

När Sverige säljer

– en ESO-rapport om ekonomiska effekter
av utländska företagsuppköp

Fredrik Heyman
Fredrik Sjöholm

Rapport till
Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi
2025:5



STATENS OFFENTLIGA
UTREDNINGAR

Rapportserien finns på eso.expertgrupp.se.

Omslag: Elanders Sverige AB

Tryck: Elanders Sverige AB, Stockholm 2025

ISBN 978-91-525-1351-4 (tryck)

ISBN 978-91-525-1352-1 (pdf)

Förord

Sverige är ett starkt entreprenörsland och har varit en startramp åt många framgångsrika multinationella företag. I näringslivet är det vanligt att företag, särskilt de produktiva och exportinriktade, attraherar investerare och blir föremål för uppköp av utländska aktörer. Men vilka blir konsekvenserna för Sverige när svenska företag inte längre är svenska?

I den här rapporten till ESO, *När Sverige säljer*, studerar Fredrik Heyman och Fredrik Sjöholm de utländska företagsuppköps ekonomiska konsekvenser. Författarna undersöker hur produktivitet, sysselsättning, handel och innovation påverkas i de uppköpta företagen. Författarna använder detaljerade data över företag mellan 1997 och 2021 för att åskådliggöra utvecklingen av utländskt ägande, undersöka vilka typer av företag som köps upp samt studera vad som händer med uppköpta företag i relation till jämförbara företag som inte köpts upp.

Varje år köps hundratals svenska företag upp av utländska aktörer. Dessa uppköp kan ha både positiva och negativa effekter på svensk ekonomi. Bland de möjliga positiva effekterna är att företagen kan få bättre tillgång till exportmarknader. Bland de möjliga negativa konsekvenserna är att produktion i Sverige läggs ned. Rapportförfattarna kommer fram till att företag efter utländskt uppköp i genomsnitt är mer produktiva. Även sysselsättningen i företagen tenderar att öka. Risken för att företagen läggs ned ökar däremot, enligt rapporten, efter utländska uppköp. Sammantaget finner dock författarna att utländska uppköp är positiva för svensk ekonomi.

Givet de senaste årens försämrade geopolitiska läge har en annan typ av risk med utländska företagsuppköp uppmärksamats: den säkerhetspolitiska. Sverige har sedan 2023 en ny ordning för att granska utländska direktinvesteringar som innebär att uppköp av

svenska företag måste anmälas och granskas av Inspektionen för strategiska produkter (ISP). Författarna betonar att det nya granskningsförfarandet innebär kostnader både för staten och för företagen och kan leda till att färre svenska företag köps upp av utländska ägare. Givet att rapporten påvisar att utländska uppköp, åtminstone sett till de ekonomiska konsekvenserna, i regel är bra affärer för Sverige, rekommenderar författarna att den nuvarande ordningen för granskning utvärderas.

Jag hoppas att den här rapporten kan bidra till en ökad förståelse av de ekonomiska konsekvenserna av utländska företagsuppköp. Arbetet med rapporten har följts av en referensgrupp bestående av personer med god insikt i frågorna. Ordförande har varit undertecknad. Som alltid i ESO-sammanhang svarar författarna själva för innehåll, slutsatser och förslag i rapporten.

Stockholm i september 2025

Karolina Ekholm
Ordförande i ESO

Innehåll

Sammanfattning	7
Summary	11
1 Inledning.....	15
2 En diskussion kring möjliga ekonomiska effekter av utländska företagsuppköp.....	19
2.1 Multinationella företag	19
2.2 Möjliga positiva effekter av uppköp	20
2.3 Möjliga negativa effekter av uppköp.....	23
2.4 Effekten på anställda.....	25
3 Restriktioner på utländska företagsuppköp	29
4 Utlandsägende och utländska företagsuppköp i Sverige.....	37
4.1 Data och sammanfattning av empiriska resultat	37
4.2 Utlandsägda företag i Sverige.....	38
4.3 Företagsuppköp i Sverige	43
4.4 Vilka företag köps upp?.....	46
4.5 Regional fördelning av företagsuppköp.....	47
4.6 Företagsuppköp per bransch.....	50
4.7 Företagsuppköp i känsliga branscher	55

4.8	Vilka länder köper upp svenska företag?	59
4.9	En närmare undersökning av kinesiska uppköp	63
5	Vad händer med det uppköpta företaget?	71
5.1	Empirisk metod	71
5.2	Effekten av utländska uppköp på produktivitet	75
5.3	Orsaker till en ökad produktivitet i uppköpta företag.....	79
5.4	Heterogena effekter	89
5.5	En undersökning av utländska företags betydelse för total svensk produktivitetstillväxt och sysselsättning.....	95
5.6	Effekten på internationell handel	99
6	Policyimplikationer	105
	Referenser	115
	Appendix A.....	129
	Appendix B.....	151

Sammanfattning

Utländska uppköp av svenska företag väcker stort intresse i både politiska och ekonomiska sammanhang. Sverige har historiskt varit relativt öppet för handel och investeringar, och många anser att denna öppenhet varit en viktig del i landets ekonomiska framgångar. Samtidigt har öppenheten väckt frågor om hur Sverige kan balansera behovet av ekonomisk utveckling med nationell säkerhet.

Frågan om utländska uppköp har fått förnyad aktualitet i ljuset av det försämrade geopolitiska läget, Rysslands invasion av Ukraina, Kinas växande ekonomiska inflytande och det globala teknikracet. I detta läge blir frågan om vem som får äga och kontrollera strategiska resurser, teknologier och företag en del av ett bredare säkerhetspolitiskt resonemang.

Den här rapporten, "När Sverige säljer - en ESO-rapport om ekonomiska effekter av utländska företagsuppköp", framtagen på uppdrag av Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi (ESO), syftar till att ge ett empiriskt och nyanserat underlag för att förstå utländska företagsuppköps ekonomiska effekter. Den undersöker hur produktivitet, sysselsättning, handel och innovation utvecklas i företag som köps upp av utländska aktörer, och den analyserar både positiva och negativa konsekvenser. Rapporten belyser också vilka typer av företag som tenderar att bli uppköpta, vilka länder investerarna kommer ifrån och hur vanliga uppköpen är i branscher som kan betraktas som säkerhetskänsliga, såsom exempelvis försvar, energi eller telekommunikation.

Under perioden 1997 till 2021 skedde årligen mellan 200 och 500 utländska uppköp av svenska företag. Dessa uppköp skedde framför allt i storstadsregionerna, medan många mindre regioner endast har en handfull uppköp per år. Till exempel skedde det under hela perioden färre än 100 uppköp vardera i län som Norrbotten, Jämtland och Blekinge. En klar koncentration till de mest

urbaniserade och ekonomiskt dynamiska delarna av landet går att urskilja.

Företagen som köps upp är ofta större, mer produktiva och mer exportinriktade än genomsnittet. De tillhör vanligtvis branscher som industri, handel, IT och teknikkonsultverksamhet. De vanligaste köparna kommer från grannländerna Norge, Danmark och Finland, men också från USA, Storbritannien, Tyskland, Frankrike och Nederländerna. Många uppköp sker troligen via holdingbolag i skattegynnade jurisdiktioner, som Luxemburg och Irland. Kinesiska förvärv, som ofta får medial uppmärksamhet, är få – omkring 150 under 24 år, vilket är drygt sex per år i snitt. Som jämförelse sker omkring 85 norska uppköp varje år.

En återkommande fråga i debatten är om utländska uppköp hotar Sveriges nationella intressen genom att flytta huvudkontor, forskning eller produktion utomlands. Rapportens analys visar att detta inte är ett dominerande mönster. Risken för nedläggning är visserligen något förhöjd efter ett utländskt uppköp, men de allra flesta företag som köps upp av utländska aktörer fortsätter att bedriva verksamhet i Sverige. I dessa företag ökar också sysselsättningen. Detta är en viktig insikt för att nyansera den offentliga diskussionen, som ofta domineras av enstaka fall där uppköp fått negativa konsekvenser.

Produktivitetsutvecklingen är i genomsnitt positiv efter ett utländskt uppköp. Våra skattningar visar att produktiviteten ökar med 5 till 10 procent inom tre år efter uppköpet. Dessa effekter är större i mindre företag och i tjänstesektorn. Ett centralt resultat i vår analys är att ungefär 40 procent av hela produktivitetstillväxten i svenskt näringsliv kan kopplas till utlandsägda företag. Det innebär att dessa företag spelar en stor roll för Sveriges ekonomiska utveckling, trots att de endast utgör cirka 8 procent av det totala antalet företag. Det betydande bidraget till svensk produktivitet speglar utländska företags ofta större storlek, högre kapitalintensitet och bättre tillgång till ny teknologi. Samtidigt visar analysen att utländska företag inte bidrar nämnvärt till sysselsättningstillväxten. De sysselsätter ungefär 27 procent av arbetskraften, men deras andel av sysselsättningsökningen är mycket mindre.

Internationell handel – såväl export som import – ökar efter uppköpen. Företagen integreras ofta i nya värdekedjor, vilket gynnar tillgången till insatsvaror och kunder. Det är framför allt handel med

det nya hemlandet som ökar: ett företag som exempelvis får nya tyska ägare tenderar att öka handeln med Tyskland.

En aspekt som fått alltmer uppmärksamhet är uppköp i så kallade känsliga sektorer – exempelvis försvar, energi, telekommunikation eller avancerad teknologi. Rapporten visar att sådana uppköp utgör mindre än 5 procent av det totala antalet. Dessutom spelar det stor roll vem som köper upp: ett förvärv i en känslig sektor är betydligt mindre problematiskt om köparen är norsk än om den är kinesisk. De flesta uppköp i känsliga branscher görs av investerare från EU- eller OECD-länder. Risken för att uppköp utgör ett direkt hot mot nationell säkerhet bedöms därför som relativt liten.

För att hantera potentiella risker infördes 2023 en ny lag om granskning av utländska direktinvesteringar. Den ger Inspektionen för strategiska produkter (ISP) rätt att pröva och eventuellt stoppa förvärv som kan hota Sveriges säkerhet eller allmän ordning. I praktiken stoppades inga affärer under det första året med den nya lagen, men myndigheten använder sina möjligheter till förhandsdialog och krav på anmälan för att förebygga problem. Samtidigt innebär den nya granskningen kostnader både för de myndigheter som arbetar med frågan och för den tid och det arbete som företag, svenska såväl som utländska, får lägga på dokumentation och rapportering. Slutligen kan det tänkas att regelverket leder till ett lägre inflöde av utländska företag till Sverige. Det är osäkert om de säkerhetsmässiga vinsterna av det nya granskningsförfarandet står i proportion till kostnaden för samhälle och näringsliv. Den nya lagen om investeringsgranskning bör tillämpas med försiktighet, proportionalitet och transparens. En utvärdering av frågan är önskvärd.

Sammantaget visar rapporten att utländska uppköp generellt är fördelaktiga för svensk ekonomi. De bidrar till ökad produktivitet, större internationell integration och tillväxt i det svenska näringslivet. Därför behövs ett balanserat regelverk som skyddar viktiga samhällsintressen utan att hämma Sveriges attraktionskraft som investeringsland.

Den viktigaste politiken för att attrahera utländska direktinvesteringar är i mångt och mycket densamma som gynnar inhemska företag och entreprenörer. En stor fördel är därför att det inte behövs någon speciell politik för utländska företag, utan att politiska ansträngningar kan fokuseras på att förbättra det allmänna näringslivsklimatet. Detta bekräftas i studien av att utländska upp-

köp och utländska företag tenderar att vara i sektorer som även hyser många svenska företag. Med andra ord lockas såväl svenska som utländska företag till branscher med gynnsamma förutsättningar.

Vilken typ av åtgärder gynnar då utländska investeringar? Tidigare studier visar att de gynnas av exempelvis stabilitet, god infrastruktur, rimliga skattenivåer, en öppen handelspolitik och tillgång till kvalificerad arbetskraft. Detta är faktorer som även har en gynnsam påverkan på det inhemska näringslivet.

För att Sverige ska fortsätta vara ett attraktivt land för utlandsinvesteringar, bör politiken fokusera på att erbjuda goda villkor för företagande. Det handlar om att kombinera öppenhet och välkomnande inställning till internationellt kapital med en tydlig förmåga att skydda kritiska samhällsintressen. Genom att göra detta kan Sverige ta tillvara de stora vinster som utländska uppköp för med sig, samtidigt som nationell säkerhet och strategiska resurser försvaras.

Summary

Foreign acquisitions of Swedish companies attract significant interest in both political and economic contexts. Sweden has historically been relatively open to trade and investment, and many believe that this openness has been a key factor in the country's economic success. At the same time, this openness has raised questions about how Sweden can balance the need for economic development with national security.

The issue of foreign acquisitions has gained renewed relevance in light of the deteriorating geopolitical situation, Russia's invasion of Ukraine, China's growing economic influence, and the global technological arms race. In this context, the ownership and control of strategic resources, technologies, and companies becomes part of a broader security policy discussion.

This report, commissioned by the Expert Group on Public Economics (ESO), aims to provide an empirical and nuanced basis for understanding the economic effects of foreign corporate acquisitions. It examines how productivity, employment, trade, and innovation develop in companies acquired by foreign actors, and analyzes both positive and negative consequences. The report also highlights which types of companies tend to be acquired, the investors' country of origin, and the frequency of acquisitions in industries that may be considered security-sensitive, such as defense, energy, or telecommunications.

Between 1997 and 2021, there were annually between 200 and 500 foreign acquisitions of Swedish companies. These acquisitions primarily took place in the major metropolitan regions, while many smaller regions only saw a handful of acquisitions per year. For example, throughout the entire period, fewer than 100 acquisitions occurred in counties such as Norrbotten, Jämtland, and Blekinge. A

clear concentration in the most urbanized and economically dynamic parts of the country can be observed.

The companies being acquired tend to be larger, more productive, and more export-oriented than average. They typically belong to industries such as manufacturing, trade, IT, and technical consulting. The most common buyers come from neighboring countries like Norway, Denmark, and Finland, but also from the USA, the UK, Germany, France, and the Netherlands. Many acquisitions likely occur through holding companies in tax-favorable jurisdictions such as Luxembourg and Ireland. Chinese acquisitions, which often receive media attention, are few – around 150 over a 23-year period, which averages just over five per year. By comparison, about 85 Norwegian acquisitions occur annually.

A recurring question in the debate is whether foreign acquisitions threaten Sweden's national interests by relocating headquarters, research, or production abroad. Our analysis shows that this is not a dominant pattern. While the risk of closure is slightly higher after a foreign acquisition, the vast majority of companies acquired by foreign actors continue to operate in Sweden. Furthermore, employment in these companies increases. This is an important insight to help nuance the public discussion, which is often dominated by isolated cases where acquisitions have had negative consequences.

Productivity development is on average positive after a foreign acquisition. Our estimates show that productivity increases by 5 to 10 percent within three years after the acquisition. These effects are greater in smaller companies and in the service sector. A key finding in our analysis is that about 40 percent of the total productivity growth in Swedish business can be linked to foreign-owned companies. This means that these companies play a major role in Sweden's economic development, even though they only make up about 8 percent of the total number of companies. The high contribution to productivity growth reflects the fact that foreign companies are typically larger, have higher capital intensity, and better access to technology. At the same time, the analysis shows that foreign companies do not contribute significantly to employment growth. They employ about 27 percent of the workforce, but their share of the overall increase in employment is much smaller.

International trade – both exports and imports – increases after acquisitions. Companies are often integrated into new value chains, which allows improved access to materials, components, and customers. Trade with the new home country increases in particular: for example, a company that gets new German owners tends to increase trade with Germany.

One aspect that has received increasing attention is acquisitions in so-called sensitive sectors – such as defense, energy, telecommunications, or advanced technology. The report shows that such acquisitions make up less than 5 percent of the total number. Moreover, the buyer's nationality plays a significant role: an acquisition in a sensitive sector is considerably less problematic if the buyer is Norwegian than if it is Chinese. Most acquisitions in sensitive industries are made by investors from EU or OECD countries. The risk that acquisitions pose a direct threat to national security is therefore considered relatively small.

To manage potential risks, a new law on the review of foreign direct investments was introduced in 2023. It gives the Inspectorate of Strategic Products (ISP) the authority to assess and potentially block acquisitions that may threaten Sweden's security or public order. In practice, no deals were stopped during the first year of the new law, but the agency uses its powers for preliminary dialogue and requirements for notification to prevent problems. However, the new review process involves costs both for the authorities working on the issue and for the time and effort that companies, both Swedish and foreign, must spend on documentation and reporting. It is possible that the regulations may lead to a lower inflow of foreign companies to Sweden. It is uncertain whether the security-related benefits of the new review procedure are proportional to the cost for society and business. The new investment review law should be applied with caution, proportionality, and transparency. An evaluation of how the law is applied is desirable.

Overall, the report shows that foreign acquisitions are generally beneficial for the Swedish economy. They contribute to increased productivity, greater international integration, skills development, and growth in Swedish business. Therefore, a balanced regulatory framework is needed—one that protects important societal interests without undermining Sweden's attractiveness as a destination for investment.

The most important policies for attracting foreign direct investment are largely the same as those that benefit domestic companies and entrepreneurs. A major advantage is that no special policies are needed for foreign companies; instead, political efforts can focus on improving the general business climate. This is confirmed in the study by the fact that foreign acquisitions and foreign companies tend to be in sectors that also host many Swedish firms. In other words, both Swedish and foreign companies are drawn to industries with favorable conditions. So, what kinds of measures support foreign investment? Previous studies show that the inflow of foreign investment is supported by a high degree of stability, good infrastructure, reasonable tax levels, an open trade policy, and access to skilled labor. These are also factors that positively impact domestic business.

To ensure that Sweden remains an attractive country for foreign investment, policy should focus on offering favorable conditions for business. This means combining openness and a welcoming attitude toward international capital with a clear ability to protect critical societal interests. By doing so, Sweden can harness the significant benefits that foreign acquisitions bring, while also safeguarding national security and strategic resources.

1 Inledning¹

Sveriges syn på utländska företag är ambivalent. Å ena sidan talar mycket för att dessa företag kan ha en positiv effekt på industriell förnyelse och produktivitet, en fråga som kommit att diskuteras flitigt i samband med fallande tillväxt. Som en följd härav försöker regeringsföreträdare och myndigheter att övertyga utländska företag att etablera sig i Sverige. Å andra sidan har ökade geopolitiska spänningar lett till medvetenhet om utländska investeringars potentiella säkerhetspolitiska risker. Detta har i sin tur lett till en ökad granskning och ökade hinder för dessa investeringar.

Denna balansgång mellan det ekonomiskt önskvärda och det säkerhetspolitiskt riskabla är av stor vikt i Sverige där utlandsägande är relativt stort: utlandsägda företag står för en betydande del av landets produktion, sysselsättning och export. Utländska uppköp av svenska företag kan skapa positiva effekter genom att tillföra ny kompetens, teknologi och kapital. De kan öppna dörrar till nya marknader och bidra till ökad produktion. Men dessa uppköp väcker också farhågor: hur påverkas sysselsättningen i Sverige? Vad händer med forsknings- och utvecklingsverksamhet? Och vilka är konsekvenserna för nationell säkerhet när företag i känsliga branscher hamnar i utländska händer? Den ökade säkerhetspolitiska medvetenheten beror på auktoritära staters växande roll som investerare, samt deras ambitioner inom strategiska sektorer. Detta har fått många länder och regioner, inklusive EU och Sverige, att se över sina regleringar kring utländska företagsuppköp.

Denna rapport undersöker de ekonomiska effekterna av utländska företagsuppköp i Sverige och deras implikationer för landets

¹ Författarna är verksamma vid Institutet för Näringslivsforskning (IFN). Analysen har genomförts självständigt av författarna. Vi är tacksamma för värdefulla kommentarer från referensgruppen och från Karolina Ekholm och Axel Merkel. Ett stort tack också till Felix Eller, Sofia K. Holmberg och Gabriel Nilsen för värdefull hjälp med databearbetning. Författarna nås på fredrik.heyman@ifn.se och fredrik.sjoholm@ifn.se.

långsiktiga utveckling.² Genom att analysera detaljerade företagsdata belyser vi hur uppköpen påverkar företags produktivitet, sysselsättning och internationella konkurrenskraft. Vi granskar också hur dessa effekter varierar mellan olika branscher och företagstyper, samt vilken roll de uppköpande företagens ursprungsland spelar.

Syftet med rapporten är att ge en djupgående och nyanserad bild av företagsuppköps ekonomiska effekter och att bidra med policyförslag som säkerställer att Sverige kan dra nytta av utländska investeringar samtidigt som nationella intressen skyddas. Genom att tydliggöra både möjligheter och risker med utländska företagsuppköp vill vi bidra till främjandet av en effektiv och hållbar ekonomi. Vi vill understryka att analysen i denna rapport utgår från ett rent ekonomiskt perspektiv på utländska företagsförvärv. Säkerhetspolitiska risker berörs visserligen som en del av bakgrunden till vår studie, men de analyseras inte närmare här.

En kort summering av vår rapport ger vid handen att ett betydande antal svenska företag varje år köps upp av utländska ägare. Mycket få uppköp är säkerhetspolitiskt kontroversiella. Vidare finner vi en positiv produktivitetseffekt av utländska företagsuppköp. Denna effekt beror främst på utnyttjandet av skalekonomi genom en ökad produktion och på förbättrad teknologi.

Utländska uppköp har även en stor positiv effekt på företags deltagande i handel, både när det gäller export och import. Sysselsättningseffekten är mer osäker. Å ena sidan ökar risken för att företaget läggs ner efter ett uppköp, å andra sidan ökar sysselsättningen snabbt i överlevande företag. Sammantaget bidrar utländska företag inte till förändringar i den totala sysselsättningen. Däremot bidrar utländska företag till runt 40 procent av den totala produktivitetstillväxten, trots att företag med utländskt ägande bara uppgår till ungefär 8 procent.

Rapporten är indelad i sex kapitel. Efter en bakgrund till Sveriges erfarenheter av utländska företagsuppköp och en översikt av tidigare forskning, presenteras en omfattande empirisk analys. Därefter följer en diskussion om de policyutmaningar som identifierats, med särskilt fokus på behovet av balans mellan öppenhet och reglering. Rapporten avslutas med rekommendationer för hur Sverige kan

² I denna rapport avser "utländska företagsuppköp" specifikt förvärv av svenska företag av utländska köpare. Med "utländskt ägande" avses mer allmänt att ett företag ägs av utländska intressen, oavsett hur ägarförändringen har skett.

främja utländska investeringar på ett sätt som stärker landets ekonomiska utveckling och välbefinnande.

2 En diskussion kring möjliga ekonomiska effekter av utländska företagsuppköp

2.1 Multinationella företag

Företag som har verksamhet på plats utomlands kallas för multinationella företag. Det kan röra sig om tillverkning eller olika typer av tjänstefunktioner såsom försäljning, marknadsföring och logistik. Multinationella företag är av mycket stor vikt i världsekonomin och står till exempel för ungefär en tredjedel av global produktion av varor och tjänster och över hälften av världshandeln (OECD, 2018).

Det finns olika anledningar till att företag väljer att etablera verksamhet utomlands. En sådan är att man vill minimera transportkostnader vid försäljning på utländska marknader. Att sälja till utländska kunder via export är ett alternativ till att starta ett dotterbolag. Ju större den utländska marknaden är och ju högre transportkostnader, desto större är den ekonomiska vinsten av att etablera verksamhet på plats i stället för att exportera från hemlandet. Denna typ av investeringar kallas ofta för horisontella investeringar där verksamheten i hemlandet dupliceras och implementeras även på främmande marknader. En variant på horisontella investeringar är de som riktar sig till försäljning till en hel region, till exempel EU, snarare än till ett enskilt land (Davies och Markusen, 2021). Ytterligare en snarlik variant är sådana etableringar som riktar in sig helt på export till omvärlden snarare än för produktion för försäljning i hem- eller mottagarlandet (Ekholm m.fl., 2007).

En annan anledning till utländska direktinvesteringar är att man vill effektivisera produktionen genom att dra nytta av andra länders konkurrensfördelar. Det kan exempelvis vara tillgång till speciell kompetens, billig arbetskraft och råvarutillgångar. Genom att dela

upp värdekedjan och förlägga produktion av olika insatsvaror, tjänster och komponenter i olika länder minskas de totala kostnaderna och företagets konkurrenskraft ökar. Denna typ av lokalisering kallas vertikala investeringar. Minskade transportkostnader och digitaliseringens förbättrade möjligheter att övervaka verksamhet i främmande länder har ökat betydelsen av vertikala investeringar. Vissa företag har mycket utvecklade nätverk med produktion av en mängd insatsvaror och komponenter i ett stort antal länder. Nätverken kan skilja sig åt till sin karaktär från de där insatsvaror produceras runt om i världen för att sedan skickas till hemlandet och sätts ihop till den färdiga varan, till de där olika moment av produktionen utförs sekventiellt i olika länder och där varan sedan skickas vidare i en kedja fram till den slutliga kunden (Baldwin och Venables, 2013).

Horisontella investeringar är vanligare än vertikala och utgör i utvecklade länder den dominerande andelen (Davies och Markusen, 2021). Samtidigt är uppdelningen i dessa två typer inte glasklar, somliga investeringar syftar både till försäljning på den lokala marknaden och till produktion av någon komponent.

Det finns, slutligen, två huvudsakliga etableringsformer på utländska marknader. Det första är att etablera en helt ny anläggning. Det andra är att man köper upp ett etablerat företag i mottagarlandet. De senaste fem åren är en majoritet av utländska investeringar i OECD av den senare sorten (OECD, 2024a). Uppköp av inhemska företag tenderar att vara politiskt mer kontroversiellt än när utländska ägare etablerar nya anläggningar.

2.2 Möjliga positiva effekter av uppköp

Ett företag som blir uppköpt av ett utländskt multinationellt företag genomgår vanligen olika typer av organisatoriska förändringar. Det finns argument för att dessa förändringar kan vara positiva för det uppköpta företaget. En anledning är att det utländska företaget tenderar att vara framgångsrikt med en välutvecklad affärsmodell och organisation och med en hög produktivitet (Helpman m.fl., 2004). Annars vore det svårt för det multinationella företaget att konkurrera på utländska marknader givet inhemska företags bättre lokalkännedom (Dunning, 2000). Med andra ord, multinationella

företag tenderar att ha företagsspecifika tillgångar såsom viss teknologi eller god logistik som gör det konkurrenskraftigt (Li m.fl., 2024). Detta talar för att ett uppköpt företag kan genomgå positiva förändringar, såsom ökad försäljning och produktivitet, efter att det blivit uppköpt. Det talas ofta om att utnyttja synergieffekter vid utländska uppköp: att skapa värde genom att integrera och rationalisera verksamheter. Ett flertal olika typer av synergier kan positivt påverka det uppköpta företaget. Det kan handla om kostnadsbesparingar som uppstår vid samordning av produktion eller forskning och utveckling (FoU). Genom att integrera produktionen med den nya ägarens befintliga anläggningar kan de uppnå stor-driftsfördelar, minska överlappande kostnader och effektivisera logistiken (Stennek och Verboven, 2006). Även genom att samordna administrativa funktioner mellan olika delar av koncernen kan man minska kostnader för dubbelarbete och utnyttja olika enheter bättre (Kovela m.fl., 2024).

En annan typ av synergieffekt kan uppstå vid delning av teknologi och expertis. Om exempelvis en mjukvaruutvecklare blir uppköpt av ett stort multinationellt "tech-företag" kanske den nya ägaren inför avancerade utvecklingsverktyg och expertis inom AI och molntjänster, vilket ökar produktutvecklingens hastighet och kvalitet och gynnar det uppköpta företaget (Kim m.fl., 2024). Relaterat är att ett uppköp kan förbättra FoU genom gemensamma FoU-insatser (Min, 2024). Ett läkemedelsföretag som blir en del av en större multinationell läkemedelsgrupp kan delta i storskaliga forskningsprojekt, dra nytta av gruppens bredare forskningsresurser och accelerera utvecklingen av nya läkemedel.

Vidare kan ett uppköp ge tillgång till nya marknader. En liten modekedja i Sverige som köps upp av en global detaljhandelskedja kan expandera internationellt genom att utnyttja den nya ägarens distributionskanaler och marknadskännedom (Chowdhury m.fl., 2025). Uppköpet kan även leda till korsförsäljning av produkter: att det uppköpta företaget drar nytta av möjligheten att erbjuda sina produkter till den nya ägarens befintliga kundbas, vilket ökar försäljningsvolymerna och marknadspenetration (Quang, 2024).

Dessa exempel visar hur synergieffekter kan manifestera sig i olika former, från kostnadsbesparingar till teknologiska förbättringar och marknadsexpansion. Effekterna bidrar till att det uppköpta företaget gynnas genom att effektivisera verksamheten.

Hur stora synergieffekterna är beror delvis på hur väl de involverade företagen kompletterar varandra. Diskussionen om synergieffekter och komplementära effekter är nära besläktade men betonar olika aspekter av samverkan mellan företag som är involverade i en fusion eller förvärv. Medan synergieffekter främst handlar om att skapa värde genom att integrera och rationalisera verksamheter, fokuserar komplementära effekter på hur unika styrkor och resurser från de olika företagen kan kombineras för att skapa nytt värde (Hassan, 2024).

Positiva effekter uppstår när de sammanslagna företagens resurser och kapaciteter kompletterar varandra på ett sådant sätt att det resulterar i ökad konkurrenskraft (Norbäck och Persson, 2007). Det kan handla om produktkomplementaritet. Ett företag som tillverkar högkvalitativa ljudsystem kan bli uppköpt av en större elektronikföretag som specialiserat sig på högpresterande bildskärmar. Kombinationen av dessa två produktlinjer kan skapa ett mer attraktivt erbjudande för konsumenter som söker en komplett hemmabio-upplevelse.

Det kan även vara marknadskomplementaritet. Om ett svenskt företag med stark närvaro i Skandinavien förvärvas av ett företag med en solid marknadsposition i Asien, kan de tillsammans utnyttja varandras distributionskanaler för att öka sin globala räckvidd, där varje företag bidrar med sin lokala expertis och kundbas.

Vidare talar man ibland om teknologisk komplementaritet. En startup inom bioteknik som har utvecklat innovativa metoder för gendrivna terapier kan förvärvas av ett stort läkemedelsföretag med avancerade tillverkningsanläggningar och bred distributionskapacitet. Startupens forskning kan då nyttjas i större skala och komma till praktisk användning snabbare. Studier visar att sådana uppköp inte bara leder till ökad innovation utan också kan minska tiden det tar att kommersialisera ny teknologi (Li m.fl., 2024).

Slutligen kan man nämna så kallad kompetensbaserad komplementaritet. Ett företag med starka färdigheter inom digital marknadsföring kan komplettera ett annat företag som är bra på produktutveckling men saknar effektiva strategier för marknadsföring. Genom sammanslagningen kan det senare företaget dra nytta av den första företagets expertis för att förbättra sin marknads-kommunikation och öka försäljningen.

2.3 Möjliga negativa effekter av uppköp

Även om de positiva effekterna tenderar att dominera diskussioner och forskning kring utländska företagsuppköp finns det ett antal anledningar till att även negativa effekter kan uppstå. Vissa förhållanden kan tänkas ge upphov till uppköp som inte är av godo. Ett exempel är att en svag växelkurs gör det relativt billigt för aktörer som kan finansiera uppköpet i utländsk valuta att köpa upp inhemska företag. Med andra ord blir kostnaden för uppköpet relativt lägre för utländska aktörer jämfört med kostnaden för inhemska aktörer. Detta kan leda till att det inte är de mest effektiva ägarna som köper upp företag, vilket i längden kan skada den inhemska ekonomin.

En ytterligare anledning kan vara att det utländska uppköpet sker av andra skäl än för att sälja produkter på den lokala marknaden eller för att producera insatsvaror för vidare export inom det multinationella företaget. Vid alla företagsuppköp, inhemska såväl som utländska, föreligger en risk för minskad konkurrens. Inhemska uppköp och företagssammanslagningar ses i allmänhet som mer konkurrenshämmande än utländska uppköp men även det senare kan vara problematiskt. Konkurrenten kan minska om uppköpet är ett sätt för det utländska företaget att göra sig av med konkurrenter och därigenom kunna höja sina egna priser och marginaler (Stiebale och Szücs, 2022). Denna strategi kan skada konsumenter men gynnar det uppköpande företagets vinstmarginaler. Empiriska studier ger inte någon klar bild över hur det förhåller sig. Vissa fallstudier och branschspecifika undersökningar, särskilt inom högteknologiska och farmaceutiska sektorer, indikerar att företagsuppköp kan användas för att eliminera konkurrenter och konsolidera marknaden (Gaughan, 2018). Under senare år har i synnerhet stora amerikanska bolag som Apple, Microsoft, Google, Amazon och Facebook anklagats för att köpa upp mindre bolag just i syfte att öka sin egen marknadsmakt. Regulatoriska myndigheter, såsom EU-kommissionen och US Federal Trade Commission, är ofta involverade i att granska sådana uppköp för att förhindra skadlig marknadskoncentration och säkerställa konkurrens (Mandorff och Nyberg, 2023).

Det kan också vara så att uppköpet genomförs för att få tillgång till någon företagsspecifik tillgång, som till exempel viktig teknologi

och patent, och att det uppköpta företaget i övrigt är ointressant för det utländska multinationella företaget. Detta kan ses som en snabbkanal till innovation genom att det uppköpande företaget kan absorbera redan utvecklade teknologier snarare än att internt utveckla dem (Aaker m.fl., 2001).

En betydande del av diskussionen kring potentiellt negativa effekter av utländska företagsuppköp kretsar kring hur landet, snarare än företaget, påverkas. Teknologioverföring genom uppköp kan exempelvis ha både positiva och negativa effekter på det köpta företags hemland. Positivt är att när teknologin integreras och utvecklas vidare kan detta leda till kunskapsspridning. Negativt är att det kan leda till teknologitömning där värdefull kompetens och kapacitet förskjuts från det lokala företaget till moderbolaget utomlands. I sin förlängning kan ett sådant förfarande leda till minskade spridningseffekter och att lokal innovationskapacitet eroderas efter ett utländskt uppköp (Chowdhury m.fl., 2025).

En annan relaterad farhåga med utländska företagsuppköp som lyfts i debatt och forskning är att det påverkar vilken typ av verksamhet som utförs i landet (Birkinshaw m.fl., 2006). En av de mest påtagliga riskerna är flytten av kritiska verksamhetsdelar, inklusive huvudkontor, från Sverige till utlandet. Denna utveckling kan ha flera negativa konsekvenser för det svenska samhället och dess ekonomi.

Inte minst har risken för att företags FoU flyttas ut från landet förts fram som en potentiellt negativ effekt av utländska företagsuppköp (Braunerhjelm och Kreicbergs, 2017). Eftersom FoU är starkt kopplat till framtagandet av nya produkter och ny teknologi är en sådan utveckling sannolikt negativ för tillväxt och välfärd. Givet att FoU kännetecknas av stora externaliteter, dvs. att även aktörer utanför företaget som bedriver FoU kan gynnas, är utflyttning av FoU av potentiell stor vikt. Flytten av huvudkontor och forskningsavdelningar kan även resultera i ett utflöde av annan högkvalificerad kompetens. Sverige riskerar att förlora värdefull kunskap och expertis, vilket kan underminera landets kapacitet för innovation och utveckling inom viktiga teknologiska och industriella sektorer.

Flytten av huvudkontor utomlands kan slutligen också innebära minskade skatteintäkter för den svenska staten, eftersom en del av företags skattebaserade verksamheter flyttas till andra jurisdik-

tioner. Detta kan påverka offentliga finanser och resurser tillgängliga för investeringar i infrastruktur, utbildning och sociala program.

2.4 Effekten på anställda

Till möjliga effekter på företag, i termer av exempelvis produktivitet och lönsamhet, bör läggas dess möjliga effekter på anställda. Vad som är bra för ett företag kan, men måste inte, vara bra för företagets anställda. Ett sätt som utländska uppköp påverkar företags anställda är genom att ändra efterfrågan på olika typer av arbetskraft. Individens löner och karriärer beror i mångt och mycket på egenskaper som utbildningsnivå och arbetslivserfarenhet, samt hur efterfrågan på denna kompetens utvecklas. Olika företag – även inom samma branscher – kan skilja sig åt vad gäller typ av arbetskraft som efterfrågas. Överlag efterfrågar företag som är internationellt verksamma mer kvalificerad personal än företag som endast är verksamma på den lokala marknaden (Davidson m.fl., 2016; 2017).

Utländska uppköp av företag kan direkt påverka arbetskrafts efterfrågan genom dess effekt på hur verksamheten organiseras. När det uppköpta företaget integreras i den nya ägarstrukturen kan vissa arbetsuppgifter försvinna medan andra uppgifter expanderar i omfattning och nya uppgifter tillkommer. Vissa tjänster kan exempelvis flyttas till det utländska huvudkontoret medan en eventuellt ökad försäljning kan öka antalet anställda i den faktiska produktionen. Effekten kan komma att bli en förändring i det uppköpta företags arbetsstyrka och eventuellt en förändring i olika yrkeskategoriers relativa lönenivåer. Beroende på omfattningen av företagsuppköp och på hur rörlig arbetskraft är mellan branscher och företag kan även relativa löner i hela ekonomin komma att påverkas.

En direkt följd av att huvudkontor och andra centrala verksamheter flyttas utomlands är förlusten av arbetsplatser i Sverige. Detta kan påverka inte bara de anställda som riskerar att förlora sina jobb, utan också den lokala ekonomin där dessa företag tidigare varit verksamma. Arbetslöshet i specifika regioner kan öka, och lokala underleverantörer kan förlora viktiga affärskontakter.

Arbetstagaers löner kan även komma att förändras av andra anledningar. En sådan är att multinationella företag tenderar, som tidigare nämnts, att vara stora, lönsamma företag med hög

produktivitet. Det finns skäl att tro att individens lön kan påverkas positivt av företagets vinstnivå även i en ekonomi som den svenska med centrala löneförhandlingar. Företag har nämligen skäl att om möjligt betala en lönepremie till sina anställda (Blanchflower m.fl., 1996; Arai och Heyman, 2009; Song m.fl., 2019). Det minskar risken att arbetstagare slutar och söker sig till nya arbetsgivare: en hög lön gör det mindre lockande att lämna sin anställning. Omsättning av arbetskraften är även kostsamt för företaget och det är positivt om den kan minska i omfattning. En kostnad är själva anställningsförfarandet, en annan den tid och de resurser det tar att lära upp ny personal. Vidare finns det en risk att personal som lämnar för konkurrenter tar med sig företagsspecifik kunskap vilket kan leda till ökad konkurrens och betydande kostnader (Balsvik och Haller, 2010).

En lönepremie innebär även att det är kostsamt för den anställde att missköta sina arbetsuppgifter. Att på grund av bristande arbetsinsats mista jobbet innebär att den anställde får söka sig vidare till nya arbetsgivare som kanske inte betalar en lönepremie. Resultatet blir att arbetstagers arbetsinsats kan komma att öka om företaget betalar en lönepremie (Akerlof och Yellen, 1986).

Slutligen finns det skäl att tro att ett utländskt företagsuppköp kan leda till mer långsiktiga effekter på arbetstagarnas karriärer. Som tidigare nämnts bestäms karriärer av samspelet mellan arbetstagers kompetens och arbetsgivares efterfrågan på denna kompetens. Kompetens är något som utvecklas under arbetslivets gång. Vidare tillgodogör sig arbetstagare olika typer av kompetens hos olika typer av arbetsgivare. Med andra ord finns det skäl att tro att en ingenjör lär sig olika saker genom att jobba på ett litet lokalt företag, ett stort multinationellt företag eller i den offentliga sektorn. Den kompetens som byggs upp kommer att påverka möjligheten att gå vidare till nya och bättre jobb (Davidson m.fl., 2020). För att ge ett konkret exempel tycks det som att stora och högproduktiva företag framför allt rekryterar från andra stora, högproduktiva företag. Små företag med lägre produktivitet rekryterar däremot från andra små lågproduktiva företag (Haltiwanger, 2018). På motsvarande sätt tycks exportintensiva företag rekrytera från andra exportörer (Davidson m.fl., 2023). Den troliga förklaringen till detta mönster är just att arbetstagarna lär sig olika saker i olika typer av företag och att detta i sin tur avgör deras möjligheter att klättra vidare på karriärstegen.

Om ett utländskt uppköp av ett inhemskt företag innebär att verksamheten ändras, kommer följaktligen arbetstagarna arbeta med nya typer av uppgifter vilket i sin tur gör dem attraktiva för en ny typ av företag.

3 Restriktioner på utländska företagsuppköp

Som diskuterats ovan finns det skäl att tro att utländska investeringar kan leda till såväl positiva som negativa effekter på samhälle och ekonomi. Till detta kommer säkerhetspolitiska överväganden där det kan finnas skäl för att viss typ av verksamhet inte bör vara utlandsägt. Denna balansgång mellan positiva effekter och risker präglar synen på utländska företag, där perioder med stor öppenhet växlar med perioder av slutenhet och regleringar.

Vi har under de senaste tre decennierna sett hur olika kriser tenderar att resultera i en mer negativ syn på utländska företagsuppköp. Mer specifikt präglades 1990-talet av omfattande globala liberaliseringar av regler för utländska direktinvesteringar. Efter attackerna mot USA den 11 september 2001 började dock utvecklingen försiktigt svänga (Sjöholm, 2010). I USA väcktes en misstänksamhet mot utländskt ägande av bland annat kritisk infrastruktur, vilket ledde till att granskning av utländska uppköp av amerikanska företag intensifierades och somliga investeringar stoppades.

Pendeln svängde än mer som ett resultat av den ekonomiska krisen 2008–09. Ekonomisk nationalism ökade i krisens spår vilket runt om i världen ledde till en ökad misstro mot utländska företagsuppköp (Sjöholm, 2010). Under pandemin väcktes på nytt frågan om ägarskapets betydelse för ekonomisk och politisk säkerhet. Det argumenterades i några länder för att kritiska branscher såsom läkemedel och sjukvårdsmaterial skulle vara inhemskt ägda (Mitchell, 2024; Vogler, 2024).

Rysslands anfallskrig mot Ukraina innebar ytterligare ifrågasättanden av globalisering. Det var främst faran av att vara beroende av fientligt inställda länder för importen av viktiga produkter, såsom

gas och olja, som blev tydlig, men det ledde även till att ägarskapsfrågor återigen kom att diskuteras. Den tyska regeringen tog till konkreta åtgärder för att säkerställa energiförsörjningen och övertog Gazproms och Rosnefts tyska verksamheter.

Det är emellertid uppenbart att diskussionen under senare år framför allt har kommit att handla om kinesiska uppköp. Kina har seglat upp som något som ibland benämns *systemrival*, dvs. ett mäktigt land styrt av andra politiska och ekonomiska principer än de liberala västerländska demokratierna. Ökade geopolitiska spänningar har lett till att restriktioner på kinesiskt ägande har kommit att implementeras runt om i världen. Till de politiska motsättningarna ska även läggas att Kinas egen politik för utländskt ägande är restriktiv. Denna tendens har snarast stärkts under senare år med president Xi Jinpings ekonomiska nationalism (Shih m.fl., 2023).

Den europeiska strategin gentemot Kina har varit att verka för en jämn spelplan, dvs. att europeiska företag garanteras samma tillgång till den kinesiska marknaden som kinesiska företag åtnjuter i Europa. Under senare år har allt fler hinder satts upp för kinesiska företagsuppköp. Mer specifikt inleddes 2014 förhandlingar mellan EU och Kina om ett investeringsavtal. Förhandlingarna gick trögt, främst på grund av ökande spänningar relaterade till Kinas affärsmetoder, som uppfattades som orättvisa av EU (Sjöholm, 2023). Denna problematik ledde till att EU införde tullar på kinesiska varor under 2020, vilket besvarades med liknande åtgärder från Kinas sida.

Trots dessa utmaningar var ett avtal nära att bli godkänt i början av 2021. Avtalet syftade till att ta itu med de omstridda investeringshindren och förväntades öppna upp den kinesiska marknaden för europeiska företag. Emellertid försämrades inställningen till Kina i de flesta EU-länder under 2021. Denna negativa syn påverkades av vad EU uppfattade som Kinas aggressiva utrikespolitik (McElwee, 2023).

Ytterligare en komplikation var sanktionerna mot kinesiska tjänstemän, införda av EU tillsammans med USA, Storbritannien och Kanada i mars 2021 på grund av människorättsbrott i Xinjiang. Kinas gensvar, sanktioner mot europeiska lagstiftare och forskare, bidrog till en försämring av de diplomatiska förbindelserna. Denna ökade spänning ledde till att EU-parlamentet beslutade att avbryta ratificeringen av investeringsavtalet i maj 2021 (Sjöholm, 2024).

Redan innan sammanbrottet av investeringsavtalet mellan EU och Kina blev det allt svårare för kinesiska och ryska företag att investera i EU. EU-kommissionens ordförande Jean-Claude Juncker deklarerade 2017 att tiden av naivitet beträffande utländska företagsuppköp var över och att nya tider stod för dörren (Juncker, 2017). EU har specifikt uttryckt bekymmer över effekterna av Kinas statsledda ekonomiska modell på unionens säkerhets- och ekonomiska intressen (Domínguez-Jiménez och Poitiers, 2020). Denna försiktighet är särskilt märkbar när det gäller kinesiska investeringar i strategiskt viktiga områden, såsom högteknologi och kritisk infrastruktur (Babić och Dixon, 2022).

Som ett resultat av en förändrad syn på Kina har länder börjat granska kinesiska företagsuppköp. Huvuddelen av dessa granskningar sker på nationsnivå men EU har utfärdat riktlinjer om hur en granskning kan gå till. En viktig del i medlemsländernas granskningsarbete är delande av information med EU. När EU fått information om att ett medlemsland inlett en granskning kan EU dra i gång en egen granskning vars resultat kan utgöra underlag för medlemslandets beslut om investeringen ska tillåtas eller stoppas. EU:s granskning grundar sig på en förordning från 2019 som implementerades året efter, vilken tillåter medlemsstater och den Europeiska kommissionen att noggrant utvärdera och vid behov stoppa investeringar (EU, 2019). Mekanismens huvudsakliga syfte är att skydda EU:s säkerhet och grundläggande intressen, inklusive teknologisk suveränitet. När en investering granskas analyseras dess möjliga konsekvenser för unionen. Granskningsprocessen kan omfatta bedömning av investerarens anseende, investeringens karaktär och omfattning, samt dess eventuella inverkan på EU:s säkerhet.

Antalet EU-länder som granskar utländska företagsköp har ökat från elva för några år sedan till nästan samtliga idag (EU, 2023). Hur restriktionerna är utformade skiljer sig mellan länderna. Graden av restriktiva begränsningar på investeringar tycks vara positivt korrelerad med hur sammanlänkat landet i fråga är med Kina och med storleken på den inhemska högteknologiska industrin (Bencivelli m.fl., 2023). Drygt hälften av investeringarna i EU under 2023 granskades av medlemsländerna. Av dessa granskade investeringar godkändes de allra flesta. I 10 procent av de granskade fallen krävdes det att vissa villkor skulle uppfyllas för att godkännas och ungefär 1 procent stoppades, en siffra som varit konstant under de

senaste fem åren (Europeiska Kommissionen, 2024; Irwin-Hunt, 2023).

Sverige var ett av de sista EU-länder som införde granskning av utländska företagsuppköp, trots att landet är en i EU-sammanhang relativt stor mottagare av kinesiska investeringar. Mer specifikt var Sverige EU:s sjätte största mottagare under perioden 2000–23 och en majoritet av dessa investeringar skedde via uppköp av svenska företag (Kauppila och Cappelin, 2023).

Regelverket kring utländska investeringar har vuxit fram som en konsekvens av att synen på dessa investeringar har förändrats under de senaste åren. Media och organisationer har kommit att diskutera risker med utländska investeringar på ett sätt som tidigare lyste med sin frånvaro. Exempelvis uppmärksammade media runt 2018 att tre svenska företag inom avancerad halvledarteknologi hade sålts till kinesiska ägare med kopplingar till vapenindustrin (Svenska Dagbladet, 2018). Under senare år har den militära underrättelsetjänsten varnat för att Kina använder uppköp som ett sätt att komma över känslig teknologi (MUST, 2024). Även den civila säkerhetspolisen hävdar att Kina använder utländska företagsuppköp som ett sätt att utveckla landet till en högteknologisk industrination och att detta kan få globala säkerhetspolitiska och ekonomiska effekter (Säkerhetspolisen, 2024).

Som en följd av den tilltagande oron tillsattes en utredning om utländska företagsköp som kom med ett slutbetänkande 2021 och i december 2023 infördes ett svenskt regelverk för granskning av investeringar. Syftet är att stoppa investeringar som hotar landets säkerhet. Mer specifikt ska investeringar anmälas om de kan anses vara: samhällsviktig verksamhet; säkerhetskänslig verksamhet; kritiska råvaror, metaller och mineraler; verksamhet som behandlar känsliga personuppgifter eller lokaliseringssuppgifter; krigsmateriel eller tekniskt stöd avseende krigsmateriel; produkter med dubbla användningsområde eller tekniskt bistånd; framväxande teknik eller annan strategiskt skyddsvärd teknik. Denna breda definition gör att investeringar i de allra flesta branscher inkluderas och ska granskas.

Två aspekter kan här noteras. För det första nämns aldrig Kina explicit men precis som för övriga EU-länder är det implicit tydligt att det är Kina som är huvudorsaken till det nya regelverket, även om ryska investeringar i tilltagande grad börjat kartläggas och debatteras (Almén m.fl. 2022). För det andra ska alla investeringar anmälas till

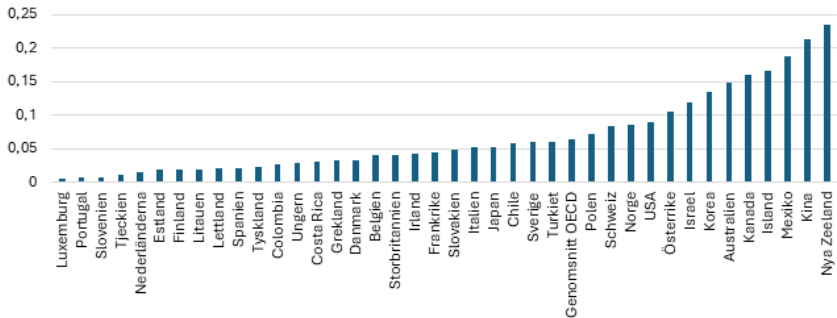
myndigheterna, även när det handlar om svenska eller andra EU-länders uppköp av svenska företag. Detta gör det möjligt att stoppa uppköp som sker exempelvis genom svenska företag som i själva verket kontrolleras av kinesiska ägare.

Själva granskningen tar ungefär 25 dagar och görs av Inspektionen för Strategiska Produkter (ISP) som ligger under Utrikesdepartementet. Under det första året med den nya lagen, 1 december 2023 till den 29 november 2024, inkom 1 206 anmälningar till ISP, som inledde en granskning av 24 ärenden. Elva av dessa ärenden godkändes utan villkor och fyra med villkor. Inga investeringar stoppades.³ Det första ägerandet av ISP kom i stället i slutet av 2024 då en kinesisk investering i en ny batterifabrik i Timrå ifrågasattes. ISP tyckte att det kinesiska bolaget behövde ha en svensk majoritetsägende partner och att det skulle finnas tillräckligt många svenskar i ledningen, styrelsen och personalstyrkan (Dagens Nyheter, 2024). Som en följd härav valde de kinesiska ägarna att inte genomföra investeringen.

Frågan är då hur öppet Sverige är för utländska företagsuppköp. En sådan bedömning kräver att man beaktar fler aspekter än eventuella granskningar från myndigheters sida. OECD samlar in data på länder för att skapa ett index för öppenhet för företagsuppköp (OECD, 2024b). Indexet bygger på aspekter såsom begränsningar på utländska ägarandelar, diskriminerande granskningsprocesser, restriktioner på anställande av utländsk personal, samt andra typer av hinder för ett utländskt företags möjlighet att bedriva sin verksamhet. Det ska noteras att indexet försöker fånga hur lätt eller svårt det är att investera i ett annat land men gör ingen skillnad på investeringar som sker genom uppköp eller som innebär att ett utländskt företag bygger upp en verksamhet från grunden. I figur 3.1 ser vi en jämförelse av restriktioner på utländska direktinvesteringar. Indexet antar värdet noll om det inte föreligger några restriktioner och ett om landet är helt stängt för utländska företag. Vi kan exempelvis se att Luxemburg har väldigt lite restriktioner och Nya Zeeland relativt mycket. Sverige har mer restriktioner än de flesta EU-länder och ligger nära genomsnittet i OECD. Vidare kan vi notera att Kina har relativt omfattande restriktioner för utländska direktinvesteringar och att USA ligger ungefär mitt emellan Sverige och Kina.

³ <https://isp.se/utlandska-direktinvesteringar/statistiska-uppgifter-kring-udi/>.

Figur 3.1 Graden av slutenhet för utländska direktinvesteringar i olika länder (2020)



Not: Ett värde nära noll innebär få restriktioner på direktinvesteringar och ett värde nära ett innebär omfattande restriktioner.

Källa: OECD (2024). <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX#>.

En närmare undersökning av regleringar i Sverige visar att dessa är koncentrerade till vissa branscher medan de inte förekommer alls inom tillverkningsindustrin. Tabell 3.1 visar de branscher som har någon form av restriktion och ju högre värde på indexet desto mer restriktiv är regleringen av utländskt ägande. Med undantag av fiskeindustrin är det delar av tjänstesektorn som är reglerad. Mer specifikt finns det exempelvis regleringar inom transportsektorn, som inkluderar flyg-, land- och sjötransporter. Vidare finns det regleringar inom media samt inom delar av kommunikationsindustrin. När det gäller den senare handlar det framför allt om undergruppen telekomindustrin. Slutligen ser vi restriktioner inom delar av den finansiella tjänsteindustrin och inom andra typer av företagstjänster.

Det kan noteras att två av de reglerade branscherna, telekom och finans, inte inkluderades vid skapandet av EU:s gemensamma marknad. Dessa ansågs då alltför strategiska för att nationer skulle vara beredda att släppa ifrån sig kontrollen över hur de reglerades. Under senare tid har det föreslagits att EU ska ta bort undantaget för dessa branscher (Letta, 2024). Vidare kan möjligen restriktioner inom transportsektorn bero på dess kopplingar till kritisk infrastruktur såsom hamnar och flygfält. Denna typ av anläggningar har runt om i världen varit föremål för restriktioner för utländskt ägande, restriktioner som dessutom tycks ha ökat under senare år i takt med tilltagande internationella politiska spänningar.

Tabell 3.1 Svenska branscher med restriktioner på utländska direktinvesteringar

Branscher	
Fiskeindustrin	0,550
Transporter	0,292
Media	0,200
Kommunikation	0,200
Affärstjänster	0,051
Finansiella tjänster	0,002

Not: Ett värde nära noll innebär få restriktioner på direktinvesteringar och ett värde nära ett mycket restriktioner.

Källa: OECD (2024). <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX#>.

Vilken typ av restriktioner som det finns relativt mycket av i Sverige ser vi i tabell A.1 i appendix. Vi inkluderar här fyra olika typer av begränsningar med data från OECD som utgångspunkt. Själva granskningsförfarandet är mer restriktivt i Sverige än i EU i genomsnitt. När det gäller affärstjänster och finansiella tjänster är granskningen även mer restriktiv än genomsnittet i OECD. Det är värt att notera att denna granskning har, som tidigare diskuterats, skärpts ytterligare i slutet av 2023.

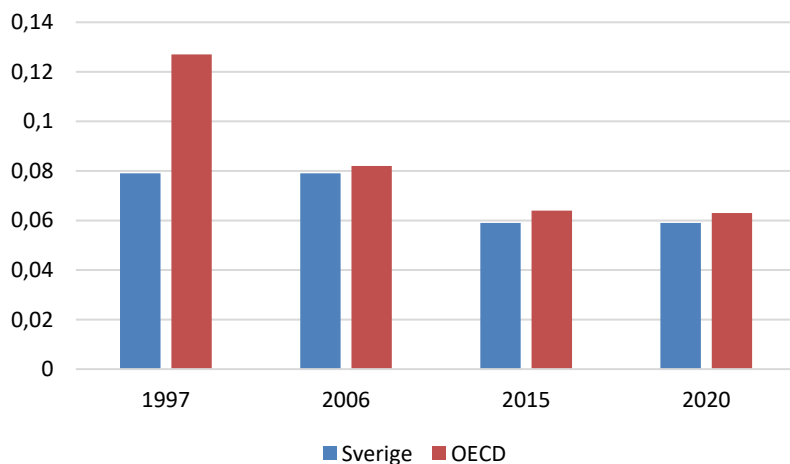
Ägarbegränsningar är en annan vanlig typ av restriktion. Det kan exempelvis handla om att vissa branscher är helt stängda för utländska företag eller att utländska investerare endast får äga en viss andel av ett inhemskt företag. Denna typ av restriktioner är, med undantag för inom affärstjänster, vanligare i Sverige än i EU och OECD. Speciellt höga är ägarrestriktionerna inom transporter och media.

Restriktioner på utländsk personal kan utgöra ett betydande hinder för utländska investeringar, då exempelvis ett företagsuppköp ofta innebär att man för över personal från andra delar av företaget till den nyköpta enheten. Denna typ av restriktioner förekommer inte i Sverige. Även när det gäller det som kategoriseras som övriga typer av restriktioner tycks Sverige ha mindre av dessa än genomsnittet för EU och OECD.

Slutligen visar vi i figur 3.2 hur restriktioner har utvecklats över tid i Sverige och i OECD. I Sverige skedde en viss minskning i slutet av 00-talet då värdet på index sjönk från 0,079 till 0,059. En närmare undersökning visar att liberaliseringen skedde i transportsektorn. Ingen annan bransch har sett någon förändring av regleringarna, så

som de mäts av index, under den studerade perioden. Vidare kan vi se att regleringarna har minskat mer i OECD än i Sverige under perioden 1997 till 2020.

Figur 3.2 Restriktioner på utländska direktinvesteringar över tid i Sverige och OECD



Not: Ett värde nära noll innebär få restriktioner på direktinvesteringar och ett värde nära ett innebär om omfattande restriktioner.

Källa: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX#>.

4 Utlandsägande och utländska företagsuppköp i Sverige

4.1 Data och sammanfattning av empiriska resultat

I vår genomgång av forskningslitteraturen har vi sett att en rad faktorer är avgörande för att förstå effekterna av utländska företagsuppköp. Vi har även diskuterat och analyserat restriktioner kring utländskt ägande i Sverige och internationellt, med särskilt fokus på den nya lagstiftning som infördes i Sverige 2023.

I detta och nästa kapitel kommer vi att genomföra en empirisk analys av utländskt ägande i det svenska näringslivet. Med detaljerade data från SCB över företag under perioden 1997–2021 kommer vi att studera hur uppköp av svenska företag påverkar en rad olika utfall. Vår data beskrivs i detalj i appendix. Vårt huvudsakliga fokus är effekterna på produktivitet och sysselsättning, men vi kommer också analysera andra viktiga områden som utrikeshandel, human-kapital och risken för företagsnedläggningar.

I det här kapitlet presenterar vi en detaljerad genomgång av utländska uppköp och utlandsägande i Sverige. Vi beskriver omfattningen av uppköp, utlandsägda företags närvaro samt vilka typer av företag som förvärvas. Analysen inkluderar företagens egenskaper samt deras branschmässiga och regionala fördelning. Kapitlet innehåller också en särskild analys av uppköp och ägande inom känsliga branscher. Avslutningsvis gör vi en genomgång av nationaliteten hos de förvärvande företagen samt en specifik analys av kinesiska uppköps betydelse för det svenska näringslivet.

I nästa kapitel går vi vidare med en mer detaljerad analys av vad som händer med företagen efter ett uppköp. Denna analys baseras på ekonometrisk metod där vi studerar företagens utveckling före och efter förvärven. Vi undersöker effekterna på ett flertal utfall och analyserar hur dessa effekter skiljer sig åt beroende på företags- och

branschttyp. Kapitlet avslutas med en fördjupad analys och skattning av utländska företags betydelse för total svensk produktivitetstillväxt och sysselsättning.

En sammanfattning av våra resultat ger vid handen att:

- Antalet årliga utländska uppköp varierar betydligt mellan åren, mellan cirka 200 och 500, med en särskilt hög aktivitet kring början av 2000-talet.
- Företag som attraherar utländska köpare utmärker sig genom högre produktivitet, större exportintensitet och högre kapitalintensitet jämfört med företag som inte blir uppköpta.
- Efter utländska uppköp observeras en tydlig ökning i produktiviteten, främst driven av förbättrad teknologi och ökad effektivitet.
- Effekterna av uppköp skiljer sig beroende på företagsstorlek och sektor. Positiva effekter är störst inom tjänstesektorn och i mindre företag, medan stora industriföretag sällan uppvisar några tydliga förändringar.
- Utländska ägares nationalitet spelar roll för utfallet; uppköp från USA och EU-länder har tydliga positiva effekter på produktiviteten, medan investeringar från andra länder inte påverkar produktiviteten.
- Utländska uppköp leder till ökad exportintensitet och påverkar positivt andelen högutbildade anställda. Sysselsättningseffekten varierar dock stort beroende på ägarland och bransch.
- Trots att utlandsägda företag endast utgör en liten del av det svenska näringslivet bidrar de betydligt till den totala produktivitetstillväxten, men påverkar inte märkbart den totala sysselsättningen.

4.2 Utlandsägda företag i Sverige

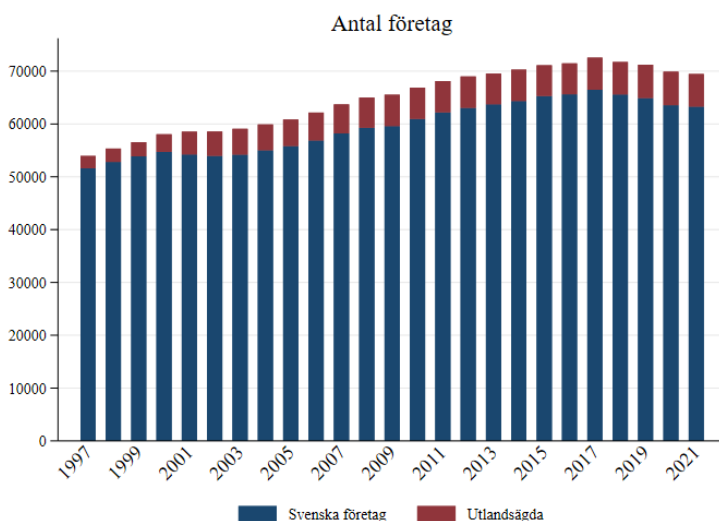
Utlandsägda företag är viktiga i Sverige och dessa företag har ökat i betydelse över tid. I figur 4.1 visas utvecklingen av antal företag och anställda i svenskägda och utlandsägda företag. Antalet utlandsägda

företag ökade med mer än 200 procent mellan 1997 och 2021, från 2 345 till 6 180. Antalet anställda i utlandsägda företag ökade under samma period med drygt 140 procent från runt 270 000 till nästan 660 000.

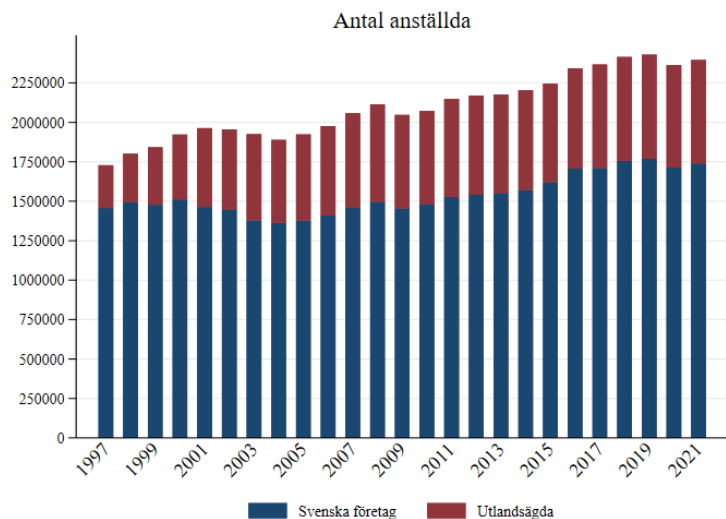
Parallellt med denna ökning har även antalet svenskägda företag och anställda ökat. Figur 4.2 visar därför andelen utlandsägda företag i Sverige och andelen anställda som jobbar i dessa företag. Utlandsägande har ökat i betydelse i båda andelar. Främst gäller detta andelen anställda. Mer specifikt ökade andelen företag från strax under 5 procent 1997 till drygt 8 procent 2021, samtidigt som andelen anställda ökade från drygt 15 procent till runt 27 procent. Förändringen har inte varit linjär över tid utan ökningen var särskilt stark fram till början av 2000-talet, varefter andelarna varit relativt oförändrade.

Figur 4.1 Fördelningen av företag och anställda i svenskägda och utlandsägda företag (1997–2021)

a)



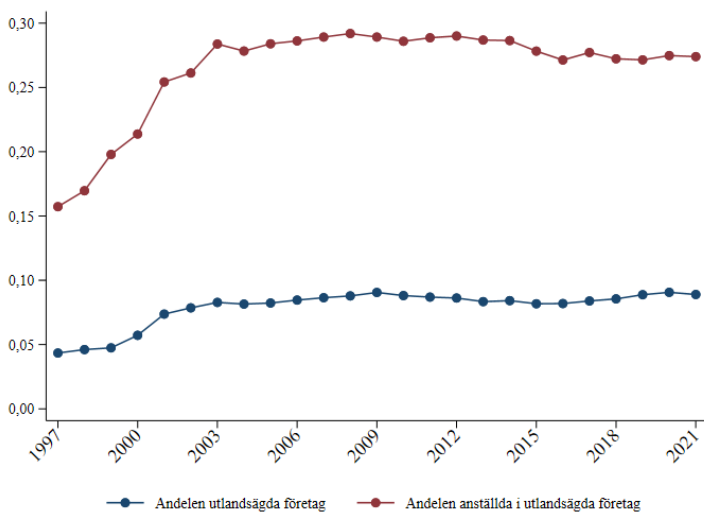
b)



Not: Figuren visar fördelningen av antalet företag och antalet anställda i svenskägda respektive utlandsägda företag. Utlandsägda företag definieras som företag där minst 50 procent av röstvärdet kontrolleras av en utländsk ägare enligt SCB:s ägarregister.

Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

Figur 4.2 Andelen utlandsägda företag och andelen anställda i utlandsägda företag (1997–2021)



Not: Figuren visar utvecklingen över tid av andelen företag och andelen anställda i utlandsägda företag, relativt samtliga företag och anställda i näringslivet.

Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

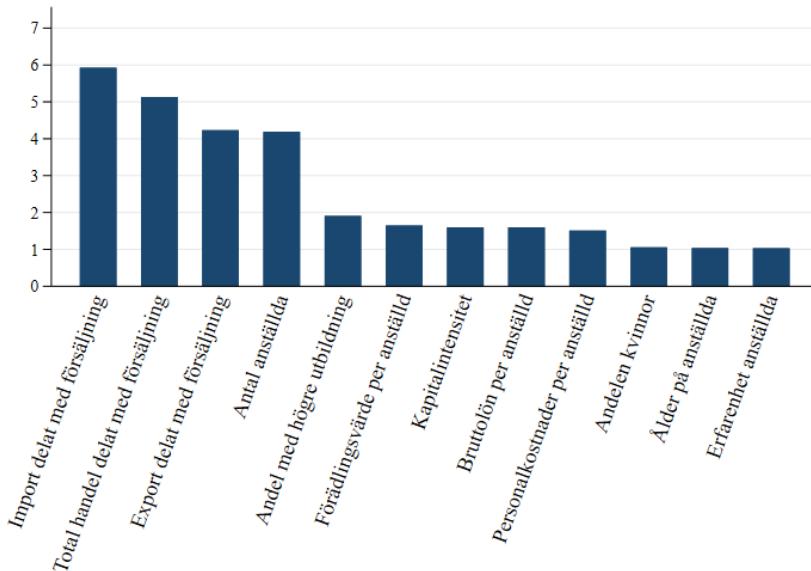
Att den utländska andelen av arbetsstyrkan är högre än andelen av företagen visar att utlandsägda företag skiljer sig från inhemskt ägda företag. De är relativt stora företag. Det finns även många andra skillnader. Detta är något som har dokumenterats i ett stort antal forskningsartiklar från olika länder och som är i enlighet med vår diskussion i kapitel 2.

I figur 4.3 illustrerar vi grundläggande skillnader mellan utlandsägda och svenskägda företag utifrån olika dimensioner. Staplarna visar kvoten mellan genomsnittet för de två olika ägarkategorierna. En kvot över (under) 1 innebär ett högre (lägre) värde för utlandsägda än svenskägda företag. Staplarna visar på tydliga skillnader. Vi ser exempelvis att utlandsägda företag har i genomsnitt ungefär fyra gånger fler anställda än inhemska företag och har nästan dubbelt så hög produktivitet (mätt som förädlingsvärde per anställd). Den höga produktiviteten kan delvis förklaras av en relativt hög kapitalintensitet och en hög utbildningsnivå hos de anställda. Det sistnämnda tar sig även uttryck i relativt höga genomsnittslöner i utländska företag. Andelen kvinnor är också något högre (6 procent) i utländska företag. Den största skillnaden är graden av internationalisering där utländska företag har en handelsintensitet (total handel delat med försäljning) som är nästan fem gånger högre än i inhemska företag.⁴

En stor andel utländska företag (figur 4.2), tillsammans med exempelvis en relativt hög produktivitetsnivå och höga löner i utländska företag, är klara indikationer på dessa företags betydelse i den svenska ekonomin. Däremot kan vi inte dra kausala slutsatser av den enkla jämförelsen i figur 4.3. Det är möjligt att exempelvis utländska företag köper upp goda svenska företag snarare än att uppköpet orsakar en positiv utveckling. Denna fråga undersöks närmre senare i rapporten.

⁴ Det är värt att notera att gruppen svenskägda företag består av både multinationella och lokala företag. Om vi enbart jämför utlandsägda företag med lokala svenska företag blir skillnaderna ännu större. Svenska multinationella företag är utifrån många dimensioner tämligen lika utlandsägda multinationella företag. Vi kommer senare i rapporten att undersöka detta mer i detalj.

Figur 4.3 Skillnader i företagskaraktäristika mellan utlandsägda och svenskägda företag (1997–2021)



Not: Figuren visar kvoten mellan genomsnittliga företagskaraktäristika för utlandsägda och svenskägda företag.

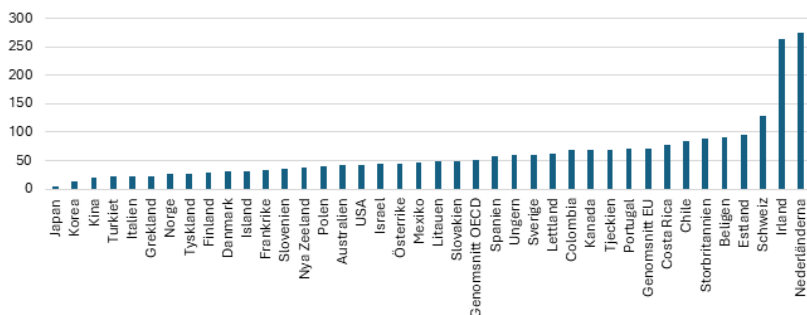
Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

För att ytterligare förstå utländska företags betydelse kan en jämförelse med andra länder vara relevant. I Figur 4.4 jämförs värdet av utlandsägda företags eget kapital i förhållande till BNP för olika länder. Noterbart är att Irland och Nederländerna har exceptionellt höga andelar, med 264 procent respektive 275 procent. Den betydande närvaron av multinationella företag i dessa länder kan tillskrivas flera faktorer. Irland har t.ex. länge erbjudit en låg bolagsskattesats, historiskt på 12,5 procent, vilket har varit en stark drivkraft för utländska investeringar. Även om skattesatsen nyligen höjts till 15 procent för stora företag i linje med internationella avtal, fortsätter den att vara konkurrenskraftig (OECD, 2023). Dessutom erbjuder Irland en engelskspråkig arbetskraft och har genomfört satsningar på högre utbildning, vilket har attraherat investeringar från högteknologiska företag (OECD, 2022a). Landets geografiska placering gör det dessutom attraktivt som en bro mellan Nordamerika och Europa och därmed strategiskt för företag som vill ha tillgång till båda marknaderna.

Nederländerna har å sin sida ett omfattande nätverk av internationella skatteavtal och gynnsamma regler för holdingbolag och finansbolag (OECD, 2022b). Landets väl utvecklade infrastruktur (t.ex. hamnen i Rotterdam) tillsammans med en flerspråkig och välutbildad arbetskraft bidrar också till dess attraktivitet för utländska investeringar (OECD, 2022b).

Utlandsägda företag uppgår till 61 procent av BNP i Sverige, en siffra som är högre än genomsnittet i OECD och betydligt högre än övriga nordiska länder. Slutligen kan det noteras, vilket inte visas i figuren, att värdet på utländska företag som andel av svensk BNP har varit tämligen stabilt under det senaste decenniet. Den tidigaste siffran i OECD:s databas för Sveriges del är från 2013 då de utländska företagens eget kapital även då uppgick till ungefär 61 procent av svensk BNP.

Figur 4.4 Stocken av utländska direktinvesteringar som andel av BNP



Not: Årtalet på måttet kan skilja sig åt mellan länder. Senast tillgängliga data har använts.

Källa: OECD (2024a).

4.3 Företagsuppköp i Sverige

Som tidigare nämnts kan utlandsägda företag uppstå antingen genom etablering av helt nya anläggningar eller genom uppköp av befintliga svenska företag. Figur 4.5 visar antalet svenska företag som årligen köpts upp av utländska ägare under perioden 1997–2021. Antalet företagsuppköp varierar vanligen mellan 200 och 500 per år, men en markant topp på drygt 1 000 uppköp syns 2001, kring ”dotcom”-bubblan. Den kraftiga ökningen vid denna tidpunkt kan delvis förklaras av den globala optimism och investeringsvilja som

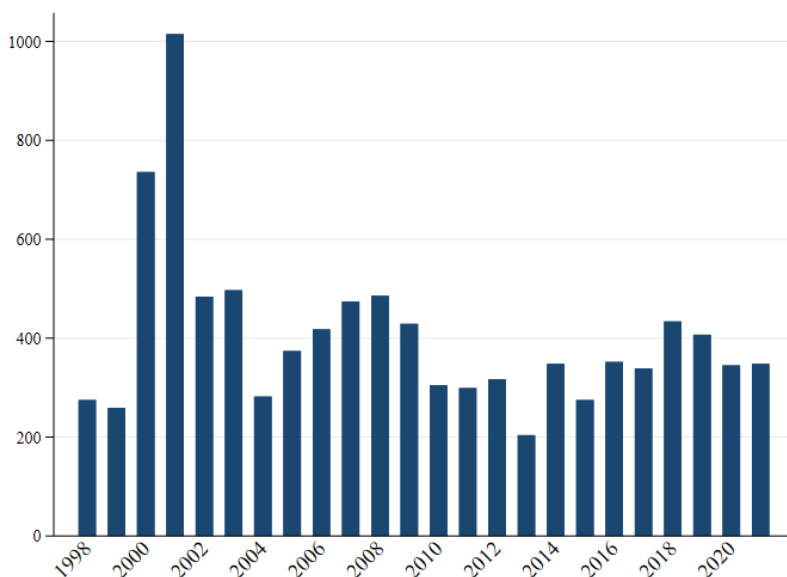
rådde inom teknologisektorn, vilket medförde stora kapitalflöden och ökat antal företagsförvärv.

En viktig fråga är vilka makroekonomiska faktorer som kan driva årliga variationer. Ett potentiellt viktigt samband är hur valutakursen påverkar utländska investeringar och uppköp (Georgopoulos, 2008). En möjlig mekanism är att en försvagad svensk krona gör svenska företag billigare för utländska investerare, vilket ökar incitamentet att förvärva svenska företag. Denna koppling mellan växelkursen och antalet uppköp verkar delvis få stöd i figur 4.5. Till exempel sammanfaller perioder med många uppköp med år då kronan var svag gentemot euron och dollarn, såsom 2001 och 2009. Men något starkare samband är svårt att finna vilket tyder på att växelkursen endast är en av många faktorer som påverkar antalet uppköp.

Internationell forskning pekar på att även det ekonomiska klimatet och konjunkturcykler spelar betydande roller för investeringar och företagsförvärv (Erel m.fl., 2012). Under ekonomiska högkonjunkturer ökar ofta antalet förvärv då investerare söker möjligheter att expandera och dra nytta av en stark ekonomisk tillväxt, medan en nedgång kan minska antalet förvärv på grund av ökad osäkerhet och svårare finansieringsförhållanden.

Sammantaget är utvecklingen av antalet utländska företagsuppköp i Sverige troligen resultatet av en kombination av påverkan av valutakursrörelser, konjunkturläge, politiska faktorer samt branschspecifika förändringar, vilket också speglas i internationell forskningslitteratur och i utvecklingen i andra jämförbara länder.

Figur 4.5 Årliga antal utländska uppköp av svenska företag (1997–2021)



Not: Figuren visar antalet svenska företag som blivit uppköpta av utländska ägare under perioden 1997–2021. Uppköp definieras som en övergång från svensk till utländsk kontroll, där minst 50 procent av rösterna kontrolleras av en utländsk aktör.

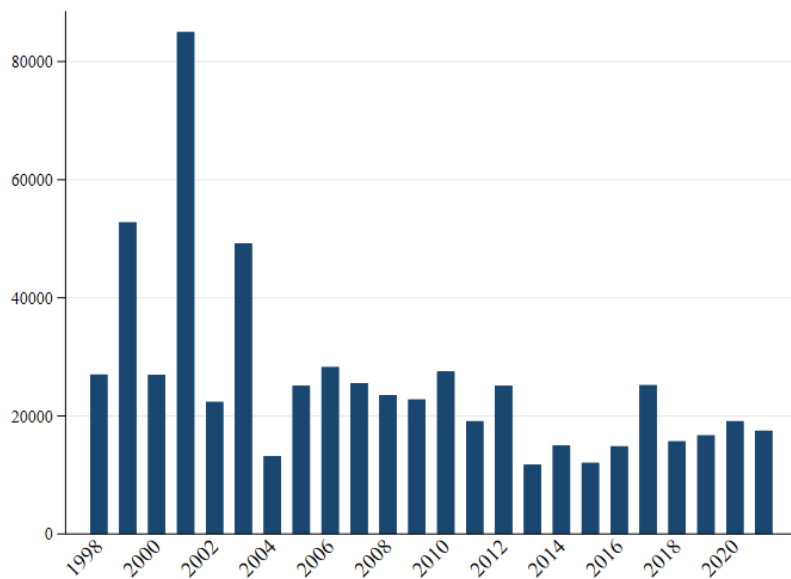
Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

Ska man se antalet uppköp i figur 4.5 som många eller få? I relativa termer är det onekligen ganska få. Årligen köps ungefär en halv procent av de svenska företagen upp av utländska ägare. Andelen toppar på ungefär 1,5 procent 2002 och är som lägst 2014 med ungefär 0,2 procent.

Samtidigt kan det vara missvisande att endast titta på antalet uppköp då dessa skiljer sig åt markant, från uppköp av väldigt stora företag till uppköp av betydligt mindre, en aspekt som vi återkommande berör i denna rapport. Ett alternativt mått är att undersöka hur många anställda som berörs av uppköpen. En sådan jämförelse syns i figur 4.6. Det visar sig att detta mått har en viss påverkan på hur betydelsen av uppköp skiftar över tid. Exempelvis var det många uppköp 2001 (figur 4.5) men med relativt få anställda (figur 4.6). Å andra sidan var det ganska få företag som köptes upp 1999 men dessa företag hade många anställda. Rent generellt ser vi att andelen anställda som berörs av uppköp är ungefär dubbelt så stor

som andelen företag som köps upp. Detta illustrerar att uppköpta företag i allmänhet är större än det genomsnittliga svenska företaget.

Figur 4.6 Antal anställda i utländska uppköp av svenska företag (1997–2021)



Not: Figuren visar det totala antalet anställda i de företag som blivit föremål för utländska uppköp under respektive år.

Källa: SCB:s mikrodatab. Se appendix för mer information om data.

4.4 Vilka företag köps upp?

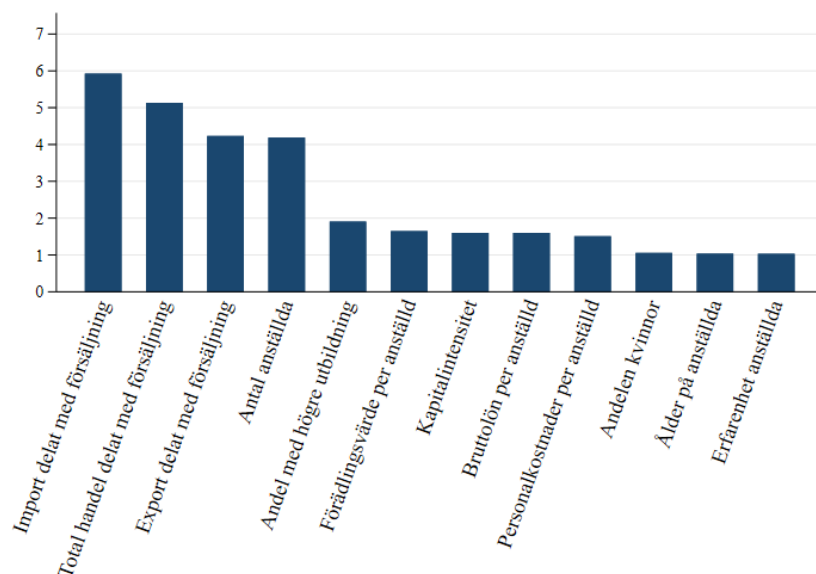
Vi har ovan diskuterat att det kan finnas skillnader i företagskarakteristika mellan uppköpta och andra företag. Man skulle eventuellt kunna tänka sig att utländska köpare är intresserade av såväl företag som presterar dåligt och som därigenom har ett lågt pris och stor utvecklingspotential och av framgångsrika företag som kan bidra till hela koncernens verksamhet. Den sistnämnda aspekten visar sig vara den viktigaste. I de flesta olika dimensioner visar det sig att uppköpta företag är mer framgångsrika än andra företag.

Skillnader mellan uppköpta företag och andra inhemska företag illustreras i figur 4.7. Siffrorna anger olika företagskarakteristika i uppköpta företag i relation till icke-uppköpta företag året innan uppköpstillfället. Det föreligger en skillnad i de flesta inkluderade

företagskarakteristika. I synnerhet är uppköpta företag mer export- och importintensiva och har en högre andel högutbildade. Export som andel av försäljningen är till exempel lite mer än dubbelt så stor i uppköpta företag.

För att summera resultaten i figur 4.7: utländska företag köper upp framgångsrika och starka företag. I kapitel 5 kommer vi ekonomiskt att undersöka hur dessa företag utvecklas efter uppköpet och även närmare studera sannolikheter för att olika typer av företag köps upp.

Figur 4.7 Karakteristika i företag som köps upp jämfört med övriga svenskägda företag



Not: Figuren visar skillnader i ett antal företagskarakteristika mellan företag som blir uppköpta och icke-uppköpta företag, ett år före uppköpet.

Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

4.5 Regional fördelning av företagsuppköp

Det är från ett policyperspektiv intressant att närmare undersöka den geografiska fördelningen av företagsuppköp. En stark geografisk koncentration har förmodligen andra implikationer för tillväxt och sysselsättning än uppköp som är mer jämnt fördelade över

landet. Uppköp sker i hög grad av svenska företag lokaliserade i de tre storstadsregionerna – Stockholm, Västra Götaland och Skåne – samt i några andra delar av södra och mellersta Sverige. Stora delar av landet, inklusive Norrbottens-, Jämtlands-, Blekinge-, Kalmar- och Gotlands län, uppvisar mycket få uppköp, var och en med mindre än 100 utländska företagsuppköp sammanlagt under perioden 1998–2021. Mönstret bekräftas i andra studier. Enligt Tillväxtanalys (2023) var 34 procent av alla utländska arbetsställen i Sverige belägna i Stockholms län 2021, 16 procent i Västra Götalands län och 15 procent i Skånes län.

Denna höga koncentration av företagsuppköp i storstadsregionerna kan delvis förklaras av att dessa delar av Sverige också hyser många företag, och därmed många potentiella uppköpskandidater. Det är därför av intresse att undersöka hur relativt vanliga uppköpen är i olika delar av landet i jämförelse med fördelningen av svenska företag. I figur 4.8 visas dels en kvot mellan olika läns andelar av uppköp och deras andelar av svenska företag, dels motsvarande kvot för andel anställda i uppköpta företag. En kvot över 1 innebär att företagsuppköp är relativt många, medan en kvot under 1 tyder på att de är färre än vad man skulle förvänta sig baserat enbart på antalet företag i länet.

Endast Skåne och Stockholmsregionen har relativt många uppköp, dvs. en större andel av uppköpen än av antalet företag. Som tidigare nämnts sker även många uppköp i Västra Götalandsregionen, men denna region har även ett stort antal företag så kvoten är mindre än ett. I några delar av Sverige, såsom Kalmar län, Öland, Gotland, Jämtland och Norrbotten är antalet uppköp mycket få i förhållande till antalet företag. I termer av anställda i uppköpta företag har Stockholm, Västra Götaland och Skåne en större andel än motsvarande andelar av svenska företag.

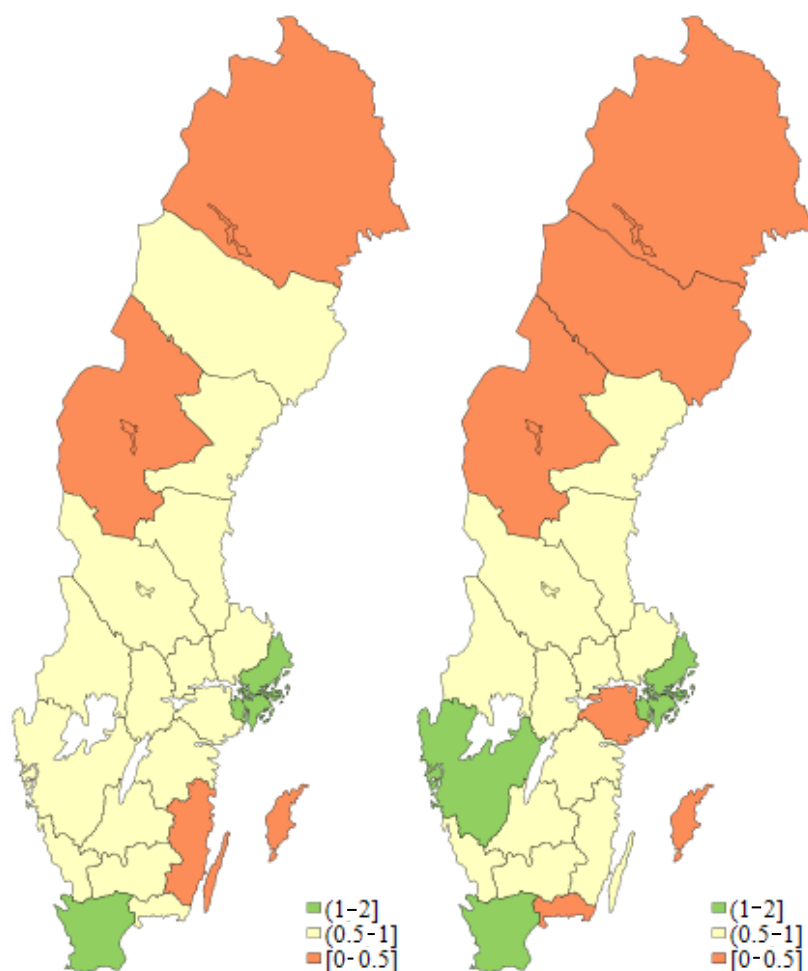
Det finns flera anledningar till att utländska företag är mer geografiskt koncentrerade än svenskägda företag. Till skillnad från nya svenska företag, som ofta startas där entreprenören bor, baseras utländska företagsetableringar mer på objektiva ekonomiska faktorer, vilka tenderar att leda till hög grad av koncentration. Utländska direktinvesteringar lockas ofta till regioner med god infrastruktur och kvalificerad arbetskraft, vilket vanligtvis finns i större städer och regioner (Sjöberg och Sjöholm, 2004). Detta fenomen förstärks genom agglomerationseffekter där företagen drar

nytta av närheten till andra företag och underleverantörer, vilket leder till minskade produktionskostnader och ökad produktivitet.

Utländska företag etablerar sig vidare ofta i regioner med stor kundbas för att minimera logistikkostnader. Dessutom kan närvaron av andra utländska företag skapa en miljö som är kulturellt och administrativt mer anpassad till utländska företag, vilket minskar risken för missförstånd och juridiska osäkerheter. Faktorer som tillgång till internationella skolor kan också påverka var företag med mycket utländsk personal väljer att etablera sig.

Dessa faktorer leder till en hög geografisk koncentration av utländska företag i vissa nyckelregioner, vilket kan förstärka regionala ekonomiska skillnader inom ett land och även påverka den lokala ekonomiska utvecklingen negativt i mindre utvecklade områden (Braunerhjelm och Svensson, 1996).

Figur 4.8 Regional fördelning av utländska företagsuppköp 1998–2021
(kvot andel uppköpta företag till vänster, kvot andel anställda till höger)



Not: Figuren visar regional fördelning av utländska företagsuppköp relativt den regionala förekomsten av alla företag eller anställda.

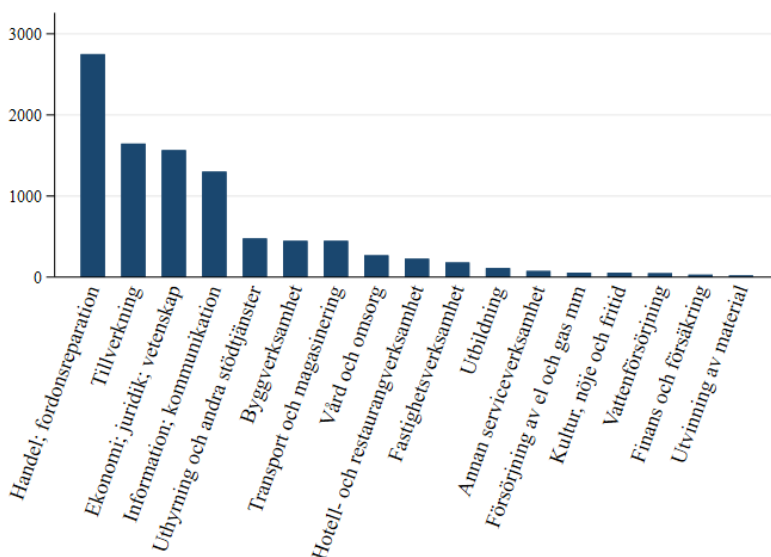
Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

4.6 Företagsuppköp per bransch

Vi fortsätter med att undersöka fördelningen av uppköp mellan olika branscher. Figur 4.9a visar uppköp per bransch utifrån 17 breda

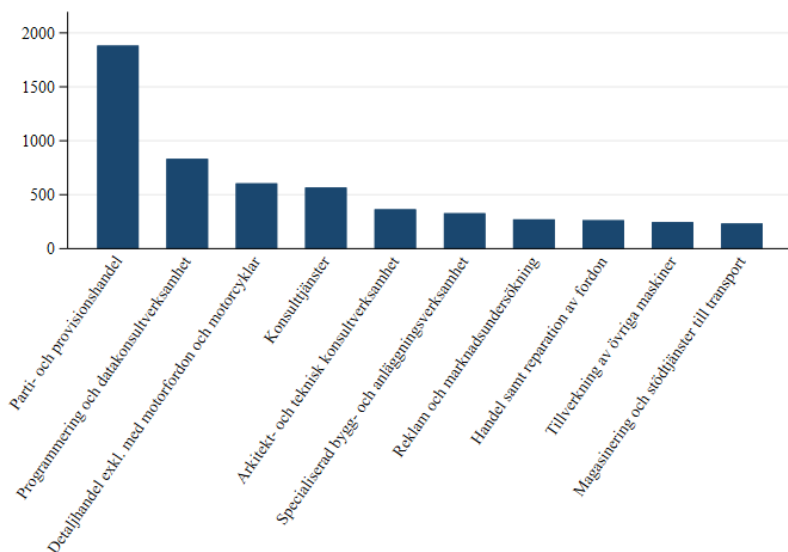
huvudgrupper. Uppköpen är spridda över många branscher. Flest uppköp ser vi inom handel, men det är även relativt många inom tillverkningsindustri, konsultverksamhet och IKT-industri. Figur 4.9b visar fördelningen av de tio branscher med flest uppköp när vi studerar branscherna på högre detaljnivå.⁵ Här ser vi att flest uppköp sker inom "Parti- och provisionshandel", följt av "Programmering och datakonsultverksamhet" och "Detaljhandel". Generellt sker många uppköp av företag inom tjänstesektorn såsom handel, IKT och olika typer av konsultverksamheter.

Figur 4.9a Antalet utländska uppköp av svenska företag i olika branscher (huvudgrupper)



⁵ Branscherna är baserade på sni2007. Se <https://www.scb.se/dokumentation/klassifikationer-och-standarder/standard-for-svensk-naringsgrensindelning-sni/> för mer information.

Figur 4.9b Antalet utländska uppköp av svenska företag i olika delbranscher



Not: Figurerna visar antalet utländska uppköp av svenska företag per bransch. 4.9a visar huvudgrupper (1-siffernivå enligt SNI 2007), medan 4.9b visar delbranscher.

Källa: SCB:s mikrodatab. Se appendix för mer information om data.

Figur A.1 och A.2 i appendix visar motsvarande figurer fast i stället baserade på antalet anställda som berörs av utländska företagsuppköp. I jämförelse med antalet uppköp är den stora skillnaden att tillverkningsindustrin dominerar. Detta visar på skillnader i typen av företag som köps upp i olika branscher. Uppköpta företag inom tillverkningsindustrin tenderar att vara relativt stora.

Vi går vidare och undersöker om fördelningen av svenska företag skiljer sig från fördelningen av utländska företagsuppköp eller om svenska och utländska ägare tenderar att vara intresserade av samma typ av verksamheter. När vi undersöker branschfördelningen av utländska uppköp visar det sig att branscher med många svenska företag också tenderar att vara branscher med många utländska företagsuppköp. Men det finns undantag. Exempelvis är uppköp relativt överrepresenterade inom handel och inom konsulttjänster. Vidare är uppköp starkt underrepresenterade inom byggindustri och inom hotell och restaurangverksamheter.

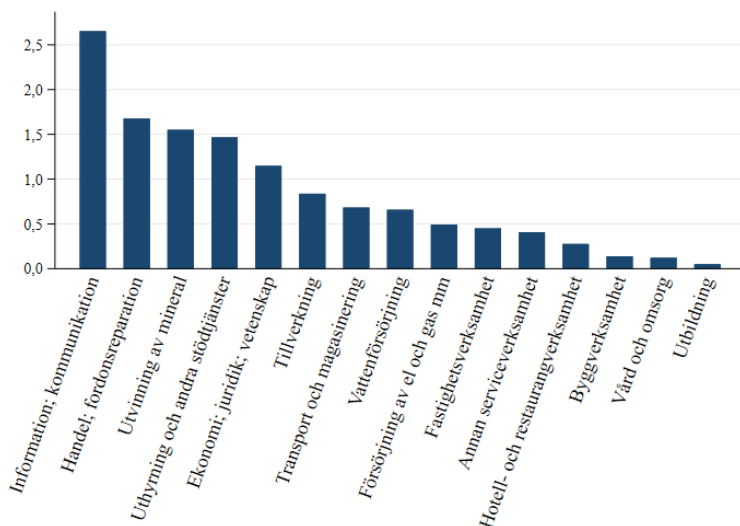
I figurerna 4.10 och 4.11 redovisas en jämförelse mellan svenska företags och utländska uppköps fördelningar över branscher år 2000

(figur 4.10) och 2021 (figur 4.11). Mer specifikt visar siffrorna en jämförelse mellan svenska företags och utländska uppköps fördelningar över de 15 största branscherna 2000 (figur 4.10) och 2021 (figur 4.11). Siffrorna i figuren är kvoten mellan andelen utländska företagsuppköp i en bransch och andelen svenska företag i samma bransch. Om kvoten uppgår till 1 innebär detta att svenska företag och utländska företagsuppköp har samma relativa fördelning i denna bransch. Om kvoten är större än 1 är andelen uppköp högre än andelen av svenska företag och om den är mindre än 1 är andelen uppköp relativt låg.

Den första slutsatsen av figurerna är att det till skillnad från när vi tittar på ett genomsnitt för hela perioden, finns för enskilda år skillnader mellan andelen uppköp och andelen av svenska företag. Med andra ord är kvoten ofta betydligt högre eller betydligt lägre än 1. Den andra slutsatsen är att den relativa förekomsten av uppköp i olika branscher skiljer sig starkt åt mellan de två åren. Det är exempelvis en påtagligt stor förändring av andelen uppköp inom vård och omsorg; dessa var i princip icke-existerande 2000, men är däremot i relativa termer den näst vanligast förekommande 2021. Detta kan vara en konsekvens av den liberalisering av branschen som genomförts. Exempelvis införandet 2009 av vårdval i primärvården där patienter fick möjlighet att välja mellan olika vårdgivare (Lag om valfrihetssystem, LOV). Detta stärkte patienternas valfrihet och öppnade upp för privata aktörer att etablera sig. Liknande förändringar, om än inte lika stora, finner vi i ett antal andra branscher.

Slutligen kan en möjlig förklaring till att handel och konsulttjänster är överrepresenterade bland utländska uppköp vara att dessa branscher är mer internationaliserade och attraktiva för utländska investerare. Utländska köpare kan exempelvis söka sig till handelsföretag för att ta del av etablerade distributionsnät, och till konsultsektorn för att tillgodogöra sig specialistkompetens eller nischade tjänster. Omvänt tycks uppköp vara relativt få inom byggindustrin samt hotell- och restaurangbranschen, vilket kan bero på att dessa verksamheter är mer lokalt bundna och därmed mindre intressanta för internationella förvärvare.

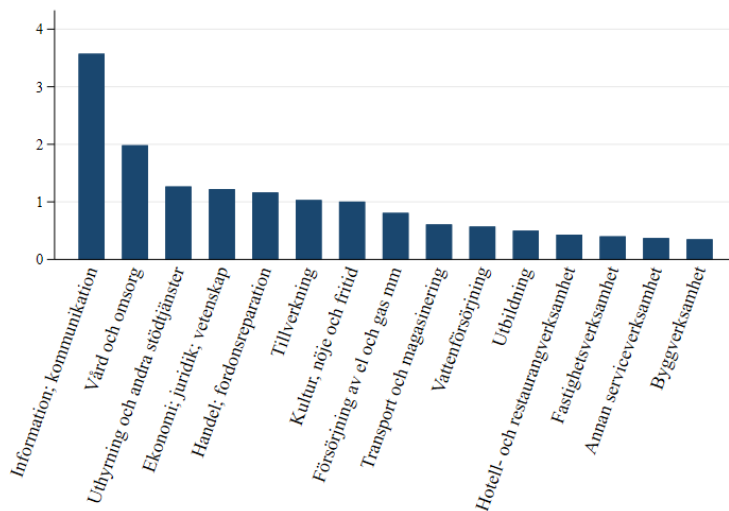
Figur 4.10 Antal utländska uppköp av svenska företag som andel av antalet svenska företag i olika branscher (2000)



Not: Figuren visar andelen utländska uppköp av svenska företag per bransch år 2000 (1-siffernivå enligt SNI 2007).

Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

Figur 4.11 Antal utländska uppköp av svenska företag som andel av antalet svenska företag i olika branscher (2021)



Not: Figuren visar andelen utländska uppköp av svenska företag per bransch år 2021 (1-siffernivå enligt SNI 2007).

Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

4.7 Företagsuppköp i känsliga branscher

Som nämnts tidigare har under senare år synen på utländska uppköp blivit mer negativ runt om i världen. Detta gäller framför allt i vad som ofta benämns som känsliga branscher, där känslighet rör säkerhetspolitiska aspekter. Vad som exakt utgör känsliga branscher är oklart men oftast inkluderas högteknologiska branscher samt olika typer av kritisk infrastruktur. Som tidigare nämnts inkluderas de allra flesta verksamhetsområden av ISP och måste rapporteras. Det är troligen ett alltför restriktivt mått på vad som verkligen kan ha säkerhetspolitiska negativa implikationer. Det finns några försök att definiera mer exakt vad som utgör en känslig industri. Kommerskollegium (2023) använder information från Myndigheten för samhällsskydd och beredskap (MSB) kombinerad med en SOU-rapport (SOU, 2021:87), samt en klassificering från Storbritannien (Government of United Kingdom, 2022) för att dela in svenska branscher i känsliga och övriga. Klassificeringen utgår från olika aktiviteter som kan betecknas som känsliga. Mer specifikt betecknas följande aktiviteter som känsliga:

- vitala samhällsfunktioner
- säkerhetskänsliga verksamheter
- verksamheter som involverar prospektering, utvinning, bearbetning eller försäljning av råvaror som är kritiska för EU eller andra metaller och mineraler som är kritiska för Sveriges försörjning
- verksamheter vars huvudsakliga syfte är att behandla känsliga personuppgifter eller platsdata
- verksamheter relaterade till framväxande teknologier och andra strategiskt känsliga teknologier
- verksamheter som tillverkar, utvecklar, forskar om eller levererar produkter som används både civilt och militärt eller tillhandahåller teknisk assistans för sådana produkter
- verksamheter relaterade till tillverkning, utveckling, forskning om eller leverans av vapen eller tillhandahållande av teknisk assistans relaterad till vapen.

Enligt måttet från Kommerskollegium (2023) klassificeras ungefär 31 procent av alla branscher som känsliga.

Danzman och Meunier (2023) använder ett något annorlunda tillvägagångssätt och utgår i sin klassificering från hur granskningen av utländska direktinvesteringar skiljer sig åt mellan branscher. De har tagit fram ett dataset över samtliga OECD-länders lagstiftade investeringsgranskningsmekanismer per industri. Datasetet är främst baserat på offentligt tillgängliga OECD-dokument relaterade till regleringar av utländska direktinvesteringar som därefter kompletterats med ytterligare källor. De skapar även ett dataset (PRISM) som är kopplat till branscher.⁶ Vi har översatt deras branscher till den svenska klassificeringen (sni 2007). Är sektorn täckt av svensk lagstiftning, så är den att anses som känslig. Enligt denna definition klassificeras ungefär 15 procent av alla branscher som känsliga.

Överlappningen mellan Kommerskollegiums klassificering och klassificeringen med hjälp av Danzman och Meunier är ofullständig. Somliga industrier är definierade som känsliga i en av studierna men inte i den andra. Det ter sig troligt att en bransch med viss säkerhet kan anses vara känslig om den klassificeras som sådan i båda studier, trots olikheter i ansats och metod. Sammanlagt är 30 branscher, eller 12 procent av det totala antalet, klassificerade som känsliga enligt båda definitionerna. I tabell A.2 i appendix listar vi dessa branscher. Det är främst gruvor, infrastruktur och produktion av militärrelaterade produkter som är inkluderade. Det kombinerade måttet är det primära måttet vi använder oss av i den här rapporten, men givet att olika mått kan fånga olika aspekter av känslighet inkluderar vi även andra mått i appendix. För varje figur som presenteras finns motsvarande figur utifrån måtten skapat med hjälp av PRISM (b) samt Kommerskollegium (c) i appendix.

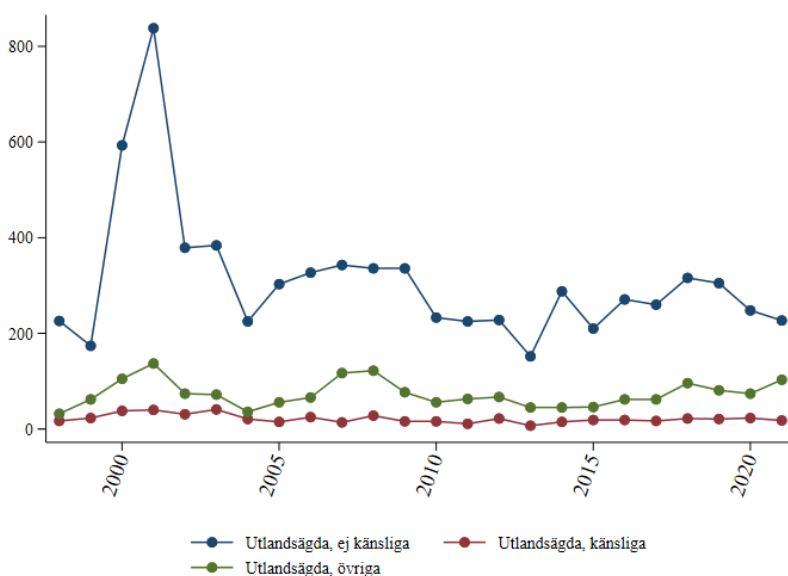
Figur 4.12 visar antalet utländska uppköp per år i känsliga branscher, i branscher som inte är känsliga, samt i övriga branscher där ett av måtten anger att de är känsliga men inte det andra. Uppköp i känsliga branscher är väldigt få. Som mest handlar det om 41 (2003) och som minst om 7 (2013). Över hela perioden är den genomsnittliga årliga andelen uppköp i känsliga branscher under 5 procent av det totala antalet uppköp. Med andra ord en andel som är lägre än andelen känsliga branscher (12 procent), vilket indikerar att även i relativa termer är utländsk närvaro i känsliga branscher låg. I appen-

⁶ PRISM står för Politics and Regulation of Investment Screening Mechanisms dataset.

dix visar vi motsvarande siffror med alternativa mått på vad som är en känslig bransch. Det generella mönstret med få känsliga uppköp kvarstår även om antalet kan variera mellan olika mått.

Slutsatsen blir att känsliga uppköp varierar kraftigt beroende på vad som man anser är en känslig industri. Oavsett mått är det dock en mindre andel av uppköpen som kan anses vara i känsliga branscher. Vidare bör man enligt vårt förmenande även ta i beaktande vilket land det är som gör själva uppköpet. Det är mindre av ett säkerhetsproblem om exempelvis ett högteknologiskt svenskt företag köps upp av en ägare från Norge än om det sker av en kinesisk uppköpare. Vi återkommer till denna fråga senare i rapporten.

Figur 4.12 Antal uppköp per år i känsliga och i övriga branscher (1998–2021)



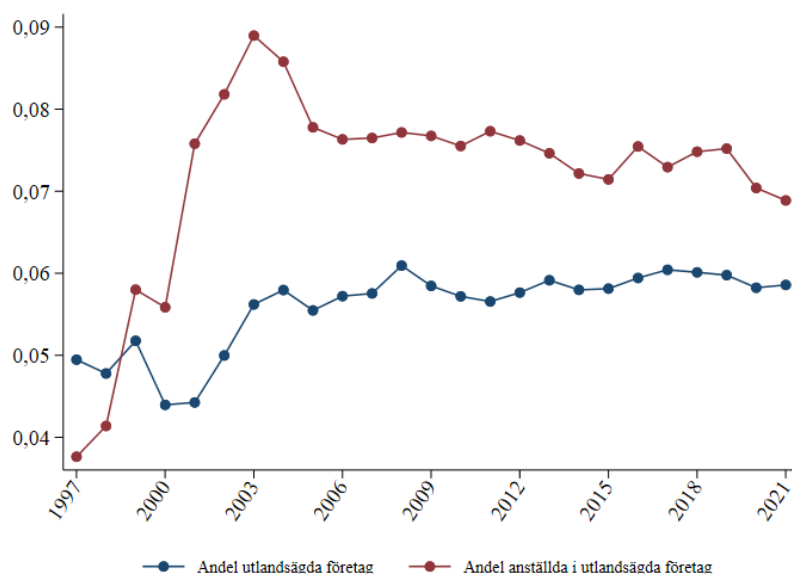
Not: Figuren visar antalet utländska uppköp per år i känsliga respektive övriga branscher enligt det kombinerade känslighetsmättet.

Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data. Klassificering av bransch känslighet enligt PRISM och Kommerskollegium.

Eftersom antalet uppköp i känsliga branscher är få, är det inte förvånande att även utländska företag i känsliga branscher som andel av det totala antalet utländska företag är liten. Detta visas i figur 4.13.

Mer specifikt ser vi att utländska företag i känsliga branscher, definierat enligt vårt kombinerade mått, utgör ungefär 5 till 6 procent av det totala antalet utländska företag. Med andra ord är runt 95 procent av utländska företag verksamma i branscher som inte kan anses vara känsliga. Andelen sysselsatta i utländska företag i känsliga branscher är något högre.

Figur 4.13 Utlandsägda företag och anställda i utlandsägda företag i känsliga industrier som andel av totala antalet utländska företag och anställda i utländska företag



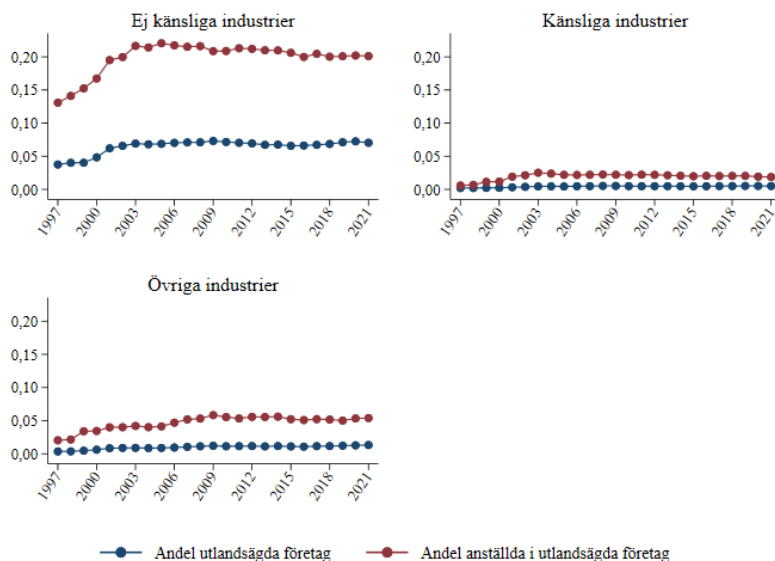
Not: Figuren visar andelen utlandsägda företag och anställda i känsliga branscher, beräknad som andel av samtliga utlandsägda företag och anställda i utlandsägda företag.

Källa: SCB:s mikrodatabas. Se appendix för mer information om data. Klassificering av bransch känslighet enligt PRISM och Kommerskollegium.

Ett något annorlunda sätt att illustrera den utländska närvaron i svensk ekonomi ges i figur 4.14 nedan. Här har vi satt de utländska andelarna i relation till hela den svenska ekonomin: det totala antalet företag och anställda i svenska och utlandsägda företag. Det framgår tydligt att den utländska närvaron i känsliga branscher är av blygsam omfattning. Andelarna för såväl företag som anställda är låga och tämligen stabila över tid. Den ökning av utländsk närvaro under åren 1997 till 2003 som vi tidigare diskuterat står i stället främst att finna i övriga branscher. En låg närvaro i känsliga branscher ska dock inte

likställas med att frågan saknar samhällelig betydelse. Enskilda fall kan vara problematiska utifrån ett säkerhetsperspektiv.

Figur 4.14 Andelen utländska företag och andelen anställda i utländska företag i känsliga branscher och i övriga branscher (1997–2021)



Not: Figuren visar andelen anställda i utlandsägda företag som är verksamma i känsliga branscher, ej känsliga branscher och övriga branscher.

Källa: SCB:s mikrodatab. Se appendix för mer information om data. Klassificering av bransch känslighet enligt PRISM och Kommerskollegium.

4.8 Vilka länder köper upp svenska företag?

Vi fortsätter med att dela upp våra uppköp efter länder. I figur 4.15 ser vi de 20 största uppköparna av svenska företag.⁷ De stora investeringsländerna kan delas in i tre grupper: grannländer, stora ekonomier och skatteparadis. Grannländerna Norge, Finland och Danmark är tre av de största uppköparna av svenska företag. Runt 50 företag per år blir uppköpta av norska ägare och 40 företag per år av danska och finska ägare. Anledningen till en stor nordisk närvaro är att kort geografiskt och kulturellt avstånd är en viktig förklaringsfaktor bakom utländska direktinvesteringar. Företags expansions-

⁷ Definitionen här är samma som tidigare: varaktiga uppköp där vi har exkluderat företag som byter ägande mer än en gång efter att de blivit uppköpta.

strategi följer typiskt ett mönster där man först expanderar inom den egna inhemska regionen, sedan på andra ställen inom landet, följt av etableringar i grannländer varefter verksamhetshorisonten expanderar vidare ut till andra mer fjärran länder. Resultatet blir att länder nära varandra tenderar att vara väl ekonomiskt integrerade.

Den andra gruppen av betydande investerare består av stora ekonomier som USA, Storbritannien, Tyskland och Frankrike. Dessa länder köper i genomsnitt upp 20 till 40 svenska företag var om året. Att stora länder är relativt vanligt förekommande förklaras av att det i dessa länder finns många företag och många investerare som söker efter företag att köpa upp. Detta ska inte tolkas som att alla stora ekonomier köper upp många svenska företag. Det finns såväl europeiska exempel, såsom Italien, som globala, såsom Indien och Brasilien, på länder med relativt få uppköp av svenska företag. Avslutningsvis kan det poängteras att när det gäller uppköp från de tre stora europeiska länderna så är sannolikt även här den geografiska närheten av betydelse.

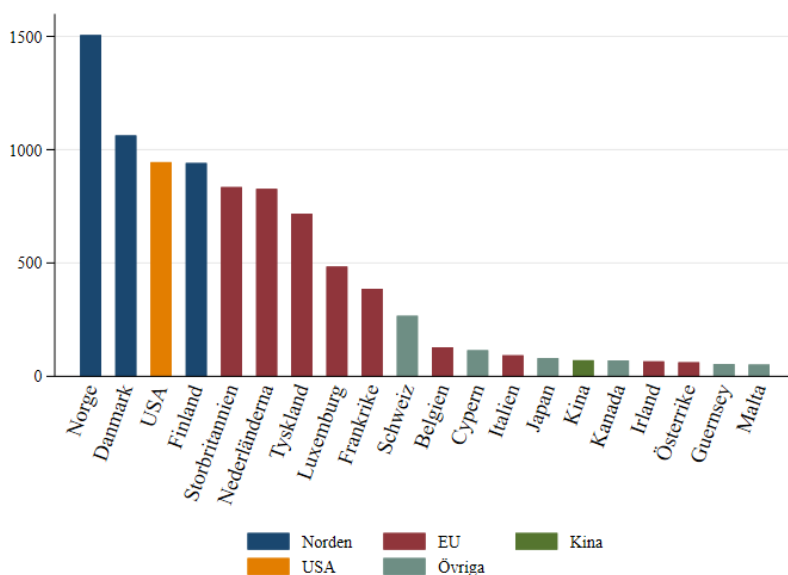
Den tredje gruppen av betydande investerare består av Nederländerna och Luxemburg, vilka vi tidigare diskuterat i samband med internationella skillnader i andelen utländskt. Dessa länder kännetecknas bl.a. av särskilt gynnsamma regelverk och attraktiva skattevillkor, vilket har gjort dem till populära länder för etablering av holding- och finansbolag. Enligt Internationella valutafonden (IMF, 2020) passerar exempelvis en betydande andel av de utländska investeringarna i Luxemburg genom företag som bedriver holding- eller intern finansieringsverksamhet. Denna struktur har lett till en hög koncentration av multinationella företag i dessa länder, vilket i sin tur resulterat i betydande investeringsflöden via Nederländerna och Luxemburg. Uppköp från dessa länder är runt 20–30 per år. Här kan vi notera att det är oklart från vilket ursprungsland investeringen kommer och ett antal av dessa investeringar är sannolikt från svenska företags utländska dotterbolag och sålunda inte vad vi normalt karakteriserar som utländska företagsuppköp.

Somliga uppköp kan vara av stora svenska företag, såsom Volvo Cars eller Scania, andra är av betydligt mindre företag med få anställda. Figur 4.16 visar därför i stället det sammanlagda antalet anställda i uppköp från olika länder. Den övergripande bilden är densamma och det är samma tio länder som är störst även med det nya måttet. Däremot finns det inom denna grupp en förändring

jämfört med antalet uppköp. Exempelvis är Storbritannien det land som har genomfört uppköp av svenska företag med flest antal anställda: nästan 80 000 svenska arbetstagare har fått nya ägare från Storbritannien. Å andra sidan tycks det som att danska uppköp har skett av relativt små företag och landet ligger efter många andra när man ser till antalet anställda.

I figur A.9 och A.10 i appendix visas stocken av utländska företag och arbetskraft i utländska företag uppdelade på länder. Bilden bekräftar på det stora hela vad som visas i figur 4.15 och 4.16 avseende uppköp: utländska företag kommer företrädesvis från grannländer, stora länder och skatteparadis.

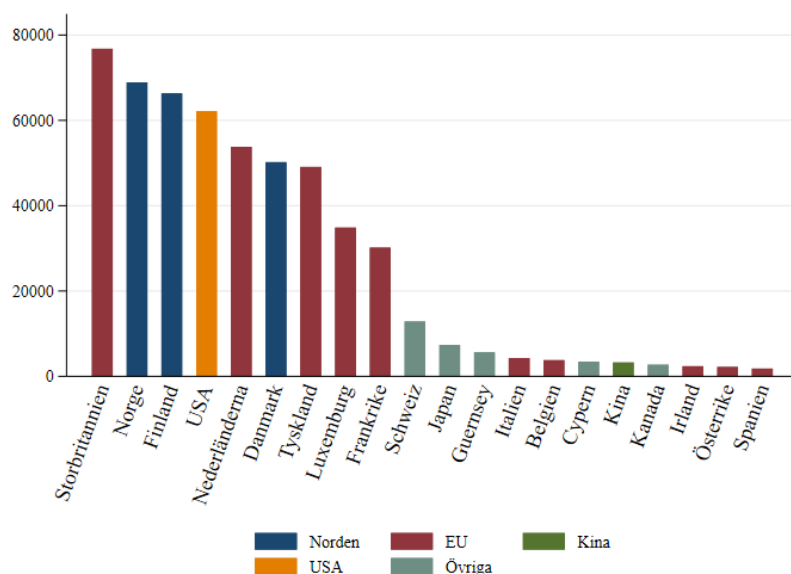
Figur 4.15 Antalet utländska uppköp av svenska företag per ursprungsland



Not: Figuren visar antalet svenska företag som blivit uppköpta per uppköparland under perioden 1997–2021. Ursprung definieras som registreringsland för yttersta moderbolaget.

Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

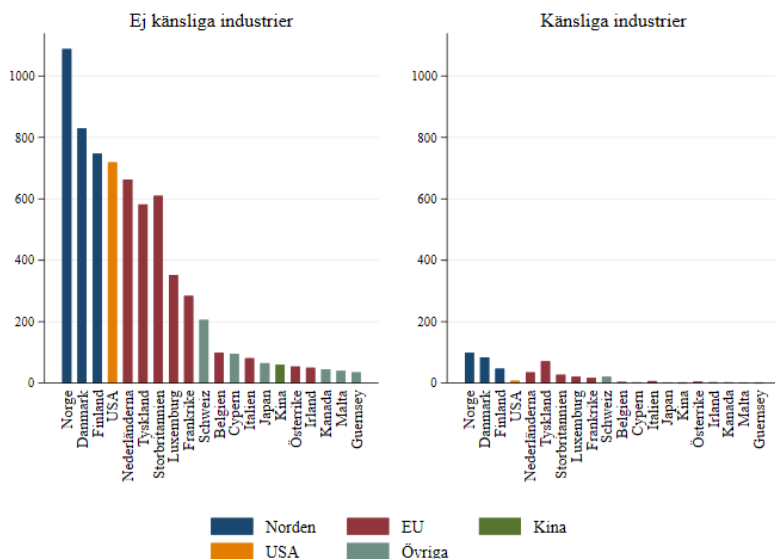
Figur 4.16 Antalet anställda i utländska uppköp av svenska företag per ursprungsland



Not: Figuren visar det totala antalet anställda i de uppköpta företagen, fördelat på uppköparland.
Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

Slutligen, i figur 4.17 visar vi landsfördelningen för antalet uppköpta företag uppdelad i känsliga och ej känsliga branscher. Figuren visar tydligt att förhållandevis få uppköp sker i känsliga branscher. Av dessa sker flest uppköp från Norge, Danmark och Finland, länder som ur ett säkerhetspolitiskt perspektiv ter sig okontroversiella. Motsvarande figur för våra andra två känslighetsmått återfinns i appendix.

Figur 4.17 Antalet uppköpta företag i icke-känsliga respektive känsliga branscher per ursprungsland



Not: Antal uppköpta företag i känsliga och ej branscher uppdelat per ursprungsland.

Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data. Klassificering av bransch känslighet enligt PRISM och Kommerskollegium.

4.9 En närmare undersökning av kinesiska uppköp

Mycket av diskussionen kring granskning av utländska företagsköp handlar om kinesiska köp. Företagsuppköp från andra länder som bedöms som känsliga, såsom Ryssland och Iran, lyser i princip med sin frånvaro. Mer specifikt finner vi inget uppköp från Ryssland och ett uppköp från Iran. Här måste dock återigen noteras att data på utländskt ägande lider av en brist som gör det möjligt att investeringar från olika länder flyger under radarn. Mer specifikt kan ett lands utländska dotterbolag i, säg Luxemburg, göra en investering i Sverige. Detta syns då i data som en investering från Luxemburg och inte som en investering från huvudägarlandet.

En öppen fråga är hur uppköp och företag från Hong Kong ska klassificeras. Efter de politiska förändringarna som skett i Hong Kong under senare år har den kinesiska kontrollen av den tidigare brittiska kolonin ökat. Det ter sig rimligt att anta att företag från

Hong Kong i dag inte är autonoma från den kinesiska regimen och därför kan vara känsliga utifrån ett säkerhetsperspektiv. Vidare har historiskt mycket direktinvesteringar ut och in från Kina gått via Hong Kong vilket ytterligare understryker den täta kopplingen (Lipsey och Sjöholm, 2011). Vi inkluderar därför Hong Kong i siffrorna för Kina.

Den övergripande slutsatsen är att kinesiska uppköp av svenska företag är få. Kina hamnar på plats 15 under perioden 1997–2021 (figur 4.15). Som en jämförelse är det ungefär 17 gånger så många norska som kinesiska uppköp av svenska företag. I figur 4.18, panel a och b, visar vi antalet kinesiska uppköp per år samt andelen av det totala antalet utländska uppköp. Antalet årliga uppköp är tämligen få. Under hela perioden på 24 år köps 152 svenska företag. Antalet årliga uppköp ökar dock över tid. Mer specifikt köptes i genomsnitt under perioden fram till 2010 runt tre till fem svenska företag årligen av kinesiska ägare, vilket var lägre än en procent av alla utländska företagsuppköp. Antalet ökade efter 2010 till runt två procent av alla uppköp. Det senaste året som vi har data för, 2021, var det en kraftig ökning då ca 30 svenska företag köptes upp eller ungefär fyra procent av samtliga utländska uppköp. Om detta är en bestående ökning eller endast tillfällig återstår att se. Resultat från Tillväxtanalys (2024) tyder på att det var en tillfällig ökning. Mer specifikt finner de att antalet företag med kinesiskt ägande minskar från 113 till 102 mellan 2021 och 2022.

Panel c och d i figur 4.18 visar det generella kinesiska ägandet i svenskt näringsliv. Även om nivåerna är låga så ser vi en ökning över tid. Så sent som 2000 fanns det endast sju kinesiskägda företag i Sverige. År 2021 hade antalet ökat till 126. Andelen kinesiska företag som andel av samtliga utlandsägds företag har ökat från nästan noll år 1997 till 1,5 procent 2021.

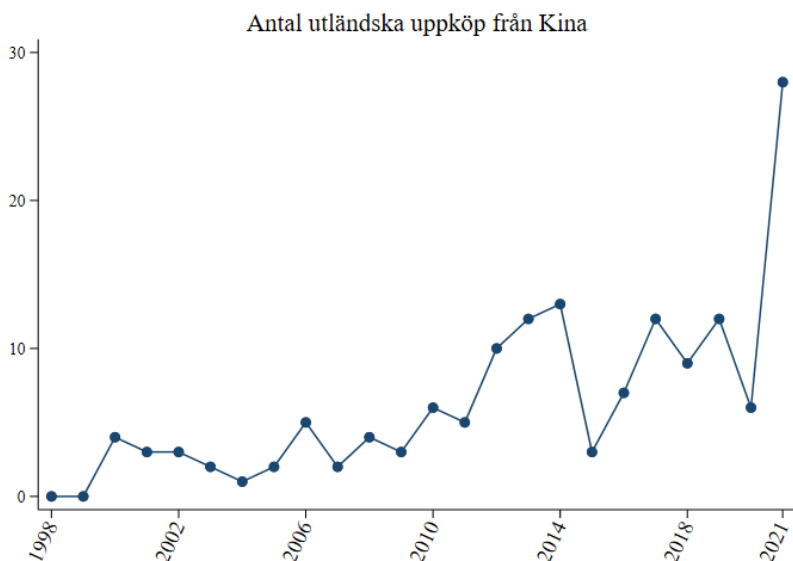
Vi använder data från SCB som definierar ett svenskt företag som kinesiskt om det har en kinesisk koncernmoder. Andra datakällor använder andra definitioner och kan ge något annorlunda siffror på antalet företag från olika länder. Almén (2023) gör en kartläggning av kinesiska företag i Sverige. Han kombinerar data från SCB, Bolagsverket och diverse utländska databaser. Almén kommer fram till att det 2021 fanns 122 kinesiska företag i Sverige exklusive lokala dotterbolag. Vidare kan det noteras att varken våra eller Alméns siffror inkluderar företag som startas av kinesiska medborgare

bosatta i Sverige. Det finns, åtminstone, hundratals företag av denna typ, till exempel inom restaurangnäringen.

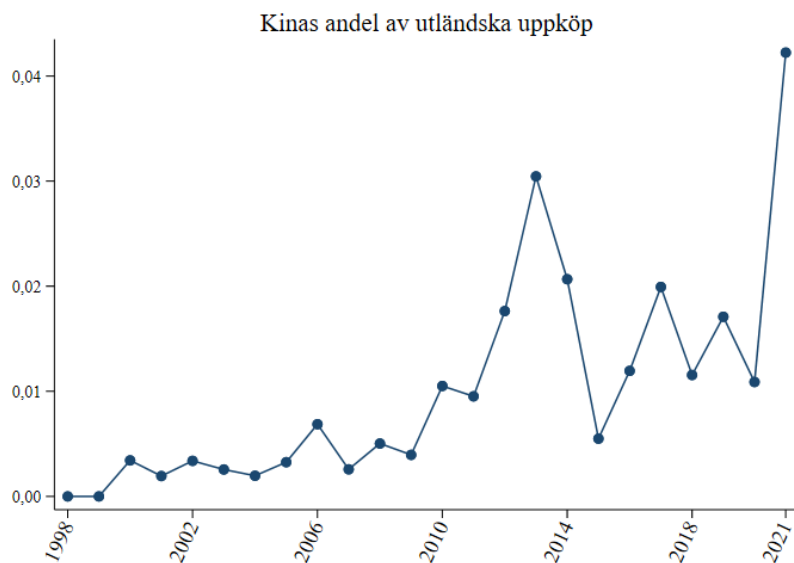
Oavsett begränsningarna med data är en slutsats att den kinesiska andelen av svenska företag relativt liten. Den kinesiska andelen av utländska företag ökade över perioden från två tiondels procent till 1,4 procent. Andelen anställda är betydligt högre och uppgick 2021 till 5,1 procent vilket motsvarar drygt 32 000 sysselsatta. Detta beror till stor del på stora uppköp såsom Geelys köp av Volvo Cars från Ford. Geelys investeringar i Volvo Cars (majoritetspost) och i AB Volvo (minoritetspost) utgör ungefär 80 procent av de samlade kinesiska företagstillgångarna i Sverige (Almén, 2023).

Figur 4.18 Antalet kinesiska företagsuppköp i a) och andelen av totala antalet utländska företagsuppköp (%) i b). Antal kinesiska företag i c) och andelen av den totala andelen utländska företag (%) i d).

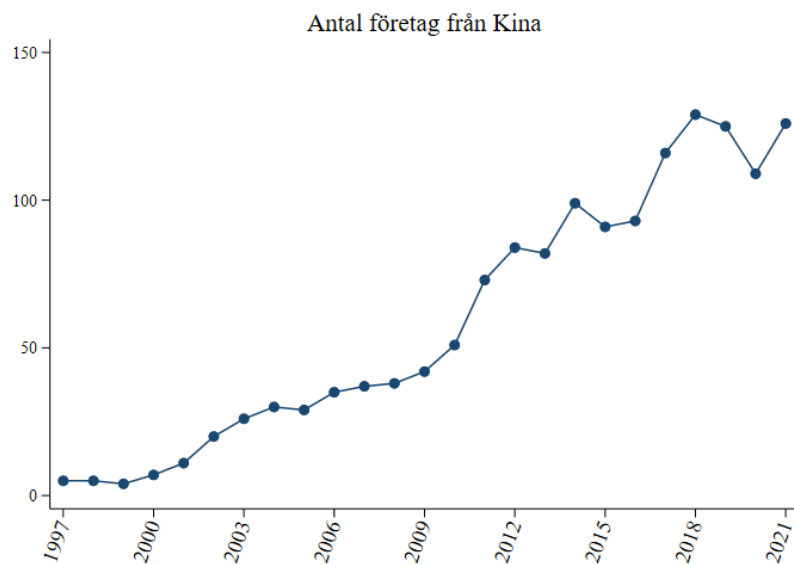
a)



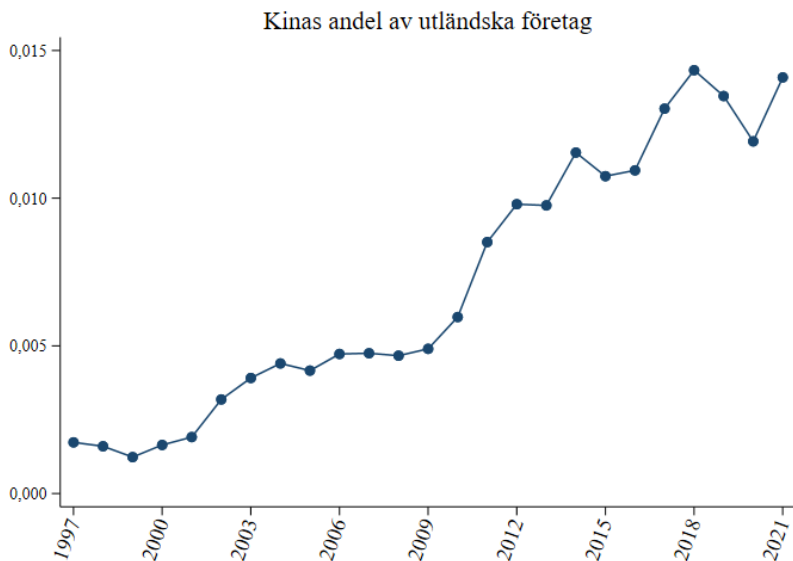
b)



c)



d)



Not: Figuren visar antalet och andelen uppköp från Kina samt motsvarande för antal och andel företag som ägs från Kina.

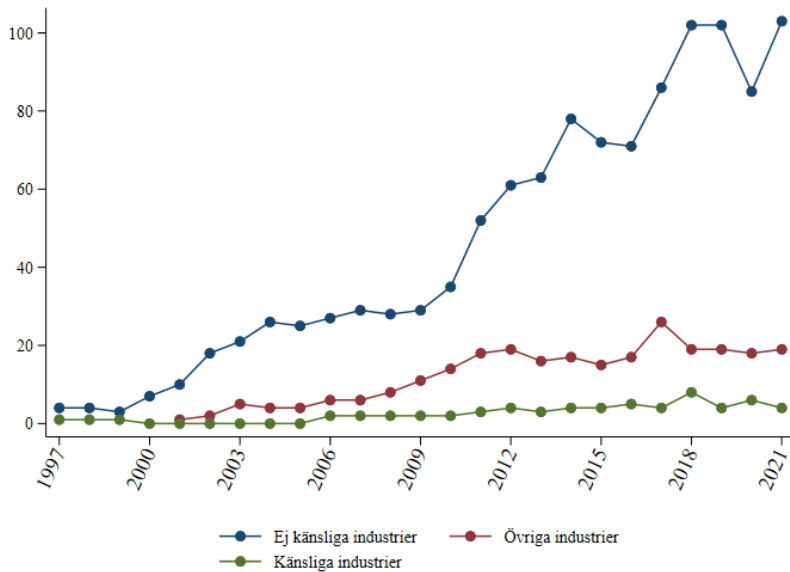
Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

Väldigt få kinesiska uppköp har skett i känsliga branscher. Som tidigare diskuterats finns det inte någon exakt definition på vad som är en känslig industri. Om vi använder vårt kombinerade mått av Kommerskollegium (2023) och PRISM har endast tre uppköp skett i en känslig industri. Om vi i stället enbart använder definitionen från Kommerskollegium (2023) så har det totala antalet kinesiska uppköp i känsliga branscher under perioden 2000–2021 uppgått till 28, det vill säga cirka 2 uppköp per år.

Det totala antalet kinesiska företag inom olika typer av branscher visas i figur 4.19. Företagen är som tidigare indelade i tre kategorier: företag inom känsliga branscher, definierade som känsliga av båda de tidigare nämnda studierna; övriga branscher, som klassificerats som känsliga av den ena men inte den andra studien; och ej känsliga branscher, som inte klassificerats som känsliga i någon av de två studierna. En överväldigande majoritet av kinesiskt ägda företag finns inom icke-känsliga branscher. Faktum är att det bara finns fyra företag inom en tydligt känslig bransch. Om man inkluderar företag

i branscher som i en av de två klassificeringarna räknas som känsliga, ökar antalet till 23.

Figur 4.19 Antal kinesiskägda företag i Sverige i känsliga, ej känsliga och övriga industrier (1997–2021)



Not: Figuren visar antalet utländska uppköp från Kina per år i känsliga, ej känsliga och övriga branscher enligt det kombinerade känslighetsmättet.

Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data. Klassificering av bransch känslighet enligt PRISM och Kommerskollegium.

Vi har även jämfört andelen kinesiska känsliga uppköp och andelen kinesiska företag i känsliga industrier med motsvarande andelar för andra länder. Resultaten visas i figurerna A.13 och A.14 i appendix. Andelen känsliga kinesiska uppköp är låg även i jämförelse med uppköp från andra länder. Detta framgår i figuren A.14 där vi visar andelen uppköp i känsliga industrier för de 20 största uppköpsländerna (återigen baserat på vårt kombinerade mått). Med andra ord kan vi exempelvis se hur stor andel av kinesiska uppköp som sker i känsliga industrier och jämföra detta med mönstret för andra uppköparländer. Italien och Tyskland har jämförelsevis höga andelar känsliga uppköp på tio procent eller mer. Andelen uppköp i känsliga industrier är lägre för Kina än för de allra flesta länder: endast USA har en lägre andel.

Om vi i stället studerar ägande generellt i olika industrier är mönstret något annorlunda. Här befinner sig andelen kinesiska ägare i känsliga industrier ungefär i mitten av fördelningen. Detta framgår av figur A.13 där vi visar andelen ägare bland de 20 största uppköpsländerna i känsliga industrier. Med det kombinerade måttet är andelen knappt 6 procent, betydligt högre än för andelen känsliga uppköp. En möjlighet är därför att investeringar i känsliga industrier sker genom etablerandet av helt nya anläggningar snarare än genom uppköp.

5 Vad händer med det uppköpta företaget?

Som vi sett tidigare är det en ansevärd mängd svenska företag som varje år köps upp av utländska ägare. Vi har även sett hur dessa uppköp varierar mellan regioner och branscher. Vi fortsätter i detta kapitel med att undersöka effekten på dessa företag. Särskilt fokus läggs på att studera produktivitetens utveckling efter uppköp. Vi finner i avsnitt 5.2 att produktiviteten går upp. Vi fortsätter sedan med att försöka förstå och förklara vad det är som driver den ökande produktiviteten.

Det är värt att understryka att de produktivitetseffekter som vi skattar är genomsnittliga effekter. Hur ett individuellt företag påverkas kan naturligtvis skilja sig betydligt från den genomsnittliga effekten. Det är möjligt att skillnader i individuella effekter beror på sådana faktorer som vilken bransch man är verksam i eller hur stort företaget är. Detta är något som vi undersöker i avsnitten 5.3–5.4. I avsnitt 5.5 går vi vidare och skattar hur stor effekt utlandsägda företag har på den totala produktivitetens utveckling och på den totala sysselsättningen i svenska företag. Slutligen undersöker vi i avsnitt 5.6 effekten på svensk utrikeshandel.

5.1 Empirisk metod

Vi såg ovan att det inte är godtyckligt vilka svenska företag som köps upp utan det tenderar att vara relativt starka företag. Detta är ett förhållande som benämns som en selektionseffekt, dvs. att företag som utsätts för en viss händelse skiljer sig från företag i allmänhet. Dessa skillnader kan i sig påverka företagens utveckling oavsett om de blir uppköpta eller ej. En jämförelse mellan företag som köpts upp med företag som finns kvar i svenskt ägande riskerar att leda till

felaktiga slutsatser av uppköpens ekonomiska effekter. Att utvärdera effekten av företagsuppköp kräver därför olika metodologiska överväganden.

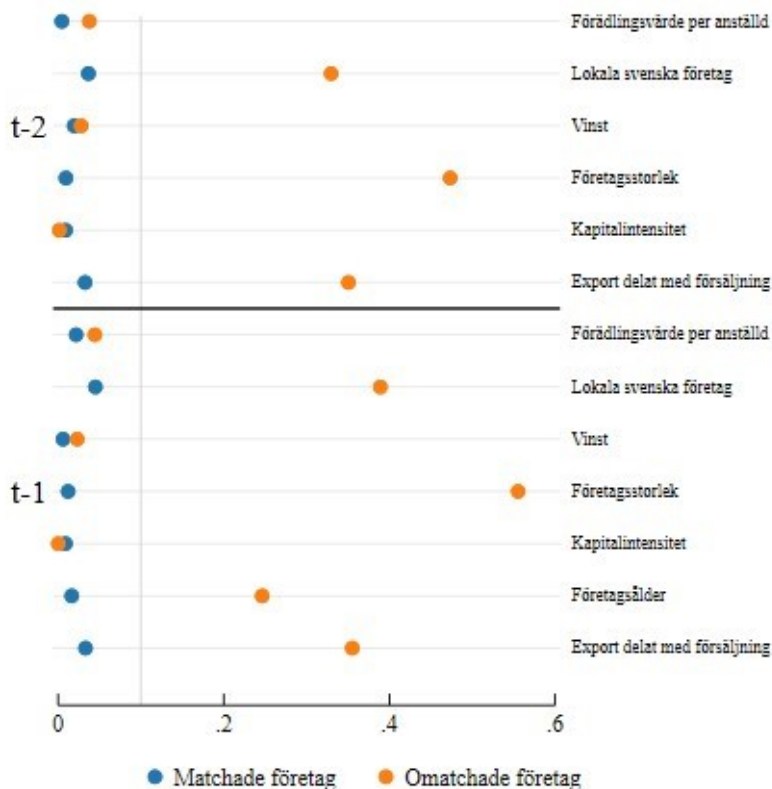
För att ta hänsyn till att det inte är slumpmässigt vilka svenska företag som blir uppköpta (selektionsproblemet) konstruerar vi en jämförelsegrupp av liknande företag som inte köps upp. Vilka företag som ska ingå i kontrollgruppen beror på vad man vill undersöka. En kontrollgrupp bestående av exempelvis företag som köps upp av svenska ägare skulle innebära att vi studerar om utländska uppköp har en annorlunda effekt än inhemska uppköp. Från ett policyperspektiv är det kanske av relativt mindre vikt om utländska uppköp påverkar företaget på grund av att det är ett uppköp eller på grund av att det är utländska snarare än inhemska ägare som tar över. Vi väljer därför en kontrollgrupp bestående av inhemska företag som inte köps upp. Det innebär därför att vår analys inkluderar effekten både av uppköp i allmänhet och av utländskt ägande.

Varje uppköpt företag matchas med ett icke-uppköpt företag som är så likt som möjligt i olika observerbara karakteristika.⁸ Sedan jämförs utvecklingen för dessa uppköpta företag med kontrollgruppen av icke-uppköpta svenskägda företag. På så sätt kan selektionseffekten elimineras, eller i varje fall reduceras. Mer detaljer kring vår matchning finns i appendix.

Matchningens kvalitet illustreras i figur 5.1 som visar ett vedertaget statistiskt mått på skillnader mellan uppköpta och icke-uppköpta företag före och efter matchningen. Figuren visar skillnader i olika centrala företagskarakteristika ett och två år innan uppköpen. Ju närmare noll vi rör oss desto mindre skillnader är det mellan uppköpta företag och svenskägda företag som inte blir uppköpta. Detta innebär i sin tur att vi har en bättre kontrollgrupp. Som framgår av figuren består det matchade datasetet av betydligt mindre skillnader mellan uppköpta företag (behandlingsgruppen) och icke-uppköpta företag (kontrollgruppen).

⁸ Metoden vi använder är "propensity score matching".

Figur 5.1 Absoluta procentuella skillnader mellan uppköpta och ej uppköpta företag före och efter matchningen



Not: Figuren visar balansen i företagskaraktäristika mellan uppköpta företag och matchade kontrollföretag före och efter matchning med propensity score.

Källa: SCB:s mikrodata. Se appendix för mer information om data.

I den följande analysen undersöker vi effekten av utländska uppköp genom att jämföra uppköpta företag med vår kontrollgrupp av matchade företag som ej blivit uppköpta. Vår ekonometrisk ansats benämns som "staggered difference-in-difference (d-i-d)". Metoden kombinerar matchning av företag med d-i-d. Med d-i-d jämför man uppköpta företag med kontrollföretag före och efter uppköpet. Ansatsen möjliggör skattning av kausala effekter genom att jämföra förändringar i uppköpta företag med en utvald kontrollgrupp över tid. Denna metod lämpar sig särskilt väl i vårt fall eftersom företagen blir uppköpta vid olika tidpunkter ("staggered").

En "difference-in-differences"-ansats bygger på att man jämför skillnaden i utveckling över tid mellan två grupper: en grupp som genomgår en viss händelse (behandlingsgrupp) och en annan grupp som inte gör det (kontrollgrupp). I vår analys definierar vi:

- **Uppköpta företag (behandlade företag):** svenska företag som köps upp av utländska ägare. Dessa företag antar värdet ett för denna variabel. Kontrollgruppen består av matchade svenska företag som ej blir uppköpta, men som i övrigt är så lika de uppköpta företagen som möjligt i observerbara karakteristika. Dessa företag antar värdet noll.
- **Efter uppköp** definierar tiden efter ett företags uppköp. Före uppköp har variabeln värdet noll och efter uppköp värdet ett. I en "staggered d-i-d" varierar tidpunkten för när denna variabel antar värdet ett för olika företag beroende på när de blir uppköpta.
- **Uppköpta företag $\times$ Efter uppköp (interaktionsterm)**, även kallad behandlingseffekten, är den centrala variabeln. Den mäter skillnaden i utveckling efter uppköpet för uppköpta företag jämfört med kontrollgruppen. Om koefficienten för denna interaktionsterm är statistiskt signifikant och positiv när vi analyserar produktivitet tyder det på att uppköp leder till en ökad produktivitet i uppköpta företag jämfört med kontrollgruppen.

En förutsättning för att tolka interaktionstermen kausalt är det så kallade antagandet om parallella trender. Det innebär att behandlings- och kontrollgruppen måste uppvisa en likartad utveckling före uppköpet. Om grupperna har parallella trender innan behandlingen (vilket vi visar nedan), kan man med större säkerhet tillskriva observerade förändringar efter uppköpet just till uppköpet i sig och inte andra bakomliggande faktorer.

För att ytterligare förstå effekten över tid används även en s.k. "event-time"-ansats. Till skillnad från en vanlig d-i-d-modell som bara jämför perioden före och efter uppköpet, analyserar "event-time"-metoden effekten vid varje enskilt år runt själva uppköpet. Denna ansats gör det möjligt att följa utvecklingen av produktivitet eller andra utfall kontinuerligt från tiden före uppköpet och flera år

efter. På detta sätt kan vi se när effekterna börjar synas och hur länge de håller i sig.

Sammanfattningsvis innebär vår ”staggered d-i-d”-ansats att vi först matchar varje uppköpt företag med ett icke-uppköpt företag för att minska selektionsproblem. Sedan jämför vi dessa två grupper utveckling före och efter uppköpet genom att inkludera en behandlingsindikator, en variabel som anger perioden efter uppköpet, samt en interaktion mellan dessa två. Denna metod möjliggör skattningar av de kausala effekterna av utländska uppköp på svenska företag.

5.2 Effekten av utländska uppköp på produktivitet

Vi börjar med att undersöka effekten på produktivitet. Produktivitet kan mätas på olika sätt. Ett vanligt mått är arbetsproduktivitet som mäts som förädlingsvärdet per anställd. Förädlingsvärdet utgörs av skillnaden mellan produktionsvärdet och värdet på de insatsvaror som använts. Ett annat vanligt mått är total faktorproduktivitet (TFP) som mäter produktionen efter att man tagit hänsyn till hur mycket produktionsfaktorer som använts, vanligen arbetskraft och kapital men ibland även humankapital. TFP kan sägas fånga den teknologi som använts i produktionen. TFP kan alltså sägas mäta ett sätt som arbetsproduktiviteten kan öka, via förbättrad teknologi, vilket studeras närmare nedan i avsnitt 5.4.

Studier på företagsproduktivitet som använder både arbetskraftsproduktivitet och total faktorproduktivitet finner ofta liknande mönster: produktiva företag är produktiva oavsett vilket mått som används (Bartelsman och Doms, 2000; Syverson, 2011). En nackdel med att använda arbetskraftsproduktivitet är att man inte tar hänsyn till att företagen skiljer sig åt i sin kapitalanvändning, något som måttet med TFP tar hänsyn till. Nackdelen med TFP är att det är svårt att mäta vad som är kapital i ett företag och att skattningar är känsliga för exakta specifikationer och data.

I vår analys nedan fokuserar vi på arbetskraftsproduktivitet som från ett policyperspektiv kanske är det mest intressanta: förädlingsvärdet per anställd är starkt kopplat till aspekter som lön och välfärd. Effekten av uppköp på företags arbetskraftsproduktivitet visas i figur 5.2. År noll sker uppköpet och i figuren kan vi studera hur produktiviteten förhåller sig från fyra år före uppköpet till nio år

efter uppköpet. Punkterna är de estimerade produktivitetsskillnaderna mellan uppköpta företag och kontrollgruppen av ej uppköpta företag.⁹ Vidare är linjerna konfidensintervall. Om detta konfidensintervall ej korsar noll-linjen är den skattade effekten, punkterna, statistiskt signifikant skilda från noll. Om konfidensintervallet korsar noll-linjen är estimatet ej statistiskt signifikant och man bör vara försiktig med att dra för stora slutsatser.

I figuren ser vi att den skattade skillnaden mellan uppköpta företag och kontrollgruppen ligger nära noll och är statistiskt insignifikant åren innan uppköpet sker. Det innebär att det inte föreligger någon skillnad mellan de två grupperna innan själva uppköpet. Detta är betryggande och betecknas som att de två grupperna uppvisar parallella trender, ett nödvändigt villkor för att man ska kunna dra kausala slutsatser om vad som sker efter uppköpet. Med kausalitet menas här att det finns en direkt påverkan av ett uppköp på företags produktivitet och inte endast en samvariation (korrelation). Om uppköpta företag och kontrollgruppen uppvisar olikartad utveckling innan uppköpet kan man inte utesluta att även skillnader efter uppköpet beror på något annat än ägarbytet.¹⁰

Efter uppköpet ökar produktiviteten i uppköpta företag jämfört med produktiviteten i kontrollgruppen, vilket visas av de positiva punkttestimaten. Från år tre är effekten även statistiskt signifikant. Effekten tycks stabilisera sig kring 7–10 procent. Med andra ord tycks det som att utländska uppköp på sikt leder till en produktivitetshöjning på upp till 10 procent. En anledning till relativt stora konfidensintervall är att det kan föreligga en stor heterogenitet: olika typer av företag kan påverkas olika av utländska företagsuppköp. Detta är en fråga som vi återkommer till nedan i avsnitt 5.5.

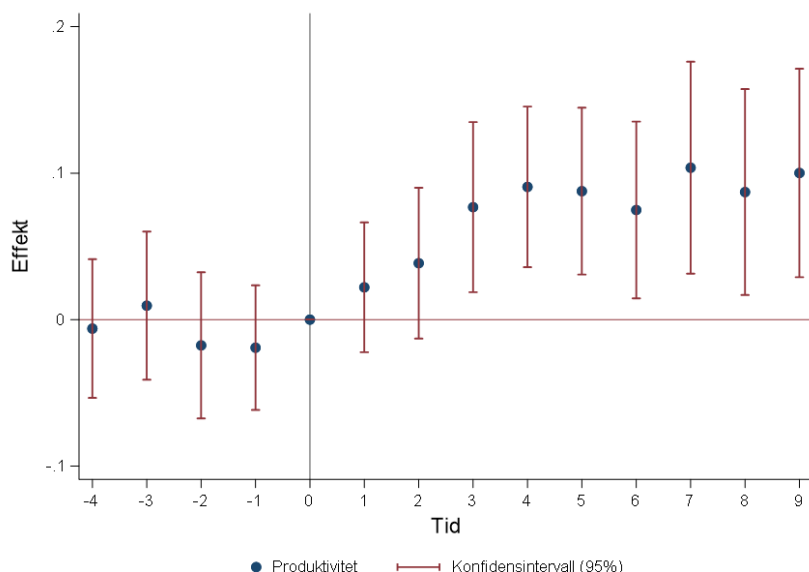
Estimaten påverkas något av det fönster som man väljer att studera, antalet år före och efter uppköpet, och av om man inkluderar andra företagskarakteristika och inte bara uppköpet. Men olika robusthetstest visar ändå på en ganska stabil effekt. Dessa visas i tabell B.1 i appendix, där vi redovisar den sammantagna skattade effekten för olika modellspecifikationer. Effekten av

⁹ Dessa är alltså behandlingseffekterna (d-i-d-effekterna), och visar skattningarna för interaktionstermen "Uppköpta företag × Efter uppköp" för åren före och efter uppköpen.

¹⁰ Att uppköpta företag och kontrollgruppen uppvisar parallella trender gäller för samtliga estimeringar i denna rapport, något som möjliggör att dra relativt säkra slutsatser om uppköpets ekonomiska effekter.

utländska uppköp på produktivitet ligger någonstans mellan 5 och 7 procent.

Figur 5.2 Effekten av utländska företagsuppköp på företags produktivitet



Not: Figuren visar den genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags produktivitet (förädlingsvärde per anställd). Varje punkt i figuren representerar den skattade genomsnittliga skillnaden i produktivitet mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta) för ett givet år relativt uppköpsåret (år 0). De vertikala linjerna kring varje punkt anger 95-procentiga konfidensintervall, som illustrerar den statistiska osäkerheten i skattningarna. Om konfidensintervallet inte korsar den horisontella nollinjen är den skattade effekten statistiskt signifikant skild från noll. Se avsnitt 5.1 för detaljer.

Våra resultat i figur 5.2 kan relateras till vad man funnit i tidigare studier i såväl Sverige som andra länder. Som tabell B.2 i appendix visar så skiljer sig resultaten åt mellan dessa studier. Det finns flera förklaringar till detta. Olika metoder, mått på produktivitet och skillnader i hur detaljerade data man har tillgång till kan påverka resultaten och göra det svårt att jämföra olika studier. Det kan exempelvis bero på om man som vi undersöker effekten på arbetsproduktivitet, eller studerar effekten på TFP. Det kan även finnas skillnader i vilka typer av företag man studerar, exempelvis hela ekonomin eller endast tillverkningsindustrin, eller enbart företag av en viss storlek. Slutligen så finns det skäl att anta att olikheter mellan studier kan bero på skillnader mellan exempelvis länders institutioner, arbetsmarknadslagstiftning, löneförhandlingssystem, teknolog-

isk utveckling och öppenhet för handel. Det är därför viktigt att ha dessa skillnader i beaktande när vi diskuterar den tidigare forskningen.

De flesta studier på TFP finner en positiv effekt av företagsuppköp, med andra ord att det har en positiv påverkan på det uppköpta företags teknologi (se tabell B.2 i appendix). Enbart en studie finner en genomgående negativ effekt. När det gäller studier som undersöker arbetskraftsproduktivitet är det ingen studie som finner en negativ effekt, utan ungefär hälften finner en positiv effekt och hälften visar på heterogena effekter, dvs. att effekten kan vara positiv för vissa typer av företag men inte ha någon effekt alls, eller t.o.m. vara negativ för andra företag. Även för TFP är det många studier med heterogena effekter. Det kan till exempel förekomma skillnader mellan företag inom olika branscher, eller att endast företag av en viss storlek påverkas. Även det uppköpande företags karakteristika kan påverka effekten av uppköp. Här är det främst om uppköp från olika länder eller grupper av länder har olika effekter som undersökts. Dessa heterogena resultat sätter fingret på en orsak till skillnader mellan studier, nämligen att kontexten påverkar effekten av företagsuppköp.

Av särskilt intresse är studier som jämför helt inhemska uppköp, där både det uppköpande och uppköpta företaget är inhemska, med utländska uppköp, där utländska företag köper upp inhemska företag. Dessa studier hjälper oss att förstå om eventuella effekter beror på uppköp i allmänhet och de förändringar detta leder till, eller om det finns någon specifik effekt av just utländska uppköp. Bilden är återigen blandad, men flertalet av studierna visar på en positiv effekt av utländska uppköp i jämförelse med rent inhemska uppköp.

Givet den något splittrade bilden som diskuteras ovan är det av särskilt intresse att diskutera studier på utländska företagsuppköp av svenska företag. Den första studien på området av Modén (1998) jämförde uppköp av utländska ägare med rent inhemska uppköp under perioden 1980–94. Studien finner att utländska uppköp ökar arbetsproduktivitet medan effekten på TFP är mer osäker. Andra studier som använder lite äldre data är Karpaty (2007) och Bandick (2011). Både undersöker uppköp fram till 2002, Karpaty med start 1986 och Bandick 1993. Båda studierna undersöker effekten på TFP och jämförelsegruppen är liknande inhemska företag som inte blir uppköpta. Detta är viktigt eftersom, som vi sett ovan, uppköpta

företag skiljer sig från det genomsnittliga företaget i många dimensioner, vilket kan leda till felaktiga slutsatser om uppköpets effekt om inte hänsyn tas till skillnaden. Båda studier finner positiva effekter även om det i Bandicks fall endast är för vertikala investeringar – uppköp av företag som integreras i en global produktionskedja – och inte för horisontella investeringar – uppköp där produktionen i hemlandet replikeras i Sverige.

Heyman m.fl. (2019) finner tydliga produktivitetsskillnader mellan utländska dotterbolag i Sverige beroende på vilket land moderbolaget kommer ifrån. Studien omfattar företag i det svenska näringslivet mellan åren 1996–2009. En stor del av de observerade skillnaderna i produktivitet mellan utlandsägda dotterbolag kan förklaras av skillnader i ledarskap.

Eliasson m.fl. (2020) analyserar utländska uppköp av svenska företag mellan 1999 och 2017. Författarna använder matchningsteknik för att skapa en kontrollgrupp av företag. Studien finner framför allt positiva produktivitetseffekter på små företag i tjänsektorn, men även på stora företag inom tillverkningsindustrin.

Kommerskollegium (2023), slutligen, utgår från data för åren 1997–2020. Uppköp ökar TFP även om resultaten skiljer sig åt mellan företag och branscher. Precis som i studien av Eliasson m.fl. (2020) finner Kommerskollegium (2023) störst effekt på små företag inom tjänstesektorn.

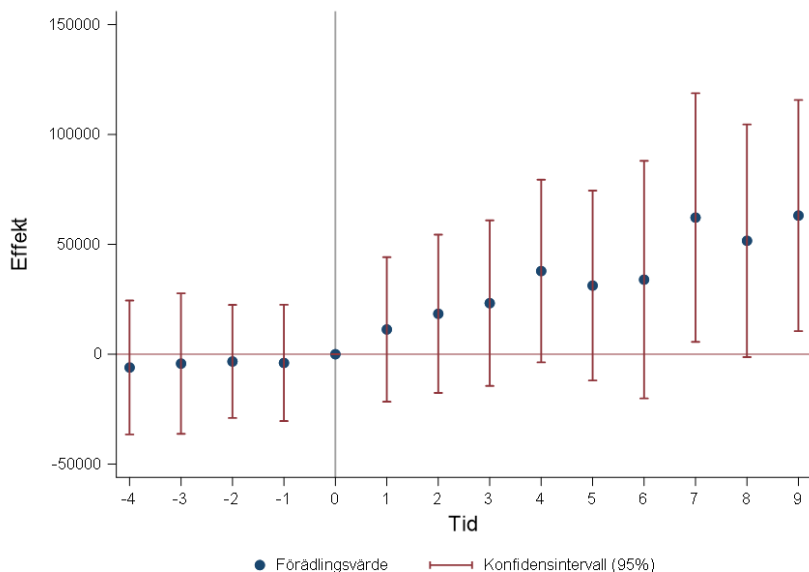
5.3 Orsaker till en ökad produktivitet i uppköpta företag

Den positiva produktivitetseffekten kan ha olika orsaker. Arbetsproduktiviteten mäts som förädlingsvärdet per anställd och kommer att öka om förädlingsvärdet stiger snabbare än sysselsättningen. För att bättre förstå mekanismen bakom den ökade produktiviteten börjar vi därför med att undersöka effekten på förädlingsvärde och sysselsättning och fortsätter sedan med andra möjliga förklaringar till ökad produktivitet.

I figur 5.3 ser vi utvecklingen av förädlingsvärdet före och efter ett utländskt uppköp. Innan uppköpet finner vi ingen större skillnad i förädlingsvärdet mellan våra två grupper av företag. Efter uppköpet stiger förädlingsvärdet ganska omgående. Konfidensintervallen är

emellertid stora och skattningarna är oprecisa och statistiskt insignifikanta under de första åren. Som tidigare nämnts bör viss försiktighet iakttagas vid tolkning av statistiskt insignifikanta skattningar.

Figur 5.3 Effekten av utländska uppköp av svenska företag på förädlingsvärdet

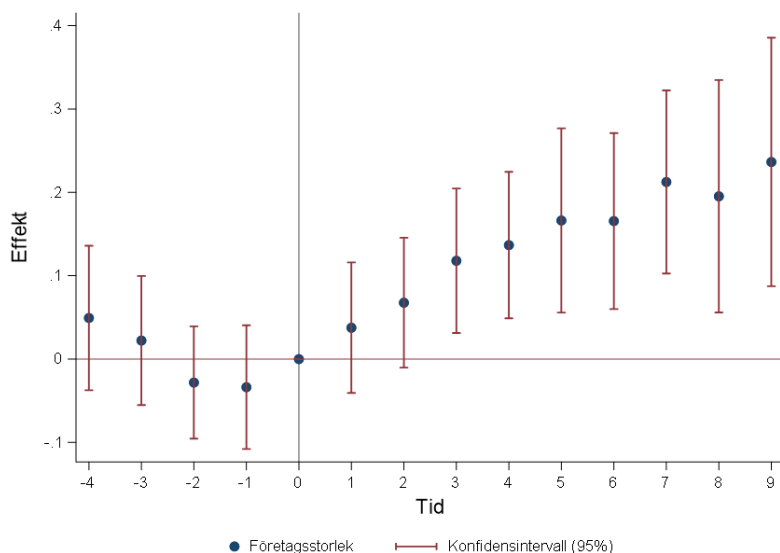


Not: Figuren visar den genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags förädlingsvärde. Varje punkt i figuren representerar den skattade genomsnittliga skillnaden mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta) för ett givet år relativt uppköpsåret (år 0). De vertikala linjerna kring varje punkt anger 95-procentiga konfidensintervall, som illustrerar den statistiska osäkerheten i skattningarna. Om konfidensintervallet inte korsar den horisontella nollinjen är den skattade effekten statistiskt signifikant skild från noll. Se avsnitt 5.1 för detaljer.

En ökad produktivitet kan även orsakas av att arbetsstyrkan minskar mer än produktionen. Men detta är inte fallet. Tvärtom ökar antalet anställda efter ett företagsuppköp vilket ses i figur 5.4. Ökningen är substantiell. Efter sex år är det ungefär 15 procent fler som jobbar i ett uppköpt företag än i företag som ej blir uppköpt, och efter nio år är det drygt 20 procent. Detta är en viktig effekt som tål att understrykas. Utländska uppköp möts frekvent av en oro för att jobb ska försvinna genom rationaliseringar. Den generella bilden är i stället att företag expanderar sin arbetsstyrka efter uppköpet, kanske som en följd av att den ökade produktiviteten som noterades ovan gör företaget mer konkurrenskraftigt.

Den positiva effekten på sysselsättning bekräftar resultaten i de flesta andra studier på området. Bandick och Karpaty (2011) finner i en studie av utländska uppköp av svenska företag inom tillverkningsindustrin under åren 1993 till 2002 att uppköp ökar arbetsstyrkan med ungefär 4 procent, betydligt mindre än vad vi finner vilket kan bero på skillnader i den tidsperiod som studeras. Effekten är större vid uppköp av lokala svenska företag än vid uppköp av svenska multinationella företag. Bandick och Görg (2010) finner även de en positiv sysselsättningseffekt av utländska uppköp av svenska företag under åren 1993 till 2002, men endast vid uppköp av exporterande företag. Slutligen kan man notera att internationella studier på utvecklingsländer tenderar att finna positiva sysselsättningseffekter vid etablerandet av utländska multinationella företag (Karlsson m.fl., 2009; Lipsey m.fl., 2013), medan studier på industrialiserade länder ger mer skiftande resultat (Lehto och Böckeman, 2008; Gong m.fl., 2007).

Figur 5.4 Effekten av utländska uppköp av svenska företag på antal anställda



Not: Figuren visar den genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags sysselsättning. Varje punkt i figuren representerar den skattade genomsnittliga skillnaden mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta) för ett givet år relativt uppköpsåret (år 0). De vertikala linjerna kring varje punkt anger 95-procentiga konfidensintervall, som illustrerar den statistiska osäkerheten i skattningarna. Om konfidensintervallet inte korsar den horisontella nollinjen är den skattade effekten statistiskt signifikant skild från noll. Se avsnitt 5.1 för detaljer.

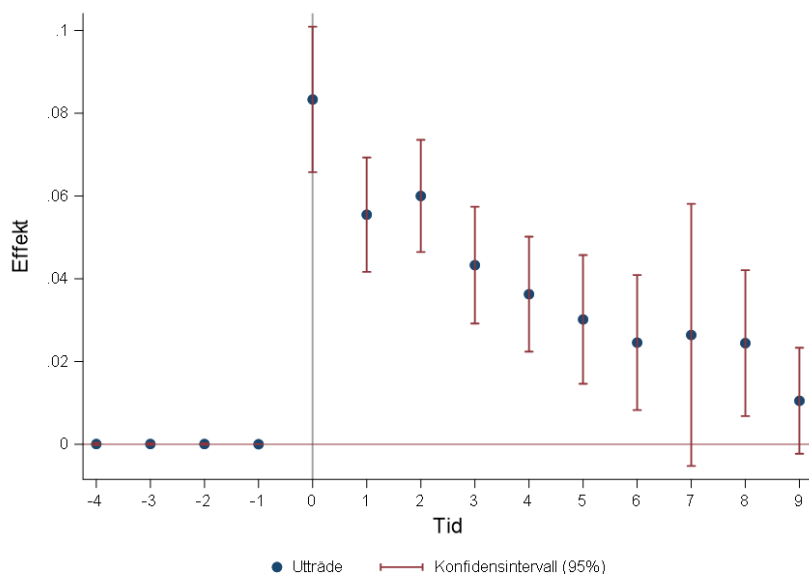
Analysen ovan bygger endast på de företag som vi observerar, med andra ord de företag som inte läggs ner. Utländska uppköp kan sannolikt påverka företags överlevnad. Å ena sidan kan man tänka sig att de produktivitetsförbättringar som sker kommer göra det uppköpta företaget starkare med en högre överlevnadssannolikhet. Å andra sidan är det möjligt att den utländska uppköparen endast är intresserad av exempelvis en viss företagsspecifik tillgång, såsom patent och annan teknologisk kunskap, och att företaget läggs ner efter uppköpet.

Vi undersöker i figur 5.5 hur uppköp påverkar företags överlevnad. Skattningen är konstruerad så att en positiv koefficient innebär att sannolikheten för att företaget läggs ner ökar. Punkt-estimaten för ett visst år anger sannolikheten att företag läggs ner året efter. Skattningarna skiljer sig från de andra figurerna som vi visar i så måtto att utvecklingen innan uppköp är identiskt för kontrollföretag och uppköpta företag: endast företag som existerar fram till själva uppköpet inkluderas. Efter uppköpet ser vi att sannolikheten för att företaget läggs ner ökar påtagligt. Mer specifikt är denna sannolikhet 8 procentenheter högre än i företag som inte köps upp. För varje år som går så minskar skillnaden i nedläggnings-tendensen mellan uppköpta företag och kontrollgruppen, men även mot slutet av perioden som vi studerar finner vi en positiv effekt på runt 2 procentenheter. Med andra ord, den positiva sysselsättnings-effekten i överlevande företag som vi observerade ovan, motverkas av en annan konsekvens av utländska uppköp: sannolikheten för att företaget läggs ner ökar. Den ökade nedläggningen påverkar även andra aspekter av utländska uppköp såsom utvecklingen av förädlingsvärdet. Vi fann att förädlingsvärdet tycks gå upp efter uppköp, men man bör återigen ta i beaktande att det gäller för företag som fortsätter att driva sin verksamhet.

Att utländska uppköp leder till en ökad sannolikhet för att företaget lämnar marknaden går något på tvärs mot tidigare studier. Den generella bilden är att multinationella företag har en relativt låg tendens till att stängas ner, mycket beroende på att dessa företag tenderar att vara framgångsrika med hög produktivitet och lönsamhet (Bernard och Sjöholm, 2003). Studier av utländska uppköp tenderar också att finna en positiv effekt på företags överlevnad. Det gäller exempelvis i en studie av uppköp i Danmark mellan åren 2002 och 2015 (Bandick och Koch, 2023). Vidare finner Bandick och

Görg (2010) i en studie på svenska data mellan 1993 och 2002 att överlevnaden ökar, även om det endast gäller för uppköpta företag som är engagerade i export.

Figur 5.5 Effekten av utländska uppköp på nedläggning av företaget

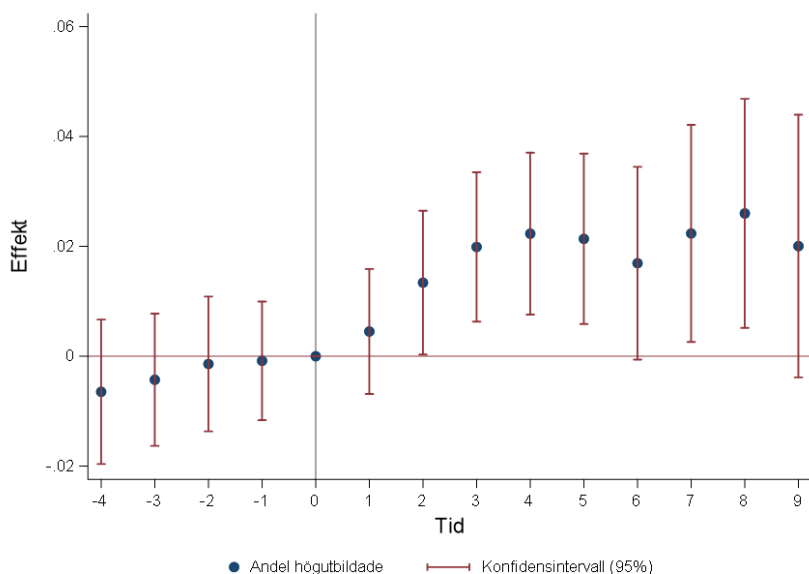


Not: Figuren visar den genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på nedläggningssannolikheter. Varje punkt i figuren representerar den skattade genomsnittliga skillnaden mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta) för ett givet år relativt uppköpsåret (år 0). De vertikala linjerna kring varje punkt anger 95-procentiga konfidensintervall, som illustrerar den statistiska osäkerheten i skattningarna. Om konfidensintervallet inte korsar den horisontella nollinjen är den skattade effekten statistiskt signifikant skild från noll. Se avsnitt 5.1 för detaljer.

En ytterligare förklaring till den ökade produktiviteten är att arbetskraftens sammansättning ändras mot högre kompetens. Kompetens är ett mångfacetterat begrepp som inte mäts på ett entydigt och självklart sätt. Ett mått som fångar vissa aspekter av kompetens är att undersöka utbildningsnivån hos de anställda. Detta görs i figur 5.6. Andelen högutbildad arbetskraft definieras som andelen med eftergymnasial utbildning. Vi ser i figuren att punktestimaten på andelen högutbildade i uppköpta företag jämfört med kontrollgruppen uppvisar något av en trend innan själva uppköpet, även om estimaten är statistiskt insignifikanta. De skattade årsvisa estimaten efter uppköpet är i huvudsak statistiskt signifikanta. Figuren visar att andelen högutbildade ökar kontinuerligt fram till några år efter

uppköpet, kanske som en direkt följd av själva uppköpet. Den skattade koefficienten innebär att andelen av arbetskraften med eftergymnasial utbildning har gått upp med runt 2 procentenheter.

Figur 5.6 Effekten av utländska företagsuppköp på andelen högutbildad arbetskraft



Not: Figuren visar den genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på andelen högutbildad arbetskraft (universitetsutbildade). Varje punkt i figuren representerar den skattade genomsnittliga skillnaden mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta) för ett givet år relativt uppköpsåret (år 0). De vertikala linjerna kring varje punkt anger 95-procentiga konfidensintervall, som illustrerar den statistiska osäkerheten i skattningarna. Om konfidensintervallet inte korsar den horisontella nollinjen är den skattade effekten statistiskt signifikant skild från noll. Se avsnitt 5.1 för detaljer.

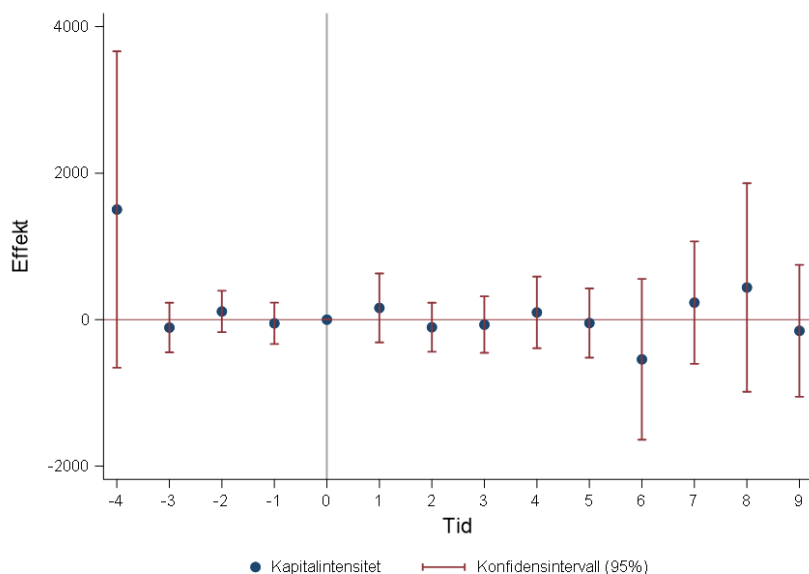
Tidigare studier över hur utländska uppköp påverkar andelen högutbildad arbetskraft kommer fram till olika resultat. I Sverige finner Bandick och Karpaty (2011) att såväl antalet högkvalificerad som mindre kvalificerad arbetskraft ökar, men den förra snabbare än den senare. Resultatet är att andelen högkvalificerad arbetskraft ökar. I Finland finner däremot Huttunen (2007) en svag minskning i andelen högutbildad arbetskraft.

Våra resultat kring effekter på andelen högutbildad arbetskraft kan även jämföras med Hakkala m.fl. (2014). För åren 1996–2005 analyserar de hur multinationella företag skiljer sig från rent lokala företag när det gäller efterfrågan på olika typer av arbetsuppgifter.

När de undersöker lokala företag som blir uppköpta av utländska multinationella företag finner de en ökning av andelen anställda med icke-rutinartade arbetsuppgifter och uppgifter som kräver personlig interaktion bland de anställda.

En annan anledning till ökad produktivitet kan vara att kapitalintensiteten ökar. Med andra ord, att kapitalstocken, såsom maskiner och annan utrustning, per anställd ökar vilket kan förväntas öka produktionen per anställd och därigenom vårt mått på arbetsproduktivitet. Detta undersöks i figur 5.7. Uppköp har ingen effekt på kapitalintensiteten: den skattade effekten är av blygsam magnitud och ingen koefficient är statistiskt signifikant.

Figur 5.7 Effekten av utländska uppköp på kapitalintensiteten (total kapitalstock som andel av antal anställda, mätt i tusentals kronor per anställd)



Not: Figuren visar den genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags kapitalintensitet (total kapitalstock som andel av antal anställda). Varje punkt i figuren representerar den skattade genomsnittliga skillnaden mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta) för ett givet år relativt uppköpsåret (år 0). De vertikala linjerna kring varje punkt anger 95-procentiga konfidensintervall, som illustrerar den statistiska osäkerheten i skattningarna. Om konfidensintervallet inte korsar den horisontella nollinjen är den skattade effekten statistiskt signifikant skild från noll. Se avsnitt 5.1 för detaljer.

Vi fortsätter med att se om den ökade arbetskraftsproduktiviteten beror på ökning i total faktorproduktivitet (TFP). Som tidigare

nämnts mäter TFP produktionsökningar efter att man har kontrollerat för förändringar i kapital och arbetskraft. Det blir därigenom ett mått som fångar teknologiförändringar och effektivitetsförbättringar. Genom att skatta TFP kan vi identifiera de effekter som härrör från teknologiska innovationer, organisatoriska förbättringar och andra former av effektiviseringsvinster som inte direkt reflekteras i investeringar i exempelvis maskiner eller personal.

Att mäta TFP kräver olika antaganden om hur företags produktionsfunktion ser ut och kan göras på många olika sätt. Vi visar resultatet från en modell utvecklad av Akerberg m.fl. (2015)¹¹. Alternativa modeller såsom Wooldridge (2009) och Wooldridge-Robinson (1995) ger kvalitativt mycket liknande resultat.

I figur 5.8 ser vi hur utländska uppköp påverkar TFP. Innan uppköpet finns det ingen statistisk skillnad i TFP mellan uppköpta företag och kontrollföretag. Vidare händer det inget under det första året efter uppköp, men sedan ser vi en klar ökning i uppköpta företags TFP. Nio år efter uppköpet är TFP ungefär 7 procent högre i uppköpta företag än i kontrollföretag. Det tycks sålunda som att teknologiförbättringar förklarar en del av den ökade arbetskraftsproduktiviteten. Vårt resultat överensstämmer även med många tidigare studier, vilka diskuterats ovan, som visar på positiva effekter av utländska företagsuppköp på TFP.

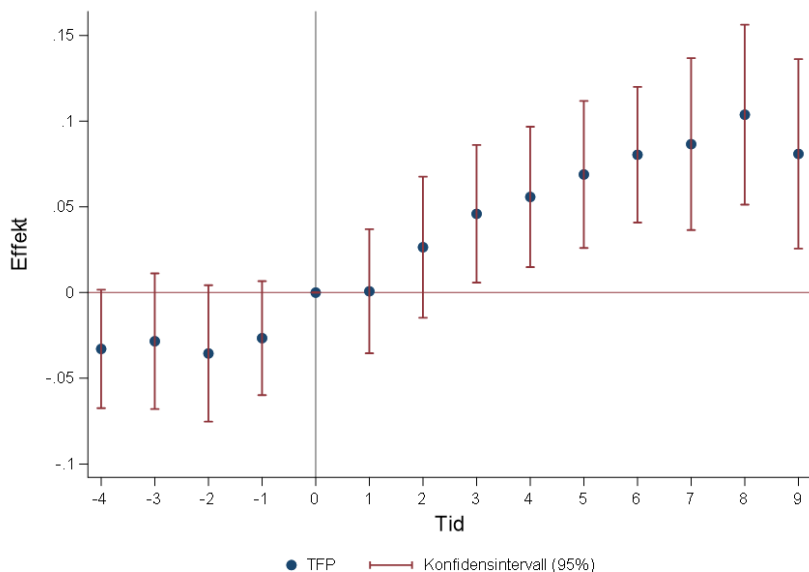
Vilka mekanismer kan tänkas förklara den observerade ökningen i TFP? En förklaring är möjliga teknologiska synergieffekter som uppstår när utländska ägare tillför ny teknologi och uppdaterade produktionsmetoder till de uppköpta företagen. Dessa faktorer kan bidra till att effektivisera produktionsprocesserna och höja produktiviteten. Vi kan notera att ökningen i TFP sker utan någon signifikant förändring i kapitalintensiteten. Detta tyder på att produktivitetsförbättringarna snarare beror på en mer effektiv användning av befintliga resurser än på ny teknologi som medföljer

¹¹ Akerberg m.fl. (2015) bygger vidare på metoder utvecklade av Olley och Pakes (1996) och Levinsohn och Petrin (2003). Akerberg m.fl. (2015) utgår ifrån en tvåstegsmetod där de först använder en kontrollvariabelsmetod för att korrigera för endogeniteten i kapital och arbetskraft och därefter skattar produktionsfunktionens parametrar på ett sätt som bättre återspeglar de verkliga produktionsprocesserna i företagen. Denna metod har flera fördelar. För det första förbättrar den precisionen i skattningarna av TFP genom att hantera problem som kan uppstå när insatsfaktorer inte är strikt exogena. För det andra möjliggör den en mer robust analys av produktivitetsförändringar över tid, särskilt i vår analys av företagsuppköp där både kapital och arbetskraftsval kan påverkas av ägarbytet.

nya maskiner och annat kapital. Med andra ord verkar de positiva effekterna främst vara ett resultat av förbättrade produktionsprocesser och effektivare resursutnyttjande, snarare än av en större kapitalstock per anställd. Relaterat till detta är organisatoriska förbättringar som kan bidra till TFP-ökningen. Utländska ägare kan förbättra företagsledningen och förändrade incitamentsstrukturer som driver på produktivitetsvinster. En ytterligare faktor är kunskapsöverföring och innovation. Genom att bli en del av en global företagsstruktur kan de uppköpta företagen få tillgång till en större kunskapsbas, vilket kan stimulera innovation och utveckling av nya lösningar.

Som nämnts ovan fångar TFP *användandet* av teknologi. En relaterad aspekt är *utvecklandet* av teknologi, något som till viss del kan mätas genom exempelvis patent. Vi undersöker i tabell 5.1 hur uppköp påverkar företagets patentering. Vi visar här, av utrymmesskäl, estimeringar där den totala effekten av ett uppköp ges av koefficienten för d-i-d. Denna benämns i tabellen som "Uppköpta företag $\times$ Efter uppköp" för att förtydliga att det är vår skattade effekt av utvecklingen för uppköpta företag efter uppköpen i förhållande till icke-uppköpta företag. Detta skiljer sig från tidigare figurer på effekten för enskilda år. Resultaten i tabell 5.1 visar inga statistiskt signifikanta effekter. Det gäller såväl när vi undersöker effekten på det totala antalet patent (kolumn 1–2), som när vi undersöker tre olika typer av patent (kolumn 3–8).

Figur 5.8 Effekten av utländska uppköp på TFP



Not: Figuren visar den genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags totala faktorproduktivitet (TFP). Varje punkt i figuren representerar den skattade genomsnittliga skillnaden mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta) för ett givet år relativt uppköpsåret (år 0). De vertikala linjerna kring varje punkt anger 95-procentiga konfidensintervall, som illustrerar den statistiska osäkerheten i skattningarna. Om konfidensintervallet inte korsar den horisontella nollinjen är den skattade effekten statistiskt signifikant skild från noll. Se avsnitt 5.1 för detaljer.

Tabell 5.1 Effekten av utländska uppköp på patent 1997–2019

	(1) Antal	(2) Antal	(3) Antal (innovationer)	(4) Antal (innovationer)	(5) Antal (design)	(6) Antal (design)	(7) Antal (Nyttopatent)	(8) Antal (Nyttopatent)
Uppköpta företag × Efter uppköp	-1,864 (4,301)	-4,068 (4,291)	-1,791 (4,282)	-3,975 (4,271)	-0,049 (0,084)	-0,067 (0,083)	-0,024 (0,018)	-0,026 (0,018)
Observationer	2 830	2 830	2 830	2 830	2 830	2 830	2 830	2 830
R ²	0,018	0,101	0,018	0,101	0,052	0,068	0,013	0,022
Kontroller	Nej	Ja	Nej	Ja	Nej	Ja	Nej	Ja
Års-FE	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Industri-FE	Nej	Ja	Nej	Ja	Nej	Ja	Nej	Ja

Notera: Denna tabell visar estimerade koefficienter från en regressionsmodell på företagsnivå ("difference-in-difference"). Beroendevariabel är olika mått på patent: Innovationer - patent i denna kategori omfattar tekniska lösningar på problem eller helt nya idéer som innebär en betydande förbättring jämfört med befintliga teknologier. Design - designpatent skyddar det estetiska eller visuella utseendet hos en produkt, snarare än dess funktion eller tekniska lösning. Det handlar om formen, mönstret eller dekorationen på en produkt. Nyttopatent – patent som fokuserar på praktisk användning eller nyttan av en uppfinning. Klustrade standardfel på företagsnivå inom parentes, *** statistiskt signifikant på 1%-nivån, ** statistiskt signifikant på 5%-nivån, * statistiskt signifikant på 10%-nivån. Se avsnitt 5.1 för detaljer kring den ekonometriska ansatsen.

5.4 Heterogena effekter

Det finns anledning att tro att effekten av utländska uppköp kan skilja sig åt mellan branscher och företagstyper. Detta betecknas ofta som heterogena effekter. Tidigare studier på uppköp i Sverige har exempelvis, som nämnts ovan, funnit positiva effekter främst i mindre företag och inom tjänstesektorn (Kommerskollegium 2023; Eliason m.fl., 2020) samt visat på skillnader mellan olika ägarländer (Heyman m.fl., 2019). I detta avsnitt undersöker vi olika typer av heterogena effekter.

Vi börjar med att undersöka effekten av uppköp på företag inom tillverkningsindustrin och inom tjänstesektorn (tabell 5.2). Resultaten är från vår "difference-in-difference"-skattning. Det är, som tidigare, variabeln "Uppköpta företag × Efter uppköp" som mäter effekten av utländska uppköp.¹²

¹² Det är metodologiskt möjligt att i stället estimerade de heterogena effekterna i en och samma modell med en s.k. "triple-difference"-ansats (t.ex. interaktionstermer för uppköp × kate-

I kolumn 1 redovisar vi resultat för företag inom samtliga branscher. Den skattade effekten på 0,056 anger en genomsnittlig ökning av arbetsproduktiviteten på 5,6 procent i samband med utländska uppköp. I kolumnerna 2–4 visar vi resultat uppdelade på olika branscher. Resultaten i kolumn 2 tyder på att uppköp har en något mindre effekt på produktiviteten i företag inom tillverkningsindustrin: den skattade effekten är 4 procent. Inom tjänstesektorn ökar produktiviteten med ungefär 6 procent (se kolumn 3). Våra resultat bekräftar med andra ord vad som framkommit i andra studier. Vi har även undersökt om det föreligger några skillnader inom olika delar av tjänstesektorn, bland annat har vi studerat handeln, vilket är den största delen av tjänstesektorn. Dessa resultat redovisas i kolumn 4 och visar på en positiv effekt som är något högre än i övriga delar av tjänstesektorn.

Det är vidare för små- och för medelstora företag som vi finner en positiv produktivitetseffekt av utländska uppköp (se kolumnerna 5–7). De skattade koefficienterna indikerar att små företag ser den största produktivitetshöjningen efter ett uppköp: produktiviteten ökar med ungefär 11 procent i små företag, jämfört med ungefär 6 procent i mellanstora företag. För stora företag är den skattade effekten liten, 2 procent, och dessutom skattad med sämre precision (större standardavvikelser). Resultatet överensstämmer med andra ord med vad som funnits i tidigare studier: utländska uppköp har störst effekt på mindre företag (Kommerskollegium, 2023; Eliasson, m.fl., 2020).

gori). Vi har dock valt att i den följande analysen dela upp resultatredovisningen per grupp för att göra tolkningen tydligare för läsaren. En kontrollkörning indikerar att våra huvudsakliga slutsatser inte ändras av vilken ansats som används.

Tabell 5.2 Effekten av utländska uppköp på produktivitet i företag av olika storlek och i olika sektorer 1997–2019

	(1) Alla	(2) Tillverkning	(3) Tjänste	(4) Handel	(5) <10 anst.	(6) 10–49 anst.	(7) >50 anst.	(8) Alla
Uppköpta företag × Efter uppköp	0,056*** (0,013)	0,040** (0,017)	0,061*** (0,015)	0,072** (0,027)	0,113*** (0,023)	0,061*** (0,015)	0,023* (0,014)	0,056*** (0,013)
Observationer	96 709	18 750	70 258	26 914	27 847	46 877	21 985	96 709
R ²	0,124	0,096	0,131	0,068	0,132	0,113	0,181	0,124

Not: Tabellen visar den skattade genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags produktivitet (förädlingsvärde per anställd) för perioden 1997–2019. "Uppköpta företag × Efter uppköp" är den huvudsakliga behandlingsvariabeln i regressionsmodellen på företagsnivå ("difference-in-difference") och anger den skattade skillnaden i produktivitetsutveckling efter uppköpet mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta). Alla skattningar inkluderar kontrollvariabler samt års- och industrifixa effekter. Klustrade standardfel på företagsnivå inom parentes, *** statistiskt signifikant på 1%-nivån, ** statistiskt signifikant på 5%-nivån, * statistiskt signifikant på 10%-nivån. Se avsnitt 5.1 för detaljer kring den ekonometrisk ansatsen.

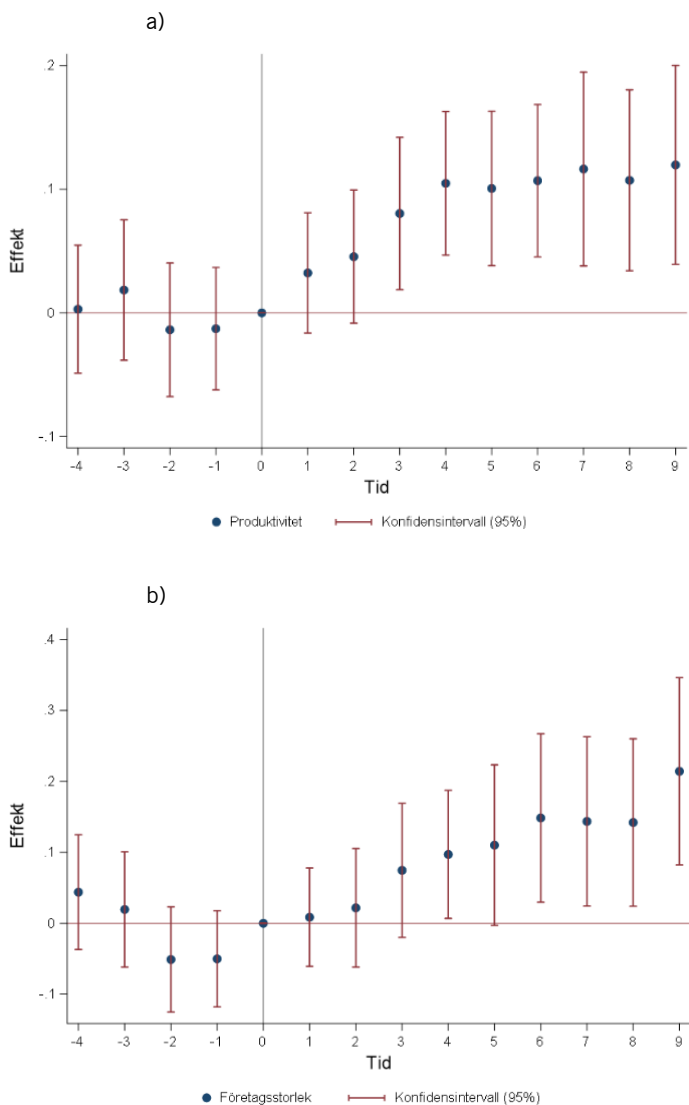
Relaterat till storlek är om det uppköpta företaget är ett svenskt multinationellt företag eller ett svenskt lokalt företag, dvs. ett företag utan egna utländska dotterbolag. Tidigare litteratur har funnit stora skillnader mellan lokala och multinationella företag (Heyman m.fl., 2007). Denna aspekt kan även tänkas påverka utfallet av företagsuppköp, vilket vi undersöker genom att begränsa vår analys till utländska uppköp av lokala svenska företag. Även här har vi genomfört en matchningsansats så att vi jämför lokala företag som blir uppköpta med liknande lokala företag som ej blir uppköpta. Figur 5.9 visar effekter av uppköp av lokala svenska företag. Panelerna a och b visar effekter på produktivitet och företagsstorlek. Panelerna c och d visar effekter på andelen högutbildade och exportintensiteten.

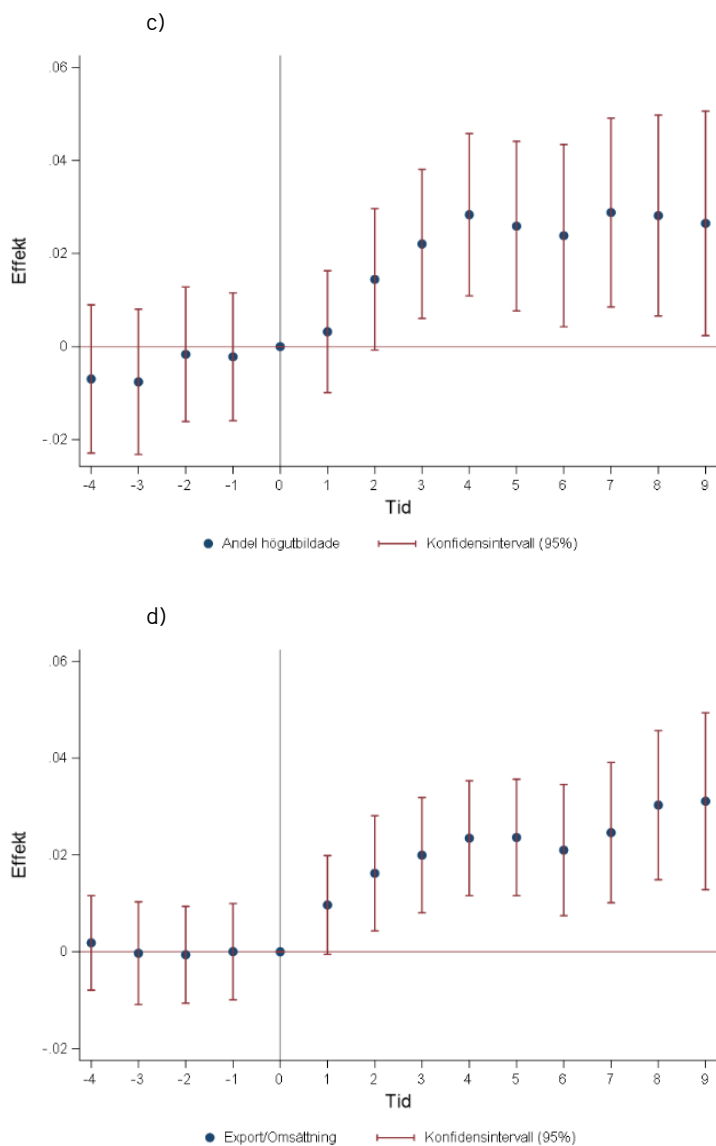
Utländska uppköp har en tydlig positiv påverkan på produktivitet i lokala svenska företag. Kvantitativt är effekten ungefär 2–3 procentenheter högre jämfört med våra resultat i figur 5.2 ovan. Vi ser även en starkare effekt på övriga centrala utfall jämfört med uppköp av samtliga företag. Dessa inkluderar en ökning av antalet anställda, en ökning av andelen högutbildade och en ökning av exportintensiteten.¹³ Detta ligger i linje med tidigare resultat som visar på betydande skillnader mellan olika företagstyper i exempelvis produktivitet (Berlingieri m.fl., 2020). Lokala företag tenderar att

¹³ I nästa avsnitt kommer vi mer i detalj diskutera effekter på internationell handel.

vara de minst effektiva. Våra resultat tyder på att uppköp lyfter lokala företag och till en prestationsnivå närmare mer effektiva företag.

Figur 5.9 Effekten av utländska företagsuppköp i lokala företag





Not: Figurerna visar den genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska lokala företag. Varje punkt i figurerna representerar den skattade genomsnittliga skillnaden mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta) för ett givet år relativt uppköpsåret (år 0). De vertikala linjerna kring varje punkt anger 95-procentiga konfidensintervall, som illustrerar den statistiska osäkerheten i skattningarna. Om konfidensintervallet inte korsar den horisontella nollinjen är den skattade effekten statistiskt signifikant skild från noll. Se avsnitt 5.1 för detaljer.

Slutligen undersöker vi effekten av uppköp beroende på vilket land eller grupp av länder uppköparen kommer ifrån. Resultaten för några av de största investeringsländerna i Sverige visas i tabell 5.3. Den genomsnittliga produktivitetsökningen är runt 6 procent men effekten skiljer sig åt mellan länder. Mer specifikt ser vi att investeringar från USA och EU-15 har en positiv och statistiskt signifikant effekt, medan investeringar från till exempel Norge, Storbritannien och Kina inte har någon statistiskt signifikant effekt. Det är kanske särskilt intressant att notera den insignifikanta produktivitetseffekten av kinesiska uppköp, givet hur kontroversiella dessa är. Samtidigt bör vi notera att estimatet för kinesiska uppköp är behäftat med stor osäkerhet på grund av få observationer. Punktestimatet är relativt högt, men konfidensintervallet är brett, vilket innebär att den statistiska precisionen är låg i fallet Kina.

Vi fortsätter i tabell 5.4 med att visa skillnader i effekter på sysselsättning mellan olika ägarländer och grupper av länder. Bakom den generella positiva effekt på antal anställda som vi såg i figur 5.4 ovan döljer sig en hel del heterogenitet mellan uppköp från olika länder. Uppköp från Norge och Storbritannien har stora positiva sysselsättningseffekter medan det inte finns några statistiskt signifikanta förändringar av arbetsstyrkan efter uppköp från Danmark, USA och Kina. Återigen kan det vara värt att notera avsaknaden av en effekt efter kinesiska uppköp.

Tabell 5.3 Produktivitetseffekter av uppköp från olika länder

	(1) Alla	(2) Norge	(3) Danmark	(4) USA	(5) Storbritannien	(6) Kina	(7) EU-15	(8) Norden
Uppköpta företag × Efter uppköp	0,056*** (0,013)	0,018 (0,023)	0,035 (0,028)	0,177*** (0,034)	-0,006 (0,031)	0,220 (0,148)	0,035** (0,017)	0,019 (0,014)
Observationer	96 709	16 343	12 022	9 779	7 344	309	56 531	38 024
R ²	0,124	0,146	0,115	0,129	0,099	0,190	0,127	0,122

Not: Tabellen visar den skattade genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags produktivitet (förädlingsvärde per anställd) för perioden 1997–2019. "Uppköpta företag × Efter uppköp" är den huvudsakliga behandlingsvariabeln i regressionsmodellen på företagsnivå ("difference-in-difference") och anger den skattade skillnaden i produktivitetsutveckling efter uppköpet mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta). Alla skattningar inkluderar kontrollvariabler samt års- och industrifixa effekter. Klustrade standardfel på företagsnivå inom parentes, *** statistiskt signifikant på 1%-nivån, ** statistiskt signifikant på 5%-nivån, * statistiskt signifikant på 10%-nivån. Se avsnitt 5.1 för detaljer kring den ekonometriska ansatsen.

Tabell 5.4 Sysselsättningseffekter av uppköp från olika länder.

	(1) Alla	(2) Norge	(3) Danmark	(4) USA	(5) Storbritannien	(6) Kina	(7) EU-15	(8) Norden
Uppköpta företag × Efter uppköp	0,128*** (0,015)	0,124*** (0,043)	0,066 (0,043)	0,074 (0,050)	0,223*** (0,062)	-0,285 (0,323)	0,147*** (0,022)	0,112*** (0,026)
Observationer	96 929	16 364	12 014	9 799	7 363	302	56 698	38 098
R ²	0,134	0,091	0,145	0,212	0,189	0,184	0,143	0,112

Not: Tabellen visar den skattade genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svensk sysselsättning för perioden 1997–2019. "Uppköpta företag × Efter uppköp" är den huvudsakliga behandlingsvariabeln i regressionsmodellen på företagsnivå ("difference-in-difference") och anger den skattade skillnaden i produktivitetsutveckling efter uppköpet mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta). Alla skattningar inkluderar kontrollvariabler samt års- och industrifixa effekter. Klustrade standardfel på företagsnivå inom parentes, *** statistiskt signifikant på 1%-nivån, ** statistiskt signifikant på 5%-nivån, * statistiskt signifikant på 10%-nivån. Se avsnitt 5.1 för detaljer kring den ekonometriska ansatsen.

5.5 En undersökning av utländska företags betydelse för total svensk produktivitetstillväxt och sysselsättning

I detta avsnitt undersöker vi utlandsägda företags sammantagna bidrag till sysselsättnings- och produktivitetsutvecklingen i Sverige. Genom att studera bruttoflöden av skapade och förlorade jobb, samt motsvarande förändringar i produktivitet, kan vi förstå de bakomliggande mekanismerna som driver förändringarna i svenskt näringsliv.

Jobbdynamiken analyseras med hjälp av en metod utvecklad av Davis och Haltiwanger (se t.ex. Davis m.fl., 1998). Metoden tar fram mått på skapade och förlorade jobb och mått på total omallokering av jobb (summan av skapade och förlorade jobb). Med denna dekomponering är det möjligt att studera vilka bruttoflöden av jobb som ligger bakom en viss nettosysselsättningsförändring.

Förändringar i sysselsättningen under en viss tidsperiod (till exempel ett år) i ett företag ges av:

1. JC (*Job Creation*): antalet skapade jobb vid nybildade eller expanderande företag.
2. JD (*Job Destruction*): antalet nedlagda jobb vid nedlagda eller krympande företag.

3. JR (*Job Reallocation*): omsättningen av jobb eller summan av antalet skapade och nedlagda jobb, det vill säga $JR = JC + JD$.
4. NET: (netto)sysselsättningsförändringen, det vill säga $NET = JC - JD$.

Från punkt 4 ser vi att nettosysselsättningsförändringen (NET) är lika med antalet skapade jobb (JC) minus antalet nedlagda jobb (JD). Vi ser också att helt olika bruttojobbflöden (JC och JD) kan ligga bakom en viss given nettosysselsättningsförändring.

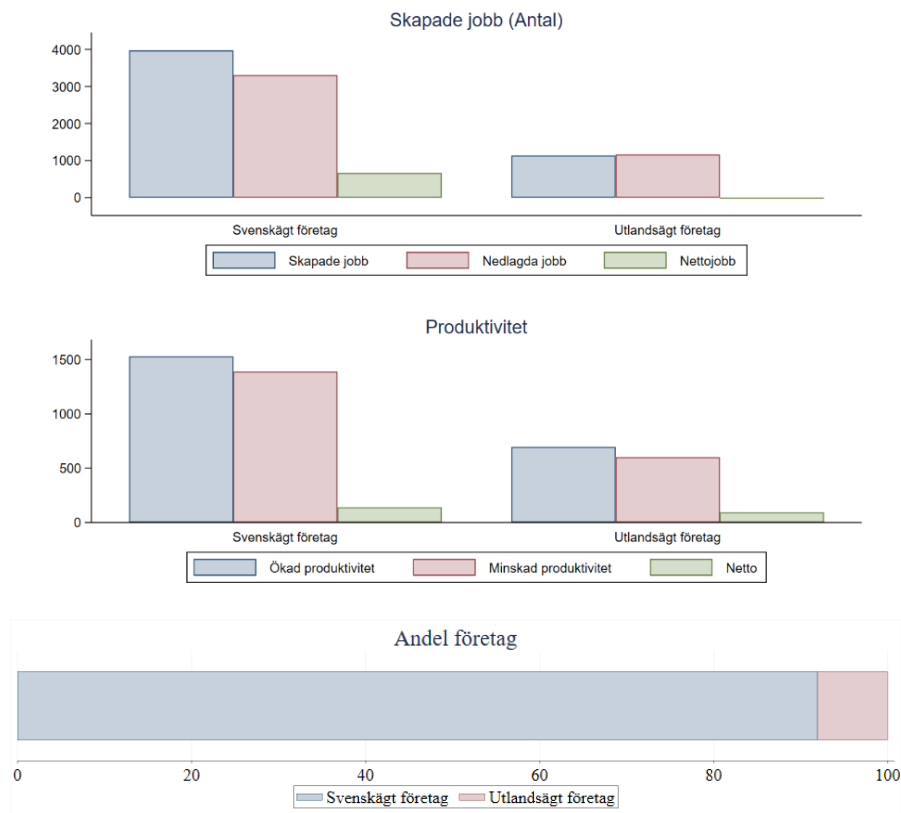
För att även komplettera med motsvarande utveckling av produktivetsdynamiken så utgår vi ifrån en dekomponeringsmetod som utvecklats i Heyman m.fl. (2018). Denna metod generaliserar analysen av jobbdynamiken till att också gälla produktivitetsdynamiken. För varje typ av företag (samtliga eller uppdelat på ägare såsom inhemsk eller utländsk) beräknas först ett storleksviktat mått av "skapat" förädlingsvärde per anställd genom att befintliga företag har ökat sin produktivitet eller genom inträde av nya företag (VC, "Value Creation"). Därefter beräknas ett mått på hur mycket förädlingsvärde per anställd som förstörts eller försvunnit, genom att befintliga företag minskat sin produktivitet eller att förädlingsvärde försvunnit genom utträde (VD, "Value Destruction"). Slutligen beräknas ett mått av nettoförändringen av förädlingsvärde per anställd (NV, "Net Value"). Detta beräknas som skillnaden mellan skapat och förstört förädlingsvärde per anställd, $NV = VC - VD$. En mer detaljerad beskrivning av produktivetsdekomponeringen finns i appendix.¹⁴

Vilka likheter och skillnader finns i sysselsättnings- och produktivetsutvecklingen mellan inhemska och utlandsägda företag? Figur 5.10 delar upp utvecklingen mellan dessa två typer av företag. I den övre panelen, som visar jobbdynamiken, ser vi att huvuddelen av alla nettojobb som tillkommit under perioden har skapats i inhemskt ägda företag. Även om nettosysselsättningsutvecklingen är liten för utlandsägda företag så är bruttoflödena relativt stora, dvs. i utlandsägda företag har ett stort antal jobb såväl skapats som förlorats. Detta stämmer överens med våra tidigare

¹⁴ Denna analys baseras på årsvisa förändringar av produktivitet och sysselsättning på företagsnivå. För att ta hänsyn till extremvärden har vi tagit bort (i) de största och minsta 0,25 procenten av årsvisa förändringar av produktivitet och (ii) årsvisa förändringar av sysselsättning som är större än 5 000 anställda (positiva och negativa).

resultat: sysselsättningsökningen är stor efter ett uppköp, men många uppköpta företag läggs även ner.

Figur 5.10 Sysselsättnings- och produktivetsdynamiken uppdelade på svenskägda och utlandsägda företag. Årliga genomsnitt, 1997–2021 (enhet: antal tusen).



Not: Se appendix för mer information om data.

Källa: SCB:s mikrodata.

Undersöker vi produktivetsutvecklingen finner vi intressanta skillnader jämfört med jobbskapandet. Bruttoflödena är större i svenskägda än i utlandsägda företag, men den nedre panelen visar på förhållandevis små skillnader i nettoproduktivetsökning (mätt i tusentals kronor per anställd). Trots att andelen utlandsägda företag med åtminstone fem anställda enbart motsvarar ungefär 8 procent av

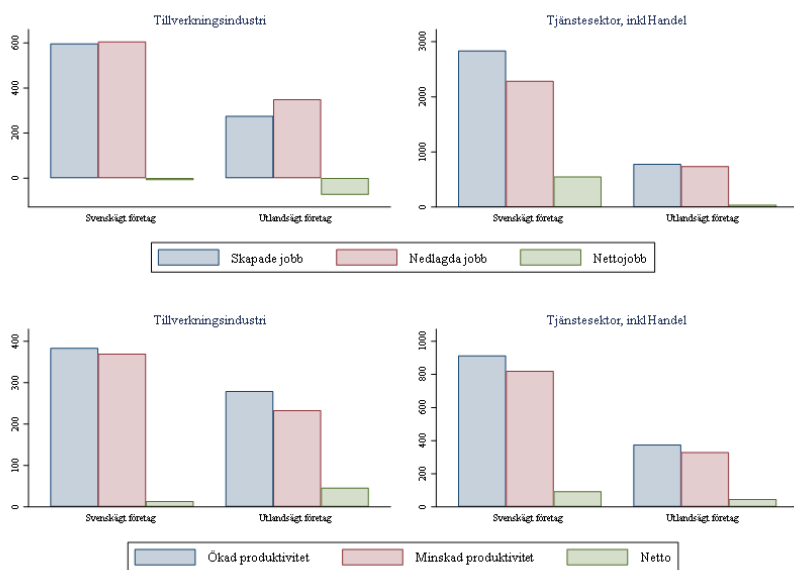
alla företag så är dess andel av produktivitetsskapandet runt 40 procent.

För att närmare undersöka branschskillnader visar vi i figur 5.11 resultaten för tillverkningsindustrin och tjänstesektorn. Från den övre panelen, som visar sysselsättningsutvecklingen, ser vi att flest nettojobb har skapats i inhemska företag i tjänstesektorn. Den sämsta utvecklingen av nettojobb har skett i utlandsägda tillverkningsföretag.

Övergår vi till produktivitet, är det tydligt att utlandsägda företags positiva bidrag härrör från tillverkningsindustrin. Utlandsägda företag står för den största nettoökningen av produktiviteten i tillverkningsindustrin.

Resultaten i detta avsnitt belyser att utlandsägda företag spelar en central roll i att driva Sveriges produktivitetsutveckling, särskilt inom tillverkningsindustrin. Däremot är det inhemska företag som står för sysselsättningsökningen i svensk ekonomi.

Figur 5.11 Sysselsättnings- och produktivitetsdynamiken uppdelade på svenskägda och utlandsägda företag i tillverkningsindustrin och i tjänstesektorn. Årliga genomsnitt, 1997–2021 (enhet: antal tusen).



Not: Se appendix för mer information om data.

Källa: SCB:s mikrodatabas.

5.6 Effekten på internationell handel

I avsnitt 4 såg vi att utlandsägda företag är betydligt mer engagerade i internationell handel än lokala företag. Till viss del beror detta på att utländska ägare köper upp svenska företag som är mer engagerade i handel jämfört med företag som inte köps upp. Det är av intresse att undersöka om även själva uppköpet har effekt på engagemang i internationell handel. Det finns anledningar till att tro att så kan vara fallet. Att exempelvis börja sälja på utländska marknader är inte triviale utan kräver betydande arbete och resurser för att lära sig om utländska preferenser, logistik, regler, lagar och mycket annat. Att det uppköpta företaget integreras i en internationell organisation kan tänkas minska dessa kostnader och svårigheter. Det visar sig också att så är fallet: såväl export- som importvärdet, mätt i tusentals svenska kronor, ökar efter ett uppköp. Men vi har tidigare sett att uppköpta företag växer även i andra dimensioner.

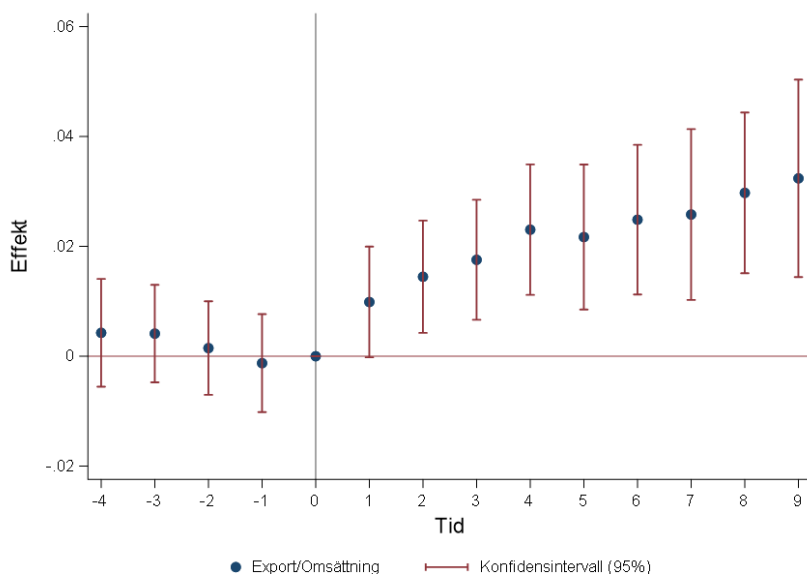
Frågan om handel blir mer betydelsefull i relativa termer besvarar vi i figur 5.12 nedan, där exportintensiteten undersöks. Exportintensiteten mäts som exportens andel av total försäljning. Figur 5.12 visar att uppköp har en tydlig positiv effekt på exportintensiteten. Vidare ser vi att denna positiva effekt uppstår tämligen omgående efter uppköpet. Mer specifikt visar figuren att redan ett år efter uppköpet har exportintensiteten i uppköpta företag ökat med en procentenhet jämfört med företag i vår kontrollgrupp av icke-uppköpta företag. Denna ökning fortsätter sedan och nio år efter uppköpet har exportintensiteten ökat med ungefär 3 procentenheter.

Ett liknande mönster ser vi för importintensiteten i figur 5.13. Importintensiteten tycks öka kontinuerligt redan från året efter uppköpet. Efter nio år har importintensiteten ökat med ungefär 6 procentenheter. Det tycks med andra ord som att företags export och import ökar efter ett uppköp, både i absoluta och i relativa termer.

Som tidigare nämnts kan företag köpas upp av olika anledningar. Ibland för att utgöra en bas för försäljning till kunder i Sverige, ibland för att utgöra en del av en internationell produktionskedja. Det senare har en positiv effekt på export. Det visar sig att det finns en möjlig nationell komponent i detta avseende: uppköp från olika länder har olika effekt på exporten. Detta syns exempelvis i tabell 5.5

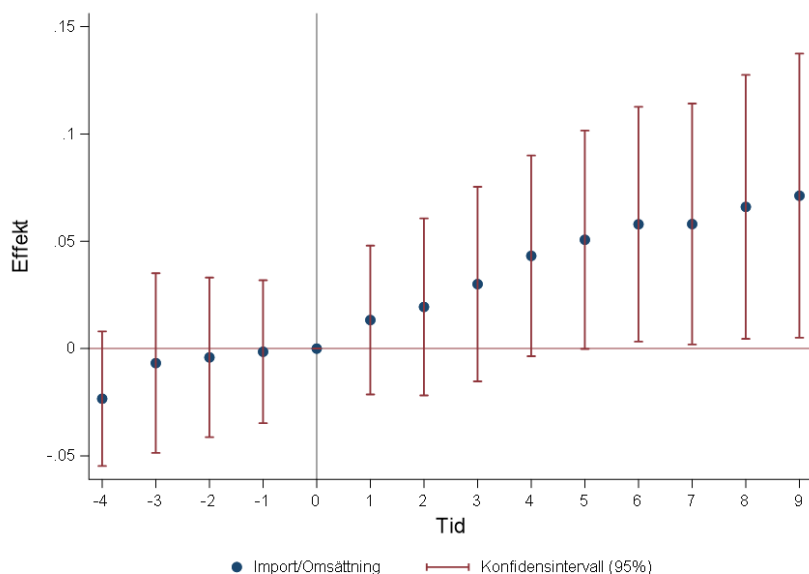
där vi inkluderat några viktiga länder som köpt upp svenska företag. Uppköp från Norge och USA ökar exportintensiteten, dvs. dessa uppköp har en större påverkan på export än på produktion.

Figur 5.12 Effekten av utländska företagsuppköp på exportintensitet



Not: Figuren visar den genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags exportintensitet (total export/antal anställda). Varje punkt i figuren representerar den skattade genomsnittliga skillnaden mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta) för ett givet år relativt uppköpsåret (år 0). De vertikala linjerna kring varje punkt anger 95-procentiga konfidensintervall, som illustrerar den statistiska osäkerheten i skattningarna. Om konfidensintervallet inte korsar den horisontella nollinjen är den skattade effekten statistiskt signifikant skild från noll. Se avsnitt 5.1 för detaljer.

Figur 5.13 Effekten av utländska företagsuppköp på importintensitet



Not: Figuren visar den genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags importintensitet (total import/antal anställda). Varje punkt i figuren representerar den skattade genomsnittliga skillnaden mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta) för ett givet år relativt uppköpsåret (år 0). De vertikala linjerna kring varje punkt anger 95-procentiga konfidensintervall, som illustrerar den statistiska osäkerheten i skattningarna. Om konfidensintervallet inte korsar den horisontella nollinjen är den skattade effekten statistiskt signifikant skild från noll. Se avsnitt 5.1 för detaljer.

Tabell 5.5 Påverkan av uppköp från olika länder på exportintensiteten (export/omsättning)

	(1) Alla	(2) Norge	(3) Danmark	(4) USA	(5) Storbritannien	(6) Kina	(7) EU-15	(8) Norden
Uppköpta företag × Efter uppköp	0,015*** (0,003)	0,019*** (0,005)	0,010* (0,006)	0,027*** (0,010)	-0,006 (0,008)	-0,030 (0,039)	0,010*** (0,003)	0,014*** (0,003)
Observationer	96 929	16 364	12 014	9 799	7 363	302	56 698	38 098
R ²	0,265	0,246	0,245	0,363	0,326	0,242	0,241	0,230

Not: Tabellen visar den skattade genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags exportintensitet (total export per anställd) för perioden 1997–2019. "Uppköpta företag × Efter uppköp" är den huvudsakliga behandlingsvariabeln i regressionsmodellen på företagsnivå ("difference-in-difference") och anger den skattade skillnaden i produktivitetsutveckling efter uppköpet mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta). Alla skattningar inkluderar kontrollvariabler samt års- och industrifixa effekter. Klustrade standardfel på företagsnivå inom parentes, *** statistiskt signifikant på 1%-nivån, ** statistiskt signifikant på 5%-nivån, * statistiskt signifikant på 10%-nivån. Se avsnitt 5.1 för detaljer kring den ekonometriska ansatsen.

Tabell 5.6 Påverkan av uppköp från olika länder på importintensiteten (import/omsättning)

	(1) Alla	(2) Norge	(3) Danmark	(4) USA	(5) Storbritannien	(6) Kina	(7) EU-15	(8) Norden
Uppköpta företag × Efter uppköp	0,037*** (0,013)	0,016* (0,009)	0,081*** (0,018)	0,022 (0,020)	0,028** (0,013)	0,005 (0,037)	0,048*** (0,014)	0,044*** (0,012)
Observationer	96 929	16 364	12 014	9 799	7 363	302	56 698	38 098
R ²	0,197	0,177	0,256	0,221	0,194	0,196	0,217	0,195

Not: Tabellen visar den skattade genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags importintensitet (total import per anställd) för perioden 1997–2019. "Uppköpta företag × Efter uppköp" är den huvudsakliga behandlingsvariabeln i regressionsmodellen på företagsnivå ("difference-in-difference") och anger den skattade skillnaden i produktivitetsutveckling efter uppköpet mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta). Klustrade standardfel på företagsnivå inom parentes, *** statistiskt signifikant på 1%-nivån, ** statistiskt signifikant på 5%-nivån, * statistiskt signifikant på 10%-nivån. Se avsnitt 5.1 för detaljer kring den ekonometriska ansatsen.

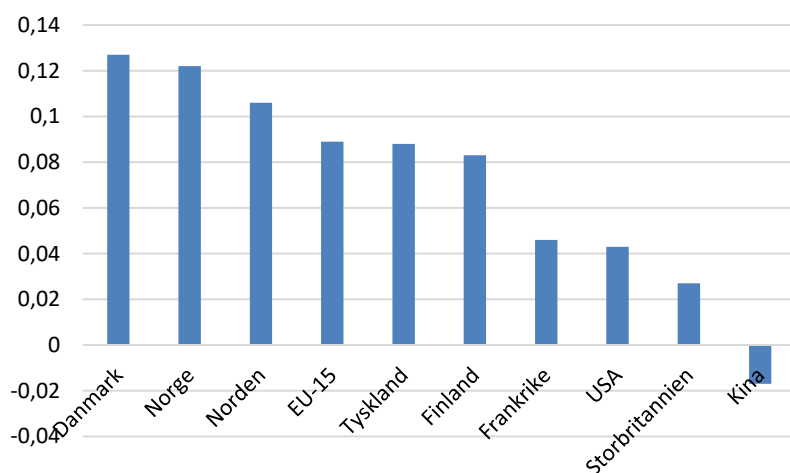
En relaterad fråga är till vilka länder en eventuell exportökning sker. Man kan tänka sig att för vissa typer av investeringar är det export till investerarens hemland, medan det för andra är export till omvärlden i stort. Vi försöker utröna denna fråga i figur 5.14 där vi undersöker hur exportandelen till hemlandet påverkas. Notera att exportandelar kan förändras även om inte exportintensiteten påverkas av ett uppköp.

En ökad exportandel till hemlandet syns för de allra flesta uppköp. Effekten är störst för uppköp från våra nordiska grannländer, följt av uppköp från EU. Effekten av uppköp från de båda

anglosaxiska länderna, USA och Storbritannien, är lägre. Slutligen ser vi att exportandelen till hemlandet är negativ efter kinesiska uppköp.

För att summera handelsresultaten ser vi en stark påverkan av utländska företagsuppköp. Både export- och importintensiteten ökar efter uppköp och effekterna skiljer sig åt mellan länder. Den är stor för närliggande länder och lite mindre för länder långt ifrån oss. Vidare är det framför allt export till hemlandet som ökar, förutom vad gäller kinesiska uppköp.

Figur 5.14 Effekten av utländskt uppköp på exportandelen till hemlandet



Vi har även analyserat hur exportandelar till andra länder än hemlandet påverkas av ett utländskt företagsuppköp. Sammantaget måste dessa andelar minska om andelen till hemlandet ökar. Men det kan eventuellt finnas en heterogenitet där andelar till olika länder utvecklas olika. Resultaten visas i figur B.1 i appendix. Man kan exempelvis notera att alla visade uppköp ger lägre exportandelar till Kina, att uppköp från Danmark har en ganska stor negativ effekt på export till Norge, men att uppköp från USA ökar exporten till Norge.

För att kort summera resultaten så har vi i detta kapitel visat på flera positiva aspekter av utländska uppköp av svenska företag och mer allmänt av närvaron av utländska företag i Sverige. Utländska uppköp har en påtaglig positiv påverkan på företags export och

import. Uppköpen ökar med andra ord svenska företags integration i den globala ekonomin. Detta har i sin tur fört med sig ökad produktion och ökad sysselsättning. Än viktigare är den positiva produktivitetseffekt som vi finner: produktiviteten höjs med ungefär 6 procent efter ett utländskt uppköp. Produktivitetstillväxt är grunden för ökat välstånd vilket understryker betydelsen av denna effekt (Persson m.fl. 2024).

Dock ska man notera att uppköp även ökar risken för att företag läggs ner. En total effekt på exempelvis sysselsättning och produktivitet måste därför även ta hänsyn till denna ökade nedläggningsrisk. När vi tar sådan hänsyn och undersöker utländska företags bidrag till total produktivitet och sysselsättning kvarstår faktumet: utländska företag är en viktig del av svenskt näringsliv med ett relativt högt bidrag till produktivitet. Utlandsägda företag utgör endast ungefär 8 procent av samtliga företag men svarar för runt 40 procent av total produktivitetstillväxt. Däremot bidrar utländska företag ej till någon tillväxt i sysselsättning; en relativt hög nedläggning av uppköpta företag motverkar en relativt stor ökning i antalet anställda efter ett uppköp i företag som fortsätter sin verksamhet.

6 Policyimplikationer

Givet den positiva effekten av utländska företag på svensk ekonomi kan man fråga sig hur Sverige bäst attraherar utländska företag. Ett första steg är att ta bort hinder för dessa företag. Byråkrati och olika former av lagstiftning kan vara stora hinder (De la Medina Soto och Ghossein, 2013; Hufbauer m.fl., 2013). Exempel på inträdesbarriärer inkluderar restriktioner för utländsk personal, diskriminerande licenskrav, krav på godkännande från flera statliga myndigheter och krav på att tillhandahålla detaljerad information om verksamhetens olika aspekter (Världsbanken, 2017). De tillvägagångssätt och ansträngningar som krävs för att etablera en verksamhet varierar avsevärt mellan olika länder och restriktioner har en negativ påverkan på inflödet av utländska direktinvesteringar och på utländska företagsuppköp (Hufbauer m.fl., 2013; Frattaroli, 2020; Eichenauer och Wang, 2024).

Vår internationella jämförelse visar att Sverige har relativt höga hinder för utländska företag. Sverige har exempelvis en mer restriktiv politik för utländska direktinvesteringar än vad som är fallet i de flesta andra EU-länder. Restriktionerna är koncentrerade till sex olika sektorer: fiskeindustrin, transporter, media, kommunikation, affärstjänster och finansiella tjänster. Begränsningar för utländska investeringar rör dels vad som kallas för ägarbegränsningar, om utländska investerare får etablera sig, dels granskningsförfarande av utländska investeringar. En översyn av dessa hinder vore välkommet, inte minst en ökad förståelse för varför andra EU-länder har mindre regleringar än Sverige och om det är berättigat med relativt omfattande svenska regleringar.

Vi ser även att svenska regleringar i hög grad finns i industrier som är undantagna från de krav som ställs i EU. Att inkludera dessa industrier i den inre marknaden vore välkommet av olika anledningar, där en är att det då sannolikt leder till färre regleringar av

utländska investeringar och därigenom fler investeringar. Det ter sig viktigt inte minst eftersom det främst är tjänstesektorer som är reglerade och det är i just tjänstebranschen som vi finner de största produktivitetseffekterna av utländska företagsuppköp.

Sverige har ökat granskningar av utländska investeringar ytterligare under de senaste åren. Mer specifikt har det införts granskning av i princip alla investeringar i Sverige. Anledningen är säkerhetspolitisk och det är framförallt investeringar från auktoritära länder som Kina som är kontroversiellt. Att kombinera en önskan om betydande investeringar med en rigorös granskning kan vara utmanande.

Vår genomgång visar att investeringar som kan vara känsliga ur ett säkerhetsperspektiv är sällsynta. Detta var fallet även innan Sverige införde ökad granskning av utländska uppköp så det beror troligen inte på en effekt av lagförändringar. Kinesiskt ägda företag i Sverige uppgår till runt hundra i vårt omfattande datamaterial. Det finns dock brister i data som gör att det verkliga antalet kan vara högre. Vidare är de flesta kinesiskt ägda svenska företagen verksamma i vad som tycks vara okontroversiella sektorer. Mycket få företag är verksamma i vad som kan betecknas som känsliga branscher. Detta korresponderar även med att ISP under sitt första dryga år som granskare av investeringar inte stoppat något utländskt förvärv av svenska företag och endast, indirekt, en nyinvestering.

Å ena sidan kan man tänka sig att även ett fåtal uppköp som sker med dold agenda kan ställa till med stor säkerhetspolitisk skada. Å andra sidan kommer ett omfattande granskningsförfarande att medföra samhällsekonomiska kostnader. En kostnad är själva granskandet, dels för ISP, dels för exempelvis kommuner, regioner, Försvarmakten, Kommerskollegium, MSB och Säkerhetspolisen som ska vara behjälpliga i granskningen (SOU 2021:87).

En annan kostnad är den administrativa börda som lagstiftningen innebär för svenska företag, eftersom även investeringar från dessa ska anmälas till ISP. Att sammanställa information, rapportera och vänta på ISP:s beslut bidrar till den regelkostnad som alltmer diskuteras inom EU som ett hinder för företags konkurrenskraft.

Den kanske allvarligaste kostnaden är om mängden investeringar går ner, inte minst givet de positiva effekter som denna rapport visar på. Om kinesiska uppköp minskar är problemet hanterbart givet att vi inte finner några företagseffekter efter dessa: företag som köps

upp av kinesiska ägare ser i genomsnitt inga tydliga effekter på produktivitet, sysselsättning och export. Däremot kan det nya regelverket som innebär att alla uppköp, inklusive uppköp av svenska företag av andra svenska ägare, ska anmälas och ibland granskas leda till ökade transaktionskostnader och möjligen färre uppköp. Man kan inte utesluta att detta leder till kostnader i termer av minskad dynamik och strukturomvandling (Budak, 2025).

Det kan noteras att EU:s granskningsförordning implementeras på nationell nivå, vilket i praktiken innebär att det finns 26 olika varianter av investeringsgranskning inom EU. Många investerare väljer först att investera i EU och därefter i vilket specifikt EU-land – därför kan skillnaderna i lagstiftning och investeringsvillkor mellan medlemsländer få stor inverkan på hur mycket utländska investeringar som till slut landar i Sverige.

Det bör utvärderas om en så stor andel av alla investeringar ska behöva anmälas. Eftersom utländska intressen kan stå bakom investeringar som genomförs av exempelvis svenska företag är det svårt att släppa på kravet att anmäla även svenska investeringar. Däremot kan man utreda om det inte vore bättre att snävare definiera vilka investeringar, exempelvis i vissa branscher, som ska anmälas och därefter granskas, snarare än ha en närmast generell skyldighet för alla investeringar. Slutligen är det som tidigare nämnts värt att fundera på om denna typ av granskning fångar upp allvarigare slag av utländska uppköp, exempelvis i syfte att tillgodogöra sig känslig teknologi med militära kopplingar. Man kan tänka sig att sådana förvärv sker genom bulvanupplägg som ISP får svårt att upptäcka, vilket stöds av att inga uppköp stoppas. Eventuellt är det rimligare att låta en myndighet som Säpo, med sin särskilda kompetens, ha huvudansvaret för att känsliga uppköp stoppas.

Att ta bort skadliga regleringar är ett första men knappast tillräckligt steg för att göra Sverige attraktivt för utländska företag. Subventioner av utländska företag är vanligt i många länder. Ett aktuellt exempel är Inflation Reduction Act i USA som syftar till att få inhemska och utländska företag att bedriva verksamhet i landet. Även i Kina är subventionerna till industrin betydande, men här utgår de enbart till inhemska företag.

Dock är det teoretiska stödet för att subventioner är samhälls-ekonomiskt önskvärt tämligen svagt: det krävs någon form av marknadsmisslyckande för att det ska vara motiverat att subven-

tionera företag och det bör då vara neutralt med avseende på ägande. Vidare är även det empiriska stödet svagt för att subventioner är en verkningsfull politik. Exempelvis finner Wren och Jones (2011) en positiv men mycket liten effekt av subventioner på inflödet av utländska företag till Storbritannien. Subventioner riskerar dessutom att leda till kostnader med betydande lobbyverksamhet och att myndigheter börjar agera mer i företagens än i allmänhetens intresse. Vidare är svenska erfarenheter med exempelvis subventionerad el till utländska datorhallar något som kritiserats och som avskräcker från ett mer betydande användande av subventioner i syfte att attrahera utländska företag.

Investeringsfrämjande samordnas i många länder av en särskild myndighet. I Sverige sköts detta arbete av Business Sweden. En del av Business Swedens arbete är att tillhandahålla information om olika aspekter relaterade till att bedriva verksamhet i Sverige. Det handlar om regelverk, att jämföra olika lokaliseringsoptioner och hur man ansöker om bidrag och etableringsstöd. Det finns anledning att tro att detta tillhandahållande av information kan ha en positiv påverkan på utländska företagsetableringar, kanske framför allt för mindre företag vars kapacitet för eget informationsinhämtande är begränsat. Naturligtvis är det faktiska förhållanden i Sverige som är den allt överskuggande betydelsen, men vinsten av att kommunicera dessa förhållanden till företag med brist på kapacitet för informationsinhämtande gör Business Swedens arbete relevant.

Många investeringsfrämjande myndigheter för en politik där man försöker attrahera investeringar till särskilda regioner och särskilda branscher (Alfaro och Charlton, 2013). Utländska företag är, som visats i rapporten, mycket högt koncentrerade till ett fåtal regioner i Sverige. En mer jämnt spridd förekomst av utländska företag vore fördelaktigt ur ett regionalt utvecklingsperspektiv. Men svårigheten att få till en sådan utveckling är betydande. Utländska företag tenderar i högre grad än inhemska företag att etablera sig i större orter. Tillgång till olika typer av kompetens, underleverantörer och kunder är starka krafter som drar investeringar till större städer snarare än till mindre orter. Att via samarbeten mellan myndigheter och regioner försöka få till stånd en ökad spridning av utländska investeringar, något som rekommenderats i Sverige (SOU 2019:21), kommer troligen ha en marginell påverkan på den övergripande koncentrationen. Dock kan naturligtvis även en liten ökning i antalet

investeringar utanför storstadsregionerna ha en stor påverkan på enskilda svenska orter.

Att attrahera investeringar till särskilda branscher diskuteras flitigt även i Sverige. Exempelvis SOU 2019:21 rekommenderar att Sverige ska ha "identifierade prioriterade branscher/sektorer och länder för investeringsfrämjandet" samt ha ett "förstärkt arbete med långsiktigt strategiskt viktiga investeringar för Sverige". Dessa intentioner ligger i linje med en global utveckling mot en mer aktiv selektiv industripolitik där staten väljer ut företag och industrier som anses särskilt gynnsamma för den ekonomiska utvecklingen. Huruvida staten har denna förmåga är omdebatterat: erfarenheterna av selektiv industripolitik är blandad, med en övervikt åt det negativa.

Även resultaten i denna rapport visar på svårigheten med en politik där investeringar ska styras till särskilda branscher. Det har skett stora förändringar över tid av utländska företagsuppköps branschmässiga fördelning. Mer specifikt var exempelvis vård och omsorg en bransch som inte attraherade några investeringar runt sekelskiftet men mycket investeringar tjugo år senare. Anledningen är troligen de liberaliseringar som genomförts av sjukvården vilket tar oss tillbaka till regleringars hämmande effekt på utländska investeringar. Det visar även på svårigheten med branschspecifika insatser. Vad som är intressant för utländska investerare beror på en kombination av inhemska och utländska faktorer, faktorer som är i ständig förändring. Branschspecifika satsningar löper därigenom risk att bli obsoleta och kanske till och med ha en konserverande effekt på industristrukturen. Minskad strukturomvandling innebär i sin tur en minskad ekonomisk tillväxt.

För att minska hindren för utländska direktinvesteringar kan det vara effektivt att ingå bilaterala eller multilaterala investerings-skyddsavtal (IIA). Dessa avtal kan exempelvis fastställa regler för hur multinationella företag får tillträde till en viss marknad, och det är också vanligt att de inkluderar mekanismer för att hantera tvister. Syftet med sådana avtal är att öka tydligheten kring lagar och regler, vilket i sin tur minskar osäkerheten för företag som överväger att investera internationellt. Dock visar den empiriska forskningen på små om ens några positiva effekter av IIA på inflödet av utländska direktinvesteringar (Yackee, 2009). En förklaring kan vara att dessa avtal ofta ingås mellan länder som redan har en hög grad av

integration när det gäller gränsöverskridande investeringar; det är således snarare integrationen som leder till IIA än tvärtom. En annan möjlig orsak är att effekten av IIA varierar beroende på bransch, land och typ av avtal (Colen m.fl., 2014; Berger m.fl., 2013; Haftel m.fl., 2010).

IIA kan också innebära betydande begränsningar för värdlandets ekonomiska och politiska handlingsutrymme (Horn och Tangerås, 2021; Sauvart, 2021). Restriktionerna kring vilka förändringar som kan genomföras utan att kompensera utländska investerare är ofta omfattande. Detta har lett till ökad uppmärksamhet och en våg av omförhandlingar av bilaterala investeringsavtal, där EU har spelat en framträdande roll (Horn och Norbäck, 2020; UNCTAD, 2021). I princip alla EU-länder, förutom Sverige, har exempelvis lämnat eller är i färd med att lämna Energistadgefördraget vilket är ett handels- och investeringsskyddsavtal för energisektorn. Detta avtal är det viktigaste av alla investeringsskyddsavtal och användes av Vattenfall när tyska staten stämde för utfasningen av kärnkraft. Diskussioner pågår i flera internationella forum och organisationer om hur avtal kan utformas för att både stimulera utländska direktinvesteringar och samtidigt bevara möjligheten till en självständig nationell politik (Sauvart, 2021).

Den viktigaste politiken för att attrahera utländska direktinvesteringar är i mångt och mycket densamma som gynnar inhemska företag och entreprenörer (Sjöholm, 2023). Sverige har ett generellt gott näringslivsklimat vilket sägs förklara en del av det stora inflödet av utländska direktinvesteringar (Industrins Ekonomiska Råd, 2024). En stor fördel är här att det inte behövs någon speciell politik för utländska företag, utan att politiska ansträngningar kan fokuseras på att förbättra det allmänna näringslivsklimatet. Detta bekräftas i studien av att utländska uppköp och utländska företag tenderar att vara i sektorer som även hyser många svenska företag. Med andra ord lockas såväl svenska som utländska företag till branscher med gynnsamma förutsättningar.

Vilken typ av åtgärder gynnar då utländska investeringar? Tidigare studier visar att inflödet av utländska investeringar gynnas av exempelvis stabilitet, god infrastruktur, rimliga skattenivåer, en öppen handelspolitik och tillgång till kvalificerad arbetskraft. Detta är faktorer som även har en gynnsam påverkan på det inhemska näringslivet.

Mer specifikt kan låga bolagsskatter främja inflödet av utländska direktinvesteringar, särskilt för multinationella företag som söker konkurrenskraftiga produktionsförhållanden snarare än att sälja på den lokala marknaden (Azémar och Desbordes, 2010). Den positiva effekten av låga skatter kan verka överraskande med tanke på multinationella företags möjlighet att minimera sin skattebörda genom internprissättning (Davies m.fl., 2018). Skattenivån spelar dock störst roll när länderna i övrigt är jämförbara och låga skatter kan inte väga upp för ett dåligt investeringsklimat (Echandi m.fl., 2015). Den svenska bolagsskatten har minskat från över 50 procent i mitten av 1980-talet, till 20,6 procent i dag. En nivå som är ungefär samma som genomsnittet i OECD och i EU. Sammantaget tyder detta på att den svenska bolagsskatten troligen inte är ett allvarligt hinder för utländska investeringar.

Det är inte enbart företagsskatter som påverkar inflödet av utländska direktinvesteringar. Empiriska studier indikerar att höga inkomstskatter kan ha en negativ effekt, och detta gäller både den genomsnittliga skattenivån och marginals-katten (Echandi m.fl., 2015). En anledning kan vara att höga inkomstskatter gör det svårare för utländska ägare att föra över personal till den svenska enheten. Den svenska marginals-katten är hög i ett internationellt perspektiv. Olika typer av expertskatter för utländsk personal används för att mildra denna effekt. En alternativ åtgärd vore att istället sänka den statliga inkomstskatten och därigenom marginals-katten.

Arbetskraftskostnader är en annan betydande faktor för utländska direktinvesteringar (Braconier m.fl., 2005; Bellak m.fl., 2008). Dessa kostnader måste dock ses i relation till arbetskraftens produktivitet. Därför är det produktionskostnaden per enhet, snarare än den rena lönenivån, som är avgörande för investeringarna. Arbetsproduktiviteten påverkas av flera faktorer, inklusive humankapital. Men litteraturen om humankapital och utbildningens roll för utländska investeringar är något otydlig. Till exempel är det inte alltid klart vad som menas med ”kvalificerad arbetskraft” – är det en erfaren och välutbildad arbetsstyrka, eller en befolkning med hög utbildningsnivå? Mer forskning behövs för att förstå hur kompetens påverkar utländska direktinvesteringar, då den nuvarande litteraturen inte tillräckligt undersöker frågan.

Infrastruktur har i flera studier också visat sig vara en viktig faktor för utländska direktinvesteringar (t.ex. Rehman m.fl., 2023).

Infrastruktur är dock ett brett begrepp som kan innebära olika saker beroende på företagens behov. Vissa företag kan prioritera tillgången till hamnar och flygplatser för internationella transporter, medan andra kan vara mer fokuserade på det inhemska transportsystemet eller kostnaderna och tillförlitligheten av elförsörjningen.

Effekten av ökad öppenhet för internationell handel på utländska direktinvesteringar är inte helt entydig. I teorin kan utländska direktinvesteringar och export vara substitut snarare än komplement: företag kan antingen välja att nå en utländsk marknad genom export eller genom att etablera en filial i det landet. Höga tullar kan då göra export mindre attraktivt, vilket kan leda till fler utländska direktinvesteringar. Men den empiriska forskningen tyder på att denna effekt är relativt begränsad och länder som är öppna för internationell handel tenderar i stället att attrahera fler utländska direktinvesteringar (Görg och Labonte, 2012). Multinationella företag är som vi visat i rapporten ofta starkt handelsorienterade, vilket förklarar det positiva sambandet mellan öppenhet och investeringar. Dessa företag exporterar mer av sin produktion och importerar fler insatsvaror än lokala företag (Bernard m.fl., 2018). Detta är särskilt tydligt i företag som har delat upp sin värdekedja och producerar komponenter och insatsvaror i olika länder. Handelshinder kan öka kostnaderna för internationella leverantörskedjor, vilket avskräcker multinationella företag från att investera i länder med höga hinder. Handelspolitiken ligger dock utanför Sveriges direkta kontroll utan bestäms i EU. Under senare år ser vi en tydlig trend globalt såväl som inom EU, mot mindre öppenhet och mer protektionism. Att Sverige arbetar aktivt för att motverka denna utveckling är viktigt av många anledningar, där en är att sådan politik leder till färre utländska investeringar och de ekonomiska fördelar som dessa för med sig.

Avslutningsvis bör det nämnas att denna studie baseras på data fram till och med år 2021. Sedan dess har den säkerhetspolitiska diskussionen kring utländska investeringar intensifierats ytterligare, i takt med förändringar i omvärlden. Covidpandemin gav exempelvis upphov till en mer protektionistisk syn på ekonomisk politik inom EU och till en diskussion om strategisk suveränitet för vissa varor i kristider. President Trump har vidare använt handels- och investeringspolitik för att uppnå såväl ekonomiska som politiska mål. Detta skifte understryker att ämnet kan vara ännu mer aktuellt

idag, och behovet av balanserade regelverk för utländska förvärv kvarstår.

Denna rapport har belyst de betydande positiva effekterna av utländska företagsinvesteringar i Sverige, både när det gäller produktivitet och ekonomisk integration. Samtidigt har vi identifierat utmaningar kopplade till regleringar och säkerhetspolitiska hänsyn, vilka kan hämma inflödet av investeringar. För att balansera dessa perspektiv krävs en genomtänkt strategi. Att reducera onödiga inträdesbarriärer och byråkratiska hinder framstår som centrala åtgärder, samtidigt som en selektiv och proportionerlig granskning av investeringar är nödvändig för att säkerställa Sveriges säkerhetspolitiska intressen.

Lika viktigt är att skapa gynnsamma förutsättningar för både utländska och inhemska företag genom en stabil och attraktiv företagsmiljö med fokus på infrastruktur, kompetensförsörjning och handelspolitik. Den svenska politiken bör således inte enbart vara reaktiv utan proaktiv, med målet att skapa en ekonomisk miljö som attraherar investeringar på bred front, samtidigt som den stärker landets långsiktiga konkurrenskraft. Sverige har mycket att vinna på att kombinera en öppen och investeringsvänlig politik med ett starkt och robust regelverk – en balans som, om den upprätthålls, kan bidra till fortsatt tillväxt och välbefinnande.

Referenser

- Aaker, D. A., Kumar, V., och Day, G. S. (2012). *Marketing Research*. John Wiley & Sons.
- Akerberg, D. A., Caves, K., och Frazer, G. (2015). Identification properties of recent production function estimators. *Econometrica*, 83(6), 2411–2451.
- Akerlof, G. och Yellen, J. (1986). *Efficiency Wage Models of the Labor Market*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Alfaro, L. och Charlton, A. (2013). Growth and the Quality of Foreign Direct Investment. I Stiglitz, J. E. och Lin, J. Y. (red.). *The Industrial Policy Revolution I*. International Economic Association Series. Palgrave Macmillan, London.
- Almén, O. (2023). Kinesiska Investeringar i Sverige: En Kartläggning, Totalförsvarets Forskningsinstitut (FOI), Rapport, juni 2023.
- Almén, O., Lusua, J. och Malmlof, T. (2022). Ryska Investeringar och Ekonomiska Intressen i Sverige, Totalförsvarets Forskningsinstitut (FOI), Rapport, december, 2022.
- Arai, M., och Heyman, F. (2009). Microdata Evidence on Rent-Sharing, *Applied Economics*, 41(23), 2965-2976.
- Arnold, J. och Javorcik, B. (2009). Gifted kids and pushy parents? Foreign direct investment and plant productivity in Indonesia. *Journal of International Economics*, 79(1), 42-53.
- Azémar, C. och R. Desbordes (2010). Short-run Strategies for Attracting Foreign Direct Investment. *World Economy*, 33, 328–357.
- Babić, M., och Dixon, A. D. (2022). Is the China Effect Real? Ideational Change and the Political Contestation of Chinese State-Led Investment in Europe. *The Chinese Journal of*

- International Politics*, 15(2), 111–139.
<https://doi.org/10.1093/cjip/poac009>.
- Baldwin, Richard och Anthony J. Venables (2013), Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy, *Journal of International Economics*, 90(2), 245–254.
- Balsvik, R. och Haller, S.A. (2010), Picking “Lemons” or Picking “Cherries”? Domestic and Foreign Acquisitions in Norwegian Manufacturing. *Scandinavian Journal of Economics*, 112(2), 361–387.
- Bandick, R. (2011). Foreign acquisition, wages and productivity. *The World Economy*, 34(6), 931–951.
- Bandick, R och Görg, H. (2010). Foreign acquisition, plant survival, and employment growth. *Canadian Journal of Economics*, 43, 547–573.
- Bandick, R och Karpaty, P. (2011). Employment Effects of Foreign Acquisition. *International Review of Economics and Finance*, 20, 211–224.
- Bandick, R och Koch, M. (2023). Domestic and foreign acquisitions, plant survival and employment effects *Applied Economics Letters*, 30, 923–926.
- Bartelsman, E. J. och Doms, M. (2000). Understanding productivity: Lessons from longitudinal microdata. *Journal of Economic literature* 38 (3): 569–94.
- Bellak, C., Leibrecht, M. och Riedl, A. (2008). Labour Costs and FDI Flows Into Central and Eastern European Countries: A Survey of the Literature and Empirical Evidence. *Structural Change and Economic Dynamics*, 19, 17–37.
- Bencivelli, L., Faubert, V., Le Gallo, F. och Négrin, P. (2023). Who’s Afraid of Foreign Investment Screening?, Banque de France Working Paper Nr. 2023/927.
- Berger, A., Busse, M., Nunnenkamp, P. och M. Roy (2013). Do Trade and Investment Agreements Lead to More FDI? Accounting for Key Provisions Inside the Black Box. *International Economics and Economic Policy*, 10, 247–275.
- Berlingieri, G., Calligaris, S., Criscuolo, C. och Verlhacret, R. (2020). Laggard firms, technology diffusion and its structural and policy determinants, OECD Science, Technology and

- Industry Policy Papers, No. 86, OECD Publishing, Paris,
<https://doi.org/10.1787/281bd7a9-en>.
- Bernard, A. B., Bradford Jensen, J. , Redding, S. J. och Schott, P. K. (2018). Global Firms. *Journal of Economic Literature*, 56, 565–619.
- Bernard, A. B. och Sjöholm, F (2003). Foreign Owners and Plant Survival, NBER Working Paper No. 10039.
- Bertrand, O. och Zitouna, H. (2005). Domestic versus cross-border acquisitions: which impact on the target firms' performance? IUI, Working Paper No.647.
- Birkinshaw, J., Braunerhjelm, P., Holm, U. och Terjesen, S. (2006), Why do some multinational corporations relocate their headquarters overseas? *Strategic Management Journal*, 27, 681-700.
- Blanchflower, D.G., Oswald, A.J., och Sanfey, P. (1996). Wages, Profits, and Rent-Sharing. *Quarterly Journal of Economics*, 111(1), 227-251.
- Braconier, H., Norbäck, P.- J. och Urban, D. (2005). Multinational Enterprises and Wage Costs: Vertical FDI revisited. *Journal of International Economics*, 67, 446-470.
- Braunerhjelm, P och Svensson, R (1996). Host Country Characteristics and Agglomeration in Foreign Direct Investment. *Applied Economics* 28(7), 833–840.
doi.org/10.1080/000368496328272.
- Braunerhjelm, P. och Kreicbergs, J (2017). Sverige som kunskapsnation – lokalisering av huvudkontor och FoU., *Ekonomisk Debatt*, 45(6), 6-21.
- Braunerhjelm, P. och Lindqvist, T (1999). Utvandrarerna – effekter och drivkrafter bakom huvudkontorsflytten. *Ekonomisk Debatt*, 27(8), 483-496.
- Budak, Seher. (2025). Lagen hindrar investeringar och företags-transaktioner. Dagens Industri, Debatt, 2025-06-09.
- Carril-Caccia, F. och Pavlova, E. (2020). Mergers and Acquisitions & Trade: A Global Value Chain Analysis. *World Economy*, 43, 586-614.

- Carril-Caccia, F. (2021). Does the origin matter? The effects of cross-border mergers and acquisitions in France. *International Journal of Emerging Markets*, 16(8), 2136-2154.
- Chari, A., Chen, W. och Dominguez, K. (2012). Foreign Ownership and Firm Performance: Emerging Market Acquisitions in the United States. *IMF Economic Review*, 60(1), 1-42.
- Chen, W. (2011). The effect of investor origin on firm performance: Domestic and foreign direct investment in the United States. *Journal of International Economics*, 83, 219–228.
- Chowdhury, S., Raman Sharma, R. och Yu, Y.(2025). Inward internationalization and cross border acquisitions by emerging economy multinational enterprises: The moderating role of family and institutional ownership, *Long Range Planning*, 58(1).
- Colen, L., D. Persyn och Guariso, A. (2014). What Type of FDI is Attracted by Bilateral Treaties? Discussion Paper 346/2014. LICOS Centre for Institutions and Economic Performance, Leuven.
- Conyon, M. J., Girma, S., Thompson, S. och Wright, P. (2002). The productivity and wage effects of foreign acquisition in the United Kingdom. *Journal of Industrial Economics*, 50(1), 85–102.
- Dagens Nyheter (2024). Kinesisk fabrik i Timrå kan stoppas – säkerhetskraven för höga, 2024-12-19.
- Damijan, J., Kostevc, Č. och Rojec, M. (2015). Growing Lemons or Cherries? Pre and Post-acquisition Performance of Foreign Acquired Firms in New EU Member States. *The World Economy*, 38(4), 751-772.
- Danzman, B. och Meunier, S. (2023). Mapping the Characteristics of Foreign Investment Screening Mechanisms: the New PRISM Dataset. *International Studies Quarterly*, 67(2).
- Davies, R. B. och Markusen, J. R. (2021). What do Multinationals Do? The Structure of Multinational Firms' International Activities. *World Economy*, 44, 3444-3481.
- Davidson, C., Heyman, F., Matusz, S. och Chun Zhu, S. (2016). Global Engagement, Complex Tasks, and the Distribution of

- Occupational Employment, *Review of International Economics*, 24(4), 717-736.
- Davidson, C., Heyman, F., Matusz, S., och X Chun Zhu, S. (2017). Global Engagement and the Occupational Structure of Firms, *European Economic Review*, 100, 273-292.
- Davidson, C., Heyman, F., Matusz, S. och Chun Zhu, S. (2020). Globalization, the Jobs Ladder and Economic Mobility, *European Economic Review*, 127.
- Davidson, C., Heyman, F., Matusz, S. och Chun Zhu, S (2023), Globalization, Recruitments, and Job Mobility, *Canadian Journal of Economics*, 56 (2), 357-386.
- Davis, S. J., Haltiwanger, J. C., och Schuh, S. (1998). *Job Creation and Destruction*. MIT Press.
- De la Medina Soto, C. och Ghossein, T. M. (2013), Starting a Foreign Investment Across Sectors, Policy Research Working Paper 6707. World Bank, Washington, D.C.
- Dobbelaere, S. och Mairesse, J. (2018). Comparing micro-evidence on rent sharing from two different econometric models. *Labour Economics*, 52, 18-26.
- Domínguez-Jiménez, Marta och Niclas Poitiers (2020), Europe's China Problem: Investment Screening and State Aid. Bruegel Blog, 2 July. Available at <https://bruegel.org/2020/07/europes-china-problem-investment-screening-and-state-aid>.
- Dunning, J. H. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, 9, 163-190.
- Echandi, R. J. Krajcovicova och Qiang, C. Z. (2015). The Impact of Investment Policy in a Changing Global Economy. A Review of the Literature. Policy Research Working Paper 7437. World Bank Group, Washington, D.C.
- Eichenauer, V. Z. och Wang, F. (2024). Mild Deglobalization: foreign Investment Screening and Cross-Border Investment. Kiel Working Paper 2265.
- Ekholm, K., Forslid, R. och Markusen, J. R. (2007). Export-Platform Foreign Direct Investment. *Journal of the European Economic Association*, 5(4), 776-795.

- Eliasson, K., Hansson, P. och Lindvert, M. (2020). Foreign acquisitions – A shortcut to higher productivity and expansion in smaller firms? Working Papers 2020:4, Örebro University, School of Business.
- Erel, I., Liao, R.C. och Weisbach, M.S. (2012). Determinants of cross-border mergers and acquisitions. *Journal of Finance*, 67(3), 1045–1082.
- Europeiska Kommissionen (2024). Rapport från kommissionen till europaparlamentet och rådet. Fjärde årsrapporten om granskning av utländska direktinvesteringar i unionen. 17 oktober, 2024, Bryssel. <https://isp.se/media/jxioivsj/eu-kommissionens-arsrapport-om-udi-2023.pdf>. (Hämtad 17 oktober 2024).
- EU (2019). Regulation (EU) 2019/452 of the European Parliament and the Council: Establishing a Framework for the Screening of Foreign Direct Investments into the Union, 19 mars 2019, <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2019/452/oj>. (Hämtad: 15 januari 2024).
- EU (2023). EU Foreign Investment Screening and Export Controls Help Underpin European Security, Press Release, 19 oktober 2023, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_5125. (Hämtad: 16 januari 2024).
- Fons-Rosen, C., Kalemli-Ozcan, S., Sørensen B. E., Villegas-Sanchez, C. och Volosovych, V. (2021). Quantifying productivity gains from foreign investment. *Journal of International Economics*, 131, 103456.
- Frattaroli, M. (2020). Does Protectionist Anti-Takeover Legislation lead to Managerial Entrenchment? *Journal of Financial Economics*, 136(1), s. 106-136.
- Fukao, K., Keiko, I., Kwon, H. U. och Takizawa, M. (2006). Cross-Border Acquisitions and Target Firms' Performance: Evidence From Japanese Firm-Level Data. NBER Working Paper No. 12422.
- Gaughan, P. A. (2018). *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*. John Wiley & Sons.

- Georgopoulos, G.J. (2008). Cross-border mergers and acquisitions: Does the exchange rate matter? Some evidence for Canada. *Canadian Journal of Economics*, 41(2), s. 450–474.
- Girma, S. och Görg, H. (2007). Multinationals' productivity advantage: scale or technology? *Economic Inquiry*, 45(2), 350–362.
- Gong, Y., Görg, H., och Maioli, S. (2007). Employment effects of privatisation and foreign acquisition of Chinese state-owned enterprises. *International Journal of the economics of business*, 14(2), 197–214.
- Gregori, W. D. Cillero, M. M. och Nardo, M. (2021). The effects of cross-border acquisitions on firms' productivity in the EU. JRC Working Papers in Economics and Finance, No. 2021/6, European Commission, Ispra.
- Guadalope, M., Kuzmina, O. och Thomas, C. (2012). Innovation and foreign ownership. *American Economic Review*, 102(7), 3594–3627.
- Görg, H. och P. Labonte (2012). Trade Protection During the Crisis: Does it Deter Foreign Direct Investment? *World Economy*, 35, 525–544.
- Hakkala, K., Heyman, F. och Sjöholm, F. (2014). Multinational Firms, Acquisitions and Job Tasks. *European Economic Review*, 66, 248–26.
- Haftel, Y. Z. (2010). Ratification Counts: U.S. Investment Treaties and FDI Flows Into Developing Countries. *Review of International Political Economy*, 17, 348–377.
- Haltiwanger, J., Hyatt, H., L. Kahn, L. och McEntarfer, E. (2018). Cyclical reallocation of workers across employers by firm size and firm wage. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 10(2), 52–85.
- Hanley, A. och Zervos, V. (2007). The Performance of UK Takeovers: Does the Nationality of Acquirers Matter? *International Journal of the Economics of Business*, 14(2), 283–297.
- Harris, R. och Robinson, C. (2002). The Effect of Foreign Acquisitions on Total Factor Productivity: Plant-Level

- Evidence from U.K. Manufacturing, 1987-1992. *The Review of Economics and Statistics*, 84(3), 562-568.
- Hassan, S. M. (2024). Reshaping the Irish Economy: The Impact of International Mergers and Acquisitions on the Irish Technology Sector (2021-2023). *International Journal of Economic Policy*, 4(4), 1-24.
- Helpman, E., Melitz, M. och Yeaple, S. (2004). Exports versus FDI with heterogeneous firms. *American Economic Review*, 94(1), 300-316.
- Heyman, F., Sjöholm, F. och Gustavsson Tingvall, P. (2007). Is there Really a Foreign Ownership Wage Premium? Evidence from Matched Employer–Employee Data. *Journal of International Economics* 73(2), 355–376.
- Heyman, F., Norbäck P.-J. och Persson och L. (2018). Who creates jobs and who creates productivity? Small versus large versus young versus old. *Economics Letters* 164: 50–57.
- Heyman, F., Norbäck, P.- J. och Hammarberg, R. (2019). Foreign Direct Investment, Source Country Heterogeneity and Management Practices. *Economica* 86(342), 362–39.
- Horn, H. och Norbäck, P. -J. (2020). Modernisera Sveriges Investeringskyddsavtal. *Ekonomisk Debatt*, 48(3), 24–36.
- Horn, H. och Tangerås, T. (2021). Economics of International Investment Agreements. *Journal of International Economics*, 131, 103433.
- Huttunen, K. (2007), The Effect of Foreign Acquisition on Employment and Wages: Evidence from Finnish Establishments. *The Review of Economics and Statistics*, 89(3). 497-509.
- IMF (2020). *International Taxation and Luxembourg's Economy*. IMF Working Paper No. 20/264. Washington, D.C., International Monetary Fund.
- Industrins Ekonomiska Råd (2024). Finansiering av investeringar för Sveriges framtid, Stockholm.
<https://www.industriradet.se/wp-content/uploads/IER-rapport-2024.pdf>.
- Irwin-Hunt, A. (2023). The Rise of the EU's Formal FDI Screening, FDI Intelligence,

- <https://www.fdiintelligence.com/content/data-trends/the-rise-of-the-eus-formal-fdi-screening-83117>. (Hämtad: 16 januari 2024).
- Jiménez, M. D. och Poitiers, N. (2020). Europe's China Problem: Investment Screening and State Aid. Bruegel Blog, 2 juli, <https://bruegel.org/2020/07/europes-china-problem-investment-screening-and-state-aid>.
- Juncker, J. -C. (2017). State of the Union Address 2017. 13 september, Bryssel, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/SPEC_H_17_3165.
- Karlsson, S., Lundin, N., Sjöholm, F. och He, P. (2009). Foreign firms and Chinese employment, *The World Economy*, 32, 178–201.
- Karpaty, P. (2007). Productivity effects of foreign acquisitions in Swedish manufacturing: The FDI productivity issue revisited. *International Journal of the Economics and Business*, 14(2), 241–260.
- Kaupila, L. och Cappelin, B. (2023). The China Dilemma in Foreign Direct Investment Screening: Comparing the Finnish and Swedish Approaches, Nationellt Kunskapscentrum om Kina, Utrikespolitiska Institutet, Rapport nr. 3, 2023.
- Kim, J. D., Koo, K. H., Kand G. S. och Kim, H. H. (2024). Effects of Outward FDI on Firm's Innovation Activities and Financial Performance: The Case of Korea (2024). KIEP Research Paper, World Economy Brief (WEB) 24-21.
- Kommerskollegium (2023). Productivity Effects of Foreign Acquisitions in Sweden: A Sectoral Analysis, Report, National Board of Trade, Sweden.
- Kovela, S., Annandale, A., Annandale, B. och Jackson, P. (2024). Integrating Theory and Practice of Banking M&A: Towards a Composite IT Integration Framework. *International Journal of Business and Management*, 19(5), 233–233.
- Lehto, E och Böckerman, P. (2008). Analysing the employment effects of mergers and acquisitions, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 68, 112–124.

- Letta, E. (2024). Much more than a market – Speed, Security, Solidarity Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU Citizens, Report, The European Union.
- Levinsohn, J., och Petrin, A. (2003). Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables. *The Review of Economic Studies*, 70(2), 317–341.
- Li, J., Park, H.D. och Kwon, J.H. (2024). The effect of technological overlap on acquisition premiums: moderating roles of target firm's technology clockspeed and industry munificence. *Journal of Strategy and Management*, 17(4), 562-586.
- Lipsey, R. E. och Sjöholm, R. (2011). South-South FDI and Development in East Asia. *Asian Development Review*, 28(2), 11-31.
- Lipsey, R. E., Sjöholm, F. och Jing S. (2013). Foreign Ownership and Employment Growth in a Developing Country. *The Journal of Development Studies*, 49(8), 1133-1147.
- Mandorff, M. och Nyberg, S. (2023), Innovation and competition on digital platforms, i Braunerhjelm, P, Andersson, M. Blind, K.och Eklund, J. E. (red.), *Handbook of Innovation and Regulation*, s. 119-140. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK Northampton, MA.
- McElwee, L. (2023). The Rise and Demise of the EU-China Investment Agreement: Takeaways for the Future of German Debate on China, CSIS Briefs, 20 mars, 2023. Center for Strategic and International Studies.
<https://www.csis.org/analysis/rise-and-demise-eu-china-investment-agreement-takeaways-future-german-debate-china>.
- Min, Q. J. (2024). The Impact of Social Responsibility and Innovation Ecosystem of Chinese Pharmaceutical Enterprises on Innovation Performance. *International Journal of Science and Business*, 36(1), 84-99.
- Mitchell, A. D. (2024). The Geography of Health: Onshoring Pharmaceutical Manufacturing to Address Supply Chain Challenges. *World Trade Review*, 23(4), 519-531.

- Modén, K.-M. (1998). Foreign Acquisitions of Swedish Companies – Effects on R&D and Productivity. ISA Studies on Foreign Direct Investment, 1998/2.
- Must (Militära Underrättelse- och Säkerhetstjänsten) (2024). Årsöversikt 2023, Försvarsmakten, Stockholm.
- Norbäck, P. -J. och Persson, L. (2007). Investment Liberalization - Why a Restrictive Cross-Border Merger Policy Can Be Counterproductive. *Journal of International Economics*. 72(2), 366–380.
- OECD (2018). Multinational enterprises in the global economy. Heavily debated but hardly measured, Policy Note, OECD.
- OECD (2022a). OECD Economic Surveys: Ireland 2022. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/19990324> (Hämtad: 26 februari 2025).
- OECD (2022b). OECD Economic Surveys: Netherlands 2022. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/19990332> (hämtad: 26 februari 2025).
- OECD (2023). Tax Policy Reforms 2023: OECD and Selected Partner Economies. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/8d75e8a0-en> (hämtad: 26 februari 2025).
- OECD (2024a). FDI in Figures, October 2024. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/10/fdi-in-figures-october-2024_faad0bae/fcdc2fb2-en.pdf.
- OECD (2024b). FDI restrictiveness (indicator). OECD, <https://www.oecd.org/en/data/indicators/fdi-restrictiveness.html> (hämtad: 29 februari 2024).
- Olley, G. S., och Pakes, A. (1996). The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry. *Econometrica*, 64(6), 1263–1297.
- Persson, L., Edmark, K., Norbäck, P.-J. och Prawitz, E. (2024). Näringslivets produktivitetstillväxt, Konjunkturrådets rapport 2024. SNS Förlag, Stockholm.
- Piscitello, L. och Rabbiosi, L. (2005). The impact of inward FDI on local companies' labour productivity: evidence from the Italian

- case, *International Journal of the Economics of Business*, 12(1), 35-51.
- Pham, Q. (2024). Mergers and Acquisitions: Strategic Fit and Post-Merger Performance in Vietnam. *International Journal of Strategic Management*, 3(3), 1-10.
- Rehman, F. U., Sohag, K. och Saeed, T. (2023). Impact of Sectoral Infrastructure on Export and Foreign Direct Investment Inflow: Evidence from Selected South Asian Economies by Applying a New Global Infrastructure Index. *Journal of Infrastructure Systems*, 29.
- Riela, S. (2023). The EU's Foreign Direct Investment Screening Mechanism Two Years After Implementation, K, 22(1). <https://doi.org/10.1177/17816858231164292>.
- Salis, S. (2006). Evaluating the causal effect of foreign acquisition on domestic performances: the case of Slovenian manufacturing firms. William Davidson Institute Working Papers Series, Working Paper No.803.
- Sauvant, K. P. (2021). More Attention to Policies! Improving the Distribution of FDI Benefits: The Need for Policy-Oriented Research, Advice and Advocacy. *Journal of International Business Policy*, 4, 244-261.
- Schiffbauer, M., Siedschlag, I., och Ruane, F. (2017). Do foreign mergers and acquisitions boost firm productivity? *International Business Review*, 26(6), 1124-1140.
- Shih, T., Sjöholm, F. och Cappelin, B. (2023). Kinas ekonomiska utveckling, Nationellt Kunskapscentrum om Kina, Utrikespolitiska Institutet, Rapport nr. 5, 2023.
- Sjöberg, Ö. och Sjöholm, F. (2004). Trade Liberalization and the Geography of Production: Agglomeration, Concentration and Dispersal in Indonesia's Manufacturing Industry. *Economic Geography*, 80 (3), 287-310.
- Sjöholm, F. (2010). Protektionism och utländska direktinvesteringar i den globala ekonomiska krisen, *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, Nr. 1, s. 41-50.
- Sjöholm, F. (2023). Gränsernas Återkomst i Världsekonomin: Ett EU-perspektiv, i Bakardjieva Engelbrekt, A., Michalski, och Oxelheim, L (red.), *EU:s Inre och Yttre Gränser i en*

- Konfliktfylld Tid. Europaperspektiv 2023*. s. 57-65 Santérus Förlag, Stockholm.
- Sjöholm, F. (2024). Navigating the New Normal: The European Union's Changing Stance on Globalization in the Era of Trade Conflicts, *Asian Economic Papers*, 23 (1), 29-45.
- Song, J., Price, D. J., Guvenen, F., Bloom, N. och von Wachter, T. (2019). Firming Up Inequality, *Quarterly Journal of Economics*. 134 (1), 1–50.
- Statens Offentliga Utredningar (2019). Effektivt investeringsfrämjande för hela Sverige, SOU 2019:21, Stockholm.
- Statens Offentliga Utredningar (2021). Granskning av utländska direktinvesteringar, SOU 2021:87, Stockholm.
- Stennek, J. och Verboven, F. (2006). Merger Control and Enterprise Competitiveness: Empirical Analysis and Policy Recommendations. I Ilzkovitz, F. och Meiklejohn, R. (red.), *European Merger Control. Do We Need an Efficiency Defence?* s.202–302. Edward Elgar, Cheltenham, UK / Northampton, MA.
- Stiebale, J. och Vencappa, D. (2018). Acquisitions, markups, efficiency, and product quality: Evidence from India. *Journal of International Economics*, 112, 70-87.
- Stiebale, J. och Szücs, F. (2022). Mergers and market power: evidence from rivals' responses in European markets. *RAND Journal of Economics*, 53(4), 678 – 702.
- Svenska Dagbladet (2018). Staten sålde spjutspetsbolag till Kina – under radarn 2018-12-18.
- Syverson, C. (2011). What determines productivity?. *Journal of Economic Literature* 49 (2), 326–65.
- Säkerhetspolisen (2024). Säkerhetspolisen 2023-2024, Stockholm.
- Tillväxtanalys (2023). Utländska företag 2021, Statistik 2023:05, Östersund.
- Tillväxtanalys (2024). Utländska företag 2022, Statistik 2023:04, Östersund.
- UNCTAD (2021). World Investment Report 2021. Investing In Sustainable Recovery, United Nations, Geneva.

- Vogler, S. (2024). Tackling medicine shortages during and after the COVID-19 pandemic: Compilation of governmental policy measures and developments in 38 countries. *Health Policy*, 143.
- Världsbanken (2017). Investment Policy and Promotion Diagnostics and Tools: Maximizing the Potential Benefits of Foreign Direct Investment for Competitiveness and Development. World Bank, Washington, D.C.
- Wang, J. och Wang, X. (2015). Benefits of foreign ownership: Evidence from foreign direct investment in China. *Journal of International Economics*, 97(2), 325–338.
- Wooldridge, J. M. (2009). On estimating firm-level production functions using proxy variables to control for unobservables. *Economics Letters*, 104(3), 112–114.
- Wooldridge, J. M., och Robinson, P. M. (1995). Econometric analysis of dynamic panel data models. *Handbook of Econometrics*, 4, 2005–2068.
- Wren, C. och Jones, J. (2011). Assessing the Regional Impact of Grants on FDI Location: Evidence from U.K. Regional Policy, 1985–2005. *Journal of Regional Science*, 51, 497–517.
- Yackee, J. (2009). Do BITs Really Work? Revisiting the Empirical Link Between Investment Treaties and Foreign Direct Investment. i Sauvant, K. P. och Sachs, L. L. (red.), *The Effect of Treaties on foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows*. s. 379–394. Oxford University Press, Oxford.

Appendix A

Restriktioner på utländska företagsuppköp

Tabell A.1 Olika typer av begränsningar i Sverige, EU och OECD (2020)

a)

	Granskningsförfarande			Ägarbegränsningar		
	EU	OECD	Sverige	EU	OECD	Sverige
Transporter	0,000	0,200	0,020	0,104	0,075	0,155
Media	0,000	0,200	0,024	0,045	0,000	0,112
Kommunikation	0,000	0,200	0,024	0,000	0,000	0,042
Affärstjänster	0,000	0,000	0,012	0,053	0,051	0,042
Finansiella tjänster	0,000	0,000	0,013	0,000	0,000	0,002

Not: Ett värde nära noll innebär få restriktioner på direktinvesteringar och ett värde nära ett mycket restriktioner. Sverige är inte med i genomsnittet för EU. Data för EU täcker 21 medlemsländer.

Källa: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX#>.

Tabell A.1 Olika typer av begränsningar i Sverige, EU och OECD (2020)

b)

	Utländsk nyckelpersonal			Övriga restriktioner		
	EU	OECD	Sverige	EU	OECD	Sverige
Transporter	0,003	0,009	0,000	0,014	0,020	0,017
Media	0,002	0,004	0,000	0,006	0,012	0,000
Kommunikation	0,004	0,006	0,000	0,002	0,006	0,000
Affärstjänster	0,000	0,000	0,000	0,002	0,005	0,000
Finansiella tjänster	0,001	0,001	0,0000	0,009	0,016	0,002

Not: Ett värde nära noll innebär få restriktioner på direktinvesteringar och ett värde nära ett mycket restriktioner. Sverige är inte med i genomsnittet för EU. Data för EU täcker 21 medlemsländer.

Källa: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX#>.

Utlandsägande och utländska företagsuppköp i Sverige.

Data

Den empiriska analysen baseras på data från en omfattande databas från Statistiska centralbyrån (SCB). Vår företagsdata är hämtad från SCB:s undersökning "Företagens ekonomi". "Företagens ekonomi" ersatte 2003 den tidigare undersökningen "Företagsstatistik" vilken i sin tur 1997 ersatte de tidigare undersökningarna "Finansstatistik för företag" och "Industristatistik". Företagsstatistikens syfte är att belysa näringslivets (exkl. den finansiella sektorn) struktur med avseende på exempelvis lönsamhet, tillväxt, finansiering och produktion. Statistiken omfattar samtliga företag inom bolagssektorn, exklusive den finansiella sektorn, bostadsrättsföreningar samt enskilda näringsidkare som bedriver jordbruk, skogsbruk jakt eller fiske. Databasen omfattar företagsdata mellan 1997–2021.

För att analysera nationaliteten på de utlandsägda företagen har vi integrerat data från SCB:s databas "Utlandsägda företag" i vår befintliga databas. Dessa data innehåller detaljerad information om utländska multinationella företag verksamma i Sverige (inklusive nationalitet) och utgör grunden för den officiella statistiken över utlandsägda företag i landet. Databasen definierar ett företag som utlandsägt om mer än hälften av aktiernas röstvärde innehas av en eller flera utländska ägare. Denna definition säkerställer en konsekvent och jämförbar statistik över utländskt ägande i Sverige. Statistiken över utlandsägda företag produceras årligen av SCB i samarbete med Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser (Tillväxtanalys).

Vi har även tillgång till detaljerade data över Sveriges utrikes-handel från SCB och Tullverket för perioden 1997–2021. Dessa data innehåller information på företagsnivå, med uppgifter om specifika produkter, handelsvärden (export och import) och destinationer. För handeln med andra EU-länder samlar SCB in data genom Intrastat-systemet. Företag som överskrider vissa tröskelvärden för handel är skyldiga att rapportera sina handelsflöden. Under den aktuella perioden har dessa tröskelvärden justerats vid flera tillfällen. I början av vår period, 1997, var tröskelvärdet för införsel (import) 1,5 miljoner kronor och för utförsel (export) 2,2 miljoner kronor. Dessa gränser har successivt höjts för att minska rapporteringsbördan för mindre företag. År 2021 var tröskelvärdet för import

9 miljoner kronor, medan tröskelvärde för export var 4,5 miljoner kronor.

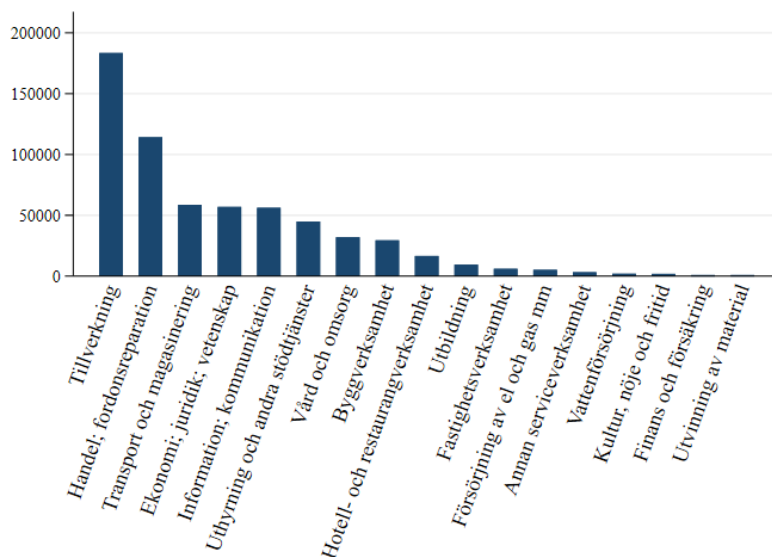
För handel med länder utanför EU baseras statistiken huvudsakligen på uppgifter från Tullverket. Dessa data omfattar detaljerade deklarationer av varor som passerar Sveriges gränser, inklusive information om varuslag, värde, ursprungsland och destination.

Slutligen, för att undersöka hur andelen arbetskraft med olika utbildningsnivåer påverkas av företagsuppköp använder vi individdata från SCB och deras s.k. LISA-databas (Longitudinell integrationsdatabas för sjukförsäkrings- och arbetsmarknadsstudier). Denna databas innefattar detaljerade data för samtliga individer 16 år och äldre som var folkbokförda i Sverige.

Materialet i vår empiriska analys omfattar sålunda företag (och deras anställda) i samtliga sektorer förutom branscherna "Jordbruk, skogsbruk och fiske" och "Finans- och försäkringsverksamhet". Vidare använder vi i huvudsak, och om inget annat sägs, företag med i genomsnitt fem anställda under perioden.

Företagsuppköp per bransch

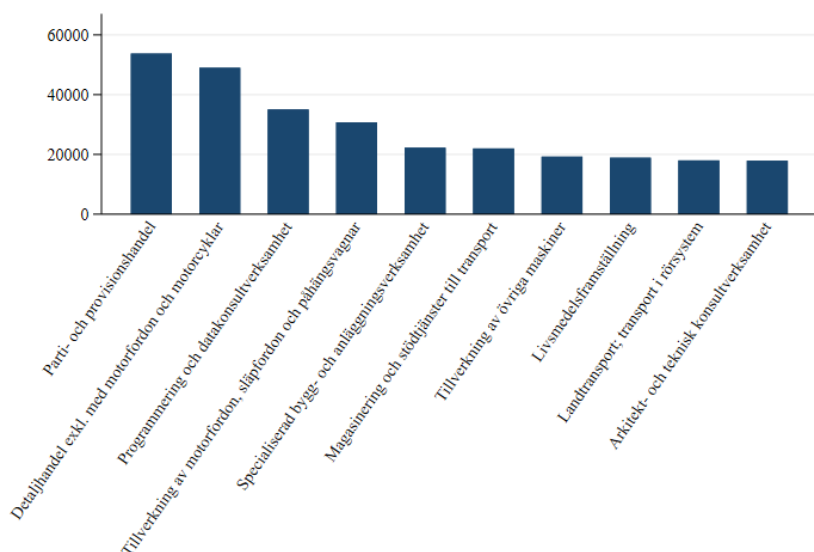
Figur A.1 Antal anställda i utländska uppköp av svenska företag i olika branscher (huvudgrupper)



Not: Figuren visar antalet anställda som påverkas av utländska uppköp, uppdelat efter bransch på huvudgruppsnivå enligt SNI 2007.

Källa: SCB:s mikrodatab.

Figur A.2 Antal anställda i utländska uppköp av svenska företag i olika delbranscher



Not: Figuren visar antal anställda i uppköpta företag fördelat på delbranscher enligt SNI 3-siffernivå.
Källa: SCB:s mikrodatabas.

Företagsuppköp i känsliga branscher

I avsnittet presenteras nämnda figurer och tabeller för de tre separata känslighetsmått i tur och ordning, först det kombinerade måttet (a), därefter måttet baserat på Danzman och Meunier (b) och sist, måttet framtaget av Kommerskollegium (c).

Det kombinerade måttet (a)

Tabell A.2 Känsliga industrier enligt vårt kombinerade mått

SNI2007 3-siffrnivå	Förklaring
71	Järnmalmstutvinning
72	Utvinning av andra metallmalmer än järnmalm
81	Utvinning av sand, grus, sten och lera
91	Stödtjänster till råpetroleum- och naturgasutvinning
99	Stödtjänster till annan utvinning
191	Tillverkning av stenkolsprodukter
192	Petroleumraffinering
254	Tillverkning av vapen och ammunition
304	Tillverkning av militära stridsfordon
351	Generering, överföring och distribution av elkraft
352	Gasförsörjning, distribution av gasformiga bränslen via rörnät
353	Försörjning av värme och kyla
360	Vattenförsörjning
370	Avloppsrening
421	Anläggning av vägar och järnvägar
422	Allmännyttiga anläggningsarbeten
429	Andra anläggningsarbeten
491	Järnvägstransport, passagerartrafik
492	Järnvägstransport, godstrafik
494	Vägtransport, godstrafik och flyttjänster
495	Transport i rörsystem
501	Havs- och kustsjöfart, passagerartrafik
502	Havs- och kustsjöfart, godstrafik
503	Sjöfart på inre vattenvägar, passagerartrafik
504	Sjöfart på inre vattenvägar, godstrafik
511	Lufttransport, passagerartrafik
512	Lufttransport, godstrafik och rymdfart
522	Stödtjänster till transport
531	Postbefordran via nationella posten
532	Annan postbefordran samt kurirverksamhet

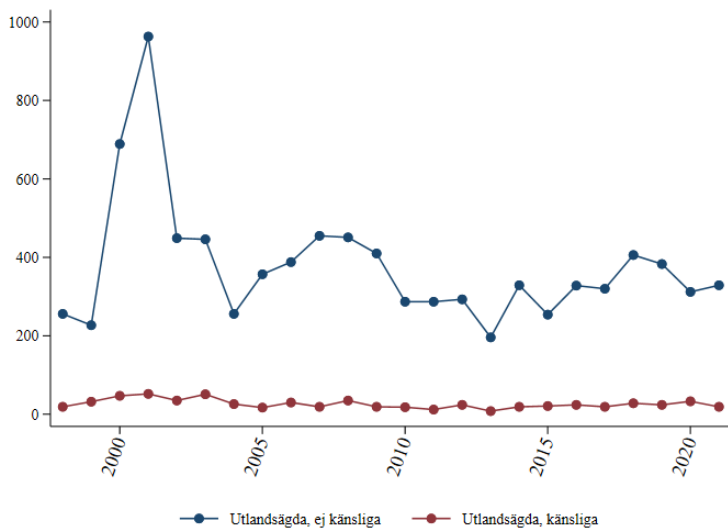
Tabell A.3 Antal uppköp per år i känsliga, icke-känsliga samt övriga industrier

År	Utländska uppköp i icke-känsliga industrier	Utländska uppköp i känsliga industrier	Utländska uppköp i övriga industrier
1998	226	17	32
1999	174	23	62
2000	593	38	105
2001	838	40	137
2002	379	31	74
2003	384	41	72
2004	225	21	36
2005	303	15	56
2006	327	25	66
2007	343	14	117
2008	336	28	122
2009	336	16	77
2010	233	16	56
2011	225	11	63
2012	228	22	67
2013	152	7	45
2014	288	15	45
2015	210	19	46
2016	271	19	62
2017	260	17	62
2018	316	22	96
2019	305	21	81
2020	248	23	74
2021	227	18	103

*PRISM (b)***Tabell A.4** Antal uppköp per år i känsliga respektive icke-känsliga industrier

År	Utländska uppköp i icke-känsliga industrier	Utländska uppköp i känsliga industrier
1998	256	19
1999	227	32
2000	689	47
2001	963	52
2002	449	35
2003	446	51
2004	256	26
2005	357	17
2006	388	30
2007	455	19
2008	451	35
2009	410	19
2010	287	18
2011	287	12
2012	293	24
2013	196	8
2014	329	19
2015	254	21
2016	328	24
2017	320	19
2018	406	28
2019	383	24
2020	312	33
2021	329	19

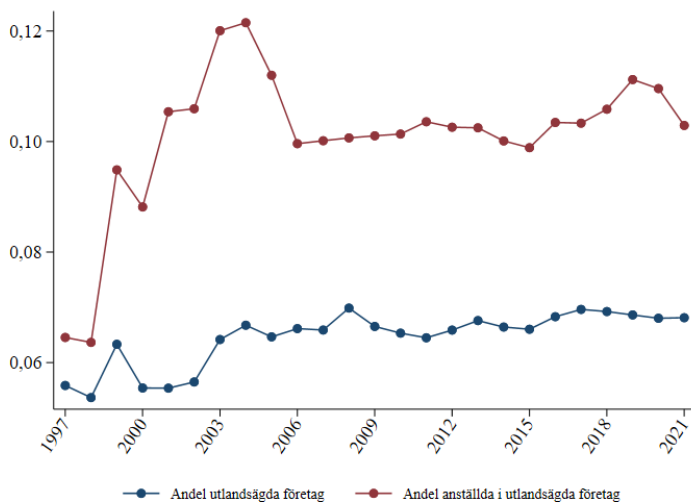
Figur A.3 Antal uppköp per år i känsliga och i övriga branscher (1998–2021)



Not: Figuren visar utländska uppköp i känsliga och övriga branscher enligt PRISM-definitionen av känslighet.

Källa: SCB:s mikrodata.

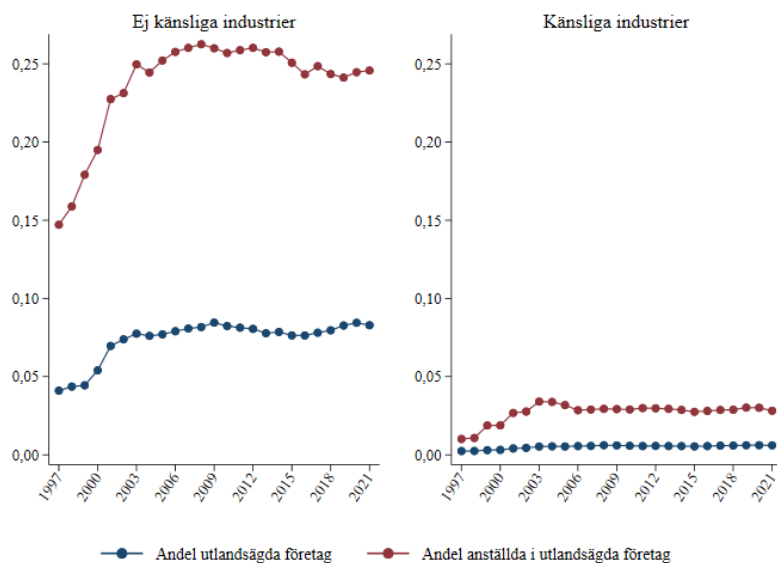
Figur A.4 Utlandsägda företag och anställda i utlandsägda företag i känsliga industrier som andel av totala antalet utländska företag och anställda i utländska företag.



Not: Andel utlandsägda företag som är verksamma i känsliga branscher enligt PRISM-definitionen.

Källa: SCB:s mikrodata.

Figur A.5 Andelen utländska företag och andelen anställda i utländska företag i känsliga branscher och i övriga branscher (1997–2021)



Not: Figuren visar andelen sysselsatta i utlandsägda företag som är verksamma i känsliga branscher enligt PRISM-definitionen.

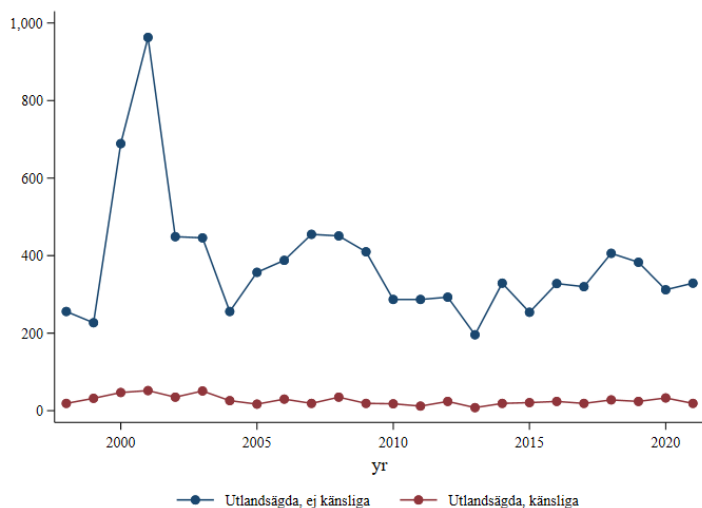
Källa: SCB:s mikrodata.

Kommerskollegium (c)

Tabell A.5 Antal uppköp per år i känsliga respektive icke-känsliga industrier

År	Utländska uppköp i icke-känsliga industrier	Utländska uppköp i känsliga industrier
1998	228	47
1999	183	76
2000	602	134
2001	850	165
2002	383	101
2003	394	103
2004	230	52
2005	305	69
2006	332	86
2007	348	126
2008	343	143
2009	339	90
2010	235	70
2011	226	73
2012	230	87
2013	153	51
2014	292	56
2015	212	63
2016	276	76
2017	262	77
2018	322	112
2019	308	99
2020	258	87
2021	228	120

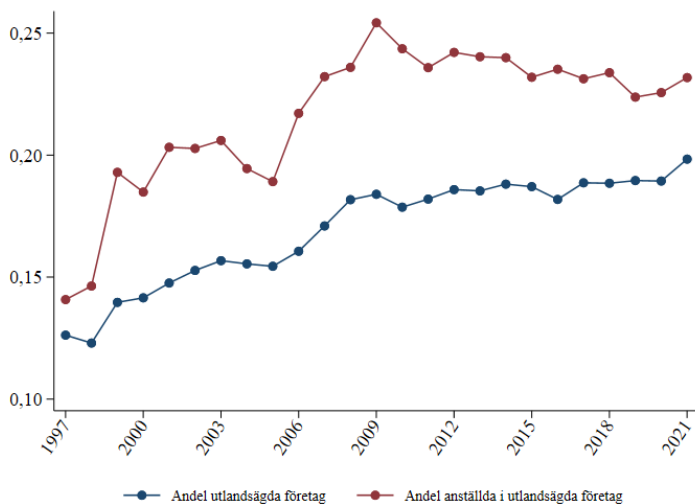
Figur A.6 Antal uppköp per år i känsliga och i övriga branscher (1998–2021)



Not: Figuren visar antal uppköp per år i känsliga och övriga branscher, där känslighet är definierad enligt Kommerskollegiums klassificering.

Källa: SCB:s mikrodata.

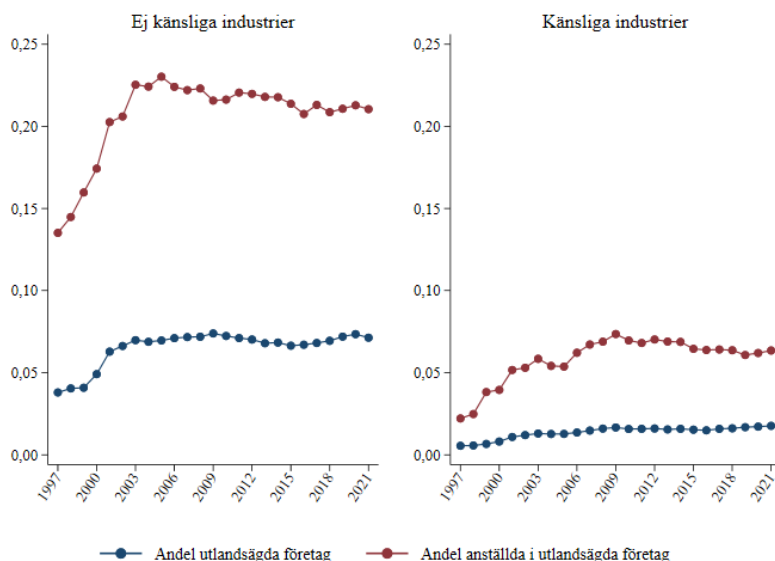
Figur A.7 Utlandsägda företag och anställda i utlandsägda företag i känsliga industrier som andel av totala antalet utländska företag och anställda i utländska företag



Not: Figuren visar andel av alla utlandsägda företag och deras sysselsatta som är verksamma i känsliga branscher enligt Kommerskollegiums definition.

Källa: SCB:s mikrodata.

Figur A.8 Andelen utländska företag och andelen anställda i utländska företag i känsliga branscher och i övriga branscher (1997–2021)

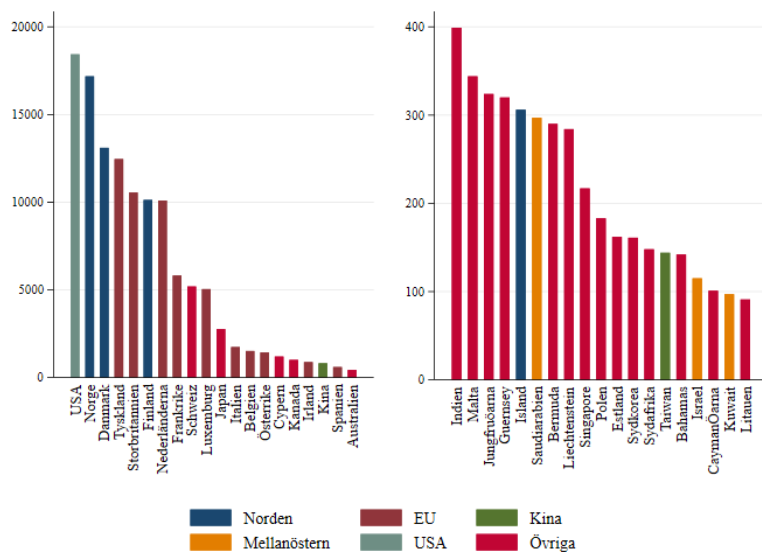


Not: Figuren visar andelen sysselsatta i utlandsägda företag i känsliga respektive övriga branscher, enligt Kommerskollegiums klassificering.

Källa: SCB:s mikrodata.

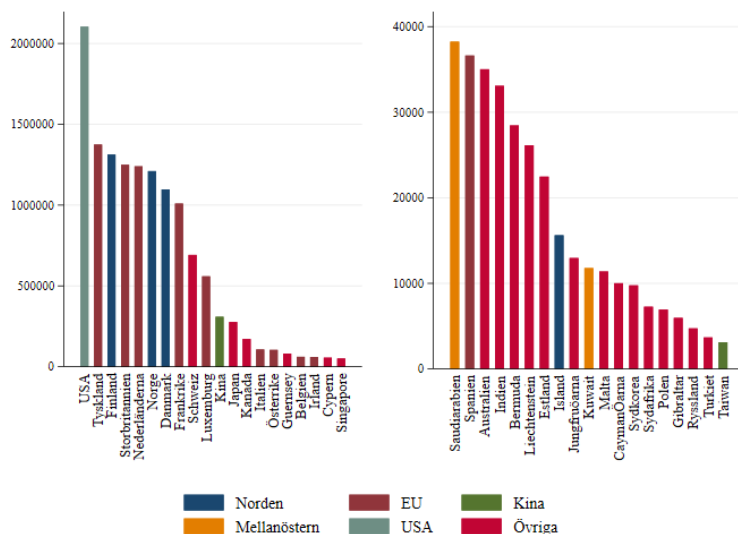
Vilka länder köper svenska företag?

I avsnittet presenteras först nämnda figurer utanför känslighetsanalysen, därefter nämnda figurer och tabeller för de tre separata känslighetsmått i tur och ordning först måttet baserat på Danzman och Meunier (b) och därefter måttet framtaget av Kommerskollegium (c). Figurerna med det kombinerade mått återfinns i huvudavsnittet (avsnitt 4.8).

Figur A.9 Antalet utlandsägda företag i Sverige per ägarland

Not: Antal utlandsägda företag uppdelat efter ursprungsland, där ursprunget definieras som yttersta moderbolagets registreringsland.

Källa: SCB:s mikrodata.

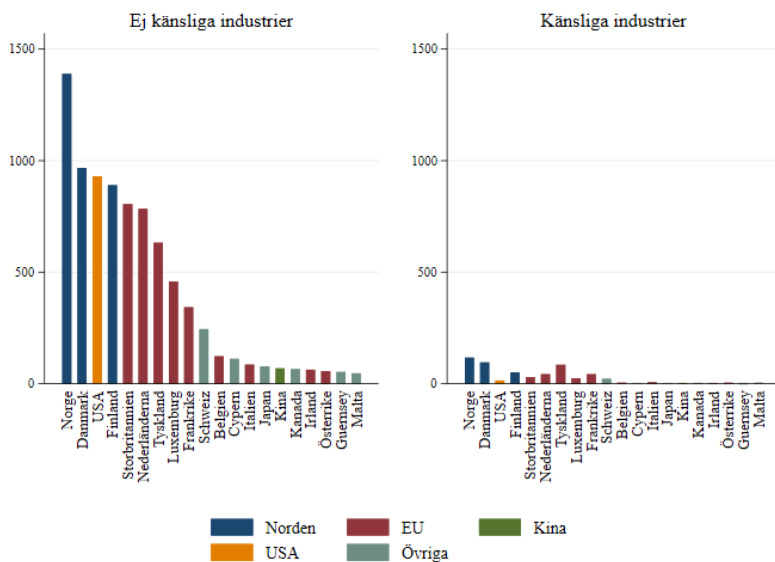
Figur A.10 Antalet anställda i utlandsägda företag i Sverige per ägarland

Not: Antal anställda i utlandsägda företag uppdelat efter ursprungsland.

Källa: SCB:s mikrodata.

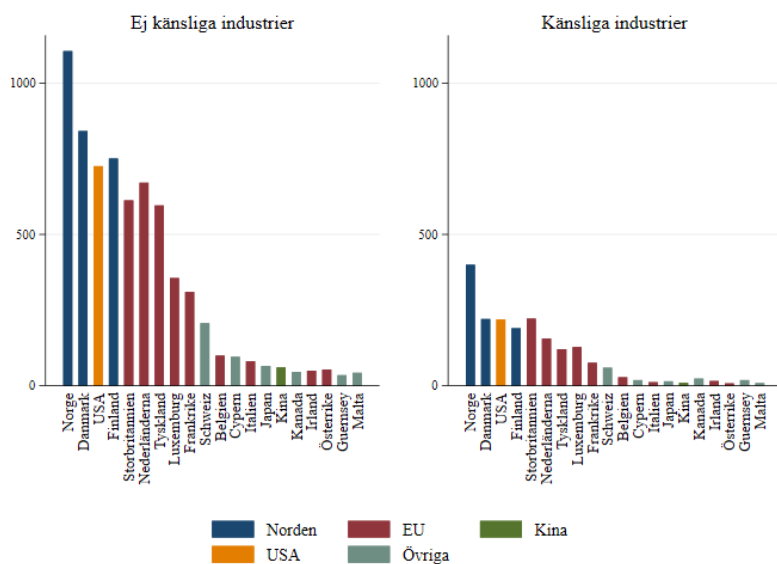
PRISM (b)

Figur A.11 Antalet uppköpta företag och anställda i icke-känsliga respektive känsliga branscher



Not: Antal uppköpta företag i känsliga branscher uppdelat per ursprungsland, enligt PRISM:s branschklassificering. Ursprung definieras som yttersta moderbolagets hemland.

Källa: SCB:s mikrodata.

*Kommerskollegium (c)***Figur A.12** Antalet uppköpta företag och anställda i icke-känsliga respektive känsliga branscher

Not: Antal uppköpta företag i känsliga branscher per ursprungsland enligt Kommerskollegiums definition.

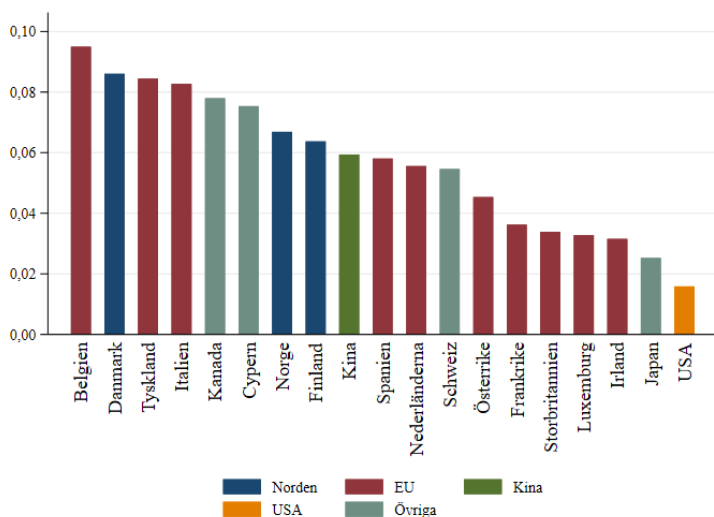
Källa: SCB:s mikrodata.

En närmare undersökning av kinesiska uppköp

I avsnittet presenteras först nämnda figurer utanför känslighetsanalysen, därefter nämnda figurer och tabeller för de tre separata känslighetsmått i tur och ordning, först det kombinerade mått (a), därefter måttet baserat på Danzman och Meunier (b) och sist, måttet framtaget av Kommerskollegium (c).

Det kombinerade måttet (a)

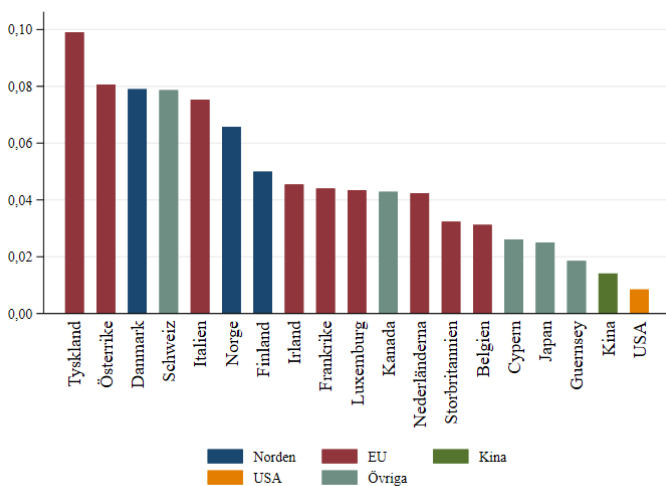
Figur A.13 Andel utländska företag i känsliga branscher per ursprungsland



Not: Figuren visar andelen utländska företag i känsliga branscher per uppköparland enligt det kombinerade känslighetsmättet.

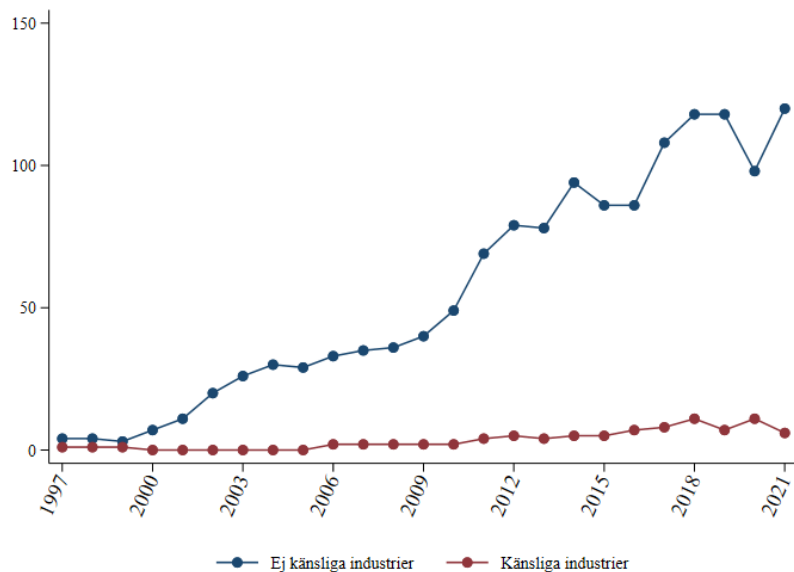
Källa: SCB:s mikrodata.

Figur A.14 Andel utländska uppköp av svenska företag i känsliga branscher per ursprungsland



Not: Figuren visar andelen uppköp i känsliga branscher per uppköparland enligt det kombinerade känslighetsmättet.

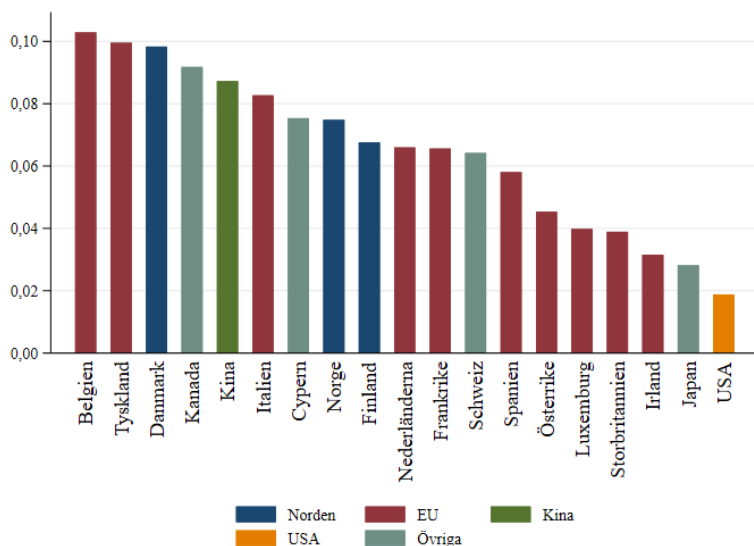
Källa: SCB:s mikrodata.

*PRISM (b)***Figur A.15** Antal kinesiskägda företag i Sverige i känsliga och ej känsliga industrier (1997–2021)

Not: Figuren visar antalet kinesiska företag i känsliga och ej känsliga industrier enligt känslighetsmättet från PRISM.

Källa: SCB:s mikrodata.

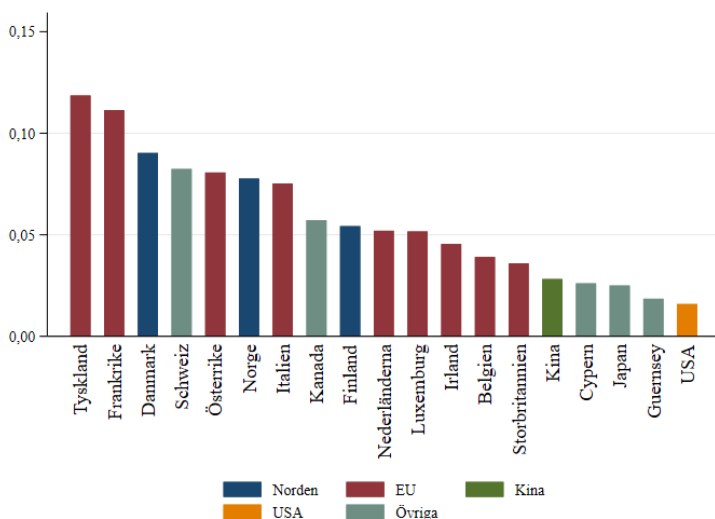
Figur A.16 Andel utländska företag i känsliga branscher per ursprungsland



Not: Figuren visar andelen utländska företag i känsliga industrier per ursprungsland enligt känslighetsmättet från PRISM.

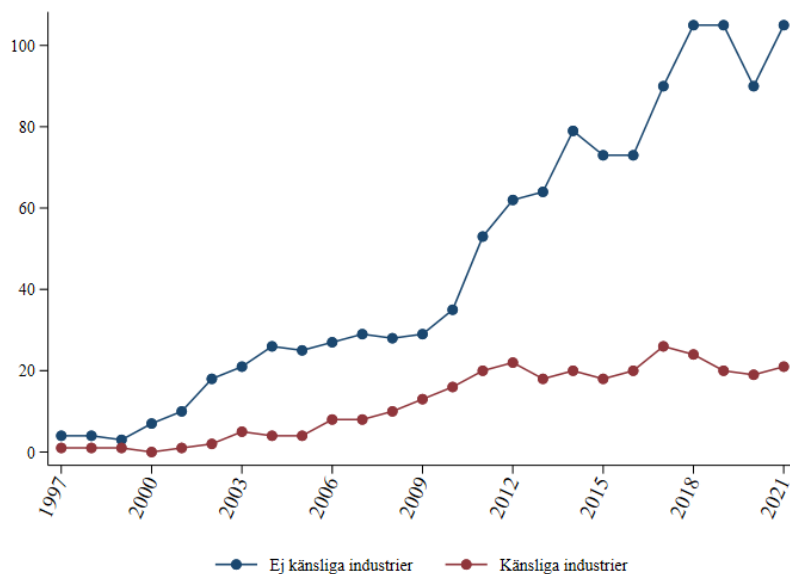
Källa: SCB:s mikrodata.

Figur A.17 Andel utländska uppköp av svenska företag i känsliga branscher per ursprungsland



Not: Figuren visar andelen utländska uppköp i känsliga industrier per ursprungsland enligt känslighetsmättet från PRISM.

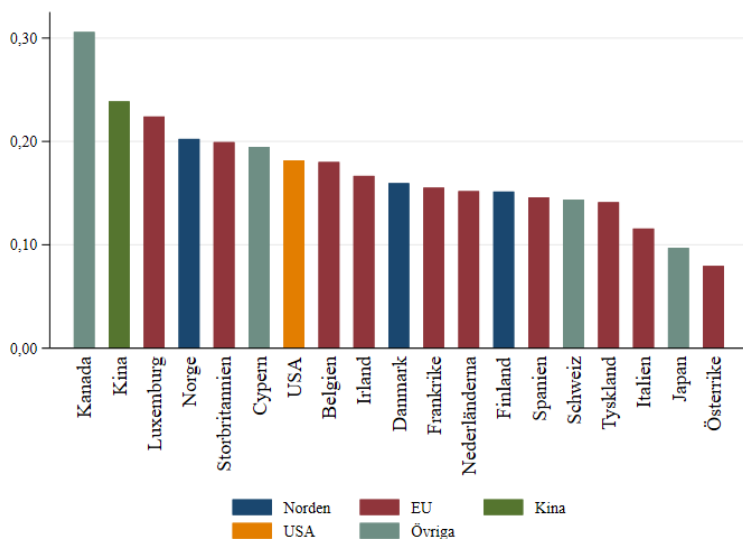
Källa: SCB:s mikrodata.

*Kommerskollegium (c)***Figur A.18** Antal kinesiskägda företag i Sverige i känsliga och ej känsliga industrier (1997–2021)

Not: Figuren visar antalet kinesiska företag i känsliga och ej känsliga industrier enligt känslighetsmättet från Kommerskollegium.

Källa: SCB:s mikrodatabas.

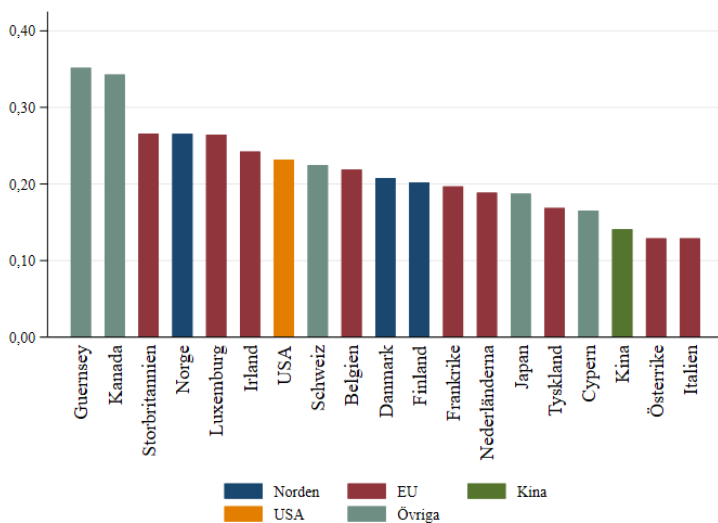
Figur A.19 Andel utländska företag i känsliga branscher per ursprungsland



Not: Figuren visar andelen utländska företag i känsliga industrier per ursprungsland enligt känslighetsmättet från Kommerskollegium.

Källa: SCB:s mikrodata.

Figur A.20 Andel utländska uppköp av svenska företag i känsliga branscher per ursprungsland



Not: Figuren visar andelen utländska uppköp i känsliga industrier per ursprungsland enligt känslighetsmättet från Kommerskollegium.

Källa: SCB:s mikrodata.

Appendix B: Vad händer med det uppköpta företaget?

Empirisk metod

Matchningsprocedur och metodologisk ansats

Syftet med vår empiriska analys är att kvantifiera de ekonomiska effekterna av utländska uppköp av svenska företag. För att kunna identifiera de kausala effekterna av utländska företagsuppköp krävs en metod som tar hänsyn till att uppköp inte sker slumpmässigt. Företag som attraherar utländska köpare tenderar exempelvis att redan före uppköpet vara större, mer produktiva och mer engagerade i internationell handel än genomsnittliga svenskägda företag. En enkel jämförelse mellan uppköpta och icke uppköpta företag riskerar därför att förväxla effekter av uppköpet med underliggande skillnader i företagskaraktäristika. Så om dessa skillnader inte beaktas riskerar man att dra felaktiga slutsatser om uppköpets effekt.

För att hantera detta selektionsproblem använder vi ”propensity score matching” (PSM). Det är en ekonometrisk metod som syftar till att konstruera en kontrollgrupp av företag som liknar de uppköpta företagen så mycket som möjligt med avseende på observerbara egenskaper före uppköpet.

I praktiken går matchningsproceduren till på följande sätt i vår analys:

(i) Skattning av sannolikheten för uppköp (propensity score):

Först estimerar vi en sannolikhetsmodell där vi predikterar sannolikheten att ett företag blir uppköpt av en utländsk ägare, givet ett antal företagskaraktäristika. De förklarande variablerna inkluderar ett stort antal centrala företagsegenskaper (se figur 5.1 för en

sammanställning av samtliga variabler). Den estimerade sannolikheten från denna modell – kallad ”propensity score” – sammanfattar dessa variabler till ett enda mått.

(ii) Matchning baserat på propensity score:

Därefter matchar vi varje uppköpt företag med ett icke uppköpt företag som har en liknande propensity score. Vi använder en ”nearest-neighbor”-metod utan återläggning och inom en angiven kaliper (dvs. ett tröskelvärde för hur långt ifrån varandra två företag får ligga i termer av propensity score). Detta innebär att varje uppköpt företag paras ihop med det kontrollföretag som är närmast i termer av sannolikheten att bli uppköpt, givet deras observerbara egenskaper. Vi får därmed lika många behandlade företag (uppköpta) som kontrollföretag (ej uppköpta).

(iii) Kvalitetskontroll av matchningen:

Efter matchningen kontrollerar vi hur väl de två grupperna balanserar i termer av de variabler som ingick i skattningen av propensity score. En väl fungerande matchning innebär att uppköpta och icke-uppköpta företag inte skiljer sig nämnvärt åt före uppköpet. Detta illustreras i rapporten i figur 5.1, där vi visar hur skillnader i centrala företagskaraktéristika minskar betydligt efter matchningen.

Att matcha företag direkt på alla relevanta variabler kan vara praktiskt omöjligt när antalet karaktéristika är väldigt många, eftersom det då blir svårt att hitta exakt matchande företag. Propensity score matching är ett sätt att lösa detta genom att omvandla ett stort antal variabler till ett enda sannolikhetsvärde. Det gör matchningen mer genomförbar och möjliggör ett bättre urval av jämförelseföretag.

Det är värt att notera att metoden endast tar hänsyn till observerbara faktorer. Den reducerar alltså selektionsbias under antagandet att det inte finns några viktiga oobserverade faktorer som samtidigt påverkar sannolikheten att bli uppköpt och framtida företagsutveckling.

Efter att ha skapat en välbalanserad kontrollgrupp genom matchning med propensity scores, fortsätter huvudanalysen med en

ekonometrisk metod som kallas *difference-in-differences* (d-i-d). Denna metod gör det möjligt att identifiera kausala effekter av utländska uppköp genom att jämföra förändringar i olika utfall över tid – exempelvis produktivitet, sysselsättning eller exportintensitet – mellan företag som blivit uppköpta (behandlingsgruppen) och liknande företag som inte blivit det (kontrollgruppen). Metoden kombinerar alltså två komponenter: dels att företagen matchats så att de liknar varandra i utgångsläget, dels att man observerar hur de utvecklas över tid.

En viktig egenskap i vår tillämpning är att företagen inte blir uppköpta samtidigt. I stället sker uppköpen vid olika tidpunkter, vilket i den ekonometrisk litteraturen benämns som en ”*staggered DiD*”-design. Denna variation i ”behandlingstidpunkt” är viktig eftersom den speglar verkligheten bättre än traditionella d-i-d-modeller där alla behandlade företag antas behandlas samtidigt.

I den grundläggande regressionsmodellen jämför vi utvecklingen för varje företag före och efter uppköpet, och ställer denna förändring mot motsvarande utveckling i kontrollföretagen. Vi kontrollerar för en rad tidsvarierande faktorer som är av betydelse och justerar analysen för årsspecifika effekter (som kan påverka samtliga företag samtidigt, såsom konjunktursvängningar).

För att våra resultat ska kunna tolkas som kausala krävs att behandlade och kontrollerade företag – i frånvaro av uppköp – skulle ha följt likartade trender. För att utvärdera detta antagande om parallella trender använder vi en s.k. ”event study”-analys.¹⁵ Det innebär att vi inte bara skiljer på före och efter uppköp, utan att vi skattar separata effekter för varje enskilt år före och efter uppköpet. Genom att jämföra utvecklingen under flera år före uppköpet kan vi undersöka om grupperna verkligen rör sig parallellt, vilket är en förutsättning för en trovärdig d-i-d-analys.

Event study-analysen ger oss också möjlighet att studera hur effekterna utvecklas över tid – om de uppträder direkt efter uppköpet, växer fram gradvis, eller avtar med tiden. Vi inkluderar fyra år före och nio år efter uppköphändelsen i analysen, där året före uppköpet används som jämförelsepunkt. Detta upplägg gör att vi

¹⁵ Våra resultat (se figur 5.2 och motsvarande figurer för andra utfall) visar att det inte föreligger någon statistiskt signifikant skillnad i utfall mellan behandlade och kontrollerade företag före uppköpet, vilket ger ett viktigt stöd för att antagandet om parallella trender är uppfyllt.

kan spåra både kortsiktiga och mer långsiktiga effekter, och samtidigt kontrollera för eventuella förtrender.

Det är viktigt att understryka att event study-analysen är en integrerad del av vår d-i-d-strategi. Den bygger på samma grundantaganden men ger en mer dynamisk bild av utvecklingen kring uppköps händelsen. Genom att kombinera dessa två angreppssätt – matchning och dynamisk d-i-d – erhåller vi en metodologiskt robust analys av uppköps effekter på svenska företag.

Sammanfattningsvis innebär vår strategi att:

- Uppköpta företag matchas med liknande icke uppköpta företag baserat på sannolikheten att bli uppköpta.
- Vi jämför utvecklingen för dessa grupper över tid och analyserar skillnader före och efter uppköpet.
- Den kombinerade metoden möjliggör en trovärdig skattning av effekten av utländska företagsuppköp.

Effekten av utländska uppköp på produktivitet

Tabell B.1 Den skattade effekten på produktivitet för olika modellspecifiseringar

a)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	-4 to +9	-4 to +9	-4 to +6	-4 to +6	-6 to +6
Uppköpta företag × Efter uppköp	0,064*** (0,014)	0,056*** (0,013)	0,056*** (0,015)	0,048*** (0,014)	0,056*** (0,013)
Obs.	96 709	96 709	84 507	84 507	94 772
R ²	0,027	0,124	0,026	0,123	0,026

Tabell B.1 Den skattade effekten på produktivitet för olika modellspecificeringar

b)

	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
	-4 to +9	-4 to +9	-4 to +6	-4 to +6	-6 to +6
Uppköpta företag × Efter uppköp	0,049*** (0,013)	0,065*** (0,013)	0,057*** (0,012)	0,061*** (0,012)	0,052*** (0,011)
Obs.	94 772	106 974	106 974	118 038	118 038
R ²	0,121	0,027	0,123	0,028	0,123

Not: Tabellen visar den skattade genomsnittliga effekten av utländska företagsuppköp på svenska företags produktivitet (förädlingsvärde per anställd) för perioden 1997–2019. "Uppköpta företag × Efter uppköp" är den huvudsakliga behandlingsvariabeln i regressionsmodellen på företagsnivå ("difference-in-difference") och anger den skattade skillnaden i produktivitetsutveckling efter uppköpet mellan uppköpta företag och kontrollgruppen (matchade företag som ej blivit uppköpta). Klustrade standardfel på företagsnivå inom parentes, *** statistiskt signifikant på 1%-nivån, ** statistiskt signifikant på 5%-nivån, * statistiskt signifikant på 10%-nivån. Se avsnitt 5.1 för detaljer kring den ekonometriska ansatsen.

Tabell B.2 Effekten av utländska företagsuppköp på produktivitet i tidigare studier.

Referenser	Land	Tidsperiod	Produktivitets- mått	Jämförda grupper	Effekt	Detaljer
Arnold, J. & Javorcik, B. (2009). Gifted kids and pushy parents? Foreign direct investment and plant productivity in Indonesia. <i>Journal of International Economics</i> , 79(1), 42-53.	Indonesien	1983–2001	TFP	Utländska för- värvade företag vs. icke för- värvade företag	Positiv	
Balsvik, R. och Haller, S.A. (2010). Picking "Lemons" or Picking "Cherries"? Domestic and Foreign Acquisitions in Norwegian Manufacturing. <i>Scandinavian Journal of Economics</i> , 112(2), 361-387.	Norge	1992–2004	TFP och arbetsproduktivitet	Utländska för- värvade företag vs. inhemskt förvärvade företag	Blandad	– Ökning av arbetsproduktivitet efter utländskt förvärv, men inte vid inhemskt för- värv.
Bandick, R. (2011). Foreign acquisition, wages and productivity. <i>The World Economy</i> , 34(6), 931-951.	Sverige	1993–2002	TFP	Utländska för- värvade företag vs. icke för- värvade företag	Blandad	– Positiv effekt efter vertikalt utländskt förvärv.

Referenser	Land	Tidsperiod	Produktivitets-mått	Jämförda grupper	Effekt	Detaljer
Bertrand, O. & Zitouna, H. (2005). Domestic versus cross-border acquisitions: which impact on the target firms' performance? IUI, WP 647.	Frankrike	1993–2000	TFP	Utländska förvärvade företag vs. inhemska förvärvade företag	Positiv	
Carril-Caccia, F. (2021). Does the origin matter? The effects of cross-border mergers and acquisitions in France. <i>International Journal of Emerging Markets</i> , 16(8), 2136-2154	Frankrike	2005–2016	TFP	Företag förvärvade av europeiska länder vs. företag förvärvade av andra utvecklade länder vs. företag förvärvade av tillväxtmarknadsländer	Blandad	– Positiv effekt för förvärv från europeiska länder.
Chari, A., Chen, W. & Dominguez, K. (2012). Foreign Ownership and Firm Performance: Emerging Market Acquisitions in the United States. <i>IMF Economic Review</i> , 60(1), 1-42.	USA	1980–2007	Arbetsproduktivitet	Företag förvärvade av tillväxtmarknadsländer vs. företag förvärvade av icke tillväxtmarknader och inhemska företag eller icke förvärvade företag	Blandad	– Resultat specifika för förvärv från tillväxtmarknadsföretag.
Chen, W. (2011). The effect of investor origin on firm performance: Domestic and foreign direct investment in the United States. <i>Journal of International Economics</i> , 83, 219–228	USA	1979–2006	Arbetsproduktivitet	Företag förvärvade av industriländer vs. företag förvärvade av utvecklingsländer vs. inhemskt förvärvade företag	Blandad	– Positiv effekt för förvärv från industriländer.

Referenser	Land	Tidsperiod	Produktivitets- mått	Jämförda grupper	Effekt	Detaljer
Canyon, M.J., Girma, S., Thompson, S. & Wright, P. (2002). The productivity and wage effects of foreign acquisition in the United Kingdom. <i>Journal of Industrial Economics</i> , 50(1), 85–102.	Stor-britannien	1989–1994	Arbets- produktivitet	Utländska för- värvade företag vs. inhemska förvärvade företag	Positiv	
Damijan, J., Kostevc, Č. & Rojec, M. (2015). Growing Lemons or Cherries? Pre and Post-acquisition Performance of Foreign Acquired Firms in New EU Member States. <i>The World Economy</i> , 38(4), 751–772.	7 länder i Central- och Östeuropa	1997–2009	Arbetsproduktivi- tet	Utländskt förvärvade företag vs. inhemskt förvärvade företag vs. icke förvärvade företag	Positiv	– Utländska förvärv ger störst nytta för små och mindre produktiva företag.
Eliasson, K., Hansson, P. & Lindvert, M. (2020). Foreign acquisitions – A shortcut to higher productivity and expansion in smaller firms? Working Papers 2020:4, Örebro University, School of Business.	Sverige	1999–2017	Arbetsproduktivi- tet	Utländska förvärvade företag vs. icke förvärvade företag	Blandad	– Positiv effekt för små tjänsteföretag och stora tillverknings- företag.
Fons-Rosen, C., Kalemli-Ozcan, S., Sørensen, B.E., Villegas-Sanchez, C. & Volosovych, V. (2021). Quantifying productivity gains from foreign investment. <i>Journal of International Economics</i> , 131, 103456.	8 europeiska länder	1999–2012	TFP	Utländska förvärvade företag vs. inhemska förvärvade företag	Positiv	– Effekt endast när en utländsk aktör förvärvar majoriteten av ägarandelarna.
Fukao, K., I., Kwon, H.U. & Takizawa, M. (2006). Cross-Border Acquisitions and Target Firms' Performance: Evidence From Japanese Firm-Level Data. NBER Working Paper No. 12422.	Japan	1994–2002	TFP	Utländska förvärvade företag vs. inhemska förvärvade företag	Positiv	
Girma, S. & Görg, H. (2007). Multinationals' productivity advantage: scale or technology? <i>Economic Inquiry</i> , 45(2), 350–362.	Stor-britannien	1980–1994	TFP	Utländskt förvärvade företag vs. icke förvärvade företag	Blandad	– Blandad effekt i livsmedelssektorn. – Positiv effekt i elektroniksektorn.

Referenser	Land	Tidsperiod	Produktivitets-mått	Jämförda grupper	Effekt	Detaljer
Gregori, W., Cillero, M.M. & Nardo, M. (2021). The effects of cross-border acquisitions on firms' productivity in the EU. Working Papers in Economics and Finance, No. 2021/6, European Commission, Ispra	13 EU-länder och Storbritannien	2008–2018	TFP	Utländskt förvärvade företag vs. icke förvärvade företag	Negativ	– Visar också negativ påverkan från förvärv från offshore-finansiella centra och övriga världen för mindre kunskaps-känsliga verksamheter, men ingen påverkan från förvärv från tillväxtländer och USA.
Guadalope, M., Kuzmina, O. & Thomas, C. (2012). Innovation and foreign ownership. <i>American Economic Review</i> , 102(7), 3594-3627.	Spanien	1990–2006	Arbetsproduktivitet	Utländskt förvärvade företag vs. icke förvärvade företag	Positiv	
Hanley, A. & Zervos, V. (2007). The Performance of UK Takeovers: Does the Nationality of Acquirers Matter? <i>International Journal of the Economics of Business</i> , 14(2), 283-297	Storbritannien	1990–1996	Arbetsproduktivitet	Utländska förvärvade företag vs. inhemska förvärvade företag	Blandad	– Negativ effekt vid amerikanskt förvärv.
Harris, R. & Robinson, C. (2002). The Effect of Foreign Acquisitions on Total Factor Productivity: Plant-Level Evidence from U.K. Manufacturing, 1987-1992. <i>The Review of Economics and Statistics</i> , 84(3), 562-568	Storbritannien	1987–1992	TFP	Utländskt förvärvade företag vs. inhemska förvärvade och icke förvärvade företag	Negativ	- Undersöker utländska uppköp av svenska lokala företag.- Studerar skillnader mellan uppköp från olika länder.- Särskilt fokus på skillnader i företagsledarskap mellan ursprungsländer. Dessa viktiga för att förklara länder-skillnader

Referenser	Land	Tidsperiod	Produktivitets- mått	Jämförda grupper	Effekt	Detaljer
Heyman, F., Norbäck, P-J & Hammarberg, R. (2019). Foreign Direct Investment, Source Country Heterogeneity and Management Practices. <i>Economica</i> , Vol. 86, Issue 342, April 2019.	Sverige	1996-2009	Arbets- produktivitet	Utländskt förvärvade företag vs. icke förvärvade företag	Positiv	- Undersöker utländska uppköp av svenska lokala företag. - Studerar skillnader mellan uppköp från olika länder - Särskilt fokus på skillnader i företagsledarskap mellan ursprungsländer. Dessa viktiga för att förklara länder- skillnader
Karpaty, P. (2007). Productivity effects of foreign acquisitions in Swedish manufacturing: The FDI productivity issue revisited. <i>International Journal of the Economics and Business</i> , 14(2), 241-260.	Sverige	1986–2002	TFP	Utländskt förvärvade företag vs. icke förvärvade företag	Positiv	
Karpaty, P. (2023). Productivity Effects of Foreign Acquisitions in Sweden: A sectoral analysis. Report, The National Board of Trade Sweden.	Sverige	1997–2020	TFP	Utländskt förvärvade företag vs. icke förvärvade företag	Positiv	
Modén, K.-M. (1998). Foreign Acquisitions of Swedish Companies – Effects on R&D and Productivity. ISA Studies on Foreign Direct Investment, 1998/2.	Sverige	1980–1994	TFP och arbetsproduktivitet	Utländska förvärvade företag vs. inhemska förvärvade företag	Positiv	

Referenser	Land	Tidsperiod	Produktivitets- mått	Jämförda grupper	Effekt	Detaljer
Piscitello, L. & Rabbiosi, L. (2005). The impact of inward FDI on local companies' labour productivity: evidence from the Italian case. <i>International Journal of the Economics of Business</i> , 12(1), 35-51,	Italien	1997	Arbetsproduktivitet	Utländska förvärvade företag vs. inhemska förvärvade företag	Positiv	
Salis, S. (2006). Evaluating the causal effect of foreign acquisition on domestic performances: the case of Slovenian manufacturing firms. William Davidson Institute Working Papers Series, WP 803.	Slovenien	1997	TFP	Utländskt förvärvade företag vs. icke förvärvade företag	Positiv	
Schiffbauer, M., Siedschlag, I. & Ruane, F. (2017). Do foreign mergers and acquisitions boost firm productivity? <i>International Business Review</i> , 26(6), 1124-1140	Storbritannien	1999–2007	TFP	Utländskt förvärvade företag vs. icke förvärvade företag	Blandad	– Ingen långsiktig effekt på aggregerad nivå eller inom tillverkning vs. tjänstesektor. – Positiv effekt i vissa branscher och negativ i andra. – Positiv effekt på aggregerad nivå vid arbetsproduktiviteten istället för TFP
Stiebale, J. & Vencappa, D. (2018). Acquisitions, markups, efficiency, and product quality: Evidence from India. <i>Journal of International Economics</i> , 112, 70-87.	Indien	1988–2011	TFP	Utländskt förvärvade företag vs. inhemska förvärvade företag vs. icke förvärvade företag	Blandad	– Ingen effekt vid utländskt förvärv. – Negativ effekt vid inhemska förvärv. – Positiv effekt för små företag vid utländskt förvärv

Referenser	Land	Tidsperiod	Produktivitets- mått	Jämförda grupper	Effekt	Detaljer
Wang, J. & Wang, X. (2015). Benefits of foreign ownership: Evidence from foreign direct investment in China. <i>Journal of International Economics</i> , 97(2), 325-338.	Kina	2001–2005	TFP	Utländska förvärvade företag vs. inhemska förvärvade företag	Ingen effekt	– Både förvärv från utländska och inhemska företag visar produktivitetsförbättringar, men ingen signifikant skillnad mellan de två.

En undersökning av utländska företags betydelse för total svensk produktivitetstillväxt och sysselsättning

Beskrivning av skattning av produktivitetsdynamik

Låt VA_{ft} vara förädlingsvärdet i företag f vid tidpunkt t . Låt antalet anställda vara L_{ft} och låt det genomsnittliga antalet anställda mellan t och $t-1$ vara $\bar{L}_{ft} = \frac{L_{ft} + L_{ft-1}}{2}$. Definiera sedan företag f :s andel av total sysselsättning år t som $\bar{s}_{ft} = \frac{\bar{L}_{ft}}{\sum_{f \in I} \bar{L}_{ft}}$ där $\sum_{f \in I} \bar{L}_{ft}$ är den totala sysselsättningen år t beräknad utifrån den genomsnittliga sysselsättningen mellan år t och $t-1$. Företaget f :s förädlingsvärde per anställd år t är $p_{ft} = \frac{VA_{ft}}{L_{ft}}$. Förändringen i förädlingsvärde per anställd mellan år t och år $t-1$ är då $\Delta p_{ft} = p_{ft} - p_{ft-1}$. Förändringen i näringslivets sysselsättningsviktade genomsnittliga produktivitet kan med denna ansats uttryckas som:

$$\Delta P_t = \sum_{f \in I} \bar{s}_{ft} \Delta p_{ft} \quad (1)$$

Förändringen i den genomsnittliga produktiviteteten i (1) kan nu spåras till företag som ökar förädlingsvärdet per anställd och till företag som minskar förädlingsvärdet per anställd:

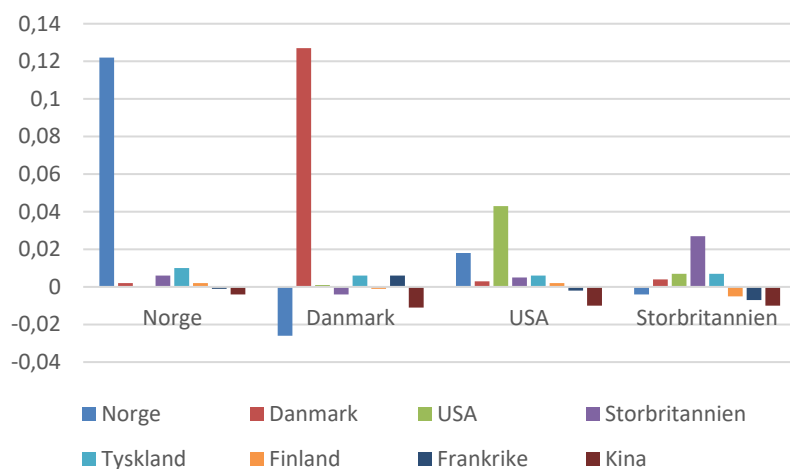
$$VC_t = \sum_{f \in I} \bar{s}_{ft} \Delta p_{ft} \quad \text{om } \Delta p_{ft} > 0 \quad (2)$$

$$VD_t = \sum_{f \in I} \bar{s}_{ft} \Delta p_{ft} \quad \text{om } \Delta p_{ft} < 0 \quad (3)$$

$$NV_t = VC_t - VD_t = \sum_{f \in I} \bar{s}_{ft} \Delta p_{ft} \quad (4)$$

Effekten på internationell handel

Figur B.1 Effekten av utländskt uppköp på exportandelen till andra länder



Not: Figuren visar effekten av utländska företagsuppköp på exportandelen till olika mottagarländer.
Källa: SCB:s mikrodata.

Förteckning över tidigare rapporter till ESO

2025

- Minsta möjliga motstånd – en ESO-rapport om acceptans för klimatpolitiska styrmedel.
- Algoritmer för allmän nytta: en ESO-rapport om AI, produktivitet och arbetskraftsbehovet i offentlig sektor.
- Raka rör – en ESO-rapport om prisbildning, ägarstrukturer och policyutmaningar på fjärrvärmemarknaden.
- Särskilt utsatta – en ESO-rapport om sambandet mellan etnisk segregation och brottslighet

2024

- Talande tystnad? En ESO-rapport om självcensur i Sverige.
- I samhällets tjänst? En ESO-rapport om villkoren för forskning och samverkan.
- Goda grannar – en ESO-rapport om grannskapets betydelse för integration.
- Krona på rätt kurs? En ESO-rapport om den svenska valutans utveckling 1993–2024.
- På upplyst grund – en ESO-rapport om myndigheternas remissarbete

2023

- Stability in the Balance – a Report on the Roles of Fiscal and Monetary Policy to the Expert Group on Public Economics.
- Vem bor här? En ESO-rapport om gamla och nya folkräkningar.

- Kriminella på kartan – en ESO-rapport om den organiserade brottslighetens geografi.
- Handel med stor effekt – en ESO-rapport om utrikeshandeln med el.
- Pandemin och pengarna – en ESO-rapport om inkomster, skatter, fördelning och stödåtgärder under covid-19.
- Fritt valt arbete? ESO-rapport om könssegregering i utbildning och yrke.
- Temperaturhöjning i klimatpolitiken – en ESO-rapport om EU:s nya lagstiftning i svensk kontext.
- Karriärer och barriärer – en ESO-rapport om skolgång och etablering för unga med utländsk bakgrund.
- Tuffa tag och tillit – en ESO-rapport om utslussning, eftervård och återfall för dömda till slutet ungdomsvård.
- Bruk och straff – en ESO-rapport om kriminaliseringen av narkotikakonsumtion

2022

- Bakåtblick på vägen fram – en ESO-rapport om etableringsprocessen på svensk arbetsmarknad.
- Tryggare kan ingen vara? En ESO-rapport om socialförsäkringar och välfärdssystem.
- Samspel för stabilitet – en ESO-rapport om rollfördelningen mellan finans- och penningpolitik.

2021

- I en tid av pandemi – en ESO-antologi med samhällsvetenskapliga reflektioner.
- En beklaglig förlust? En ESO-rapport om erfarenheter och lärdomar av arvsskatt.
- Ingen reklam tack – en ESO-rapport om myndigheternas kommunikation.
- Upp till bevis – en ESO-rapport om experiment som underlag för politik.
- Med gemensamma krafter – en ESO-rapport om kommunal avtalssamverkan.

- Ekonomiska krisers dynamik – en ESO-rapport om företagsomställning och strukturomvandling.
- Försörjning med fördröjning – en ESO-rapport om utrikes födda kvinnors etablering på arbetsmarknaden.

2020

- Med framtiden för sig – en ESO-rapport om sociala investeringar.
- Jämställdhet räknas – en ESO-rapport om kvinnors förändrade position i arbetslivet.
- Morot utan piska – en ESO-rapport om stärkta incitament för kommunal effektivitet.
- Spänning på hög nivå – en ESO-rapport om elnätets roll för säkra elleveranser.
- Uppkopplad utbildning – en ESO-rapport om högskolans digitalisering.
- Avgörande mål – en ESO-rapport om sysselsättningspolitiska målformuleringar.
- Vårt framtida skattesystem – en ESO-rapport med förslag på en genomgripande skattereform.

2019

- Lika för alla? En ESO-antologi om skolans likvärdighet.
- Synd och skatt – en ESO-rapport om politiken inom områdena alkohol, tobak och spel.
- Skillnad på marginalen – en ESO-rapport om reformerad inkomstbeskattning.
- Rätt på EU:s sätt – en ESO-rapport om EU-rättens inverkan på svensk skattelagstiftning.
- Klimatmål på villovägar? En ESO-rapport om politiken för utsläppsminskningar i vägtrafiken.
- Stöta på patrull – en ESO-rapport om polisens problemorienterade arbete.
- Pang för pengarna – en ESO-rapport om Sveriges militära materielförsörjning.
- Vem vårdar bäst? En ESO-rapport om svensk sjukhusvård i ett jämförande perspektiv.

2018

- Grundlag i gungning? En ESO-rapport om EU och den svenska offentlighetsprincipen.
- Lönar sig arbete 2.0? En ESO-rapport med fokus på nyanlända.
- Tid för integration – en ESO-rapport om flyktingars bakgrund och arbetsmarknadsetablering.
- Skydda lagom – en ESO-rapport om miljömålet Levande skogar.
- Tänk efter före! En ESO-rapport om samhällsekonomiska konsekvensanalyser.
- Operation digitalisering – en ESO rapport om hälso- och sjukvården.
- Data i egna händer – en ESO-rapport om personliga hälsokonton.

2017

- Dags för omprövning – en ESO-rapport om styrning av offentlig verksamhet.
- Bygg mer för fler! En ESO-rapport om staten, kommunerna och bostadsbyggandet.
- Ankomst och härkomst – en ESO-rapport om skolresultat och bakgrund.
- Yes box! En ESO-rapport om en ny modell för kapital- och bostadsbeskattning.
- Olika kön, olika lön – en ESO-rapport om diskriminering på arbetsmarknaden.
- Makar som delar på kakan – en ESO-rapport om jämställda pensioner.
- Inspiration för integration – en ESO-rapport om arbetsmarknadspolitik för nyanlända i fem länder.
- Att vara brygga mellan forskning och politik – en festskrift från nya ESO:s 10-årsjubileum.

2016

- Boende med konsekvens – en ESO-rapport om etnisk bostadssegregation och arbetsmarknad.
- Sjukskrivningarnas anatomi – en ESO-rapport om drivkrafterna i sjukförsäkringssystemet.

- När skolan själv får välja – en ESO-rapport om friskolornas etableringsmönster.
- Digitaliseringens dynamik – en ESO-rapport om struktur-omvandlingen i svenskt näringsliv.
- Grön tillväxt under lupp – en ESO-rapport om ett begrepp i tiden.
- Mer än tur i struktur – en ESO-rapport om kommunal effektivitet.
- När det rätta blir det lätta – en ESO-rapport om ”nudging”.

2015

- En ny giv? En ESO-rapport om regleringen av spelmarknaden.
- Maktutövningar under lagarna? En ESO-rapport om trotsiga kommuner.
- En förlorad generation? En ESO-rapport om ungas etablering på arbetsmarknaden.
- Verksamma insatser mot brott? En ESO-rapport om orsak och verkan.
- Familjepolitik för alla? En ESO-rapport om föräldrapenning och jämställdhet.

2014

- Goda år på ålders höst? En ESO-rapport om konkurrens i äldreomsorgen.
- 3:12-Corporations in Sweden: The Effects of the 2006 Tax Reform on Investments, Job Creation and Business Start-ups.
- Företagandets förutsättningar – En ESO-rapport om den svenska ägarbeskattningen.
- Kapital på krita? En ESO-rapport om företagandets finansiering.
- Konkurrens, kontrakt och kvalitet – hälso- och sjukvård i privat regi.
- Hållbara beräkningar – en ESO-rapport om att bedöma den offentliga sektorns finansiella hållbarhet.
- Med nya mått mätt – en ESO-rapport om indikationer på produktivitetsutvecklingen i offentlig sektor.
- Institutionsvård, incitament och information – en ESO-rapport om placering av ungdomar med sociala problem.

2013

- Bäste herren på täppan? En ESO-rapport om bostadsbyggande och kommunala markanvisningar.
- Allmän nytta eller egen vinning? En ESO-rapport om korruption på svenska.
- Var skapas jobben? En ESO-rapport om dynamiken i svenskt näringsliv 1990–2009.
- Transportinfrastrukturens framtida organisering och finansiering.
- Investeringar in blanco? En ESO-rapport om behovet av infrastruktur.
- Bonde söker bidrag – en ESO-rapport om effektivitet i det svenska landsbygdsprogrammet.
- The pension system in Sweden.
- Den offentliga sektorn – en antologi om att mäta produktivitet och prestationer.
- Utvinning för allmän vinning – en ESO-rapport om svenska mineralinkomster.
- Offentlig upphandling eller gröna nedköp? En ESO-rapport om miljöpolitiska ambitioner.

2012

- Svängdörr i staten – en ESO-rapport om när politiker och tjänstemän byter sida.
- En god start – en ESO-rapport om tidigt stöd i skolan.
- Den akademiska frågan – en ESO-rapport om frihet i den högre skolan.
- Income Shifting in Sweden. An empirical evaluation of the 3:12 rules.
- Samhällsekonomin på spåret – en ESO-rapport om att räkna på tunnelbanan.
- Hjälpa eller stjälpa? En ESO-rapport om kontrollfunktionen i arbetslöshetsförsäkringen.
- Lärda för livet? – en ESO-rapport om effektivitet i svensk högskoleutbildning.
- Forskning och innovation – statens styrning av högskolans samverkan och nyttiggörande.

2011

- UD i en ny sits – organisation, ledning och styrning i en globaliserad värld.
- Försvarets förutsättningar – en ESO-rapport om erfarenheter från 20 år av försvarsreformer.
- Kalorier kostar – en ESO-rapport om vikten av vikt.
- Avtalsbestämda ersättningar, andra kompletterande ersättningar och arbetsutbudet.
- Sysselsättning för invandrare – en ESO-rapport om arbetsmarknadsintegration.
- Kollektivtrafik utan styrning.
- Vägval i vården – en ESO-rapport om skillnader och likheter i Norden.
- Att lära av de bästa – en ESO-rapport om svensk skola i ett internationellt forskningsperspektiv.
- Rapport från ett ESO-seminarium – decenniets framtidsfrågor.

2010

- En kår på rätt kurs? En ESO-rapport om försvarets framtida kompetensförsörjning.
- Beskattning av privat pensionssparande.
- Polisens prestationer – En ESO-rapport om resultatstyrning och effektivitet.
- Swedish Tax Policy: Recent Trends and Future Challenges.
- Statliga bidrag till kommunerna – i princip och praktik.
- Revisionen reviderad – en rapport om en kommunal angelägenhet.
- Vården i vården – en ESO-rapport om målbaserad ersättning i hälso- och sjukvården.
- Enkelt och effektivt – en ESO-rapport om grundtrygghet i välfärdssystemen.
- Kåren och köerna. En ESO-rapport om den medicinska professionens roll i styrningen av svensk hälso- och sjukvård.

2009

- Den långsiktiga finansieringen – välfärdspolitikens klimatfråga?
- Regelverk och praxis i offentlig upphandling.

- Invandringen och de offentliga finanserna.
- Fyra dyra fonder? Om effektiv förvaltning och styrning av AP-fonderna.
- Lika skola med olika resurser? En ESO-rapport om likvärdighet och resursfördelning.
- En kår i kläm – Läraryrket mellan professionella ideal och statliga reform ideologier.

2003

- Skolmisslyckande – hur gick det sen?
- Politik på prov – en ESO-rapport om experimentell ekonomi.
- Precooking in the European Union – the World of Expert Groups.
- Förtjänst och skicklighet – om utnämningar och ansvarsutkrävande av generaldirektörer.
- Bostadsbyggandets hinderbana – en ESO-rapport om utvecklingen 1995–2001.
- Axel Oxenstierna – Furstespegel för 2000-talet.

2002

- "Huru skall statsverket granskas?" – Riksdagen som arena för genomlysning och kontroll.
- What Price Enlargement? Implications of an expanded EU.
- Den svenska sjukan – sjukfrånvaron i åtta länder.
- Att bekämpa mul- och klövsjuka en ESO-rapport om ett brännbart ämne.
- Lärobok för regelnissar – en ESO-rapport om regelhantering vid avregleringar.
- Att hålla balansen – en ESO-rapport om kommuner och budgetdisciplin.
- The School's Need for Resources – A Report on the Importance of Small Classes.
- Klassfrågan – en ESO-rapport om lärartätheten i skolan.
- Staten fick Svarte Petter – en ESO-rapport om bostadsfinansieringen 1985–1993.
- Hoten mot kommunerna – en ESO-rapport om ansvarsfördelning och finansiering i framtiden.

2001

- Mycket väsen för lite ull – en ESO-rapport om partnerskapen i de regionala tillväxtavtalen.
- I rikets tjänst – en ESO-rapport om statliga kårer.
- Rättvisa och effektivitet – en ESO-rapport om idéanalys.
- Nya bud – en ESO-rapport om auktioner och upphandling.
- Betyg på skolan – en ESO-rapport om gymnasieskolorna.
- Konkurrens bildar skola – en ESO-rapport om friskolornas betydelse för de kommunala skolorna.
- Priset för ett större EU – en ESO-rapport om EU:s utvidgning.

2000

- Att granska sig själv – en ESO-rapport om den kommunala miljötillsynen.
- Bra träffbild, fast utanför tavlan – en ESO-rapport om EU:s strukturpolitik.
- Utbildningens omvägar – en ESO-rapport om kvalitet och effektivitet i svensk utbildning.
- En svartvit arbetsmarknad? – en ESO-rapport om vägen från skola till arbete.
- Privilegium eller rättighet? – en ESO-rapport om antagningen till högskolan
- Med många mått mätt – en ESO-rapport om internationell benchmarking av Sverige.
- Kroppen eller knoppen? – en ESO-rapport om idrotts-gymnasierna.
- Studiebidraget i det långa loppet.
- 40-talisternas uttåg – en ESO-rapport om 2000-talets demografiska utmaningar.

1999

- Dagis och drivkrafter – en ESO-rapport om 2000-talets demografiska utmaningar.
- Återvinning utan vinning – en ESO-rapport om sopor.
- En akademisk fråga – en ESO-rapport om rankning av C-uppsatser.
- Hederlighetens pris – en ESO-rapport om korruption.

- Samhällets stöd till de äldre i Europa – en ESO-rapport om fördelningspolitik och offentliga tjänster.
- Regionalpolitiken – en ESO-rapport om tro och vetande.
- Att snubbla in i framtiden – en ESO-rapport om statlig omvandling och avveckling.
- Att reda sig själv – en ESO-rapport om rederier och subventioner.
- Bostad sökes – en ESO-rapport om de hemlösa i folkhemmet.
- Att ta sig ton – en ESO-rapport om svensk musikexport 1974–1999.
- Med backspegeln som kompass – en ESO-rapport om stabiliseringspolitiken som läroprocess.
- Med backspegeln som kompass – ett ESO-seminarium om stabiliseringspolitik som läroprocess.

1998

- Staten och bolagskapitalet – om aktiv styrning av statliga bolag.
- Kommittéerna och bofinken – kan en kommitté se ut hur som helst?
- Regeringskansliet inför 2000-talet – rapport från ett ESO-seminarium.
- Att se till eller titta på – om tillsynen inom miljöområdet.
- Arbetsförmedlingarna – mål och drivkrafter.
- Kommuner Kan! Kanske! – om kommunal välfärd i framtiden.
- Vad kostar en ren? – en ekonomisk och politisk analys.

1997

- Fisk och Fusk – Mål, medel och makt i fiskeripolitiken.
- Ramar, regler, resultat – vem bestämmer över statens budget?
- Lönar sig arbete?
- Egenföretagande och manna från himlen.
- Jordbruksstödet – efter Sveriges EU-inträde.

1996

- Kommunerna och decentraliseringen – Tre fallstudier.

- Novemberrevolutionen – om rationalitet och makt i beslutet att avreglera kreditmarknaden 1985.
- Kan myndigheter utvärdera sig själva?
- Nästa steg i telepolitiken.
- Reglering som spel – Universiteten som förebild för offentliga sektorn?
- Hur effektivt är EU:s stöd till forskning och utveckling? – En principdiskussion.

1995

- Kapitalets rörlighet Den svenska skatte- och utgiftsstrukturen i ett integrerat Europa.
- Generationsräkenskaper.
- Invandring, sysselsättning och ekonomiska effekter.
- Hushållning med knappa naturresurser Exemplet sportfiske.
- Kostnader, produktivitet och måluppfyllelse för Sveriges Television AB.
- Vad blev det av de enskilda alternativen? En kartläggning av verksamheten inom skolan, vården och omsorgen.
- Hushållning med knappa naturresurser Exemplet allemansrätten, fjällen och skotertrafik i naturen.
- Företagsstödet Vad kostar det egentligen?
- Försvarets kostnader och produktivitet.

1994

- En effektiv försvarspolitik? Fredsvinst, beredskap och återtagning.
- Skatter och socialförsäkringar över livscykeln En simuleringsmodell.
- Nettokostnader för transfereringar i Sverige och några andra länder.
- Fördelningseffekter av offentliga tjänster.
- En Social Försäkring.
- Valfrihet inom skolan Konsekvenser för kostnader, resultat och segregation.
- Skolans kostnader, effektivitet och resultat En branschstudie.
- Bensinskatteförändringens effekter.

- Budgetunderskott och statsskuld Hur farliga är de?
- Den svenska insolvensrätten Några förslag till förbättringar inom konkurshanteringen m.m.
- Det offentliga stödet till partierna Inriktning och omfattning.
- Den offentliga sektorns produktivitetsutveckling 1980–1992.
- Kvalitet och produktivitet – Teori och metod för kvalitetsjusterande produktivitetsmått.
- Kvalitets- och produktivitetsutvecklingen i sjukvården 1960–1992.
- Varför kulturstöd? Ekonomisk teori och svensk verklighet.
- Att rädda liv Kostnader och effekter.

1993

- Idrott åt alla? Kartläggning och analys av idrottsstödet.
- Social Security in Sweden and Other European Countries Three Essays.
- Lönar sig förebyggande åtgärder? Exempel från hälso- och sjukvården och trafiken.
- Hur välja rätt investeringar i transportinfrastrukturen?
- Prestödets effekter en utvärdering.

1992

- Statsskulden och budgetprocessen.
- Press och ekonomisk politik tre fallstudier.
- Kommunerna som företagsägare – aktiv koncernledning i kommunal regi.
- Slutbudsmetoden ett sätt att lösa tvister på arbetsmarknaden utan konflikter.
- Hur bra är vi? Den svenska arbetskraftens kompetens i internationell belysning.
- Statliga bidrag motiv, kostnader, effekter?
- Vad vill vi med socialförsäkringarna?
- Fattigdomsfällor.
- Växthuseffekten slutsatser för jordbruks-, energi- och skattepolitiken.
- Frihandeln ett hot mot miljöpolitiken eller tvärtom?
- Skatteförmåner och särregler i inkomst- och mervärdesskatten.

1991

- SJ, Televerket och Posten bättre som bolag?
- Marginal effekter och tröske effekter barnfamiljerna och barnomsorgen.
- Ostyriga projekt att styra stora kommunala satsningar.
- Prestationsbaserad ersättning i hälso- och sjukvården vad blir effekterna?
- Skogspolitik för ett nytt sekel.
- Det framtida pensionssystemet två alternativ.
- Vad kostar det? Prislista för statliga tjänster.
- Metoder i forskning om produktivitet och effektivitet med tillämpningar på offentlig sektor.
- Målstyrning och resultatuppföljning i offentlig förvaltning.

1990

- Läke medelsförmånen.
- Sjukvårdskostnader i framtiden vad betyder åldersfaktorn?
- Statens dolda kapital. Aktivt ägande: exemplet Vattenfall.
- Skola? Förskola? Barnskola?
- Bostadskarriären som en förmögenhetsmaskin.

1989

- Arbetsmarknadsförsäkringar.
- Hur ska vi få råd att bli gamla?
- Kommunal förmögenhetsförvaltning i förändring – citykommunerna Stockholm, Göteborg och Malmö.
- Bostadsstödet – alternativ och konsekvenser.
- Produktivitet mätning av folkbibliotekens utlåningsverksamhet.
- Statsbidrag till kommuner: allt på en check eller lite av varje? En jämförelse mellan Norge och Sverige.
- Vad ska staten äga? De statliga företagen inför 90-talet.
- Beställare-utförare – ett alternativ till entreprenad i kommuner.
- Lönestrukturen och den "dubbla obalansen" – en empirisk studie av löneskillnader mellan privat och offentlig sektor.
- Hur man mäter sjukvård – exempel på kvalitet- och effektivitet mätning.

1988

- Vad kan vi lära av grannen? Det svenska pensionssystemet i nordisk belysning.
- Kvalitet och kostnader i offentlig tjänsteproduktion.
- Alternativ i jordbrukspolitiken.
- Effektiv realkapitalanvändning i kommuner och landsting.
- Hur stor blev tvåprocentaren? Erfarenheten från en besparings-teknik.
- Subventioner i kritisk belysning.
- Prestationer och belöningar i offentlig sektor.
- Produktivitetsutveckling i kommunal barnomsorg.
- Från patriark till part – spelregler och lönepolitik för staten som arbetsgivare.
- Kvalitetsutveckling inom den kommunala barnomsorgen.

1987

- Integrering av sjukvård och sjukförsäkring.
- Produktkostnader för offentliga tjänster – med tillämpningar på kulturområdet.
- Kvalitetsutvecklingen inom den kommunala äldreomsorgen 1970–1980.
- Vägar ut ur jordbruksregleringen – några idéskisser.
- Att leva på avgifter – vad innebär en övergång till avgifts-finansiering?

1986

- Offentliga utgifter och sysselsättning.
- Produktions-, kostnads-, och produktivitetsutveckling inom den offentliga finansierade utbildningssektorn 1960–1980.
- Socialbidrag. Bidragsmottagarna: antal och inkomster. Socialbidragen i bidragssystemet.
- Regler och teknisk utveckling.
- Kostnader och resultat i grundskolan – en jämförelse av kommuner.
- Offentliga tjänster – sökarljus mot produktivitet och användare.
- Svensk inkomstfördelning i internationell jämförelse.
- Byråkratiseringstendenser i Sverige.

- Effekter av statsbidrag till kommuner.
- Effektivare sjukvård genom bättre ekonomistyrning.
- Samhällsekonomiskt beslutsunderlag – en hjälp att fatta bättre beslut.
- Produktions-, kostnads- och produktivitetsutveckling inom armén och flygvapnet 1972–1982.

1985

- Egen regi eller entreprenad i kommunal verksamhet – möjligheter, problem och erfarenheter.
- Sociala avgifter – problem och möjligheter inom färdtjänst och hemtjänst.
- Skatter och arbetsutbud.
- Produktions-, kostnads- och produktivitetsutveckling inom vägsektorn.
- Organisationer på gränsen mellan privat och offentlig sektor – förstudie.
- Frivilligorganisationer alternativ till den offentliga sektorn?
- Transfereringar mellan den förvärvsarbetande och den äldre generationen.
- Produktions-, kostnads- och produktivitetsutveckling inom den sociala sektorn 1970–1980.
- Produktions-, kostnads- och produktivitetsutveckling inom offentligt bedriven hälso- och sjukvård 1960–1980.
- Statsskuldräntorna och ekonomin effekter på den samlade efterfrågan i samhället.

1984

- Återkommande kostnads- och prestationsjämförelser – en metod att främja effektivitet i offentlig tjänsteproduktion.
- Parlamentet och statsutgifterna hur finansmakten utövas i nio länder.
- Transfereringar och inkomstskatt samt hushållens materiella standard.
- Marginella expansionsstöd ekonomiska och administrativa effekter.
- Är subventioner effektiva?

- Konstitutionella begränsningar i riksdagens finansmakt – behov och tänkbara utformningar.
- Perspektiv på budgetunderskottet, del 4. Budgetunderskott, utlandsupplåning och framtida konsumtionsmöjligheter. Budgetunderskott, efterfrågan och inflation.
- Vem utnyttjar den offentliga sektorns tjänster.

1983

- Administrationskostnader för våra skatter.
- Fördelningseffekter av kommunal barnomsorg.
- Perspektiv på budgetunderskottet, del 3. Budgetunderskott, portföljeval och tillgångsmarknader. Modellsimuleringar av offentliga besparingar m.m.
- Produktivitet i privat och offentliga tandvård.
- Generellt statsbidrag till kommuner – modellskisser.
- Administrationskostnader för några transfereringar.
- Driver subventioner upp kostnader – prisbildningseffekter av statligt stöd.
- Minskad produktivitet i offentlig sektor – en studie av patent- och registreringsverket.
- Perspektiv på budgetunderskottet, del 2. Fördelningseffekter av budgetunderskott. Hushållsekonomi och budgetunderskott.
- Enhetligt barnstöd? några variationer på statligt ekonomiskt stöd till barnfamiljer.
- Staten och kommunernas expansion några olika styrmedel.

1982

- Ökad produktivitet i offentlig sektor – en studie av de allmänna domstolarna.
- Offentliga tjänster på fritids-, idrotts- och kulturområdena.
- Perspektiv på budgetunderskottet, del 1. Budgetunderskottens teori och politik. Statens budgetfinansiering och penningpolitiken.
- Inkomstomfördelningseffekter av livsmedelssubventioner. Perspektiv på besparingspolitiken.