

Mer än bara pengar?

En kvantitativ undersökning om huruvida U-länders
statskapacitet påverkas av multinationella företag

Abstract

This thesis takes as its starting-point the different stands on the ever ongoing growth of multinational corporations (MNCs) and its consequences. Two opposing branches of theories, arguing that the establishment of MNCs in developing countries is good respectively bad for these countries, are tested for the aspect of state capacity. A quantitative method is then used to test if there exists such a relationship at all and if so, which of the two notions that are right.

The presence of MNCs is measured as FDI of GDP while state capacity is defined as a combined index for three of ICRG's Political risk indicators. The two variables are analysed, mainly by cross tabulation, using an extensive dataset of 130 developing countries measured for a period of 20 years.

The outcome is though ambiguous: No solid correlation can be found, but countries with a higher rate of FDI of GDP tend to have a slight worse rate of state capacity throughout the analysis. Thus the result points in favour of the notion that MNCs are bad for developing countries' state capacity. Further studies need however to be conducted before such a tendency can be certified.

Keywords: multinational corporations, FDI, developing countries, state capacity, quantitative method

Characters: 62 225

Innehållsförteckning

1	Inledning	1
1.1	Syfte och frågeställning	1
1.2	Metod	2
1.3	Disposition	2
2	Uppsatsens utgångspunkter	3
2.1	Operationalisering och definitioner	3
2.1.1	Utländska företag	3
2.1.2	FDI	4
2.1.3	MNCs	5
2.1.4	Stater och U-länder	5
2.1.5	Statskapacitet	6
2.2	Bakgrund	6
2.2.1	Motstående teorier	6
2.2.2	MNCs och FDI	7
2.2.3	Statskapacitet	8
2.3	Tidigare forskning	8
2.3.1	Det omvända förhållandet	8
2.3.2	Ett fåtal ljuspunkter	9
3	Tillvägagångssätt	11
3.1	Material	11
3.1.1	Sekundärdata	11
3.1.2	MNC-data	11
3.1.3	Statskapacitetsdata	12
3.1.4	Vilka data återfinns i den statistiska analysen?	13
3.2	Metod	14
3.2.1	Problemet med kausaliteten	15
3.2.2	Korstabulering	16
3.2.3	Tau-b och -c	16
3.2.4	Signifikansnivå	17
3.2.5	Övriga mått som använts	17
4	Analys och resultat	18
4.1	Korrelation?	18
4.2	Medelvärden	19

4.3	Korstabulering på tjugoårsbasis	20
4.4	Korstabulering på årsbasis	20
4.5	Flera grupper	21
4.6	Korstabulering utan de rikare U-länderna	22
5	Diskussion	24
5.1	Implikationer av resultaten.....	24
5.2	Ifrågasättande av resultaten.....	25
5.3	Slutord	26
6	Referenser.....	27

1 Inledning

Vi lever i en allt mer internationaliserad värld. Huruvida den idag är mer sammanfatt än någonsin tidigare är omstritt,¹ men att ekonomisk interdependens har ökat stadigt det senaste kvartseket är ett faktum. Sedan 1970 har exempelvis världshandelns andel av BNP dubblerats till 16 %, och då är inte ens handeln inom EU inkluderad (Altenberg – Kleen 2004: s16). En stor del av denna utveckling står stora multinationella bolag för som med åren vuxit sig allt fler och allt större. Enbart de 350 största sådana kontrollerar över 40 % av världsmarknaden och sköter merparten av U-ländernas utrikeshandel (Todaro – Smith 2003: s636).

Denna ökande koncentration av världsekonomin i stora bolag har, tillsammans med globaliseringen i stort, gett upphov till omfattande diskussioner och meningsskiljaktigheter. Olika åsikter och teorier om utvecklingen har framförts av både lekmän, politiker och forskare. Dels har det diskuterats vad denna utveckling kan få för konsekvenser för världen i stort, så som om företagen skulle medverka till en utarmning av kulturella särdrag när en allt större del av världens befolkning får tillgång till och använder samma produkter, använder samma informationskanaler med mera. Dels har det diskuterats vad de multinationella bolagen kan ha för inverkan på de främmande länder, i synnerhet fattiga, där de etablerar sig. Det är den senare delen som är utgångspunkt för denna uppsats.

1.1 Syfte och frågeställning

Grovt taget kan teorierna om utvecklingen delas upp i två läger; de som anser att den är positiv för de fattiga länderna och de som anser att den är negativ. Uppsatsens mål är att söka utröna vilken, om någon, som har rätt i detta vad gäller företagens påverkan på staters funktionsförmåga, deras statskapacitet. För detta ändamål har de två motstridiga teorierna konkretiserats till två motstående hypoteser:

H1: Utländska företags närvaro i U-länder är positivt för ländernas statskapacitet.

H2: Utländska företags närvaro i U-länder är negativt för ländernas statskapacitet.

¹ Många nationalekonomer hävdar att världen aldrig har varit mer ekonomiskt sammanbunden än vid tiden för första världskrigets utbrott, se exempelvis Zevin, Robert, 1992, "Are World Financial Markets More Open? If So, Why and With What Effects?" i Banuri, Tariq – Schor, Juliet B (red.) *Financial Openness and National Autonomy*. Oxford: Clarendon Press.

Dessa ställs i uppsatsen mot varandra men för att kunna avgöra vilken som är mest riktig måste också frågan om det finns något samband avgöras. Frågeställningen blir därför: Påverkar utländska företags närvaro i U-länder deras statskapacitet och i så fall: vilken av hypoteserna stämmer?

1.2 Metod

Uppsatsen är i grund och botten en förklarande studie. Fenomenet som avses förklaras är varför statskapacitet i olika U-länder varierar. Det är dock inte fråga om att hitta någon fullständig förklaring till variationen utan att endast titta på en möjlig förklaringsfaktor, nämligen graden av utländska företags närvaro i länderna. Inte heller är det någon renodlad teoriutvecklande studie eftersom den bygger på att testa implikationerna av två redan existerande teorier mot varandra. Snarare är den teoriprovande eftersom det är hypoteserna, och inte fenomenet statskapacitet, som står i fokus för uppsatsen.

Det är dock viktigt att komma ihåg att uppsatsen inte tar något helhetsgrepp på de bägge teorierna. Statskapaciteten är bara en liten del av många när det gäller utländska företags roll och hur väl teorierna förklarar andra delar går det naturligtvis inte att säga något om. Kort sagt undersöker uppsatsen bara om, utifall utländska företag ger upphov till en viss sorts konsekvenser, dessa ligger i linje med den ena eller den andra teorin.

För att försöka svara på frågeställningen undersöks så många fall som möjligt i en kvantitativ studie. Givetvis går det inte att med säkerhet säga något alls, oberoende av resultatet, utifrån endast en studie (John 2002: s218). Mycket tid har emellertid lagts på att utforma studien så att den är anpassad för de variabler som ska undersökas och förhoppningen är att den ändå ska kunna peka på en tendens i någon riktning. Tillsammans med ytterligare undersökningar med andra metoder och verktyg och från andra infallsvinklar bör den kunna hjälpa till att skapa en mer heltäckande bild.

1.3 Disposition

För att ge undersökningen en stadigare grund att stå på fortsätter uppsatsen med ett fördjupande kapitel om uppsatsens utgångspunkter. Detta inleds med definitioner och operationaliseringar av de ovan hastigt nämnda relevanta begreppen. Därefter ges en djupare beskrivning av de teorier som ligger till grund för frågeställningen innan tidigare forskning på området presenteras. När väl detta är avklarat fortsätter kapitel 3 med en genomgång av den metod och det material som har använts i själva undersökningen. Undersökningen och dess resultat följer genast därefter innan kapitel 5 tar vid med en diskussion av resultatet och rekommendationer för vidare forskning.

2 Uppsatsens utgångspunkter

2.1 Operationalisering och definitioner

2.1.1 Utländska företag

Vad är ett utländskt företag? Och hur mäter man dess närvaro i en stat?

Syftet med uppsatsen är att undersöka om och hur företag inte hemmahörande i en stat påverkar samma stats statskapacitet genom att etablera sig i landet. Dessa företag måste därför ha verksamhet i minst två stater: Det land företaget ursprungligen kommer ifrån och alltså är hemmahörande i och en eller flera stater som det också har verksamhet i och där räknas som ett utländskt företag. Två vedertagna benämningar på sådana företag är multinationella företag (MNCs efter engelskans *Multinational Corporations*) samt transnationella företag (TNCs efter engelskans *Transnational Corporations*). Begreppen används allt som oftast synonymt och det kan till och med vara större skillnad mellan olika definitioner av samma begrepp än mellan de två. Bland annat FN använder benämningen TNC medan större delen av vetenskaplig litteratur använder MNC varför den senare används även i denna uppsats.

En del menar att endast ett land förutom hemlandet inte räcker och har krävt att så många som fem ytterligare länder ska krävas för att ett företag ska kallas MNC. I dessa fall har studierna dock ofta varit inriktade på just de stora ”världsomspännande” företagen och man har velat undvika företag som bara hållit sig till en mindre region. Det är inte fallet i denna uppsats som därför bara kräver ett ytterligare land. Att urskilja på annat sätt än mellan *något* och *inget* betecknas dessutom som en väl godtycklig urvalsprincip varför endast ett ytterligare land är normen (Cohn 2005: s315).

Med att *ha verksamhet* i ett annat land menas att ett företag kontrollerar en verksamhet eller inkomstgenererande tillgångar i detta land (Stubbs – Underhill 2006: s197). Vad som skiljer olika definitioner åt är vad som räknas som att *kontrollera*. Man är överens om att det för detta inte krävs ett hundra procentigt ägande men tvisten gäller vad minimikravet ska vara: Hur stor del av verksamheten måste företaget besitta för att kunna styra den? Krävs det att företaget äger

någon del av den utländska verksamheten överhuvudtaget? Dicken (2003: s198) hävdar att så inte är fallet utan att ett företag kan utöva tillräckligt stort inflytande ändå.² Detta perspektiv har börjat anammas även på andra håll, bland annat inom OECD, men då det gör insamlandet av data än svårare har det ännu inte börjat användas på allvar (UNCTAD 2007a). Vanligtvis krävs därför någon form av ägande vilket brukar kopplas samman med definitionen för FDI (*Foreign Direct Investment*, alltså utländska direktinvesteringar). Innan vi slutgiltigt kan definiera en MNC måste vi därför först definiera FDI.

2.1.2 FDI

Alla definitioner av FDI utgår från att ett utländskt företag investerar i ett land, antingen genom att skapa nya verksamheter eller genom att köpa sig inflytande i en existerande verksamhet genom att ta över hela eller delar av ägandet. Principiellt viktigt är också att det utländska företaget har varaktigt och inte bara tillfälligt intresse av investeringen. På det sättet skiljer sig FDI från *portfolio investment* vilka endast är ute efter att generera kortsiktig ekonomisk avkastning. Förutom att mycket av det senare rör sig om obligationer, fonder eller andra indirekta ekonomiska instrument klassas även direkt ägande som uppgår till mindre än den bestämda miniminivån som *portfolio investment* (Cohn 2005: s315). Som antytts ovan har denna miniminivå dock varit omtvistad. USA och Storbritannien använde exempelvis länge egna gränser men har numera anpassat sig till samma nivå som IMF och OECD använder sig av. Den anger 10 procent av det egna kapitalet som den minsta del ett företag måste äga av verksamheten för att det ska anses som en utländsk direktinvestering (UNCTAD 2007b).³ Denna nivå kan numera anses vara internationell standard och används sålunda i uppsatsen.

Därmed har också MNC definierats då de företag som har någon sorts externt ägande i form av FDI alltså uppfyller kraven för MNCs. För att kunna mäta värdet av FDI måste det dock också bestämmas vilka kapitalflöden mellan MNCn och de utländska verksamheterna som ska räknas in. Här säger den internationella standarden, vilken uppsatsen följer, att förutom den ursprungliga direkta investeringen inräknas återinvesteringar av vinst gjord i det aktuella landet samt lån mellan moderföretaget och den utländska verksamheten (UNCTAD 2007b).

Eftersom FDI är en variabel som används i denna studie (se nedan för motivering) är det också nödvändigt att definition av FDI stämmer överens med den som denna studies källa använder sig. Lyckligtvis använder UNCTAD, varifrån använd data kommer, den som återfinns i IMF:s (Internationella valutafondens)

² Man kan till exempel tänka sig att lokala företag som enbart tillverkar produkter för stora utländska MNCs ses som en integrerad del av de senare.

³ För mer information om vad Eget kapital egentligen består av och hur det beräknas, se exempelvis Johansson, Christer – Johansson, Rolf – Marton, Jan – Pautsch, Gunvor 2004. *Extern redovisning*. Stockholm: Bonnier utbildning.

Balance of Payments Manual: Fifth Edition från 1993 vilken är likvärdig med ovan redogjorda internationella standard.

2.1.3 MNCs

Då MNCs verksamhet tyvärr inte går att observera direkt måste deras närvaro i en stat operationaliseras på något vis. Här kan många olika mått förespråkas, till exempel antal registrerade MNCs i landet, antal eller andel av en stats befolkning som arbetar för MNCs etcetera. Den gängse operationaliseringen av MNCs närvaro är dock ovan beskrivna FDI.

Storleken på ett lands FDI behöver inte alls vara det mest korrekta måttet på MNCs men är det enda relevanta mått som finns att tillgå för de flesta av världens länder sedan en längre tid. Därmed finns ingen annan möjlighet än att använda FDI också i denna studie.

2.1.4 Stater och U-länder

Som definition av stater har använts stater upptagna i FN. Tidpunkten för medlemskapet är densamma som undersökningens sista år, 2003, vilket inneburit att data från ej längre existerande stater såsom exempelvis Tjeckoslovakien eller Sovjetunionen inte inkluderats i undersökningen. Enda undantaget är Taiwan som trots att det inte är medlem i FN ändå definierats som en egen stat (landet har dock ändå inte varit med i undersökningen eftersom det inte enligt använda kriterier betraktades som ett U-land). Vidare görs ingen åtskillnad mellan begreppen stat eller land utan bägge begreppen används synonymt igenom hela uppsatsen.

Då det endast är U-länder som undersöks i studien behöver dessa lämpligen också definieras, så att relevanta stater från de nu definierade kan väljas ut. U-länder definieras vanligen genom mått på antingen BNP/capita eller HDI (*Human Development Index*). HDI är ett index sammansatt av mått som anses beskriva länders hälso-, utbildnings- samt levnadsstandard över de flesta av världens länder som har publicerats av FN sedan 1990. Det sammanlagda resultatet (på en skala från 0-1) avgör sedan hur länderna klassas (Todaro – Smith 2003: s57f). När det gäller BNP/capita finns det flera aktörer som sammanställer olika klassificeringar men den absolut vanligaste är Världsbanken. Världsbanken presenterar årligen BNP/capita för ett mycket stort antal ekonomier, däribland alla ovan definierade stater. Staterna klassificeras utifrån dessa siffror i fyra olika grupper efter på förhand bestämda gränser. Den högsta gruppen betecknas som höginkomstländer och de andra som medel- eller sämre (Todaro – Smith 2003: s34).⁴

Trots att HDI ofta anses vara det mest kompletta måttet på utveckling har Världsbankens klassificering fått ligga till grund till uppsatsens urval. Delvis för att den senare trots allt är den i särklass mest använda klassificeringen (Todaro –

⁴ Se klassificeringen för alla världens länder på <http://go.worldbank.org/D7SN0B8YU0>.

Smith 2003: s34) och delvis för den pragmatiska anledningen att en HDI-klassning skulle ha inneburit att många länder som oftast inte räknas som I-länder ändå skulle ha tagits bort ur undersökningen. Som U-länder räknas därmed alla stater som inte har klassats som höginkomstländer någon gång under tidsperioden.

2.1.5 Statskapacitet

Enligt Bäck och Hadenius (2008: s4) kan statskapacitet betyda två saker. Den första är en stats förmåga att hålla kontrollen över sitt geografiska territorium vad gäller militär, legal och fiskal kapacitet. Den andra är statens förmåga att utföra övriga åligganden som förväntas av den, också kallad administrativ kapacitet. Med detta menas framförallt förmågan att fatta och genomföra fattade beslut. Statskapacitet definieras i uppsatsen som denna, andra betydelse.

Att mäta denna form av statskapacitet är en relativt modern företeelse. Världsbanken, som idag sammanställer en av de mest omfattande statskapacitetsmätningarna med hela sex olika indikatorer, *World Governance Indicators (WGI)*, började göra detta så sent som 1996. Endast ett fåtal världsomspännande mätningar har varit igång sedan 80-talet, varav det mest omfattande är *The PRS Groups International Country Risk Guide (ICRG)*.

Då studien avser att mäta statskapaciteten i så många länder som möjligt under så lång tidsperiod som möjligt har begreppet operationaliserats på samma sätt som den data som bäst uppfyller dessa önskemål, nämligen ICRG:s indikatorer för *Political Risk*. Dessa är totalt tolv stycken men endast tre brukar användas som mått på statskapacitet (Teorell et al 2007: s31f). Dessa tre är:

- Korruption (*Corruption*)
- Lag och ordning (*Law and order*)
- Byråkratiskvalité (*Bureaucracy quality*)

En sammanvägning av dessa tre indikatorer är därför uppsatsens operationalisering av begreppet statskapacitet.

2.2 Bakgrund

2.2.1 Motstående teorier

Målet med uppsatsen är att utröna om det kan finnas ett samband mellan MNCs närvaro i U-länder och dessa länders statskapacitet och om detta samband i så fall är positivt eller negativt. Uppsatsens utgångspunkt är de två motstridiga läger som hävdar att utländska företags etablering i U-länder är bra respektive dåligt. Dessa läger brukar oftast titta på de ekonomiska implikationerna men det måste anses allmänt vedertaget att företag och deras aktiviteter kan få konsekvenser även för många andra områden i samhället.

De största förespråkarna för frihandel och MNCs investeringar i U-länder hittas bland nationalekonomer i allmänhet och neoliberala sådana i synnerhet. De som förespråkar en global fri marknad menar att öppna ekonomier utvecklas bättre än stängda eftersom de förra kan ta del av fördelar som exempelvis storskalig produktion och specialisering innebär. För U-ländernas del innebär detta att de måste öppna sina ekonomier både för inhemska privata initiativ men framförallt för utländska investerare. De senare har det kapital och kunnande som krävs för att U-länderna ska kunna komma in i och njuta fördelarna av den öppna marknaden. Därmed kan företagen leda länderna mot minskad korruption, bättre effektivitet och högre tillväxt vilket bör ge en bättre utveckling (Todaro – Smith 2003: s128ff).

Kritikerna menar dock att utländska företag snarare kan stjälpa än hjälpa U-ländernas utveckling. Företrädare för beroendeskolan hävdar exempelvis att etableringen av MNCs i U-länder gynnar en liten, styrande minoritet på bekostnad av landet och samhället i stort. De styrande fungerar som företagets hantlangare och medverkar på så sätt, medvetet eller omedvetet, till landets underutveckling (Todaro – Smith 2003: s124). Dessutom anser många kritiker att förespråkarna inte lägger tillräcklig vikt vid icke-ekonomiska konsekvenser. Även om ett lands BNP ökar görs detta på bekostnad av försämrade villkor inom landet. Företagen medverkar enligt dem bland annat till sämre löner, försämrade arbetsvillkor och avsevärd miljöförstöring tack vare mildare eller ej följda miljöregler (Altenberg – Kleen 2004: s31). När beroendet av MNCs ökar riskerar dessutom det nationella självbestämmandet att minska (Dicken 2003: s280).

2.2.2 MNCs och FDI

Trots dagens intensiva debatt är MNCs långt ifrån ett nytt fenomen. De äldsta kända verksamheterna som uppfyllde kraven på MNCs fanns i Assyrien och kom till mer än 2000 år före Kristus. Liknande bolag har senare verkat i främmande länder under både antiken och medeltiden och inte minst under kolonialtiden då europeiska bolag kunde sätta upp storskalig verksamhet på andra sidan jordklotet.

Industrialiseringen och den allmänna utvecklingsboomen under 1800-talet innebar en aldrig tidigare skådad utökning och utveckling av MNCs vilken topade vid tiden för första världskrigets utbrott (Stubbs & Underhill 2006: s197f). Som nämndes i inledningen finns det till och med dem som hävdar att världshandeln var större i början av 1900-talet än vad den är idag. Detta gäller dock givetvis bara i relativa termer, när ekonomin återhämtat sig efter andra världskriget steg den i absoluta tal över de gamla toppnivåerna (Bordo et al 1999). Aktuella siffror från UNCTAD gör gällande att 64 000 MNCs nu sysselsätter 53 miljoner människor i främmande länder världen över (UNCTAD 2007c). Värdet av deras totala investeringar var 2006 hela 11 998 miljarder amerikanska dollar (UNCTAD 2007d).

Lejonparten av MNCs investeringar finns dock i andra I-länder, det är alltså dit den största delen av världens FDI går och där många av de 53 miljonerna arbetar. I hela Afrika fanns till exempel 2006 mindre än tre procent av värdet på

världens totala FDI. För många fattiga länder uppgår emellertid de utländska investeringarna, den låga världsandelen till trots, ändå till en betydande del av deras BNP (genomsnittet ligger på över 30 %) (UNCTAD 2007d).

2.2.3 Statskapacitet

Som nämnts ovan så är intresset för och framförallt mätningen av länders statskapacitet en relativt ny företeelse. I den form den har definierats har den givetvis existerat lika länge som fenomenet stater självt men det är svårt att göra en liknande uppskattning som för MNCs av dess utveckling. En utspridd lekmannamässig uppfattning är visserligen att korruption och brott mot lag och ordning var en betydligt vanligare del av samhället längre bak i tiden än nu men samtidigt måste kommas ihåg att samhället i stort då också var mycket annorlunda uppbyggt. Troligen fanns så många skillnader mot den moderna värden att det inte är relevant att tala om statskapacitet mätt på samma skala som den uppsaten använder. En försiktig gissning är ändå att då U-länder idag har sämre statskapacitet än I-länder var den genomsnittliga statskapaciteten lägre förr då många av dagens I-länder då befann sig på U-landsnivå.

2.3 Tidigare forskning

2.3.1 Det omvända förhållandet

Ingen tycks tidigare ha tittat på samma fråga ur samma perspektiv som denna uppsats gör. Det närmaste man kan komma är studier med samma variabler men med motsatt kausalitet, det vill säga att man har undersökt om staters statskapacitet påverkar deras attraktionskraft på MNCs. Dessa bygger sina resonemang på hypotesen att företag föredrar att verka under ordnade förhållanden där de politiska riskerna minimeras. Därför skulle företagen söka sig till länder där man kan förvänta sig att lagar och regler följs, att avtal hålls och att man inte behöver muta sig fram till tillstånd och överenskommelser, allt väl förknippat med hög statskapacitet (Globerman – Shapiro 2002: s1900).

De första sådana undersökningarna gjordes i början av 90-talet och även om de byggde på ganska få fall stödde allas resultat den uppsatta hypotesen. För några år sedan presenterade dock Egger och Winner (2005) en bred statistisk undersökning som kommer fram till motsatt resultat: att MNCs dras till länder med sämre statskapacitet. Detta förklaras enligt dem av två anledningar, dels att sådana länder erbjuder MNCs extra bra villkor genom olika slags mutor, dels att MNCs i dessa länder ser chansen att slippa från de regler som gäller i många andra länder. Deras resultat kan därför i princip tas som stöd för MNC-kritikernas argument.

Ovan beskrivna undersökning tycks dock ändå vara undantaget som bekräftar regeln, de två andra stora undersökningar som gjorts om statskapacitetens betydelse för MNCs pekar i motsatt riktning. Globlerman och Shapiro (2002) kommer i sin undersökning, omfattandes 144 länder (dock även I-länder), fram till att god statskapacitet i allmänhet är en viktig faktor när MNCs väljer vilka land de ska investera i. Busse och Hefeker (2007) delar upp statskapacitet i ICRG:s indikatorer och resultatet blir att alla de tre indikatorer som används i denna uppsats (byråkratiskvalité, lag och ordning och korruption) har signifikant betydelse för hur FDI fördelas mellan U-länder.

2.3.2 Ett fåtal ljuspunkter

Vad händer då om man vänder tillbaks kausaliteten till det håll som undersöks i uppsatsen? Som nämnts finns inga direkta undersökningar av detta men det tycks inte betyda att forskarvärlden är övertygad om att det inte finns ett sådant samband. Ett fåtal studier har nämligen mer eller mindre indirekt tittat på delar av sådana samband men ofta utan att nämna begreppet statskapacitet.

Rothgeb (1995) har exempelvis gjort en undersökning av U-länder världen över under åren 1965 till 1980 där det prövas om FDI i jordbrukssektorn påverkar politiska konflikter och lag och ordning i länderna. Att han enbart tittar på jordbruksinvesteringar och inte FDI beror på att jordbruket sysselsätter störst del av befolkningen i de flesta U-länder samt är viktig ur försörjningshänseende. Han antar därför att utvecklingen i denna sektor har större inverkan på landet i helhet än de flesta andra. Hans slutsatser är att FDI ger positiva effekter på de beroende variablerna i afrikanska länder, negativa effekter i Latinamerika och inga uppmätta effekter alls i Asien. Överlag är alltså sambanden svaga.

Då tillverknings- och annan råvaruindustri spelar en allt större roll i många U-länder och dessutom utgör den största delen av MNCs FDI missar Rothgeb's undersökning mycket av det som prövas i denna uppsats. FDI överlag var också mindre utbrett under hans undersökta tidsperiod än den som undersökts i uppsatsen. Därutöver använder han sig av trubbigare data för de beroende variablerna då inga idag använda statskapacitetsindikatorer var utvecklade på den tiden.

En annan studie (Reno 1997) visar på att MNCs kan ha negativ inverkan på afrikansk statskapacitet och verkar därmed gå emot Rothgeb. Undersökningen är dock en kvalitativ studie av två afrikanska länder, Angola och Sierra Leone; och behöver inte på något vis motsäga Rothgeb's generella resultat. Renos resultat går hand i hand med ovan nämnda Egger och Winner (2005) genom att lägga skulden för en sådan negativ inverkan på ländernas egna ledare. Genom att på olika sätt locka MNCs till sitt land skapas inkomster till statskassan som ledarna kan använda till att berika sig själva och befästa sin position i landet.

Det finns ingen anledning att ifrågasätta Renos resultat för de enskilda länderna men frågan är om tillräckligt många av U-ländernas ledare är eller har varit så maktfullkomliga att liknande beteende kan avspegla sig på global nivå. Resultaten av uppsatsens undersökning får avgöra den frågan.

Hellman et al (2002) undersöker sambanden mellan FDI och en av huvuddelarna i statskapacitet, nämligen korruption, i de så kallade övergångsekonomierna (*transition economies*) i Östeuropa och före detta Sovjet. Den baseras på resultaten från en intervjuundersökning av ett stort antal MNCs i 22 före detta kommuniststater och undersöker både hur FDI påverkar statskapacitet och tvärtom. De för uppsatsen relevanta resultaten är att FDI mycket väl kan påverka ländernas korruptionsnivå men om det gör det beror på staternas egna förutsättningar. I länder där förhållandena redan var undermåliga fanns nämligen ett negativt samband med FDI medan inget sådant kunde påträffas för de stater som redan hade en lägre nivå av korruption.

Hellman et als övergångsekonomier utgör bara en mindre del av världens U-länder vilka dessutom överlag är mer präglade av Västvärlden än övriga U-länder. Det innebär att det är mycket möjligt att resultaten på en global nivå är helt annorlunda. Dessutom är korruption som sagt endast en av flera statskapacitetsindikatorer. Resultaten pekar dock på att eventuella samband mellan FDI och statskapacitet i uppsatsens undersökning riskerar att neutraliseras eller förringas eftersom en liknande uppdelning mellan bättre och sämre utgångspunkter inte har gjorts i uppsatsen.

Den sista och också senaste studien som kan vara intressant kommer ifrån Desbordes och Vauday (2007) och kommer fram till att MNCs överlag påverkar U-länders lag och ordning. Slutsatsen är dragen från en stor statistisk undersökning med data från dryga 4000 MNCs i 48 U-länder. MNCs utnyttjar sitt inflytande och sin ställning i landet för att skjuta staten i en för dem gynnsam utveckling. Framförallt menar författarna att U-ländernas ledare är så rädda för att MNCs ska lämna landet att de anpassar sig till deras vilja. Detta kan innebära att MNCs mer eller mindre öppet undantas från rådande lagar eller att nya beslut fattas som gynnar de utländska företagen.

Även om Desbordes och Vauday i sin studie använder både andra operationaliserade variabler än de som används i denna uppsats och enskilda MNCs som primär analysenhet istället för stater är utgångspunkterna i hög grad desamma som i uppsatsen. Det verkar därför inte otroligt att uppsatsens mer generella och allomfattande studie kan ge liknade resultat.

Sammanfattningsvis framgår det tydligt att förhållandet mellan FDI och statskapacitet inte har ägnats någon större plats i statsvetenskaplig forskning. Alla gjorda undersökningar utgår antingen från andra utgångspunkter eller inriktar sig på mindre delområden. En mer generell studie tycks därför vara av allmänt statsvetenskapligt intresse. Utifrån resultaten kan sedan en första bedömning göras om vidare undersökningar med hela statskapacitetsbegreppet kan vara intressanta eller om området lämpar sig bättre för mer detaljerade delstudier.

3 Tillvägagångssätt

3.1 Material

3.1.1 Sekundärdata

Som tidigare preciserats går undersökningen ut på att jämföra MNCs närvaro i U-länder med mått på ländernas statskapacitet. Då det inte är möjligt att egenhändigt samla in sådan information i den omfattning som krävs är all data som används i undersökningen sekundärdata, det vill säga data som andra samlat in. Detta medför att det inte finns någon möjlighet att kontrollera riktigheten i undersökta data och att eventuella felaktigheter därför överförs till uppsatsen. Risken är det som synes inte mycket att göra något åt men vad som kan göras är att minimera den. Detta har också gjorts genom att använda så kända och trovärdiga källor som uppgiften tillåter. Dessa är dessutom välanvända inom samhällsvetenskapen och många forskare har tidigare hämtat information för sina undersökningar från samma källor. Tidigare nämnda Busse & Hefeker (2007) använder till exempel i sin omvända undersökning nästan precis samma datakällor som denna studie. Enda skillnaden är att de för statskapacitet använder de ursprungliga indikatorerna istället för som här, ett sammanvägt index (se mer under avsnitt 3.1.3).

3.1.2 MNC-data

MNC-närvaro i ett land har ovan operationaliserats som FDI. Det kan dock i sin tur delas upp i flera olika delar, framförallt skiljs på ett lands FDI-stock och landets in- eller utflöde av FDI. För det senare mäts hur mycket pengar i form av FDI som flödar in respektive ut ur ett land under en begränsad tidsperiod, vanligtvis ett år. Antingen mäts in- och/eller utflödet separat eller så räknas nettot ut vilket i så fall kan bli både positivt och negativt. Oavsett behöver inte hur mycket FDI som kommit in i ett land under ett år ha det minsta att göra med hur mycket FDI som verkligen finns i landet. Det har däremot FDI-stocken. FDI-stocken är ett sammanlagt mått på värdet av alla utländska direktinvesteringar som gjorts i ett land. Även om FDI-inflödet skulle vara noll ett år skulle alltså FDI-stocken ändå vara lika stor som föregående år. Eftersom det är MNCs totala närvaro i ett land som är intressant för frågeställningen och inte bara hur stora

dessa är ett visst år används alltså värden på FDI-stocken (exempel: om hälften av alla invånare i ett land redan arbetar för utländska företag men dessa under ett år inte investerar någonting alls i landet skulle det ju ändå vara en stor MNC-närvaro i landet).

FDI-stocken mäts dels i absoluta siffror (för jämförelsesyfte omräknat till amerikanska dollar), dels som procentsats av länders bruttonationalprodukt (BNP). I uppsatsen används det senare eftersom det visar på MNCs relativa betydelse för olika länder. För ett litet eller fattigt land (båda medför mindre BNP) kan en FDI-stock som är mindre i absoluta tal än för ett rikt eller stort ändå uppgå till en långt större del av BNP vilket innebär att den relativa MNC-närvaron ändå är större i det förstnämnda landet. FDI-stocken som procent av BNP har alltså mer att göra med de ställda hypoteserna än endast FDI-stocken i absoluta tal.

Data för FDI-stocken som procent av BNP har för uppsatsen hämtats från FN:s konferens om handel och utvecklings (UNCTAD:s) databank.⁵ UNCTAD sammanställer varje år en *World Investment Report* där bland annat medlemsstaternas värden på dessa data presenteras i den mån de finns tillgängliga. Det är och har de varit för de allra flesta länder, även U-länderna undersökta i denna uppsats, men däremot kan tillförlitligheten för uppgifterna variera. Det finns nämligen inte data på alla utländska direktinvesteringar gjorda i ett land alltsedan tidernas begynnelse, något som skulle behövas för att få helt korrekta uppgifter. I bästa fall finns de för tillräckligt många år bakåt i tiden för att i princip hela den nutida FDI-stocken ska kunna räknas ihop. Väldigt gamla investeringar brukar nämligen i storlek vara marginella jämfört med dagens och dessutom borde de ha minskat avsevärt i värde sedan dess (UNCTAD 2007e).

I de fall där läget inte är lika gynnsamt har FDI-stocken uppskattats på ett eller annat sätt, oftast utifrån data ifrån de år det finns tillförlitliga inflödessiffror på, andra länders utflödessiffror eller internationella organisationers (till exempel IMF:s) uppskattningar. För att öka reliabiliteten revideras också insamlad data ständigt i takt med att UNCTAD får in ny information och den lämnas även ut på kontroll till alla länders nationella statistikbyråer och andra internationella organ som sysslar med liknande frågor (UNCTAD 2007e).

3.1.3 Statskapacitetsdata

Som mått på statskapacitet används data från *International Country Risk Guide* (ICRG) vilket ges ut av det amerikanska företaget *The PRS Group*. Detta görs dels för att det är de enda data som finns för ett stort antal länder redan sedan 80-talet (närmare bestämt 1984) och dels för att det andra måttet som används idag, Världsbankens *Worldwide Governance Indicators* (WGI), är normalfördelat. Det innebär att länders poäng fördelas efter en i förväg satt skala så att alla länders

⁵ Excel-kalkylbladet ifråga (*Inward FDI stock as a percentage of Gross Domestic Product, by host region and economy, 1980 – 2006*) går att ladda ner på:
<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1465&lang=1>

totala poäng blir densamma år till år. Även om ett enskilt land kan klättra i skalan måste de sammanlagda förändringarna ta ut varandra vilket innebär att ett annat land måste få en lägre poäng, även om dess absoluta statskapacitet inte har försämrats. En sådan uppbyggnad lämpar sig inte för uppsatsens undersökning vilken syftar till att jämföra just de absoluta värdena och inte länders relativa placeringar mot varandra.

ICRG's indikatorer sammanställs av *The PRS Groups* egna experter och delas in i tre olika kategorier, *Political*, *Financial* och *Economic Risk*. De som är av intresse när man undersöker statskapacitet finns i kategorin *Political Risk* och är totalt tolv till antalet. Länderna bedöms i dessa utifrån subjektiva analyser eftersom det inte finns några rent objektiva eller absoluta data att tillgå på området. Utifrån bedömningarna ges varje land sedan poäng mellan antingen noll till tolv, noll till sex eller noll till fyra där ju lägre poäng är desto bättre (The PRS Group 2008). Som nämndes tidigare brukar inte alla tolv indikatorerna användas för att mäta statskapacitet utan bara tre av dem. Dessa tre är:

- Korruption (*Corruption*)
- Lag och ordning (*Law and order*)
- Byråkratiskvalité (*Bureaucracy quality*)

Indikatorerna kan användas dels var för sig och dels sammanslagna till ett gemensamt index. Eftersom uppsatsen syftar till att ta ett helhetsgrepp på länders statskapacitet har ett sammanslaget index använts. Detta har hämtats från Teorell et als databas som finns att ladda ner gratis från *Quality of Government*-institutets vid Göteborgs universitet hemsida.⁶ Alla tre kategorier har i detta getts samma tyngd och det sammanställda indexet sträcker sig från noll till ett där noll är sämst och ett är bäst. Indexet sträcker sig över en tjugoårsperiod (1984-2003) vilket är en kortare period än vad det finns FDI-data för så därför har indexet fått ligga till grund för den tidsram som uppsatsen använder.

3.1.4 Vilka data återfinns i den statistiska analysen?

För att ett U-land ska vara med i den gjorda undersökningen krävs att tre villkor är uppfyllda: Förutom de ovan definierade kraven på ett U-land krävs det givetvis också att de använda källorna har data för U-landet ifråga. Dessutom krävs att landet vid tidsperiodens slut hade mer än en halv miljon invånare. Små länder har nämligen visat sig ofta skilja sig från andra länder i många avseenden, ofta beroende på att de har annorlunda grundförutsättningar. Bara det faktum att de är mindre än de flesta är en sådan men dessutom kan de vara alltifrån skatteparadis till nästintill obebodda ö-länder (Johansson 2007: s1). För att sådana småstater inte ska störa undersökningen har därför kravet på att landet ska ha minst en halv

⁶ Teorell, Jan – Holmberg, Sören – Rothstein, Bo, 2007. *The Quality of Government Dataset, version 1 July 07*. Göteborg University: The Quality of Government Institute, <http://www.qog.pol.gu.se>

miljon invånare ställts för att de ska tas med i studien. Detta berör ett tjugotal småländer.

Bara för att inte tillräckligt med data finns för att ett land ska kunna vara med i en viss jämförelse innebär det inte att det stryks helt ur studien. Istället stryks landet bara ur de körningar där vital information saknas men används i alla andra. Detta får två konsekvenser:

- (1) Att länder som hade en uppmätt statskapacitet i både början och slutet av tidsperioden men inte några data för FDI inte finns med i körningar där förändringen av FDI under hela perioden jämförs. Däremot finns de med när genomsnittlig FDI jämförs, då består genomsnittet av data från de årtal som är uppmätta. Detta berör totalt fem länder: Ungern, Rumänien, Bulgarien Polen och Albanien. Det innebär att "alla" U-länder ibland är 64 och ibland är 69 stycken.
- (2) När länderna jämförs på årsbasis under hela undersökningsperioden används alla analysenheter där både FDI och statskapacitet finns uppmätt. Hur många och vilka länder som undersökts för varje år varierar därmed. För de flesta länder finns dock kompletta data för hela perioden.

När de ovan ställda kraven tillämpas på de i uppsatsen definierade U-länderna genereras en population på 130 U-länder. Det maximala antalet analysenheter när ländernas statskapacitetsförändring jämförs på årsbasis under hela tjuugoårsperioden blir 2470 stycken. När enheter utan data för både FDI och statskapacitet plockas bort återstår 1666 fall vilka alltså utgör undersökningens totala population.

3.2 Metod

Som framkommit tidigare i uppsatsen tycks det undersökta ämnet aldrig ha studerats på ett liknande sätt förut vilket gör metodvalet friare men också svårare. Friare då ingen rådande uppfattning om vilken metod som skulle vara den bästa har uppstått på området. Svårare för att det överlämnar hela metodvalet till forskaren själv.

Ses emellertid ämnet i det vidare perspektiv som använts i avsnitt 2.3 ovan ges en del värdefulla tips. Studier av denna typ är exempelvis nästan alltid kvantitativa varför även denna uppsats är det. Att försöka påvisa eller testa generella samband kräver nämligen att man undersöker tillräckligt många fall för att resultatet inte ska kunna förklaras bort med att de undersökta fallen inte behöver vara representativa för helheten (Esaiasson et al 2007 s84).

Då resultaten inte räknats ut för hand utan med dator finns inga problem med stora mängder data varför studien har använt så många fall som varit möjligt. Alla U-länder för vilka tillgänglig data finns har använts och undersökts under en period på 20 år, den maximala perioden data har kunnat hämtas ifrån.

För statskapacitet är det alltid förändringarna som har mätts och inte absoluta värden eftersom det är just förändring som åsyftas i frågeställningen. När det

gäller FDI har målet, som utgår från frågeställningen, varit att mäta de absoluta värdena vilket i största mån också har uppfyllts. Principen frångås bara när länderna jämförs över hela den tjugoåriga undersökningsperioden eftersom tidsintervallet då anses tillräckligt stort för att effekten av en förändring av FDI (istället för bara den aktuella storleken) ska vara mätbar.

Alla statistiska undersökningar och jämförelser har som sagt gjorts med hjälp av dator, närmare bestämt statistikprogrammet SPSS. Utan ett sådant program skulle en så pass stor undersökning varit omöjlig att genomföra under den förelagda tidsperioden. Det innebär visserligen också att utföraren tappar kontrollen över själva uträkningen men SPSS är idag ett så välanvänt och erkänt program att risken för att fel skulle uppstå därav är försumbar.

3.2.1 Problemet med kausaliteten

Bara för att en samvariation föreligger innebär det inte att den ena variabeln orsakar den andra. Det kan mycket väl vara en eller flera andra variabler som påverkar bägge samvarierande variabler. Eller så kan det vara den variabel man trott är beroende som egentligen påverkar den oberoende, alltså att kausaliteten går i motsatt riktning. Det sistnämnda problemet har försökts kompenseras för genom att mäta den antagna beroende variabeln, det vill säga statskapacitetsförändringen, med ett års eftersläpning. På det sättet löper man ingen risk för att den oberoende variabeln kan ha påverkats av den beroende eftersom den kommer först efteråt. Risken för att den oberoende variabelns förändringar inte hunnit få effekt minskas också. Detta är en relativt vanlig metod när det gäller liknande statistiska analyser, ovan nämnda Busse & Hefeker (2007) använder det till exempel i sin undersökning och så gör även Hadenius och Bäck (2008) i sin undersökning av demokrati och statskapacitet.

För uppsatsen innebär det hela att den nya graden av FDI tillåts verka under ett år innan konsekvenserna av den mäts i form av förändrad statskapacitet. Om en förändring är en del av en större trend som löper över flera år undviks dock ändå inte hela problemet men den risken är svårare att kompensera. För tillfället är det omöjligt att veta om en eftersläpning på två eller tre år skulle vara mer korrekt då inget är känt om ett eventuellt samband mellan FDI och statskapacitet.

Ovan sagda gäller dock endast för jämförelser gjorda på årsbasis. När hela tjugoårsperioden används finns ingen anledning att förskjuta FDI-mätningarna med ett år eftersom det bara skulle påverka ett av de ingående 20 åren. Tyvärr får alltså inte de mätningarna den extra hjälpen varför kausalitetsriktningen i dessa blir osäkrare.

För att minska risken för att andra variabler påverkar det undersökta sambandet brukar så kallade kontrollvariabler användas. Detta är variabler som tidigare påvisats eller anses som troligt att de påverkar den beroende variabeln. Deras uppskattade effekt på variablerna räknas därför ut först och dras bort från det undersökta sambandet så att detta blir så "rent" som möjligt. Då denna uppsats inte föregåtts av någon liknande är det dock svårt att avgöra vilka variabler som skulle användas för det ändamålet och risken är att de skulle stjälpas mer än de

skulle hjälpa. Därför har inga kontrollvariabler använts utan endast bivariata analyser genomförts. Att introducera sådana åläggs istället eventuella uppföljare som då kan jämföra korrigerade undersökningar med de ursprungliga resultaten.

3.2.2 Korstabulering

De huvudsakliga undersökningarna har gjorts med korstabulering där fallen har grupperats i olika kategorier beroende på dess värden. Skillnaden mellan de olika grupperna samt sambandsmått mellan variablerna ligger till grund för dragna slutsatser. Denna metod har valts istället för den annars mycket vanliga linjära regressionen där sambandsmättet Pearsons r visar på grad och riktning av samband på en skala mellan minus och plus ett. Anledningen därtill är för att inte riskera att missa även svaga tendenser åt någotdera hållet. En blick på spridningen av fallen (se avsnitt 4.1) räcker för att se att det nämligen inte finns något linjärt samband att tala om. Att enbart göra en sådan analys vore därför fruktlöst, eventuella samvariationer och tendenser måste istället sökas på annat håll. Här är korstabeller en bra metod då de kan visa på förhållanden som först framträder när variabelvärdena kategoriserats. I korstabeller med variabler uppdelade på mer än två grupper syns dessutom även icke linjära tendenser.

I studien har den oberoende variabeln, staters FDI-stock, grupperats på flera olika sätt för att belysa olika delar av företeelsen medan den beroende, staters statskapacitet, alltid har grupperats likadant. De fall där statskapaciteten har gått upp har placerats i en grupp och de fall där statskapaciteten har stått still eller gått ner i en annan. Fallen där statskapaciteten varit oförändrad kunde givetvis istället ha placerats i antingen en egen grupp eller den förstnämnda men test med de olika alternativen har visat att resultaten blir nästintill likadana oavsett. Eftersom det är enklare att hantera korstabeller med så få grupper som möjligt valdes ”egen grupp”-alternativet bort. För U-länder, som generellt har ganska låg statskapacitet, borde målet dessutom vara att höja den varför oförändrad sådan mest kan ses som ett misslyckande. De olika grupperingarna av FDI-stocken beskrivs i anslutning till att resultaten presenteras i avsnitt 4.1.

3.2.3 Tau-b och -c

Eftersom båda undersökta variabler efter gruppering befinner sig på ordinalskala, det vill säga att de går att rangordna inbördes, mäts styrkan på sambanden mellan variablerna med Kendalls tau-b och tau-c. Till skillnad mot χ^2 -baserade mått som till exempel Cramers V mäter tau-b och tau-c förutom styrkan också vilken riktning sambandet har.

Både tau-b och tau-c bygger, precis som uppsatsen, på två hypoteser: Antingen finns det ett negativt samband mellan de båda variablerna eller så finns det ett positivt. När måtten räknas ut testas hur många gånger den ena eller den andra hypotesen stämmer och resultatet avgör vilket värde måttet får. Är det en stark övervikt för någondera hypotesen blir värdet starkt positivt eller negativt

men om det är jämnt blir värdet nära noll. Om måttet blir negativt visar det att en positiv förändring av den oberoende variabeln ger en negativ effekt av den beroende och om det blir positivt ger en positiv förändring av den oberoende variabeln också en positiv förändring av den beroende (Esaiasson et al 2007: s420ff). I uppsatsens undersökning innebär detta att om sambandet är positivt talar det för att hypotes 1 stämmer och om det är negativt för att hypotes 2 stämmer.

Skillnaden mellan tau-b och tau-c är att det förstnämnda måttet används på kvadratiske tabeller, det vill säga när tabellen har lika många rader som kolumner, medan det senare används på andra ickekvadratiske tabeller. Precis som de flesta andra sambandsmått som inkluderar riktningen sträcker sig Kendalls tau-b och tau-c mellan minus och plus ett där minus ett innebär ett perfekt negativt samband och plus ett ett perfekt positivt (Esaiasson et al 2007: s421).

3.2.4 Signifikansnivå

För att uppskatta hur stor sannolikheten är att ett visst resultat uppstått av slumpen kan ett resultats signifikans räknas ut. Då de undersökta variablerna befinner sig på ordinalskala går det inte att räkna ut signifikansen med hjälp av en normalfördelning utan istället räknas en ungefärlig signifikansnivå ut utifrån en chi²-fördelning. Även om detta tillför värdet ett visst mått av osäkerhet är det inte desto mindre ett bra mått på hur ofta slumpen kan ha orsakat ett visst resultat.

Signifikansnivån kan variera mellan noll och ett och utläses som att slumpen kan orsaka det framkomna resultatet vid x gånger av ett. En signifikansnivå på 0,04 utläses följdriktligt som att slumpen orsakar resultatet 0,04 gånger av ett (eller 4 gånger av 100). Ett mindre värde tyder alltså på ökad signifikans och mindre risk för att resultatet beror på slumpen (Esaiasson et al 2007: s438f).

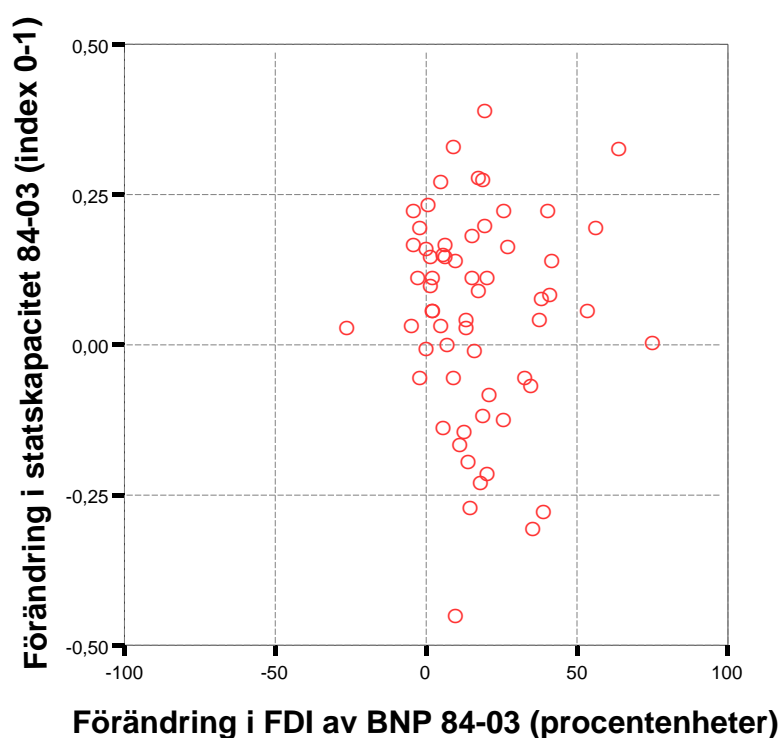
3.2.5 Övriga mått som använts

Förutom sambandsmått och de direkt synbara skillnaderna i korstabellerna har även grupperns medelvärden och summor räknats ut och använts i mindre utsträckning. Detta har gjorts för att visa skillnaden grupperna emellan men torde inte kräva någon ytterligare metodologisk förklaring.

4 Analys och resultat

4.1 Korrelation?

Vid en första anblick ser de två variablerna inte ut att ha mycket med varandra att göra, och det är en observation som kommer att stå sig ganska väl genom undersökningen. I figur 4.1 syns alla de 64 U-länder som hade tillgängliga data i både början och slutet av den undersökta tidsperioden och den enda säkra slutsats som går att dra är att FDI har ökat i betydelse i de allra flesta U-länder under perioden. Det går också att se att statskapaciteten har ökat i fler stater än den har minskat, men det har ändå gått bakåt i ett 20-tal stater. Det resultatet är alltså inte fullt så glädjande som först kan tyckas. Men något samband mellan förändringarna i statskapacitet och i FDI av BNP syns inte. Att inget linjärt sådant finns bekräftas också av att Pearsons r för variablerna blir nära nog noll (se tabell 4.1).



Figur 4.1 U-länders FDI av BNP i förhållande till deras statskapacitet

		Förändring i statskapacitet 84-03
Förändring i FDI av BNP 84-03	Pearsons r	,023
	Signifikansnivå	,855
	Antal länder	64

Tabell 4.1 Linjär korrelation mellan U-länders FDI av BNP och deras statskapacitet

4.2 Medelvärden

Att därmed säga att det inte spelar någon roll alls för ett U-lands statskapacitet vilken grad av FDI det har verkar dock vara förhastat. När staterna grupperas efter hur hög genomsnittlig FDI de har haft under tidsperioden framträder skillnader mellan grupperna. Enligt tabell 4.2 har stater med låg FDI både haft en något högre medelökning av statskapacitet och totalt sett presterat en högre statskapacitetsökning än staterna med högre FDI. Om man istället, som i tabell 4.3, tittar på alla de årliga förändringarna i U-länderna blir den totala skillnaden ännu tydligare. I de fall där FDI:n var högre än genomsnittet sjönk statskapaciteten med totalt sett 344 procentenheter medan den steg med 417 procentenheter i de fall som hade lägre FDI. Detta tyder därför på att hypotes 2 är mer korrekt än hypotes 1.

Skillnaderna, som i förstone låter väldigt stora, ska dock inte överdrivas, 417 procentenheter för 833 fall motsvarar bara cirka en halv procentenhet per fall (medelvärdet). Det är alltså ingen stor statskapacitetsökning det genomsnittliga landet med lågt FDI har måttat med. För att få säkrare resultat bör därför de olika grupperna studeras mer i detalj i korstabeller där man kan se hur utfallen skiljer sig åt mellan olika grupper och även räkna ut den statistiska styrkan för sådana skillnader.

De 50 % av staterna med högst FDI 84-03	Antal		35
	Medel		,0370
	Summa		1,30
De 50 % av staterna med lägst FDI 84-03	Antal		34
	Medel		,0615
	Summa		2,09

Tabell 4.2 U-länders statskapacitetsförändringar 84-03 uppdelat på två grupper

De 50 % av fallen med högst FDI	Antal		833
	Medel		-,0041
	Summa		-3,44
De 50 % av fallen med lägst FDI	Antal		833
	Medel		,0050
	Summa		4,17

Tabell 4.3 U-länders statskapacitetsförändringar år till år 84-03 uppdelat på två grupper

4.3 Korstabulering på tjugobasis

När länderna jämförs utifrån om de under perioden haft negativa eller positiva förändringar i statskapacitet och FDI av BNP framträder en ganska tydlig skillnad (se tabell 4.4): Hela 86 % av U-länderna med en negativ förändring av FDI av BNP hade en positiv statskapacitetsökning medan endast 67 % av de med positiv förändring av FDI av BNP hade det. Men som syns i tabellen så gäller den första premissen endast för sju länder, ett ganska litet urval för att dra några slutsatser av. Mycket riktigt försvinner också tendensen i princip fullständigt om länderna grupperas om efter den genomsnittliga FDI-nivån i två jämnstora grupper som i tabell 4.5. Det är dock svårt att avgöra vilket av mätsätten som är det mest rättvisande, båda kan lida av stora felmarginaler då hela populationen bara består av 64 respektive 69 analysenheter. Att mäta den faktiska nivån kan dock sägas ligga mer i linje med frågeställningen: Ett land som redan har en skyhög FDI-nivå kan nämligen uppleva en betydande sänkning av FDI:n utan att det för den sakens skull borde räknas som ett land med låg FDI. Därför fokuserar undersökningen när den nu går ner på årsbasis på den faktiska nivån av FDI av BNP.

Kendalls tau-b = -,128 Signifikansnivå = ,228		Förändring i FDI av BNP 84-03		Totalt
		Negativ	Positiv	
Förändring i statskapacitet 84-03	Negativ	1 / 14 %	19 / 33 %	20 / 31 %
	Positiv	6 / 86 %	38 / 67 %	44 / 69 %
Totalt		7 / 100%	57 / 100 %	64 / 100 %

Tabell 4.4 Korstabell med U-länders förändring i FDI av BNP mot deras förändring i statskapacitet 84-03, båda variabler fördelade på två grupper (Antal / Kolumnprocent)

Kendalls tau-b = ,011 Signifikansnivå = ,930		FDI av BNP 84-03		Totalt
		De 50 % lägsta	De 50 % högsta	
Förändring i statskapacitet 84-03	Negativ	12 / 35 %	12 / 34 %	24 / 35 %
	Positiv	22 / 65 %	23 / 66 %	45 / 65 %
Totalt		34 / 100 %	35 / 100 %	69 / 100 %

Tabell 4.5 Korstabell med U-länders genomsnittliga FDI av BNP mot deras förändring i statskapacitet 84-03, båda variabler fördelade på två grupper (Antal / Kolumnprocent)

4.4 Korstabulering på årsbasis

Genom att mäta ländernas resultat år för år ges en många gånger större population än när varje land bara ges ett värde för hela tidsperioden. Dessutom kommer även data från de U-länder som inte hade någon sådan tillgänglig för just 1984 och 2003 med för de årtal som finns uppmätta vilket gör resultatet mer allmängiltigt.

Slutligen blir det här också möjligt att minska risken för omvänd kausalitet genom att mäta statskapacitet med ett års eftersläpning, vilket förklarats ovan. Detta kan innebära att sambandet blir tydligare om någon av uppsatsens hypoteser stämmer men också att det blir ot tydligare om det egentligen är ett omvänt kausalt förhållande som råder. Finns det inget samband mellan variablerna borde eftersläpningen inte påverka resultatet alls.

När alla de totalt 1666 fall som data finns för delas i två grupper efter FDI-nivåer fås tabell 4.6. Här syns att FDI-nivån inte verkar göra någon större skillnad för länders statsnivå. Oavsett FDI-nivå sker en statskapacitetsförbättring bara i 20-30 % av fallen, därför är sambandsmättet också ytterst svagt. Ändå kan inte den lilla skillnad mellan grupperna som ändå existerar helt försummas. Tack vare det stora antalet analysenheter är skillnaden statistiskt signifikant. Om man betänker att över hälften av världens alla fall under tidsperioden är representerade är det inte vidare troligt att skillnaden är slumpmässig. Resultatet pekar därför mot att den andra hypotesen är riktigare än den första.

Kendalls tau-b = -,065 Signifikansnivå = ,008		FDI av BNP år per år		Totalt
		De 50 % lägsta	De 50 % högsta	
Förändring i statskapacitet år till år	Negativ	601 / 72 %	648 / 78 %	1249 / 75 %
	Positiv	232 / 28 %	185 / 22 %	417 / 25 %
Totalt		833 / 100 %	833 / 100 %	1666 / 100 %

Tabell 4.6 Korstabell med U-länders FDI av BNP mot deras förändring i statskapacitet år för år 84-03, båda variabler fördelade på två grupper (Antal / Kolumnprocent)

4.5 Flera grupper

Genom att bara dela upp analysenheterna i två grupper riskerar man dock att missa andra tendenser inom de båda grupperna. Det finns också en risk för att eventuella extremgrupper på ytterkanterna av spektrat drunknar i en till antalet större och trögrörligare mittgrupp. För att upptäcka och undvika sådana risker är fallen i tabell 4.7 uppdelade i tre grupper. Resultatet är något förvånande även om det inte avslöjar några ”utlovade” dolda tendenser: Bara fall i den lägsta tredjedelen tycks ha bättre chanser än de andra. Det är alltså så att de stater med allra lägst FDI-nivå klarar sig bäst medan det är lika illa att både ha måttlig eller hög dylik. Skillnaderna förekommer inte stegvis så att det vore lite bättre med måttlig FDI-nivå än hög och allra bäst med låg, och inte heller får den mittersta gruppen bäst resultat vilket skulle ha inneburit att lagom var bäst. Kort sagt ger det alltså ytterligare en poäng åt hypotes 2.

Resultaten verkar dessutom vara ungefär lika starka (eller svaga) som i den förra körningen, sambandsmättet och signifikansen sjunker endast obetydligt.

Kendalls tau-c = -,059 Signifikansnivå = ,012		FDI av BNP år per år			Totalt
		Den lägsta tredjedelen	Den mittersta tredjedelen	Den högsta tredjedelen	
Förändring i statskapacitet år till år	Negativ	394 / 71 %	425 / 77 %	430 / 77 %	1249 / 75 %
	Positiv	162 / 29 %	130 / 23 %	125 / 23 %	417 / 25 %
Totalt		556 / 100 %	555 / 100 %	555 / 100 %	1666 / 100 %

Tabell 4.7 Korstabell med U-länders FDI av BNP mot deras förändring i statskapacitet år för år 84-03, ena variabeln fördelad på två grupper men den andra på tre (Antal / Kolumnprocent)

4.6 Korstabulering utan de rikare U-länderna

Hittills har alla körningar gjorts för alla länder som definierats som U-länder, men dessa kanske inte är den mest relevanta populationen. Teorierna som ligger till grund för hypotes 2 hävdar till exempel att för stor inblandning av MNCs inte är bra för fattiga länder, men är alla hittills undersökta tillräckligt fattiga? Likadant menar många förespråkare för den andra grenen att det är de allra fattigaste länderna som har det mesta att tjäna. Kan det innebära att tendensen raderas ut eller till och med vänder om man bara tittar på dem? Eller förstärks den istället?

För att svara på sådana frågor går nu ett steg nedåt på Världsbankens klassificering. Istället för att bara utesluta höginkomstländerna utesluts också de övre medelinkomstländerna, det vill säga den näst högsta gruppen på den fyrgradiga skalan. För staterna i de två lägsta kategorierna, totalt 106 stycken, blir resultatet för samma körning som presenterades i tabell 4.6 det som syns i tabell 4.8. Skillnaderna mellan de bägge grupperna ökar jämfört med den första körningen från sex till åtta procentenheter. Följdriktigt ökar också både sambandsmättet och signifikansen. Ett tau-b på -,085 är på intet sätt ett starkt samband men med den väldigt låga signifikansnivån är det ändå värt att notera.

Kendalls tau-b = -,085 Signifikansnivå = ,002		FDI av BNP år per år		Totalt
		De 50 % lägsta	De 50 % högsta	
Förändring i statskapacitet år till år	Negativ	470 / 70 %	519 / 78 %	989 / 74 %
	Positiv	198 / 30 %	148 / 22 %	346 / 26 %
Totalt		668 / 100 %	667 / 100 %	1335 / 100 %

Tabell 4.8 Korstabell med endast länder från de två lägsta av Världsbankens fyra inkomst-kategorier med deras FDI av BNP mot deras förändring i statskapacitet år för år 84-03, båda variabler fördelade på två grupper (Antal / Kolumnprocent)

Om också länderna i Världsbankens tredje kategori, de undre medelinkomstländerna, tas bort ur körningen och bara den lägsta, låginkomstländerna, lämnas kvar fås tabell 4.9. Här ökar skillnaden mellan grupperna ytterligare till nio procentenheter och även sambandsmättet höjs.

Att fokusera undersökningen på fattigare länder blev alltså knappast någon revansch för hypotes 1. Tvärtom stärktes hypotes 2: En högre FDI-nivå tenderar att försämra en stats möjligheter till positiva statskapacitetsförändringar.

Kendalls tau-b = -,114 Signifikansnivå = ,002		FDI av BNP år per år		Totalt
		De 50 % lägsta	De 50 % högsta	
Förändring i stats- kapacitet år till år	Negativ	267 / 72 %	302 / 81 %	569 / 77 %
	Positiv	105 / 28 %	69 / 19 %	174 / 23 %
Totalt		372 / 100 %	371 / 100 %	743 / 100 %

Tabell 4.9 Korstabell med endast länder från den lägsta av Världsbankens fyra inkomstkategorier med deras FDI av BNP mot deras förändring i statskapacitet år för år 84-03, båda variabler fördelade på två grupper (Antal / Kolumnprocent)

Även körningar för FDI-nivån indelad i tre grupper har gjorts för enbart dessa lägre kategoriserade stater men fördelningen höll sig ändå nästintill helt konstant. Eftersom de körningarna varken bidrar till att stärka eller försvaga den uppfattade tendensen presenteras de inte utförligare här.

5 Diskussion

5.1 Implikationer av resultaten

Inget av de resultat som undersökningen kommit fram till är särskilt starka. Det högsta sambandsmättet som uppmättes var $-0,114$, det vill säga långt närmare inget samband alls än ett perfekt sådant. Dessutom var det för en delvis annan population än den från början utpekade. Den första slutsatsen som kan dras är därmed att utländska företags närvaro i U-länder inte har någon större påverkan på dessa länders statskapacitet. Ändå går det inte att undvika att alla resultat pekar åt ett och samma håll, nämligen i förmån för hypotes 2. Om någon ytterligare slutsats ska dras är det därför den att U-länders statskapacitet riskerar att påverkas negativt av att MNCs etablerar sig i dem i någon större utsträckning.

Men detta behöver inte vara spiken i kistan för hela resonemanget bakom hypotes 1. *Public choice*-teorin menar till exempel att staten i princip inte kan göra någonting rätt och därför borde låta marknaden sköta allt. Företrädare hävdar dock att man framförallt i U-länder gör helt tvärtom (Todaro & Smith, 2003: s129). I så fall skulle detta kunna vara orsaken till att länderna inte kan utnyttja möjligheterna som uppstår när MNCs etablerar sig i länderna. Rätt åtgärd vore då inte att begränsa MNCs etablering i U-länder utan istället hjälpa dessa länder att tillvarata de möjligheter som MNCs ger.

Globerman och Shapiro (2002) ger en annan möjlig förklaring som räddar hypotes 1 med hedern i behåll. Nämligen den att företag kanske framförallt etablerar sig i länder med redan hög statskapacitet, och för dessa är det därmed svårare att stiga ännu högre på skalan. För de med lägre statskapacitet (och enligt förklaringen mindre FDI) finns det onekligen större möjligheter till avancemang.

De flesta tänkbara förklaringar innebär dock ett bakslag för teorierna bakom hypotes 2: På ett eller annat sätt innebär en ökad etablering av MNCs i ett U-land sämre förutsättningar för landets statskapacitet. Möjligen kan det vara så att fler utländska företag och ökad FDI ger ekonomiska vinster men också förluster åtminstone när det gäller statskapacitet.

Kanske beror det, som Reno (1997) föreslår, på att U-ländernas egna ledare använder sig av företagen för att öka sin egen makt och förmögenhet på staternas bekostnad. Eller, som en lite snällare variant, att de utländska företagen utsätter makthavare för sådana frestelser att de inte kan låta bli att berika sig själva på statens funktions bekostnad.

En annan möjlighet är, som Desbordes och Vauday (2007) menar, att det är de utländska företagen själva som (medvetet eller omedvetet) medverkar till att

uppluckra statskapaciteten för att kunna tjäna mera pengar. I de styrandes brådska att dryga ut landets inkomster blir helt enkelt frågors betydelse för statskapaciteten försummade. Eftersom undersökningens resultat bekräftar Desbordes och Vaudays egna slutsatser kan en sådan förklaring vara trolig.

Oavsett orsaken till den negativa tendensen skulle den, om den visar sig vara riktig, kunna få långtgående konsekvenser för U-länders förhållande till utländska företag. Teorierna som ligger till grund för hypotes 2 förespråkar nämligen i allmänhet en långt mer restriktiv position när det gäller U-länders relation till utländska företag än vad fallet är idag. Ländernas aktuella policy skulle därför kunna komma att omprioriteras.

5.2 Ifrågasättande av resultaten

Det finns också många invändningar man kan ha mot undersökningens utformning. Bland annat återstår det fortfarande frågetecken kring kausaliteten, även om statskapacitet i de flesta körningar mättes med ett års eftersläpning utesluter det inte att kausaliteten ändå kan vara den omvända. Exempelvis är det möjligt att ett visst mönster har fortgått i ett land under flera års tid vilket i så fall innebär att eftersläpningen tappar sin effekt. Det är också möjligt att det egentligen antingen tar längre eller kortare tid än ett år för FDI att eventuellt påverka lokala förhållanden. I sådana fall har eftersläpningsperioden på ett år varit felvald.

Ytterligare en aspekt som inte kunnat testas är om båda variablerna egentligen beror på en tredje. Vad som både skulle orsaka en nedgång i FDI och en uppgång i statskapacitet är dock osäkert. Möjligen skulle svaret kunna ligga i att FDI mätts som del av BNP och inte i absoluta tal. En stor ökning av landets BNP skulle till exempel kunna tänkas både ge landet resurser för att höja statskapaciteten och innebära att FDI av BNP minskar trots att det absoluta värdet av FDI förblir konstant eller till och med ökar något. Ändå hade det inte varit mer korrekt att jämföra absolut FDI eftersom det då hade varit omöjligt att avgöra hur stor roll FDI:n spelade för landet.

En modell som tog hänsyn till bådadera hade visserligen kunnat konstrueras men då hade också dörren öppnats för en mängd andra kompletteringsvariabler. När sådana mångfacetterade modeller diskuteras hade det givetvis varit roligt om studien hade kunnat korrigeras för ännu fler tänkbara faktorer. Då målet var att använda så många analysenheter som möjligt fanns dock inte möjlighet att anpassa körningarna hur mycket som helst under den tidsperiod som fanns till förfogande. Det hade också motverkat syftet att ta ett första, allmänt helhetsgrepp på ämnet.

5.3 Slutord

Svaret på uppsatsens frågeställning är att utländska företags etablering i U-länder inte verkar spela någon större roll för staternas statskapacitet. Inget tillräckligt tydligt samband har funnits för att någon av de uppställda hypoteserna ska förkastas. En genomgående tendens pekar emellertid på att företagen i större mån har en negativ än en positiv påverkan.

Många frågetecken återstår dock och studien måste, som noterades i uppsatsens inledning, kompletteras med många andra som använder andra infallsvinklar, verktyg och teorier.

Det krävs kort sagt mycket mer forskning för att kunna säga något med större säkerhet. Framförallt behöver studier göras som korrigerar för bakomliggande variabler, mer komplexa modeller utarbetas som tar hänsyn till materialets olika dimensioner och andra statistiska mätningar utförs. För att bättre utreda kausaliteten kunde med fördel även fallstudier göras där riktningen på sambandet förhoppningsvis klargjordes. Sist men inte minst måste det, om tendensen visar sig riktig, undersökas varför företagen har en negativ inverkan och vilka faktiska åtgärder som i så fall borde vidtas.

6 Referenser

- Altenberg, Per – Kleen, Peter, 2004. *Globalisering under attack*. Andra upplagan. Stockholm: SNS Förlag.
- Bordo, Michael D. – Eichengreen, Barry – Irwin, Douglas A., 1999. "Is Globalization Today Really Different than Globalization a Hundred Years Ago?", *NBER Working Paper No. 7195*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research
- Busse, Matthias – Hefeker, Carsten, 2007. "Political risk, institutions and foreign direct investment", *European Journal of Political Economy* vol. 23 nr 2, s397–415.
- Bäck, Hanna – Hadenius, Axel, 2008. "Democracy and State Capacity. Exploring a J-Shaped Relationship", publiceras i *Governance*, vol. 21 nr 1.
- Cohn, Theodore H., 2005. *Global Political Economy. Theory and Practice*. Tredje upplagan. New York: Longman.
- Desbordes, Rodolphe – Vauday, Julien, 2007. "The Political Influence of Foreign Firms in Developing Countries", *Economics & Politics* vol. 19 nr 3, s421-451.
- Dicken, Peter, 2003. *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. Fjärde upplagan. London: SAGE Publications.
- Egger, Peter – Winner, Hannes, 2005. "Evidence on corruption as an incentive for foreign direct investment", *European Journal of Political Economy*, vol. 21 nr 4, s932–952.
- Esaiasson, Peter – Gilljam, Mikael – Oscarsson, Henrik – Wängnerud, Lena, 2007. *Metodpraktikan. Konsten att studera samhälle, individ och marknad*. Tredje upplagan. Stockholm: Norstedts Juridik.
- Globerman, Steven – Shapiro, Daniel, 2002. "Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure", *World Development* vol. 30 nr 11, s1899–1919.
- Hellman, Joel S. – Jones, Geraint – Kaufmann, Daniel, 2002. "Far From Home: Do Foreign Investors Import Higher Standards of Governance in Transition Economies?", *Anticorruption in Transition* (Report released at the September 2000 World Bank Annual Meeting in Prague).
- Johansson, Leif, 2007. "Vad skiljer öar från fastland – förutom vatten?", Ännu ej utgivet manuskript. Lund: Statsvetenskapliga institutionen.
- John, Peter, 2002. "Quantitative Methods", s216-230 i Marsh, David – Stoker, Gerry (red.) *Theory and Methods in Political Science*. Andra upplagan. Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Reno, William, 1997. "African Weak States and Commercial Alliances", *African Affairs* vol. 96 nr 383, s165-185.

- Rothgeb, John M., 1995. "Investment Penetration, Agrarian Change, and Political Conflict in Developing Countries", *Studies in Comparative International Development*, vol. 30 nr 4, s46-63.
- Stubbs, Richard – Underhill, Geoffrey R.D., 2006. *Political Economy and the Changing Global Order*. Tredje upplagan. Oxford: Oxford University Press
- Teorell, Jan – Holmberg, Sören – Rothstein, Bo, 2007. *Codebook. QoG Time-series and Cross-section Datasets*. Göteborg University: The Quality of Government Institute, <http://www.qog.pol.gu.se>.
- The PRS Group, 2008. "ICRG Methodology". Tillgänglig [online]: http://www.prgroup.com/ICRG_Methodology.aspx [080105].
- Todaro, Michael P. – Smith, Stephen C., 2003. *Economic Development*. Åttonde upplagan. Harlow: Pearson/Addison Wesley.
- UNCTAD, 2007a. "Definitions of FDI". Tillgänglig [online]: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3147&lang=1> [080105].
- UNCTAD, 2007b. "Foreign Direct Investment (FDI)". Tillgänglig [online]: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3146&lang=1> [080105].
- UNCTAD, 2007c. "Foreign Direct Investment". Tillgänglig [online]: <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2527&lang=1> [080105].
- UNCTAD, 2007d. "Inward FDI stock as a percentage of Gross Domestic Product, by host region and economy, 1980 – 2006" (Microsoft Excel-kalkylblad). Tillgängligt för nedladdning: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3277&lang=1> [080105].
- UNCTAD, 2007e. "FDI Stocks". Tillgänglig [online]: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3154&lang=1> [080105].