts AB

Några observationer kan göras i anslutning till *tabellerna 4 och 5*. I *tabell 4* visas de 18 företag som fortfarande finns kvar som svenska företag, men som har halkat utanför topp 50-listan. I *tabell 5* visas att sex företag har lagts ned, 16 har fusionerat med andra svenska företag och hela 30 företag har köpts upp eller fusionerat med ett utländskt bolag. Den senare gruppen är alltså den enskilt största och den innehåller ett stort antal stora och betydelsefulla företag.

Av de svenska företag som halkat utanför listan finns en hög andel varuproducerande företag, t ex Alfa Laval, Boliden och NCC. Dessa företag har nödvändigtvis inte blivit mindre utan snarare är det så att nytillkomna företag på listan 2005 har vuxit snabbare. Bland dessa snabbväxare hittar vi en hög andel tjänsteföretag, t ex Vattenfall, bankerna, Securitas och telekom-företag. Den dynamik i näringslivet som annan statistik visar, nämligen att den varuproducerande delen av ekonomin successivt krymper och den tjänsteproducerande delen växer, kommer sålunda till uttryck i dessa listor.

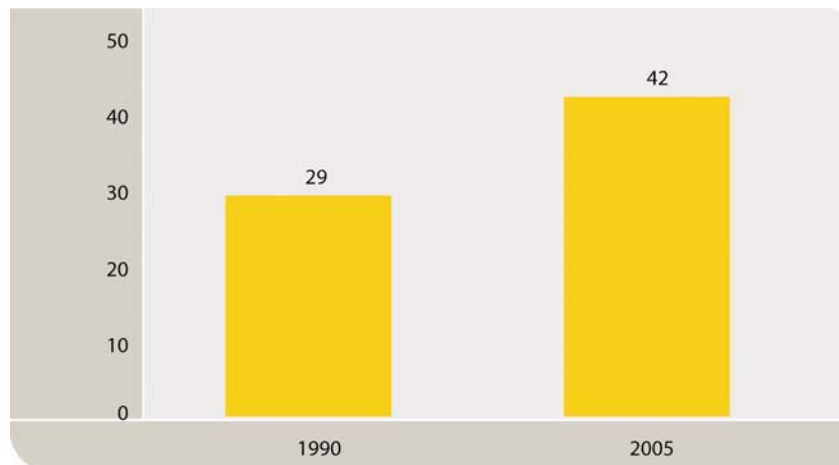
Ser vi till det utländska ägandet kan vi konstatera att av de 50 största företagen verk-samma i Sverige var endast fyra utlandsägda (bensinbolagen och SAS) 1975. 2005 var 18 av de 50 största företagen utlandsägda. Samtidigt har en mycket stor del av de företag som någon gång funnits på listan fusionerats eller köpts upp av utländska företag. Vanligen betyder detta att vi efter förvärvet får ett utländskt ägt dotterbolag i Sverige som är väsentligt mindre än det företag som ursprungligen deltog i fusionen⁵. I många fall har det inneburit att det nya dotterbolaget försvunnit från listan. I några fall har de dock blivit kvar, men på en mera blygsam position.

Internationaliseringen av de stora företagen

De stora företagen är när det gäller sin verksamhet mera internationaliserade än de mindre företagen. Vi skall belysa detta med utgångspunkt i en särskild studie av de 50 största företagen. Tillgången på relevanta data och koncentrationen på den inter-nationella dimensionen har dock gjort att vi här studerar de 25 största företagen, som har utlandsverksamhet.

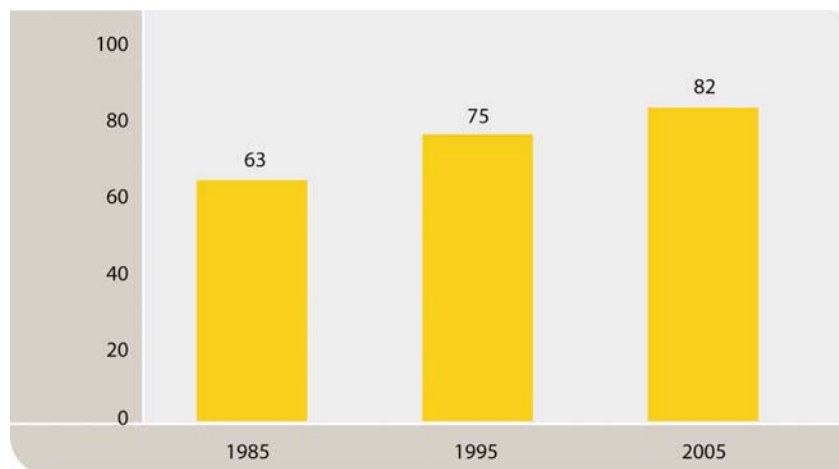
Vi kan för det första konstatera att det utländska ägandet under det senaste decenniet vuxit också i dessa företag och att den utländska ägarandelen är större än för närings-livet som helhet. Detta framgår av *figur 12*.

⁵ Ett företag räknas som svenskt när det har sitt huvudkontor i Sverige. Om vi tar Stora Kopparberg som exempel var detta innan fusionen med Enso ett svenskt aktiebolag med världsomspännade verksamhet. Efter fusionen med Enso är Stora Enso ett finskt företag. I Sverige finns ett helägt dotterbolag. Dotterbolaget är ett svenskt företag med sitt huvudkontor i Sverige. Verksamheten är dock koncentrerad till Sverige och bolaget platsar inte på topp 50 listan.

Figur 12. Utländsk ägarandel i de 25 största svenska företagen (procent)

Källor: Årsredovisningar, SIS Ägarservice, egna beräkningar

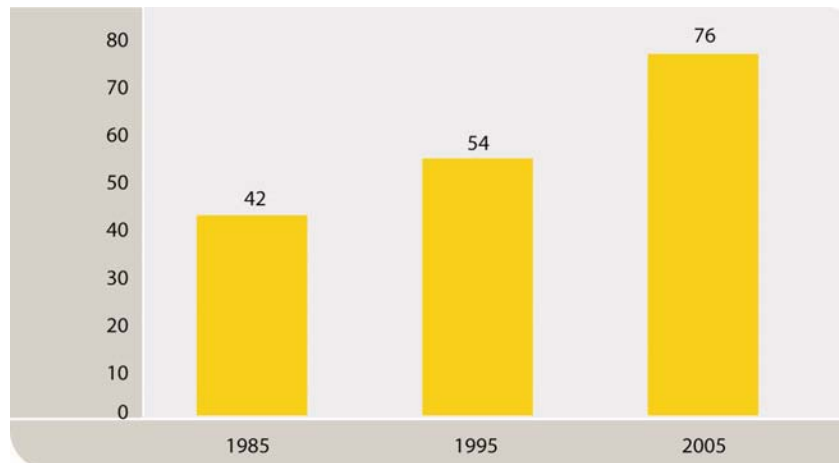
Dessa företag har också kommit att ha en allt större del av sin omsättning i utlandet. År 2005 var denna andel så stor som 82 procent. Detta framgår av *figur 13*.

Figur 13. Utlandsförsäljning som andel av nettoomsättningen i de 25 största svenska företagen 1985, 1995 och 2005 (procent)

Källa: Sveriges Största företag, olika årgångar, Nordic Netproducts AB

Med ökad omsättning i utlandet är det naturligt att också sysselsättningen i utlandet har ökat kraftigt i denna grupp av företag. Detta framgår av *figur 14*.

Figur 14. Andel anställda i utlandet i de 25 största svenska företagen 1985, 1995 och 2005 (procent)



Källa: Sveriges Största företag, olika årgångar, Nordic Netproducts AB

Vi finner också här en snabbt stigande andel. Denna andel ligger på en högre nivå än den som fann för de multinationella svenska företagen som helhet i *figur 11*. Vi kan konstatera att internationaliseringen i de stora företagen på alla områden ökat snabbt. Det är också så att internationaliseringen har varit mera omfattande bland de största företagen än bland de övriga.

Diskussion

Vi har belyst innebörden av de senaste decenniernas globaliseringsutveckling. Över hela världen har internationaliseringen tilltagit i en rad olika dimensioner. Vi har också sett att Sverige i alla dimensioner vi studerar intar en tätposition. Från vilket håll man ser det är det svenska näringslivet ett av världens mest internationaliserade. Vi har visat att förändringen i riktning mot ökad internationalisering i Sverige varit särskilt kraftig under de senaste femton åren. Det finns också en tydlig tendens till att internationaliseringen är mest omfattande i de största företagen.

Internationellt finns det en stor debatt kring globaliseringen. I Sverige har dock den utveckling vi sett mot ökad internationalisering inte mött något påtagligt politiskt motstånd. Denna öppna svenska attityd har mycket som talar för sig. Det finns många starka teoretiska argument för att globaliseringen är gynnsam för de enskilda länderna. Den svenska utvecklingen motsäger inte detta. Sverige är ett av de mest internationaliserade länderna i Europa och i världen. Tiden efter 1990 har internationaliseringen tagit ett språng jämfört med det tidigare läget i Sverige. Samtidigt framstår den svenska ekonomins utveckling efter 1990 som mycket god både i ett internationellt och i ett historiskt perspektiv.

Globaliseringen har inneburit att en växande andel av det svenska näringslivet har utländska ägare. Ser vi till de företag som är svenskägda så har dessa en allt större del av sin verksamhet förlagd utomlands. Sammantaget innebär dessa förändringar att de strategiska besluten kring produktion, investeringar och sysselsättning i det svenska näringslivet i allt högre utsträckning fattas mot bakgrund av ett globalt perspektiv, och många gånger sker beslutsfattandet utanför de svenska gränserna. För Sveriges del är detta betydelsefullt på flera sätt. En följd är att den gamla svensk förhandlingsmodellen när det gäller ekonomins utveckling får allt mindre relevans. En god ekonomisk utveckling måste i än högre grad än tidigare bygga på att vi skapar goda villkor för företagande och investeringar i Sverige.

För ett höglöneland som Sverige är det inte möjligt att konkurrera med låga kostnader. Det innebär att en god ekonomisk utveckling i Sverige kräver att vi kan dra till oss och utveckla avancerad ekonomisk verksamhet som kan bära höga lönekostnader. Detta skall ske i konkurrens med andra industriländer som har samma strävan. På detta område är det fortfarande oklart om Sverige är på rätt väg. Det ökade utländska ägandet har inneburit att vi fått en mycket omfattande utflyttning företagens ledningsfunktioner från Sverige. Detta är en utveckling som går i motsatt riktning mot den önskvärda. Erfarenheten visar att det finns en tendens att dit huvudkontoren går, dit går också annan avancerad verksamhet. Den trendmässiga förlusten av terms-of-trade i vår utrikeshandel tyder heller inte på att den svenska strukturomvandlingen går i riktning mot allt mera avancerade verksamheter.

För kommande år är det därför viktigt att den svenska öppenheten mot globaliseringen kompletteras med en politik som har en tydlig inriktning på att ge den svenska ekonomin en miljö som är attraktiv för etablering och vidareutveckling av avancerad ekonomisk verksamhet. En del av en sådan miljö är ett dynamiskt småföretagande.

Detta är också viktigt om vi i framtiden vill ha ett näringsliv med ett omfattande svenskt ägande. I en globaliserad värld kan ett litet land som Sverige inte räkna med att ha ett nationellt ägande av världsledande företag, i den skala som vi hade så sent som för ett par decennier sedan. Därför finns framtidens blågula företagande framförallt bland mindre och medelstora företagen.