



EKONOMIHÖGSKOLAN
Lunds universitet

Kurs FEK 582
HT 2005

Utlokalisering och lönsamhet

– En studie av svenska tillverkningsföretag

Kandidatuppsats

Författare

Emil Axelsson
Johan Carlsson
Tore Lind
Peter Ståhl

Handledare

Tore Eriksson

Sammanfattning

- Titel:** Utlokalisering och lönsamhet – en studie av svenska tillverkande företag
- Ämne/Kurs:** FEK 582 Kandidatseminarium, 10 poäng
- Datum:** 2006-01-11
- Författare:** Emil Axelsson, Johan Carlsson, Tore Lind, Peter Ståhl
- Handledare:** Tore Eriksson
- Företag:** De ingående företagen är svenska, börsnoterade tillverkningsföretag. De har ett börsvärde mellan 300 miljoner och 10 miljarder SEK, samt 300 till 10 000 anställda.
- Nyckelord:** Utlokalisering, låglöneländer, lönsamhet, lönekostnad, tillverkningsföretag
- Syfte:** Denna studie syftar till att försöka undersöka hur avkastningen på eget kapital förändras på kort sikt då man väljer att utlokalisera verksamheten till låglöneländer, med motivet att sänka sina produktionskostnader.
- Metod:** Vår uppsats är en dokumentstudie och bygger således på kvantitativa metoder. All data är hämtad utifrån företagens årsredovisningar. De företag som ingår i studien är indelade i två grupper efter andelen anställda i låglöneländer. Grupperna benämns höglöne- respektive låglöneföretag. Indelningen underlättar jämförelser, vilka i sin tur möjliggör skapandet av generella slutsatser av utlokaliseringens effekter på lönsamheten.
- Teori:** Uppsatsen är uppdelad med ett teorikapitel för, och ett emot utlokalisering. De teorier som används är Heckscher-Ohlin, lagerteori samt tidigare forskning inom ämnet. Dessa teorier syftar till att undersöka om utlokalisering är lönsamhet.
- Analys:** I analysen presenteras studiens resultat i olika diagram. Där visas och diskuteras de undersökta företagens avkastning på eget kapital, lönekostnader, produktivitet, produktivitet i förhållande till lönekostnad samt lagerhållningskostnader.
- Slutsats:** Avkastningen på eget kapital är högre för de utlokaliseringande företagen vilket dock är svårt att härröra till själva flytten. Andra faktorer spelar in, exempelvis produktiviteten i låglöneländer. En utlokalisering bör ske efter noggrann utredning, då finns det goda möjligheter till att öka aktieägarnas förmögenhet.

Abstract

- Title:** Relocation and profitability – a studie of swedish manufacturing companies
- Course:** Bachelor thesis in business administration, 10 Swedish credits (15 ECTS)
- Date:** 2006-01-11
- Authors:** Emil Axelsson, Johan Carlsson, Tore Lind, Peter Ståhl
- Advisor:** Tore Eriksson
- Companies:** Swedish quoted, manufacturing companies. Stock value between 300 million SEK and 10 billion SEK and the number of employees, ranges from 300 to 10 000.
- Key words:** Relocation, low wage countries, profitability, wage cost, manufacturing companies
- Purpose:** The purpose of this study is to examine the short-term effect on the return on equity when companies relocate to low-wage countries.
- Methodology:** The paper is a study of documented material. Therefore the study has a quantitative methodology. All information is collected from the selected companies annual reports. The companies included in this study are divided into two groups: high and low wage companies. This division, which is based on the share of employees located in low wage countries, serves to facilitate comparisons. Furthermore it also provides a more generalized picture of the effects of relocation on firm profitability.
- Theoretical perspectives:** The theory based chapter is divided into two sections: The pros and cons of relocation. Theories used are the Heckscher-Ohlin theory, stock-keeping theories as well as several based on previous research in the field. The purpose of using these theories is to examine if relocation is profitable.
- Analysis:** The analysis incorporates a presentation of the results in several figures and a discussion of the companies return on equity, wage costs, productivity, productivity in relation to wage costs and stock-keeping costs.
- Conclusions:** Return on equity is greater for the relocated companies. However, there are some difficulties linking this to the relocation itself. Other factors affect e.g the productivity in low wage countries. An accurate investigation should be executed prior to the decision of relocation. If this is done, the opportunities to increase return on equity to the shareholders, are great.

Förord

Att arbeta med den här uppsatsen har varit lärorikt och stimulerande. Vi kan faktiskt säga att våra förhoppningar mer än väl infriades.

Ämnet som vi valt att undersöka är aktuellt och har varit väldigt intressant att sätta sig in i på djupet. Det finns ett stort samhällsintresse och debatten om jobb som flyttas utomlands väcker starka känslor. Vid kontakt med företag är det många som varit nyfikna och velat ta del av de resultat som genereras, något som uppmuntrat oss under studiens framskridande.

Vår tacksamhet riktas mot Tore Eriksson, vår handledare, som hjälpt och sporrat oss på vägen. Även de företag vi varit i kontakt med för att få material har varit mycket hjälpsamma med det underlag vi byggt uppsatsen på.

Lund 10 januari 2006

Emil, Johan, Tore och Peter

1. Innehållsförteckning

1. Innehållsförteckning	5
2. Inledning	7
2.1 Bakgrund	7
2.2 Problemdiskussion	9
2.3 Syfte	10
2.4 Studiens målgrupp	10
2.5 Tidigare forskning	10
2.6 Avgränsningar	11
2.6.1 Utformning av undersökningen	11
2.6.2 Valutaeffekter	12
2.6.3 Inflation	12
2.6.4 Arbetstimmar	12
2.7 Definitioner och centrala begrepp	13
2.7.1 Produktivitet	13
2.7.2 Låglöneland/Höglöneland	13
2.7.3 Låglöneföretag/Höglöneföretag	14
2.7.4 Utlokalisering	14
2.7.5 Globalisering	14
2.7.6 Kapitalintensiva/Arbetsintensiva	15
2.7.7 Lagerkostnad	15
3. Metod	16
3.1 Ansats	16
3.2 Kvalitativ och kvantitativ metod	17
3.2.1 Kvalitativ	17
3.2.2 Kvantitativ	17
3.3 Val av metod	18
3.4 Val av studieobjekt	18
3.4.1 Val av företag	19
3.5 Val av teori	19
3.6 Insamling av data	20
3.7 Bearbetning och analys av data	20
3.7.1 Korrelation	20
3.7.2 Korrigering för extremvärden	21
3.7.3 EViews	21

3.8 Källkritik	22
3.8.1 Data	22
3.8.2 Teori	22
3.9 Reliabilitet och validitet	23
4. Teori	25
4.1 För utflyttning	25
4.2 Mot utflyttning	26
4.3 Lagerteori	27
5. Resultat och analys	29
5.1 Utlokaliserade företag	29
5.2 Avkastning på eget kapital	30
5.3 Lönekostnad	32
5.4 Produktivitet	34
5.5 Produktivitet vs Lönekostnad	34
5.6 Lagerhållningskostnad	36
6. Slutsats	38
7. Vidare forskning	40
8. Referenser/Källor	41
8.1 Litteratur	41
8.2 Rapporter och artiklar	42
8.3 Elektroniska källor	42
8.4 Årsredovisningar	43
8.5 Muntliga källor	44
8.6 Orefererade källor	44
9. Bilagor	45
9.1 Bilaga 1 - Företagspresentation	45
9.2 Bilaga 2 - Nyckeltal	49

2. Inledning

Det inledande avsnittet ska ge läsaren en introduktion i ämnet. Vi presenterar vår problemdiskussion, frågeställning och syftet med undersökningen. Vidare beskrivs de avgränsningar och definitioner vi använder oss av. Slutligen ges en kort presentation av de företag som medverkar i denna studie.

2.1 Bakgrund

Det senaste decenniet har många svenska företag valt att flytta hela eller delar av sin produktion till låglöneländer. Sverige har blivit ett globaliserat land, och landets företag har givits större möjligheter att dra nytta av de fördelar som denna globalisering innebär. Man kan exempelvis slå sig in på nya, expansiva marknader. Den viktigaste samhällsförändring detta har skapat är dock att man nu kan tillverka sina produkter till en betydligt lägre kostnad. Kostnaden att producera i Sverige är, relativt Asien och Östeuropa, för hög om man vill överleva på en alltmer konkurrensutsatt marknad. Kostnaderna för arbetskraft i de forna öststaterna uppgår enbart till 10-20 procent av de inhemska.¹ I vissa asiatiska länder, såsom Kina och Indien är denna siffra så låg som två till tre procent.²

De stora företagen började i mitten av 90-talet flytta produktionen österut. Siffror från ITPS (Institutet för tillväxtpolitiska studier) visar att de 80 största industrikoncernerna i Sverige har fördubblat antalet anställda i låglöneländer sedan mitten av 90-talet.³ På senare år har även de mindre företagen följt efter. Potentialen att sänka kostnaderna, genom att lägga ut produktionen på entreprenad, bedöms vara stor.⁴ Enligt en nyligen genomförd undersökning, utförd av ALMI, funderar 5-20 procent av svenska småföretag att flytta delar av sin verksamhet till länder med lägre produktionskostnad. Många lider av lönsamhetsproblem och ser en utflyttning som en lösning för att åtgärda detta

¹ *Labour Costs in Europe*, http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY_OFFPUB/KS-NK-04-009/EN/KS-NK-04-009-EN.PDF, (2005-11-11)

² Wallen, Fabian & Fölster, Stefan, "Utflyttningens konsekvenser" (2004), s. 3

³ *Näringslivets internationalisering – Effekter på sysselsättning, produktivitet och FoU*, http://www.netpub.se/hotel/itps/4081/pdf/A2004_014.pdf (2005-12-15)

⁴ Wallen, Fabian & Fölster, Stefan, "Utflyttningens konsekvenser" (2004), s. 5

dilemma.⁵ I boken ”Alternativ till outsourcing” beskrivs ytterligare en viktig faktor till varför många svenska företag väljer att flytta ut produktionen utomlands. Författarna menar att den ökade utvecklingen och betydelsen av ekonomistyrning i svenska företag har stor inverkan på produktionsbeslutet. För att hålla aktieägarna nöjda jobbar företagen ofta efter kortsiktiga finansiella mått. Satsningar på intern produktionsutveckling blir inte fördelaktig. Man väljer i många fall istället att satsa på utlandsproduktion.⁶ I samma bok har man genomfört en enkätundersökning bland svenska företag om vilka generella motiv som ligger bakom en utlokalisering av verksamheten. Bland de viktigaste nämns sänkta kostnader, frigörandet av resurser, minskade investeringar och kapacitetsbrist. För de företag som lägger sin produktion i låglöneländer dominerar ett alternativ helt; att sänka kostnaderna.⁷

Redan i början av 1900-talet introducerade de svenska nationalekonomerna Eli Heckscher och Bertil Ohlin sin teori om olika länders konkurrenskraft. En relativt enkel teori som har rötter ända tillbaka till 1700-talet och den brittiske nationalekonomen Adam Smith. Denne menade i sin bok ”The Wealth of Nations”, som anses ligga till grund för den moderna marknadsekonomin, att lönerna styrs av tillgång och efterfrågan. I fattigare länder är befolkningen villig att arbeta för lägre löner, medan man i de rikare länderna kräver högre löner.⁸ De två svenska nationalekonomerna, som nämns ovan, fyller på och säger att det är skillnader i den relativa tillgången av produktionsfaktorer och kapital som bestämmer vad ett land bör producera. Sverige anses vara ett kapitalstarkt land och bör, enligt teorin, fokusera på kapitalintensiva verksamheter, såsom forskning och utveckling. De länder som klassificeras som låglöneländer och bara har en bråkdel av våra arbetskraftskostnader, bör i högre grad fokusera på arbetsintensiva verksamheter.⁹ En omflyttning av produktion till låglöneländer är därför ett helt naturligt fenomen, enligt denna teori.

På senare tid har röster höjts huruvida en utflyttning av produktionsverksamheten verkligen är fördelaktig, i synnerhet för små och medelstora företag. I boken ”Alternativ till outsourcing” visar ett antal produktionsforskare att det är mer gynnsamt att utveckla produktionen. Man menar att en utflyttning sällan är lönsam. Även Ericssons VD Carl-Henric Svanberg är kritisk till denna trend, som tycks omfatta företag i så gott som alla storleksklasser. Svanberg menar att många företag väljer att utlokalisera av fel skäl.

⁵ Huldshiner, Henrik, ”Almi varnar: Vart femte småföretag kan flytta utomlands” (2005)

⁶ Bengtsson, Lars, Berggren, Christian & Lind, Johnny, *Alternativ till outsourcing* (2005), s. 45f

⁷ *ibid*, s. 57

⁸ Smith, Adam, *The wealth of nations: books 1-3 / Adam Smith; with an introd. by Andrew Skinner* (1973), bok 1, kap 8, sektion 1, s. 38

⁹ Krugman, Paul R. & Obstfeld, Maurice, *International economics: theory and policy* (2003), s. 76f (6: e uppl.)

*”Jag tror att många företag flyttar ut produktionen av fel orsaker. Om verksamheten är ineffektiv är lösningen inte att flytta. Då måste du organisera om arbetet och när det är klart finns kanske ingen anledning att flytta längre”.*¹⁰

Svanberg menar också att en viktig orsak till att företaget utvecklas och lyckas är att man finns nära kunden.

*”Om vi utvecklar en ny produkt åt Vodafone är det mycket enklare om vi finns i Europa och inte i Kina”.*¹¹

Tydligt är att åsikterna går isär om en utlandsflytt av produktionen är fördelaktig eller inte. Vi ämnar undersöka om svenska företag verkligen tjänar på denna strategi, eller om man rent av tar skada av att flytta produktionen. Undersökningen kommer att bestå av medelstora, svenska företag som ställer sig på olika sidor. Både de som har bestämt sig för att flytta ut produktionen, samt de som valt att stanna i Sverige.

2.2 Problemdiskussion

Enligt nationalekonomiska teorier ska man placera sin produktion där den görs till lägst pris. Om detta vore fallet skulle alla svenska företag dra fördel av att lägga sin produktion i låglöneländer. Dock finns det många andra omständigheter som påverkar valet av den geografiska placeringen av produktionsenheten. Faktorer som produktivitet, ökade lagerkostnader, ökad uppbindning i form av långa leveranser och ökad risk är sådana som flera svenska företag inte tar hänsyn till i den utsträckning som man kanske borde.

Företag tenderar i många fall att efterlikna varandra. De senaste åren har trenden hos svenska tillverkande företag varit att flytta delar av sin produktion österut. Syftet har i många fall varit att åstadkomma en högre lönsamhet genom att sänka produktionskostnaden, framförallt genom lägre löner. Det finns många rapporter som behandlar bakomliggande orsaker och åtgärder för att förhindra denna utflyttning, men inga som försöker beräkna hur lönsamt det verkligen är. Vi har valt att utgå från ägarnas perspektiv och kommer att utreda hur avkastningen på eget kapital påverkas. Frågeställningen vi valt blir således:

¹⁰ Törnvall, Mikael, ”Svanberg: Många företag flyttar ut produktionen av fel orsaker” (2005)

¹¹ ibid

”Hur påverkas avkastningen på svenska tillverkande företags eget kapital av att de flyttar sin produktion till låglöneländer?”

Utvecklingen som går mot att Sveriges tillverkande företag flyttar sin produktion till låglöneländer är farlig för samhällsekonomin, vilket är ett budskap som ofta förs fram i medierna. Vi, och många andra, ser denna utveckling som skadlig för Sverige på kort sikt. Arbetsstillfällena försvinner till låglöneländer och svenska arbetare har en mindre marknad att konkurrera på. Däremot går åsikterna isär huruvida det verkligen är lönsamt för det enskilda företaget att flytta produktionen. Vi ser utflyttningen som ett stort problem, särskilt mot bakgrund av att forskningen om de ekonomiska konsekvenserna är bristfällig.

2.3 Syfte

Denna studie syftar till att försöka undersöka hur avkastningen på eget kapital förändras på kort sikt då man väljer att utlokalisera verksamheten till låglöneländer, med motivet att sänka sina produktionskostnader.

2.4 Studiens målgrupp

Uppsatsen är riktad mot företag som funderar på att utlokalisera verksamheten utomlands, studenter och den bildade allmänheten med ett ekonomiskt intresse. Våra förhoppningar är att resultaten av denna undersökning kommer att vara intressant och lärorik läsning för ovanstående målgrupper. Vi har valt att framställa studien på ett enkelt sätt för att uppnå ett högre läsvärde och ge en bättre förståelse av innehållet för läsaren. Även utan djupare kunskap i ekonometri skall läsaren kunna ta till sig innehållet i undersökningen.

2.5 Tidigare forskning

När vi gått igenom den tidigare forskning som behandlat vårt ämne, har vi upptäckt att inte speciellt mycket har skrivits om utlokaliseringens konsekvenser för det enskilda företagens lönsamhet. De studier som gjorts har framförallt behandlat de orsaker som ligger bakom utlokaliseringsbeslutet. Vanligast i dessa typer av studier är att de skett med en kvalitativ metod, i första hand med

nyckelpersoner i de utvalda företagen. Därigenom har de undersökta objekten kunnat redogöra vilka orsaker och strategiska beslut som ligger till grund för en flytt av verksamheten. Vilka motiv som ligger bakom en utflyttning känns därför ganska klarlagt. En av få undersökningar som gjorts med kvantitativ metod finns presenterad i boken "Alternativ till outsourcing". Där har man med hjälp av en enkätstudie undersökt ekonomiska konsekvenser av olika outsourcingbeslut. Denna undersökning är dock väldigt bred och behandlar alla typer av outsourcing, utlokalisering och off-shoring.¹²

2.6 Avgränsningar

Avgränsningarna som presenteras är de begränsningar vi har gjort av studien. Dels för att få ett hanterligt material, dels för att vissa faktorer bedöms som orealistiska att ta hänsyn till.

2.6.1 Utformning av undersökningen

Som vi nämner i vår frågeställning, ska vi undersöka om svenska tillverkande företag tjänar på att flytta sin produktion till låglöneländer. Vi är endast intresserade av den svenska marknaden, och de företag som har sitt ursprung där. Företagen vi har valt att fokusera på är medelstora, tillverkande företag. Detta för att på ett enklare sätt få en jämförande bild mellan aktörerna. Undersökningen syftar till att utreda om avkastningen på investerat kapital faktiskt ökar i och med en flytt utomlands. Således är vi inte intresserade av andra effekter som en flytt kan frambringa, exempelvis de rent samhällsekonomiska effekterna som kan uppstå genom förlorade arbetstillfällen. Det kan finnas andra anledningar som bidrar till en flytt, såsom skattefördelar, utvidgad marknad och att komma närmare kunden. I den mån dessa är relevanta, dvs. om de bidrar till att öka avkastningen på eget kapital, utgår vi från att de indirekt inkluderas i undersökningen i form av ett bättre resultat för företaget.

Huvudsakligen fokuserar vi alltså på kostnadsbesparingar som orsak till en flytt av produktionen. Undersökningar visar att även mer avancerad produktion utlokaliseras. Detta väljer vi dock att bortse från i vår studie, då det är kostnadsbesparingar för arbetskraft vi främst avser att undersöka.¹³ Det finns även

¹² Bengtsson, Lars, Berggren, Christian & Lind, Johnny, *Alternativ till outsourcing* (2005)

¹³ Bengtsson, Lars, Berggren, Christian & Lind, Johnny, *Alternativ till outsourcing* (2005), s. 54f

andra nackdelar med att flytta ut produktionen till låglöneländer, än de direkta som vi nämner i problemdiskussionen. Dessa mer indirekta nackdelar, t.ex. ledtider och problem med kundanpassning, anser vi vara svåra att kvantifiera. Därför väljer vi att bortse från dessa då vi konstruerar vår studie.

Undersökningen tar inte hänsyn till fallföretagens olika inriktningar och hur konjunkturen påverkat försäljningen av deras produkter.

2.6.2 Valutaeffekter

Internationella koncerners resultat påverkas av valutakursernas rörelser. Dessa kan båda vara till för- och nackdel för företaget. Många av våra fallföretag har verksamhet i flera olika länder och således flera olika valutor att ta hänsyn till. Att ta alla dessa effekter i beaktande skulle bidra till en mer komplex och svårförståelig undersökning. Har man verksamhet i utlandet är det naturligt att man har underavdelningar som jobbar med att minska risken vid valutakursförändringar. Multinationella företag bedriver ofta handel inom bolagen för att minska valutarisken, så kallad netting.¹⁴ Vi kan inte bedöma de enskilda bolagens skicklighet i att hantera valutakursrisken, utan väljer att bortse från detta.

2.6.3 Inflation

De data vi fått fram från årsredovisningar har vi inte korrigerat för inflationen under tidsperioden för studien. En korrigerad av inflationen hade varit svårt att genomföra, då fallföretagen har verksamhet i flera olika länder.

2.6.4 Arbetstimmar

Vi har valt att bortse från alla länders olikheter i arbetstimmar. Vi är medvetna om att detta påverkar produktiviteten och därmed lönsamheten. Exempelvis jobbar en arbetstagare i Polen och Lettland i snitt ca fyra timmar mer per arbetsvecka än vad motsvarande gör i Sverige.¹⁵ Även om man skulle använda sig av de statistiska data som finns skulle detta inte ge en rättvisande bild, eftersom dessa genomsnitt inte kan bedömas vara representativa för våra fallföretag. Data för detta är heller

¹⁴ Arnold, Glen, *Corporate financial management* (2005), s. 1174

¹⁵ *Untangling the myths of working time*, <http://www.fedee.com/workinghours.shtml> (2005-12-12)

inte tillgängliga för alla länder och fallföretagen redovisar inte hur många arbetstimmar deras anställda arbetar i respektive land.

2.7 Definitioner och centrala begrepp

Under detta avsnitt avser vi att definiera begrepp som är centrala för studien. Definitionerna skall inte ses som allmängiltiga, utan syftar till att visa hur vi använder begreppen i uppsatsen. Syftet är även att ge läsaren en ökad förståelse för begreppen.

2.7.1 Produktivitet

Produktivitet är det resultat man åstadkommer i produktionen, dvs. dess output, i förhållande till vilka insatta produktionsresurser man arbetar med.¹⁶ Vid våra beräkningar använder vi oss av omsättning per anställd som mått på produktivitet. Detta mått syftar till att se skillnader i effektiviteten, beroende av var företagen har sin produktion.

2.7.2 Låglöneland/Höglöneland

Vi har valt att definiera låglöneländer utifrån två kriterier, detta då enhetliga data visade sig svåra att finna. Dessa är lönekostnad och kostnad för arbetskraft. Skillnaden mellan begreppen är att kostnaden för arbetskraft även inkluderar mer indirekta kostnader, såsom arbetsgivaravgifter. Som låglöneland menar vi länder där lönekostnaden och/eller kostnaden för arbetskraft uppgår till 50 % eller mindre än motsvarande i Sverige.

Höglöneländer är de i undersökningen ingående länder som inte definieras som låglöneland. I denna grupp är Sverige det dominerande landet, men även länder som USA, Frankrike, Tyskland och Storbritannien förekommer.

¹⁶ Bruzelius, Lars H. & Skärvad, Per-Hugo, *Integrerad organisationslära* (2000), s. 40

2.7.3 Låglöneföretag/Höglöneföretag

Vi har valt att klassificera företagen i två olika grupper efter andelen anställda i låglöneländer. Uppdelningen grundas på ett snitt framtagit mellan år 2000-2004. De företag som har haft en större andel än 10 % av sin personal i låglöneländer har vi valt att benämna ”låglöneföretag” och de med färre än 10 % som ”höglöneföretag”.

2.7.4 Utlokalisering

Vi har valt att använda oss av termen utlokalisering. Med det menar vi alltså när ett svenskt företag flyttar hela eller delar av sin produktion utomlands för att sänka sina tillverkningskostnader.¹⁷ Det finns många mer eller mindre synonyma begrepp, t.ex. outsourcing och off-shoring. Utlokalisering är det begrepp vi valt eftersom vi tycker det bäst beskriver andemeningen i vår studie.

2.7.5 Globalisering

Globaliseringen, eller internationalisering som den också kallas, har ökat kraftigt de senaste decennierna. EU:s utvidgning och Sveriges valutareglering 1989 har skapat förutsättningar för svenska företag att lättare agera på den internationella marknaden. Numera kan kapital, arbetskraft, varor och tjänster röra sig fritt inom Europa.¹⁸ Men även tillgången till andra delar av världen, såsom Asien har blivit större. Mycket tack vare att handeln världen över har liberaliserats de senaste åren.¹⁹ Egentligen är det fel att tala om globalisering som ett enhetligt begrepp. Världen idag består och formas av flera komplexa och interagerande processer. Ny kommunikationsteknik, Sovjetunionens sönderfall och en ökad medvetenhet om de fördelar som nås genom handel är exempel på faktorer som har bidragit till en ”mindre” och mer enhetlig värld.²⁰

¹⁷ Bengtsson, Lars, Berggren, Christian & Lind, Johnny, *Alternativ till outsourcing* (2005), s. 11f

¹⁸ Fregert, Klas & Jonung, Lars, *Makroekonomi – Teori, politik & institutioner* (2003), s. 169

¹⁹ *Globalisering för allas bästa – Europeiska unionen och världshandeln*,
<http://europa.eu.int/comm/publications/booklets/move/37/sv.doc>, (2005-11-29)

²⁰ Dicken, Peter, *Global shift* (2003), s. 29f

2.7.6 Kapitalintensiva/Arbetsintensiva

Vilka varor ett land väljer att exportera beror på vilka komparativa fördelar landet har. Nationalekonomen Ricardo kom 1817 ut med sin enfaktorsmodell, där arbetskraft var den enda faktorn som påverkade vilka varor ett land skulle producera. De varor där arbetskraften var mest effektiv, alltså där produktiviteten var som störst, var mest lönsamma att framställa.²¹ De svenska nationalekonomerna Eli Heckscher och Bertil Ohlin utvecklade i början av 1900-talet denna modell med kapital som ytterligare en faktor. De menade att länder kommer att exportera varor som kräver mycket av den produktionsfaktor som landet är rikt på. Om ett land är välförsätt med arbetskraft kommer landet framförallt tillverka och exportera varor där arbetskraft är den viktiga produktionsfaktorn. Omvänt gäller att ett kapitalintensivt land kommer huvudsakligen att producera och exportera varor som har kapital som den viktigaste produktionsfaktorn.²² Att ett land är kapitalintensivt innebär att landet har god tillgång på kapital och därför kan producera mer kapitalkrävande produkter än länder med god tillgång till arbetskraft, alltså arbetsintensiva länder. Detta kan vara varor som kräver en större initial investering i form av kapital, exempelvis oljeraffinaderier, läkemedel och annan högteknologisk industri.²³ De företag vi har valt att undersöka kan i detta perspektiv klassificeras som arbetsintensiva. Det rör sig om tillverkande företag där produktionen inte har någon utpräglad högteknologisk karaktär.

2.7.7 Lagerkostnad

Den mest uppenbara kostnaden som uppstår då ett företag ökar sin lagervolym är en ökad uppbindning av kapital, då detta kapital ligger inaktivt i de varor som lagras.²⁴ Den tid som varorna befinner sig på väg från fabrik till lager är likaså den att betrakta som lagringstid då kapitalet också här är bundet. Även ar uppstår då man kanske måste ha ytterligare lagerpersonal och lagerutrustning.²⁵ Dessutom uppstår kostnader för hyra, försäkring och obsolescens.²⁶

²¹ Krugman, Paul R. & Obstfeld, Maurice, *International economics: theory and policy* (2005), s. 47 (7: e uppl.)

²² Krugman, Paul R. & Obstfeld, Maurice, *International economics: theory and policy* (2005), s. 76f (7: e uppl.)

²³ *Den europeiska integrationen och industristrukturens dynamik*, http://www.fief.se/current_research/archive/2002/wp176.html (2005-11-29)

²⁴ Arnold, Glen, *Corporate financial management* (2005), s. 660

²⁵ Ax, Christian, Johansson, Christer & Kullén, Håkan, *Den nya ekonomistyrningen* (2005), s. 357

²⁶ Arnold, Glen, *Corporate financial management* (2005), s. 660

3. Metod

Metoddelen är tänkt att presentera undersökningens tillvägagångssätt för läsaren. Vi beskriver utifrån vilken ansats vi tänkt utföra studien och vårt tillvägagångssätt vid genomförandet av undersökningen. Detta avsnitt behandlar också hur vi gått tillväga vid val av studieobjekt och teori. Även källkritik, reliabilitet och validitet avhandlas här.

3.1 Ansats

När man ska göra en undersökning av den här typen kan man utgå från två olika ansatser, deduktiv och abduktiv. Deduktiv ansats innebär att man utgår från den teori som finns inom det valda området, för att sedan pröva denna empiriskt. Induktiv ansats innebär att man utgår från empirin, alltså det insamlade materialet, för att sedan hitta stöd åt en slutsats i teorin. Oftast följer man inte någon av dessa ansatser slaviskt, utan får ett mellanting, den abduktiva ansatsen.²⁷

Då vi i hög grad utgår från befintliga teorier, hamnar vi i den deduktiva ansatsen. Vår problemformulering ställer sig frågan huruvida det är lönsamt med en flytt av produktionen till låglöneländer. Enligt de grundläggande teorierna är det lönsamt, men enligt samhällsekonomiska teorier är det mer tveksamt. Vi ska undersöka om denna flytt är lönsam ur aktieägarnas synvinkel. Att följa den deduktiva ansatsen helt ut bedömer vi som svårt, då vi troligtvis kommer att behöva varva teori och empiri i vissa delar av undersökningen.

En risk med att utgå från teorin är att den insamlade empirin styrs mot de mål man utifrån teorin tror sig finna.²⁸ Vi är medvetna om detta problem, men tror oss kunna undvika detta då vi i dagsläget har svårt att värdera de motstridiga uppfattningarna. Inte heller har någon medlem i gruppen några direkta anknytningar till det undersökta ämnet. Valet av ämne har framförallt baserats på att vi anser att frågeställningen är aktuell och intressant. Vi tror oss därför kunna undersöka ämnet objektivt.

²⁷ Jacobsen, Dag I., *Vad, hur och varför: om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen* (2002), s. 34

²⁸ *ibid*, s. 35

3.2 Kvalitativ och kvantitativ metod

3.2.1 Kvalitativ

Kvalitativ metod kan kortfattat beskrivas som insamling av djupgående data. De vanligaste sätten som detta brukar ske genom är intervjuer eller observationer.²⁹ Den kvalitativa metoden är fördelaktig när man vill undersöka någonting på djupet och på så sätt få en mer detaljerad bild av ett visst problem, man åstadkommer en så kallad hög intern validitet.³⁰ Motsatsen till detta erhålles genom den kvantitativa metoden. Man kan genom denna få en bredare och mer översiktlig bild, en så kallad hög extern validitet.³¹ Vi kommer inte att använda oss av den kvalitativa metoden i vår undersökning, detta då problemställningen vi vill pröva behöver testas på ett mer överskådligt sätt.

3.2.2 Kvantitativ

Som nämnts ovan, är den kvantitativa metoden en bredare metod med ett större omfång. Som namnet antyder handlar det om ett större urval än det som vanligtvis används inom den kvalitativa. Syftet med det kvantitativa tillvägagångssättet är att skapa en mer generaliserande bild med undersökningen. En större population skapar alltså en högre grad av generaliserbarhet. Exempel på kvantitativa undersökningar är olika former av enkäter, dokumentstudier (årsredovisningar), offentlig statistik och strukturerade intervjuer.³² En kvalitativ undersökning handlar om ord medan en kvantitativ har siffror som förklaringsvariabler. Syftet är att kunna mäta små skillnader som kan vara svåra att uppfatta vid mer subjektiva metoder, samt att siffrorna kan ses som ett konsistent verktyg. Genom sin exakthet är siffrorna tänkta att ge resultat som lätt kan jämföras mellan olika delar av populationen.³³

En kvantitativ undersökning kan delas upp i ett antal steg, där utformning av en eller flera teorier är steg ett. Detta visar att det finns en koppling mellan den kvantitativa metoden och den deduktiva ansatsen, som startar i teorin och slutar i empirin.

²⁹ Bryman, Alan, *Kvantitet och kvalitet i samhällsvetenskaplig forskning* (1997), s. 58f

³⁰ Bryman, Alan, *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (2005), s. 306

³¹ *ibid*, s. 49

³² *ibid*, s. 135, 161, 230, 241

³³ *ibid*, s. 89

3.3 Val av metod

I vår undersökning har vi för avsikt att undersöka lönsamheten i att flytta produktion till låglöneländer. Detta gör vi genom att jämföra ett antal svenska företag som har utlokaliserat, med företag som valt att ha kvar produktionen i Sverige. Vi anser att vår frågeställning bäst kan besvaras utifrån ett antal nyckeltal, dessa beräknas med de aktuella företagens årsredovisningar som grund. Det faller sig därför naturligt att vi använder oss av en kvantitativ metod vid insamling av data. Teorin tar även upp årsredovisningar som exempel på kvalitativ data, men då som en del av en större dokumentstudie av ett företag.³⁴ Vi är enbart intresserade av de siffror och nyckeltal som går att finna i årsredovisningarna.

Studien kommer som sagt att ske genom analys av sekundärdata. Med hjälp av företagens årsredovisningar tror vi oss kunna besvara vår ursprungliga frågeställning.³⁵ Vi har medvetet valt bort intervjuer och andra mer kvalitativa metoder då vi tror att dessa kan ge oönskad subjektivitet.³⁶ Vi är enbart intresserade av hur företagets nyckeltal påverkats av denna utlokalisering. Sekundärdataanalys har även andra fördelar. Mycket tid sparas genom att data inte behöver produceras utan kan hämtas ur befintliga publikationer. Överlag är dessa data även av god kvalitet då den ofta granskats innan den offentliggjorts.³⁷ I vårt fall handlar det om årsredovisningar från publika aktiebolag. Deras årsredovisningar styrs av lagar och förordningar samt granskas dessutom av auktoriserade revisorer.

3.4 Val av studieobjekt

Val av studieobjekt har skett genom användandet av branschlistor i svenska ekonomitidskrifter. För att få en komplett bild har vi sammanställt en lista utifrån tidsskrifterna "Veckans Affärer" och "Affärsvärlden". Vi har bl.a. valt att använda börsvärde som kriterium vid urvalet, bristen med detta är att det varierar. Då vissa företag har legat på gränsen gällande börsvärde och antal anställda har bedömningar gjorts från fall till fall.

³⁴ Bryman, Alan, *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (2005), s. 433f

³⁵ *ibid*, s. 230

³⁶ Jacobsen, Dag I., *Vad, hur och varför: om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen* (2002), s. 143f

³⁷ Bryman, Alan, *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (2005), s.23

3.4.1 Val av företag

Vår studie handlar uteslutande om svenska börsnoterade företag med huvudinriktning mot tillverkningsindustrin. Produktionen i dessa företag är att betrakta som arbetsintensiv. Vår urvalsmetod är baserad på börsvärde, antal anställda samt hur länge företagen har varit noterade. Vi har valt att koncentrera oss på företag med ett börsvärde mellan 300 miljoner och 10 miljarder, samt 300 till 10 000 anställda. Anledningen till att vi valt bort större bolag, är att de blir svåra att överblicka samt att de kan uppnå stordriftsfördelar som gör att deras siffror är missvisande vid jämförelser med mindre bolag. Den undre gränsen är vald för att undvika småföretag med extrema siffror. Företag som inte redovisat var de anställda är placerade har uteslutits från studien. Vidare så skall företagens huvudsakliga inriktning ha varit den samma de senaste 10 åren. De data som vi valt att fokusera på skall finnas tillgänglig för den givna tidsperioden som studien omfattar. I några fall har fallföretagen noterats på Stockholmsbörsen något år in i undersökningsperioden, vilket har tagits hänsyn till i stycke 3.8.1.

3.5 Val av teori

Då vi utgår från en deduktiv ansats har vi redan innan själva studien påbörjats identifierat ett antal teorier som vi tror är relevanta för vår frågeställning. När vi utreder frågan om lönsamheten i att flytta produktion från Sverige till låglöneländer behöver vi teorier som kan förklara företagets beslut. Detta oavsett om det är ett företag som valt att flytta ut produktionen eller att ha den kvar i Sverige. Vi har valt att dela upp teoridelen i två huvuddelar, för och emot utflyttning, och försökt att polarisera dessa motstående teorier. Vi anser att detta ger läsaren en bättre förståelse för undersökningen. Vår strävan har varit att enbart presentera de teorier som är direkt relevanta för studien.

Heckscher-Ohlins teori om allokering av resurser beroende på faktortillgångar är den teori som vi baserar "för-teorin" på. Vi utvecklar sedan denna tes med ytterligare nationalekonomisk teori, såsom Leontief-paradoxet. Argumenten mot en utflyttning bygger inte lika uttryckligt på någon erkänd teori. Där baserar vi vår teoridel framförallt på de faktorer som ökar kostnader, respektive sänker lönsamheten vid utlandsproduktion. Faktorer som behandlas är exempelvis lagerkostnader, produktivitetssänkningar samt viss organisationsteori.

3.6 Insamling av data

Studien baseras på data från fallföretagens årsredovisningar under den aktuella tidsperioden. Vi har valt att använda oss av tryckta årsredovisningar, vilka är beställda ifrån företagen. Undersökningen är således en dokumentstudie.

Uppgifter om de anställdas funktioner i de olika länderna har inte varit tillgängliga. Av denna anledning har vi valt att konsekvent kategorisera antalet anställda som ett numerär efter vilket land de är anställda i.

Vi har valt att klassificera företagen i två olika grupper efter andelen anställda i låglöneländer. Denna uppdelning syftar till att möjliggöra jämförelser mellan blocken och att kunna urskilja trender och avvikelser.

3.7 Bearbetning och analys av data

Vid bearbetning av våra insamlade data använder vi statistikprogrammet EViews. Med hjälp av detta program sorterar och jämför vi materialet. Vid presentation av materialet kommer detta att ske genom framförallt diagram, vid behov kommer sedan viktiga samband att beläggas med ytterligare bevis, såsom korrelationskoefficient. Då urvalet varit litet har det omöjliggjort utförandet av en regressionsanalys. Detta har medfört vissa begränsningar genom att vi har fått räkna ut medelvärden och manuellt räknat bort extremvärden.

Syftet med vår undersökning är att undersöka hur lönsamhet och utlokalisering är korrelerade. Vi vill kunna förklara sambandet och peka på faktorer som spelar in. På statistiskt fackspråk kallas detta för en analytisk undersökning. Dess motsats är den beskrivande undersökningen, som inte syftar till att förklara utan enbart undersöka sakförhållanden, t.ex. antalet bilar i en korsning.³⁸

3.7.1 Korrelation

När man analyserar statistiska material är man intresserad av att se samband och hur stark den korrelationen i så fall är. En positiv korrelation innebär att båda dataserierna, eller graferna, vänder upp eller ner vid samma tidpunkter. Ett

³⁸ Körner, Svante & Wahlgren, Lars, *Praktisk statistik* (2002), s. 14

negativt samband innebär det motsatta, att när den ena vänder ned vänder den andra upp. Om korrelationen antar värdet noll finns det inget statistiskt samband mellan hur de olika dataserierna rör sig i förhållande till varandra.³⁹

Värden på korrelation är svåra att använda vid jämförelser, därför använder man sig av korrelationskoefficienten när man vill undersöka samband mellan flera olika variabler. Denna kan endast anta värden mellan +1,0 och -1,0. Ett starkt positivt samband påvisas av ett värde på koefficienten nära +1,0 och ett starkt negativt samband antar värden nära -1,0.⁴⁰

3.7.2 Korrigering för extremvärden

Statistiska material innehåller ofta värden som kraftigt avviker från det övriga materialet, vilka kallas för avlägsna uteliggare. Definitionen av ett sådant extremvärde är att det ligger tre kvartilavstånd till vänster om första kvartilen eller tre kvartilavstånd till höger om tredje kvartilen.⁴¹ Uteliggarna innehåller ofta intressant information då de avviker från resten av materialet, vilket kan göra dem intressanta för vissa typer av studier. Dock kan dessa extrema värden kraftigt snedvrída det övriga materialet och göra resultatet oanvändbart vid analyser, därför kan det i vissa fall vara nödvändigt att utesluta dem vid beräkningar.⁴²

3.7.3 EViews

Vi har valt att analysera vår insamlade data i EViews, vilket är ett statistiskt dataprogram där man behandlar och sammanställer data.⁴³ Vi ansåg att detta program stämde väl överens med de kriterier vi hade på ett program av detta slag. För vår studie passar programmet utmärkt eftersom det kan jämföra två eller flera dataserier och presentera dem, på ett för läsaren, lättbegripligt sätt. De funktioner vi främst använt är möjligheten att mäta korrelationen mellan två tidsserier samt att illustrera dessa med hjälp av grafer.

³⁹ *ibid*, s. 148

⁴⁰ Arnold, Glen, *Corporate financial management* (2005), s. 294

⁴¹ Körner, Svante & Wahlgren, Lars, *Praktisk statistik* (2002), s. 98

⁴² *ibid*, s. 35f

⁴³ *EViews 5 Features*, <http://www.eviews.com/eviews5/eviews5/ev5over.html> (2005-12-13)

3.8 Källkritik

3.8.1 Data

Vid sekundärdataanalys är det viktigt att sätta sig in i och förhålla sig kritiskt till materialet. Materialet kan vara ofullständigt, sakna nyckelvariabler och ha bristfällig kvalitet.⁴⁴

Även om ett publikt bolags årsredovisning genomgått en viss granskning finns det alltid utrymme för ett företag att vinkla den presenterade data. All redovisning bygger till viss del på subjektiva bedömningar.⁴⁵ Studien utgår från att uppgifterna i årsredovisningarna är korrekta. I de fall där årsredovisningarna inte presenterat fullständiga nyckeltal, har vi enligt givna principer själva beräknat dessa. Årsredovisningarna redogör inte för vilken funktion de anställda har i respektive land, inte heller för antalet arbetstimmar som respektive anställd jobbar per år. Detta är något som påverkar resultatet av vår undersökning på flera plan. Exempelvis, om en anställd i ett låglöneland jobbar 60 timmar i veckan, mot 40 timmar i Sverige, så bör detta medföra att företaget behöver väsentligt färre anställda. Detta påverkar i sin tur mått på produktiviteten etc.

Antalet undersökta företag är enligt statistiska mått litet, och spridningen har i relation till detta varit stor. Ett strikt eliminerande av extremvärden, så kallade uteliggare, hade medfört ett stort bortfall av vissa värden. För att ändå undvika snedvridna resultat har vi använt oss av principen med avlägsna uteliggare.⁴⁶

3.8.2 Teori

Även de teoretiska källorna måste, till en viss del, ses med kritiska glasögon. Man måste hela tiden fundera och försöka förstå vilket syfte författaren egentligen har med skriften. Hur vill författaren påverka oss läsare med sin skrift? Ideologiska förklaringar kan exempelvis ligga bakom vissa källor.⁴⁷

⁴⁴ Bryman, Alan, *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (2005), s. 235ff

⁴⁵ Arnold, Glen, *Corporate financial management* (2005), s. 19

⁴⁶ Körner, Svante & Wahlgren, Lars, *Praktisk statistik* (2002), s. 98

⁴⁷ Jacobsen, Dag I., *Vad, hur och varför: om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen* (2002), s. 153

Svenskt näringslivs uppgift är att representera sina medlemsföretag och ”lobba” för deras intressen.⁴⁸ Deras rapporter kan därför misstänkas vara subjektiva. Ett annat exempel är boken ”Alternativ till outsourcing”, vars undersökning sponsrats av den statliga organisationen VINNOVA. Denna organisation arbetar för att ”främja utvecklingen av effektiva svenska innovationssystem...”.⁴⁹ Är det då en slump att forskarnas slutsats är att det är mer lönsamt att stanna i Sverige? Det är viktigt att hålla detta kritiska förhållningssätt till alla typer av källor under studiens fortskridande.

3.9 Reliabilitet och validitet

Reliabiliteten i en undersökning har att göra med hur pass slumpmässigt det framkomna resultatet är. Skulle samma resultat uppstå om undersökningen gjordes igen?⁵⁰

En studies validitet handlar om hur pass giltiga undersökningens slutsatser är. Det finns flera olika typer av validitet. Begreppsvaliditet handlar om huruvida man undersöker det man tror sig undersöka. Intern validitet handlar om slutsatsers giltighet. Orsakssambandet mellan två variabler är väldigt viktigt, att veta vilken som är den beroende och vilken som är den oberoende variabeln kan ibland vara svårt. Dock är detta centralt för slutsatsens giltighet. Den externa validiteten handlar om huruvida undersökningens resultat kan generaliseras på en större population än det undersökta urvalet. För att skapa en hög extern validitet är det viktigt att i urvalsprocessen hitta en så representativ population som möjligt.⁵¹ Reliabilitet och validitet är nära knutna till varandra, då validitet utgår från att reliabiliteten i undersökningen är uppnådd.⁵²

Kvantitativa undersökningar, liksom vår, är måna om att uppnå en hög grad av extern validitet. Man vill kunna generalisera det resultat som undersökningen presenterar på ett större bestånd.⁵³ Men som sagt, en hög extern validitet bygger på att en hög grad av reliabilitet redan har åstadkommit. Även om urvalet i vår undersökning är litet, tror vi att både reliabiliteten och validiteten blir hög eftersom vi har samtliga börsnoterade, tillverkande företag. Därmed får vi ett representativt urval och om en liknande undersökning skulle göras igen tror vi att resultatet skulle bli

⁴⁸ *För företagare*, <http://www.svensktnaringsliv.se/> (2005-12-02)

⁴⁹ *Om VINNOVA*, <http://www.vinnova.se/main.aspx?Id=CFA7613F-6076-403B-B610-80998AF3BF94> (2005-12-02)

⁵⁰ Bryman, Alan, *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (2005), s. 48

⁵¹ *ibid*, s. 49

⁵² *ibid*, s. 99

⁵³ *ibid*, s. 100

detsamma. Som vi ser det skulle det endast kunna höjas genom att medräkna onoterade företag. Problemet med detta är att dessa företag ofta är ovilliga att lämna ut årsredovisningar och risken för att de enda som lämnar ut siffror är de företag som lyckats bra.

4. Teori

Grunden för hela vår uppsats är, förutom den mycket aktuella debatten om jobb som försvinner utomlands, att det finns teorier som motsäger varandra. Är det bra eller dåligt att utlokalisera? Givetvis beror svaret på många faktorer, en av dessa är vilket perspektiv man väljer att se problemet ur, nationalekonomiskt, samhällsvetenskapligt eller företagsekonomiskt. Då vårt problem är företagsekonomiskt väljer vi här att presentera de delar, av ofta omfattande teorier, som vi anser är relevanta vid besvarandet av vår frågeställning. Lagerhållning är något som enligt teorin påverkas kraftigt av en flytt av produktionen till en fjärran lokal. Detta tillägnas ett separat avsnitt. De statistiska metoder som är viktiga för förståelsen av vårt tillvägagångssätt vid undersökningen presenteras under avsnittet 3.7.

4.1 För utflyttning

Att ett företag ska producera där det är billigast är naturligt enligt grundläggande nationalekonomiska teorier. I början av 1900-talet kom de svenska nationalekonomerna Eli Heckscher och Bertil Ohlin ut med sin teori om kapitalstarka och arbetsstarka länder. Denna så kallade faktor-proportionsteorin menade att länder kommer att producera varor som är förknippade med den faktor man har rikligt av. Ett land ska producera kapitalintensiva produkter om kapital är landets styrka, och arbetsintensiva produkter om landet har arbetskraft som sin styrka.⁵⁴ Ett land som Sverige betraktas som kapitalstarkt, och bör därför huvudsakligen ägna sig åt verksamheter som innefattar kapitalintensiva produkter.

På det här sättet uppstår handel mellan länder, då länder producerar inom det område där man har komparativa fördelar. Om ett land kan producera en vara relativt billigare än andra varor kommer landet enligt H-O teorin fabricera denna vara. De varor man inte själv framställer importeras från länder som besitter komparativa fördelar för dessa varor.⁵⁵

⁵⁴ Krugman, Paul R. & Obstfeld, Maurice, *International economics: theory and policy* (2003), s. 76f (6: e uppl.)

⁵⁵ *ibid*, s. 76f

Flertalet undersökningar har gjorts, för att testa huruvida H-O teorin stämmer. Resultaten har visat att teorin är tveksam. Kapitalintensiva länder visade sig i många fall producera majoriteten arbetsintensiva varor. Detta fenomen kallas för Leontief-paradoxet, efter den ryska forskaren Wassily Leontief. Han undersökte 1953 den amerikanska varuhandeln och fann att USA, som var och är ett kapitalstarkt land, exporterade övervägande delen arbetsintensiva varor. Trots omfattande forskning inom ämnet har inte fenomenet exakt kunnat förklaras. En viktig faktor tros vara skillnader inom den teknologiska utvecklingen länder emellan.⁵⁶ En annan förklaring till varför teorin inte stämmer kan vara att den till viss del bygger på orealistiska antaganden. Den förutsätter perfekt konkurrens, att ländernas tillgång till produktionsfaktorer är statisk, kvaliteten/produktiviteten på faktorerna är likadan överallt samt att skalfördelar inte existerar.⁵⁷

Att ett svenskt företag då väljer att flytta ut sin produktion till låglöneländer faller sig, enligt H-O teorin, helt naturligt. Svenska företag med tillverkning som kan anses vara arbetsintensiv, bör enligt denna teori flytta sin produktion till den geografiska plats där den kan göras billigast. Som nämnts ovan är H-O teorin ingen absolut sanning, dels p.g.a. sina orealistiska antaganden, dels genom att det finns andra faktorer som påverkar företagets val av produktion. Den paradox som Leontief beskriver har i vårt moderna samhälle decimerats. Med den globalisering som skett det senaste decenniet har förutsättningarna för länders olika konkurrenskraft förändrats. Öppnare gränser och en mer utjämnad teknologi länder emellan gör att arbetskraftskostnaden idag är en viktigare faktor. Behovet och nyttan av utlokalisering har i och med denna förändrade världsbild blivit allt större.⁵⁸

4.2 Mot utflyttning

De nationalekonomiska teorierna kan betraktas som enkelspåriga, där kostnaden för produktion är det enda som avgör var ett företag ska förlägga sin produktionsverksamhet. I boken ”Alternativ till outsourcing” presenterar författarna negativa faktorer som uppstår då ett företag väljer att flytta sin produktion. Man menar att ökade kostnader för logistik är den största direkta nackdelen som uppstår då ett företag väljer att utlokalisera sin produktion. Leveranssäkerheten minskar, vilket gör att företaget måste hålla sig med ett större buffertlager, och därmed större kostnader genom att andelen så kallade

⁵⁶ Krugman, Paul R. & Obstfeld, Maurice, *International economics: theory and policy* (2003), s. 84f (6: e uppl.)

⁵⁷ Ford, J. L., *The Ohlin-Heckscher theory – Theory of commodity trade* (1965), s. 13

⁵⁸ Bengtsson, Lars, Berggren, Christian & Lind, Johnny, *Alternativ till outsourcing* (2005), s. 7f

”hyllvärmare” ökar. Om företaget har en sådan marknad, där krav på korta leveranstider, flexibilitet och produktanpassning finns, kan en utlokalisering missgynna företaget. Om företaget har sin produktion långt från sin huvudsakliga marknad blir det svårt att anpassa produktionen, och i princip omöjligt att hålla korta leveranstider.⁵⁹

En annan viktig aspekt att ta hänsyn till är att företagets produktivitetsförmåga förändras om man väljer en flytt av produktionen. Siffror visar att produktiviteten för en arbetare i Lettland är 39,5 procent om en svensk arbetare är 100 procent. I gengäld tjänar dock arbetaren bara 8,4 procent av den svenska. Motsvarande siffror i Tjeckien är 59,7 procent respektive 18,8 procent.⁶⁰

Michael Milgate kritiserar även han de påstådda fördelarna med outsourcing. I sin bok ”Alliances, outsourcing and the lean organization” uppvisar han bland annat ett citat från sin kollega Meyer som beskriver detta fenomen som:

–”Outsourcing is simply a matter of paying someone else to experience the pain of managing a dysfunctional function, rather than trying to figure out how to make the function healthy again.”⁶¹

Meyer menar att detta gäller all typ av outsourcing. Milgate fortsätter och beskriver anledningar till varför en utflyttning av produktion kan vara till nackdel för organisationer. Företaget kan uppleva en sämre produktkvalitet, vilket hör ihop med att företaget inte har lika flexibel produktion som tidigare. Milgate menar vidare att man genom utlokalisering ofta får kontrollproblem. Det är inte lika lätt att kontrollera verksamheten om produktionen sker på andra sidan jordklotet. Till sist tar han även upp en mer organisatorisk nackdel. Då man flyttar produktionen till ett annat land, får man även anpassa sig till en ny kultur. Risken att det skär sig mellan företagets ursprungliga värderingar och låglönelandets tankar om hur en organisation ska skötas är stor, och kan bli förödande för organisationen.⁶²

4.3 Lagerteori

Ett företag kan behöva utöka sitt lager, exempelvis p.g.a. långa leveranstider eller leveransosäkerhet. Det innebär att de har ett större buffertlager och därmed ökar

⁵⁹ Bengtsson, Lars, Berggren, Christian & Lind, Johnny, *Alternativ till outsourcing* (2005), s. 58ff

⁶⁰ Wallen, Fabian & Fölster, Stefan, ”*Utflyttningens konsekvenser*” (2004), s. 11

⁶¹ Milgate, Michael, *Alliances, outsourcing and the lean organization* (2001), s. 137

⁶² *ibid*, s. 143

sin kapitalbindning.⁶³ Definitionen av lagerkostnad innefattar inte bara denna kapitalbindning, utan även den personal och utrustning som krävs för att kunna ha en väl fungerande lagerverksamhet.⁶⁴ Dessutom ingår kostnader för exempelvis hyra, försäkring och obsolescens.⁶⁵ Som Lars Bengtsson beskriver, i boken ”Alternativ till outsourcing”, innebär en flytt av produktionen att leveransernas precision ofta får lida. Det buffertlager man då måste hålla, för att kunna tillfredställa sina kunder, genererar kostnader.⁶⁶

Längre avstånd innebär också längre leveranstider, vilket kan innebära att man måste hålla sig med ytterligare buffert i lagret. Ett problem företag ofta har är att hitta balansen mellan att hålla lagerhållningskostnaderna nere och den kostnad som uppstår vid lagerbrist. Ett stort lager är dyrt i drift, ett litet lager innebär att man eventuellt förlorar kunder som inte kan få sina varor levererade.⁶⁷

För att mäta effektiviteten i företagets lagerhantering kan man se på olika bindningsmått. Ett av dessa är genomsnittlig lagringstid, alltså ett snitt av hur många dagar företaget binder sina produkter i lager. Detta mått ges av förhållandet mellan lager och nettoomsättning enligt följande:

$$\text{Omsättnings hastighet} = \text{Genomsnittslager} / \text{Nettoomsättning}$$

vilket leder oss till:

$$\text{Genomsnittlig lagringstid} = \text{Omsättningstid} / \text{Omsättnings hastighet}$$

Omsättningstiden utgår från ett årligt perspektiv, där vi har använt oss av 360 dagar. Detta mått ger oss alltså en möjlighet att beräkna de olika företagens effektivitet i lagerhållningen.⁶⁸ En kortare lagringstid innebär en högre effektivitet. Enligt teorin så skall företag med produktion i låglöneländer uppvisa försämrade effektivitet och således ha en längre genomsnittlig lagringstid.

⁶³ Arnold, Glen, *Corporate financial management* (2005), s. 660

⁶⁴ Ax, Christian, Johansson, Christer & Kullén, Håkan, *Den nya ekonomistyrningen* (2005), s. 357

⁶⁵ Arnold, Glen, *Corporate financial management* (2005), s. 660

⁶⁶ Bengtsson, Lars, Berggren, Christian & Lind, Johnny, *Alternativ till outsourcing* (2005) s. 58f

⁶⁷ Arnold, Glen, *Corporate financial management* (2005), s. 66

⁶⁸ André, Niclas, Eriksson, Tore & Hansson, Sigurd, *Finansiering* (2003), s. 23f

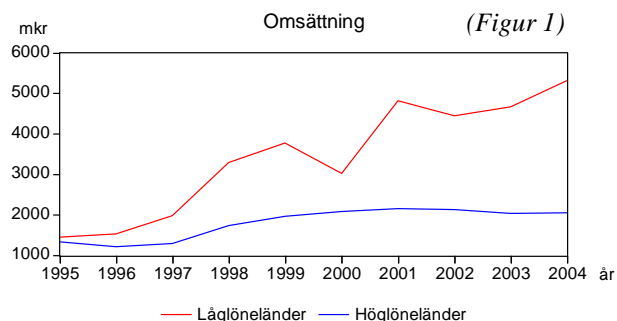
5. Resultat och analys

Denna undersökning utformades för att undersöka huruvida det är lönsamt, ur aktieägarsynpunkt, för ett svenskt företag att utlokalisera verksamheten till låglöneländer. De resultat vi har fått fram presenteras i form av diagram, för att på så sätt skapa en bättre bild och göra våra uträknade resultat mer överskådliga. Dessa underbyggs med analys och tankar om orsaker till resultatet. De två grupper vi tidigare kategoriserat presenteras och jämförs löpande med två olika linjer. De företag i gruppen som utlokaliserat till låglöneländer kommer ha röd färg. De som valt att behålla produktionen i höglöneländer kommer att ha blå färg.

5.1 Utlokaliserade företag

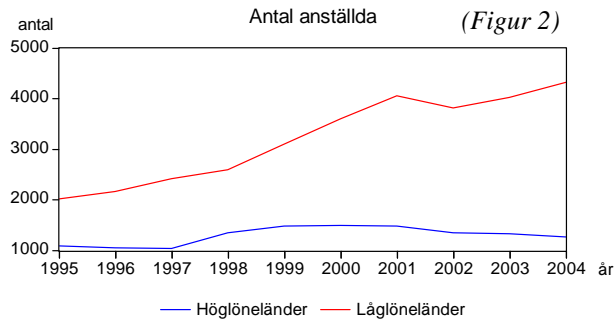
Anledningen till att svenska företag utlokaliserar till låglöneländer är många, dock är viljan att sänka sina kostnader den absolut viktigaste. Detta finns bland annat beskrivet i den kvalitativa studie som går att finna i boken ”Alternativ till outsourcing”. Detta ledde till att vi blev intresserade av att undersöka om det fanns några generella skillnader mellan de företag som befinner sig i våra respektive grupper.

Redan tidigt i undersökningen såg vi en tydlig anknytning mellan företagens



storlek och valet att utlokalisera produktionen. Vi valde att klassificera storlek som nettoomsättning och antal anställda. När data sammanställdes påvisades en tydlig relation mellan företagens storlek och deras benägenhet att utlokalisera produktionen. Större företag

väljer att utlokalisera i högre grad, vilket synliggörs i diagrammen. De visar hur våra två urvalsgruppers genomsnittliga nettoomsättning (figur 1) och antal anställda (figur 2) har utvecklats under de 10 senaste åren.

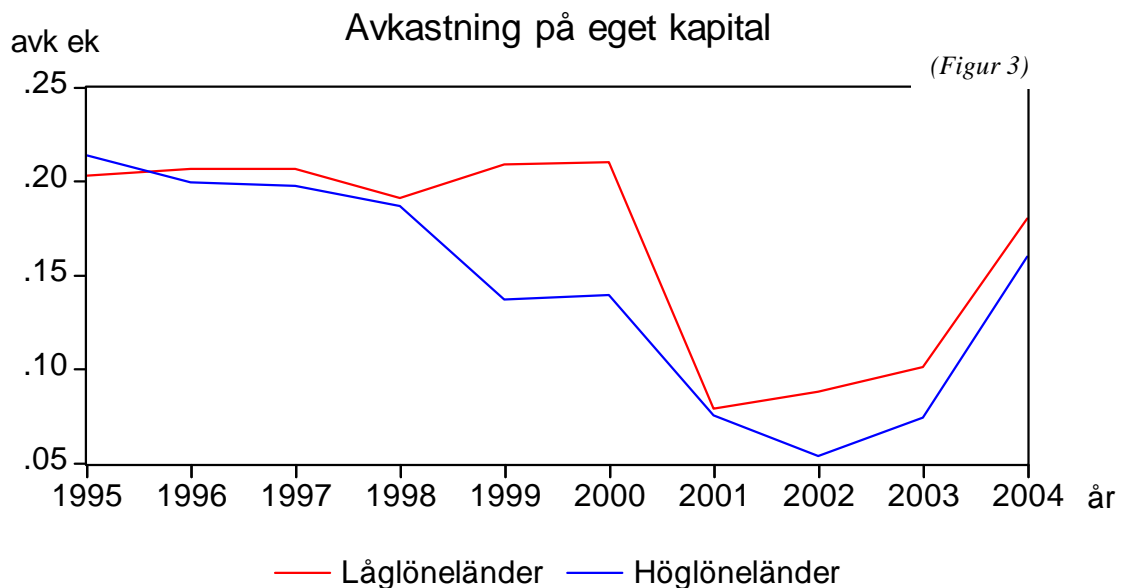


Vår frågeställning gäller inte bakomliggande faktorer till varför svenska företag väljer att utlokalisera sin produktion till låglöneländer. Vi väljer ändå att redovisa sambandet mellan storlek och utlokalisering, då vi tror att denna relation påverkar

flera av de data som vidare kommer att presenteras i denna analys.

5.2 Avkastning på eget kapital

Genom att jämföra de två gruppernas avkastning på eget kapital (Figur 3) ämnade vi undersöka om utlokalisering verkligen ligger i aktieägarnas intresse. När vi ställde dessa två gruppers grafer mot varandra såg vi ett mönster. Låglönegruppen

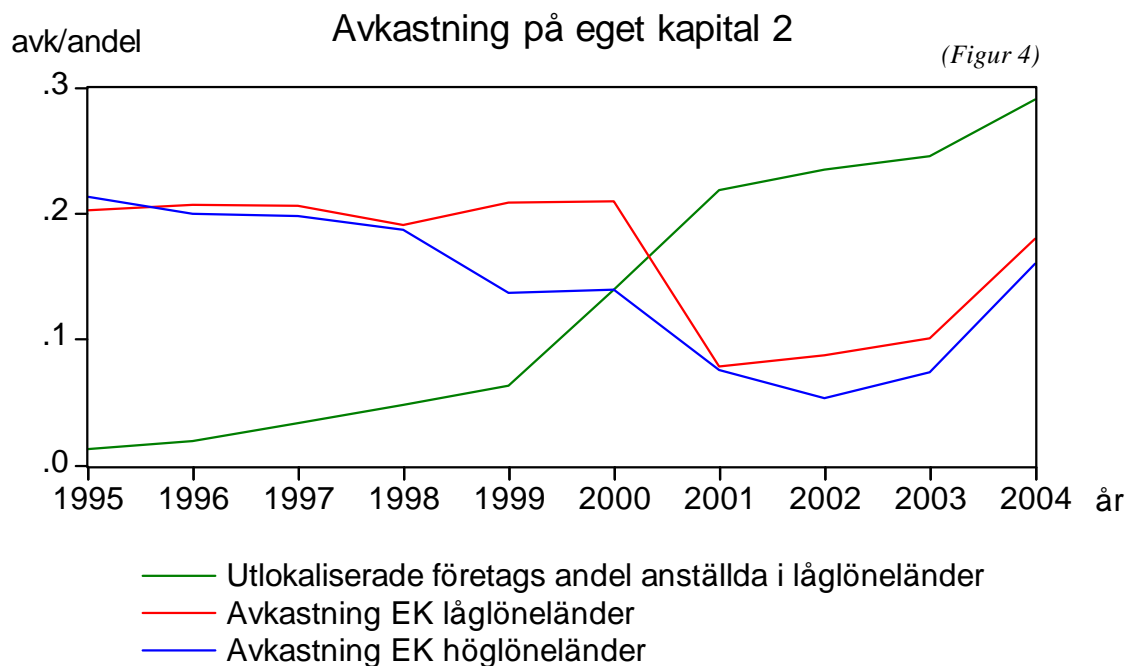


genererar samtliga år, utom 1995, högre avkastning än höglönegruppen. Vi är främst intresserade av att urskilja avvikelser och trender mellan de två grupperna. De absoluta värdena på avkastningen är egentligen av mindre intresse.

Man kan tydligt se att avkastningen för grupperna följs åt, med undantag för perioden 1999 och 2000. Den höga graden av samvariation mellan de båda kurvorna bekräftas även statistiskt av en hög korrelationskoefficient på +0,88.

Förutom åren 1999 och 2000 är skillnaderna i absoluta termer sällan mer än någon procent. Att företagen med produktion i låglöneländer generellt sett levererar en högre avkastning på det egna kapitalet behöver dock inte nödvändigtvis förklaras av att utlokalisering är lönsamt. Det kan även bero på flera andra faktorer, som t.ex. att de utlokalisering företagen är större och kan uppnå skalfördelar.

För att kunna avgöra om skillnaden, åren 1999 och 2000, har att göra med andel anställda i låglöneländer valde vi att jämföra graferna för avkastning och andel anställda med varandra (Figur 4). Vid en snabb anblick synes denna graf,

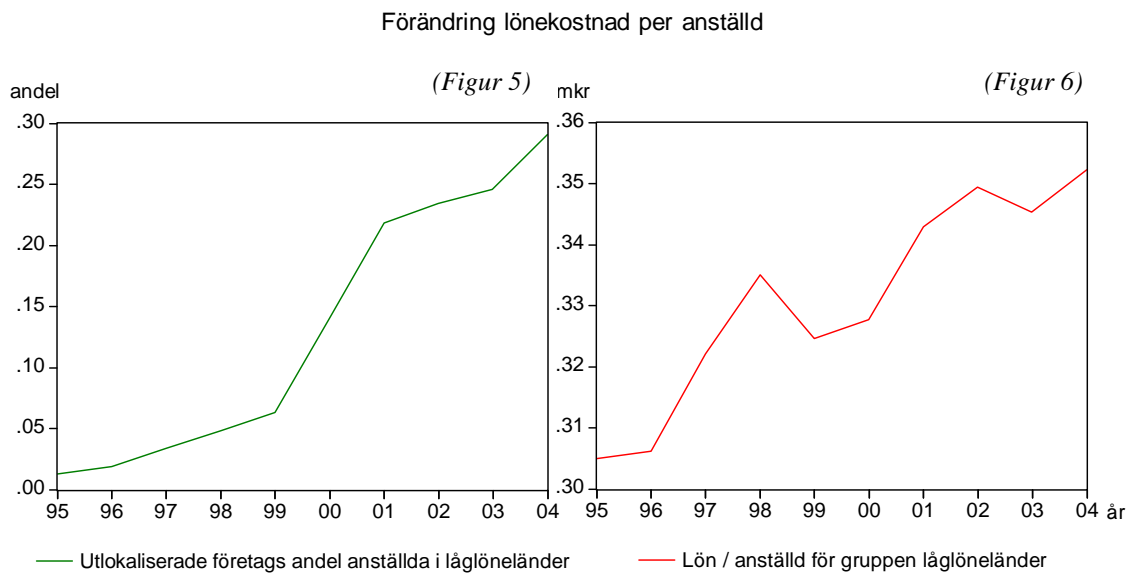


framförallt åren 1999 och 2000, påvisa ett samband mellan utlokalisering och en högre avkastning. Sambandet går dock inte att statistiskt säkerställa, tvärtom påvisas ett negativt samband. Korrelationen mellan avkastningen på eget kapital för de utlokaliserade företagen och dess andel anställda i låglöneländer är $-0,72$. Trots allt motsäger detta samband företagens intentioner om att sänka sina kostnader och därmed generera en högre avkastning.

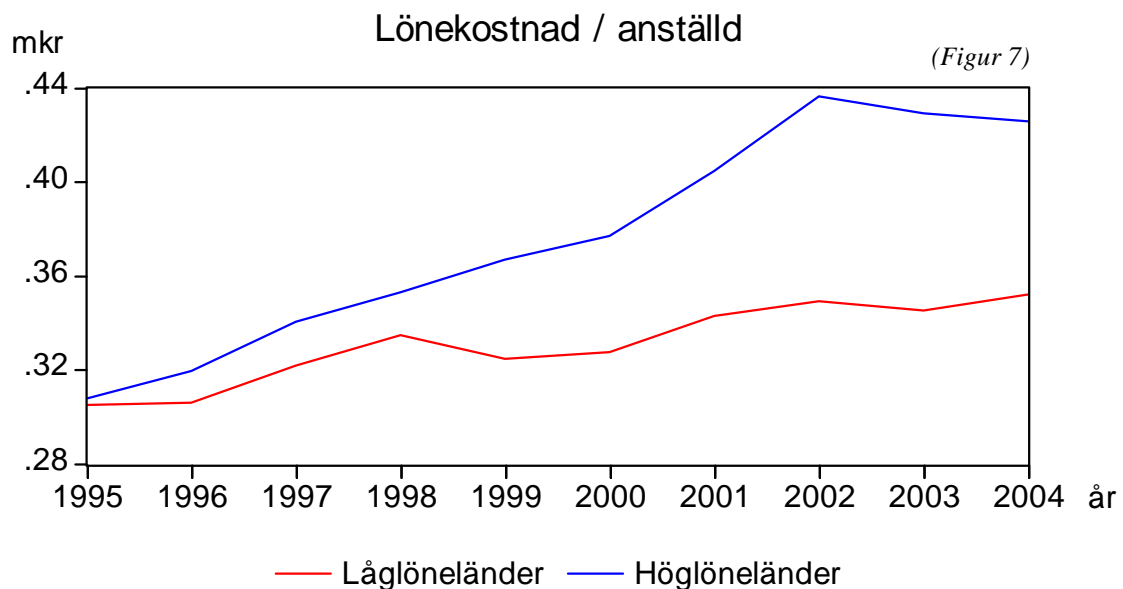
År 2000 följs av ett ras från 14 procent till 7,5 procent för företagen som valt att inte utlokalisera. Låglöneföretagen föll under samma period från 21 procent till 7,9 procent, detta trots att låglönegruppen fortsatte sin utflyttning i samma takt som året innan. Detta skulle tyda på att det är andra faktorer än utlokaliseringen i sig som ligger bakom den stora skillnaden för åren 1999 och 2000. Troligtvis rör det sig om yttre faktorer som påverkat den generella konjunkturen kraftigt negativt. I de avsnitt som följer försöker vi, utifrån våra ursprungliga teorier, finna orsaker till varför detta statistiskt negativa samband råder.

5.3 Lönekostnad

De flesta företag som väljer att förlägga sin produktion till låglöneländer anger kostnadssänkningar som främsta skäl. I den här typen av företag, som vi tidigare beskrivit som arbetsintensiva, är arbetskraft den huvudsakliga produktionsfaktorn. Därmed blir lönekostnaden en avgörande faktor. De nedanstående graferna visar hur lönen per anställd hos våra utlokaliserade företag har förändrats över tiden. En jämförelse görs med förändringen av andelen anställda i låglöneländer hos denna grupp (Figur 5 & 6). Lönekostnaden i låglöneländer ligger på en nivå som är hälften så stor, eller mindre, jämfört med den som råder i höglöneländer. Detta borde tyda på en negativ korrelationen mellan lönekostnaden per anställd och andelen anställda i låglöneländer. Så är dock inte fallet, korrelationen hos vår utlokaliserade företagsgrupp är +0,90. Detta samband syns tydligt hos figurerna nedan.



Till viss del kan denna löneökning förklaras av den allmänna inflationen, vilken vi enligt våra avgränsningar inte tagit hänsyn till. Dock har löneökningen inte varit speciellt stor för de utlokaliserade företagen. Gör man en jämförelse med motsvarande data från vår andra urvalsgrupp (Figur 7), alltså de länder som valt att behålla produktionen i höglöneländer, ser man att deras löneökning är betydligt större.



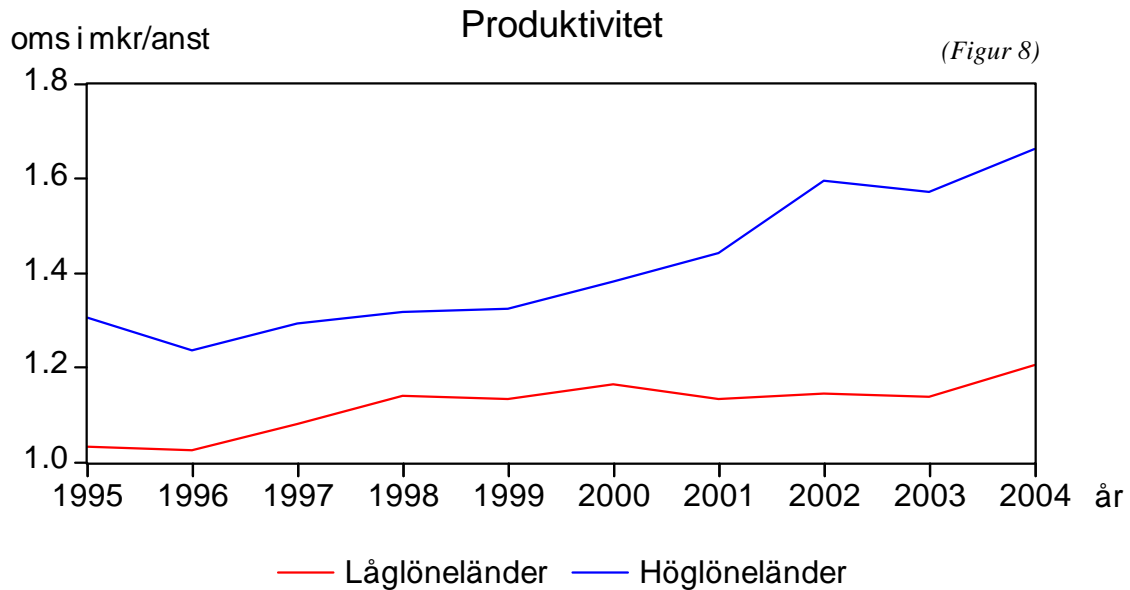
Därmed kan man inte förkasta Heckscher-Ohlins teori om att produktion av arbetsintensiva varor bör ske i länder med billigare arbetskraft.⁶⁹ Figur 7 visar tydligt att linjerna är ganska lika fram till år 1999. Åren som följer visar att skillnaden mellan de två grupperna ökar mer och mer. De utlokaliserade företagen sänker alltså sina lönekostnader relativt motsvarande kostnader som hade uppstått om de valt att behålla produktionen på hemmaplan. Lönenivån för låglöneländer stiger med mindre än en procent per år, vilket är mindre än den allmänna inflationen.⁷⁰ Således innebär det en real lönesänkning, om än försumbar. Dock upplever dessa företag ingen absolut sänkning av sina arbetskraftskostnader.

⁶⁹ Krugman, Paul R. & Obstfeld, Maurice, *International economics: theory and policy* (2005), s. 47 (7: e uppl.)

⁷⁰ *Underliggande inflation enligt UNDIRHX, 12-månaders förändring, procent*, http://www.scb.se/templates/tableOrChart___115893.asp (2005-12-15)

5.4 Produktivitet

En av de andra stora aspekterna som teorierna behandlar är huruvida produktiviteten förändras vid en utlokalisering till låglöneländer. Produktiviteten har vi beräknat genom att ställa företagens omsättning i relation till antalet anställda (Figur 8). De teorier och rapporter vi tagit del av menar att



produktiviteten skulle sjunka.⁷¹ Anmärkningsvärt är att redan innan, den stora utlokaliseringsvågen i slutet av 90-talet, fanns det stora skillnader i produktivitet mellan grupperna. Gruppen som valt att stanna kvar i höglöneländer lyckades för perioden 1995-1999 i genomsnitt omsätta ca. 200 000 kr mer per anställd. Skillnaderna mellan grupperna ökar i och med en ökad utlokalisering. En utveckling som även stöds av de teorier som vi baserar vår undersökning på. Anledningar som nämns till en sänkt produktivitet är främst mindre utvecklad teknologi.⁷²

5.5 Produktivitet vs Lönekostnad

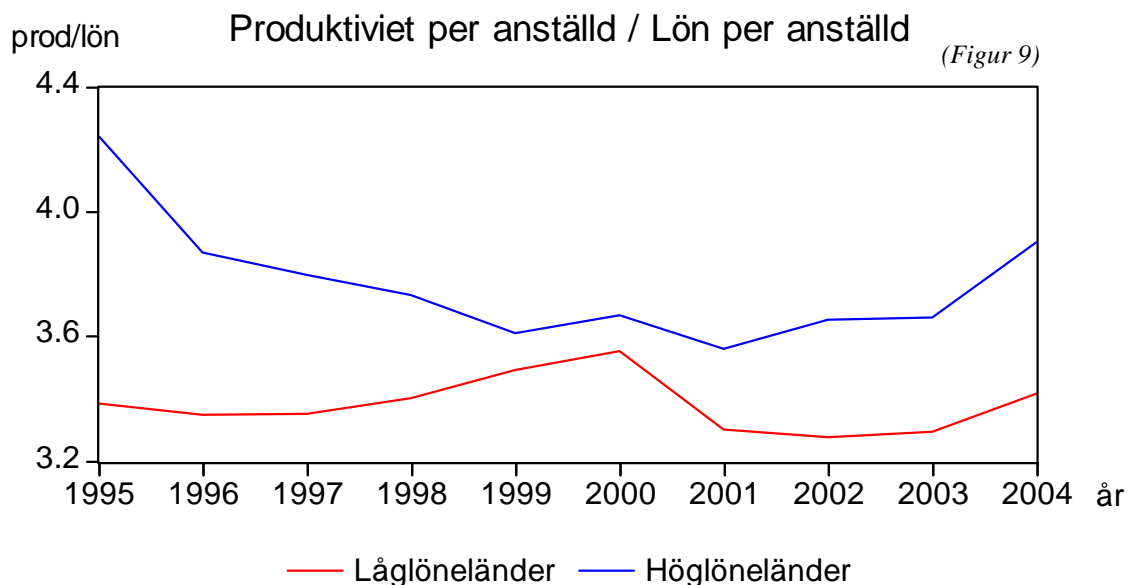
Något som kan vara intressant, efter presentationerna av lönekostnad och produktivitet, är hur mycket som omsätts för varje lönekrona. Ovanstående

⁷¹ Wallen, Fabian & Fölster, Stefan, "Utflyttningens konsekvenser" (2004), s. 11

⁷² Krugman, Paul R. & Obstfeld, Maurice, *International economics: theory and policy* (2003), s. 87 (6: e uppl.)

resonemang om produktivitet tar inte hänsyn till det faktum att fler anställda kan anställas för samma kostnad och på så vis kompensera för produktivetsförlusten. Figur 9 visar således hur produktiviteten per anställd står i förhållande till den anställdes lön.

Enligt teorierna skall förvisso produktiviteten vara lägre per anställd i låglöneländerna, men detta bör kompenseras av de lägre lönerna. Den lettiske arbetaren som tidigare nämnts, kan här användas som exempel. Han har en produktivitet på 39,5 procent i förhållande till motsvarande svensk. För att uppnå samma resultat som en svensk arbetare krävs alltså ungefär 2,5 lettiska arbetare. I gengäld är den lettiska lönenivån bara 8,4 procent av den svenska. Teoretiskt bör alltså, till ca. en femtedel av kostnaderna i Sverige, samma produktivitet uppnås i Lettland som i Sverige.

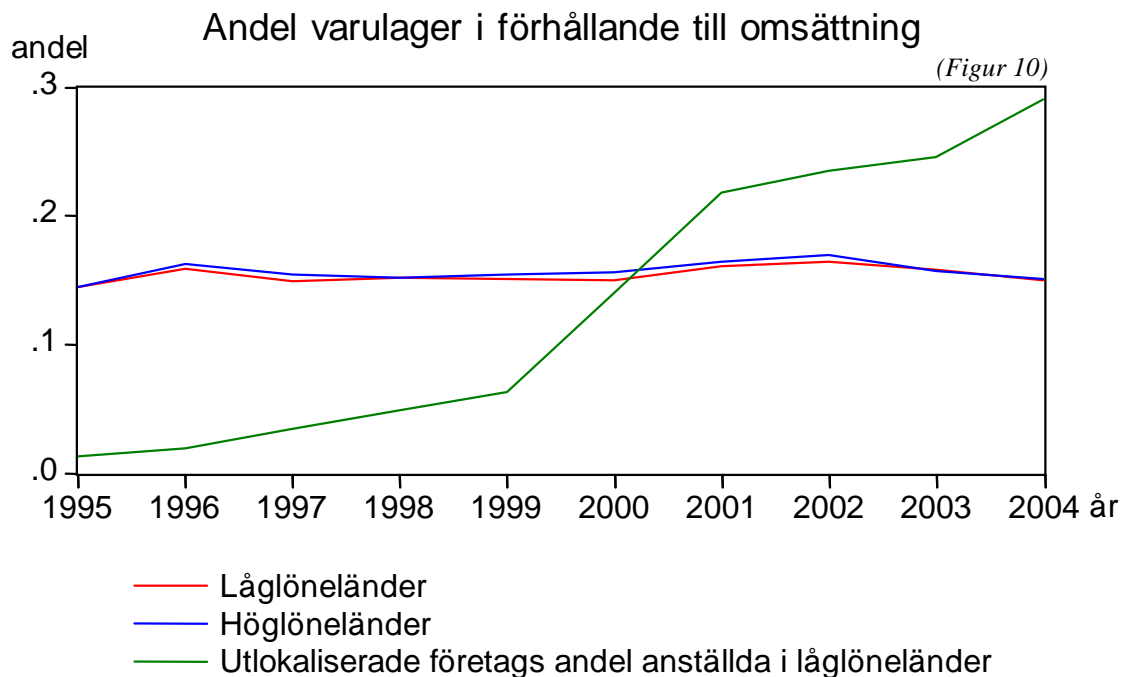


Vid analys av diagrammet måste man ha i åtanke att skillnaderna i produktivitet mellan hög- och låglönegrupperna var väsentliga redan innan utflyttningen tog fart. Som diagrammet visar minskade gapet mellan grupperna kraftigt och var som minst runt år 2000, för att sedan öka igen.

Diagrammet visar att du för varje krona som betalas ut i lön får mindre tillbaka i låglöneländerna. Den höga produktiviteten i höglöneföretagen kompenseras mer än väl de högre lönerna. Lönsamheten i att flytta produktionen till låglöneländer kan därför ifrågasättas utifrån denna vetenskap.

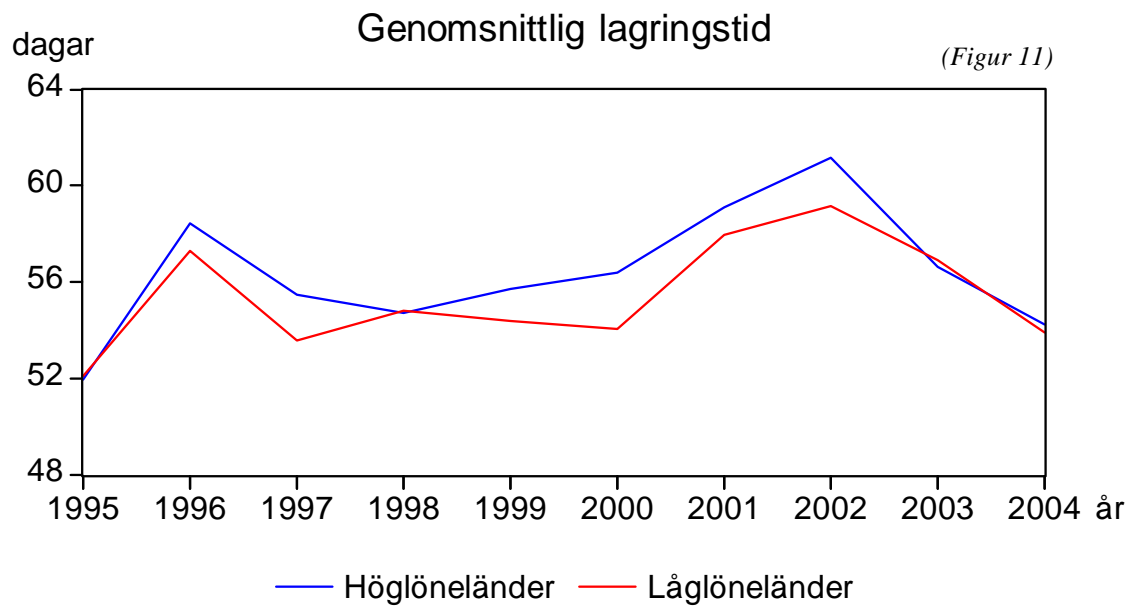
5.6 Lagerhållningskostnad

Enligt teorin så behöver de företag som väljer att förlägga produktionen till låglöneländer ha ett större varulager, vilket bör medföra ökade lagerhållningskostnader för företagen. Det sambandet är något som våra studier inte ger stöd åt.



För att göra en rättvis jämförelse mellan grupperna av varulager har vi valt att presentera detta i relation till omsättning (Figur 10). Under hela undersökningsperioden är det slående liten skillnad mellan grupperna. Man kan inte urskilja att en ökad utlokalisering medför ökade lagerhållningskostnader. Detta tror vi kan bero på att gruppen med de utlokaliserade företagen har en mer global försäljning. Dagens internationalisering och teknik innebär att behovet av ett centralt lager har minskat väsentligt. Numera kan företagen styra sin produktion efter marknadens efterfrågan.⁷³ Ytterligare en tolkning skulle kunna vara att de företag som utlokaliserar har starkt fokus på dessa frågor, vilket i så fall skulle kunna förklara den obefintliga skillnaden i lagerhållning.

⁷³ Bruzelius, Lars H. & Skärvad, Per-Hugo, *Integrerad organisationslära* (2000), s. 237ff



För att bredda vår analys gällande företagens lagerhållning har vi även valt att undersöka om det finns någon skillnad mellan våra företagsgruppers lagringstid. Här har vi beräknat hur många dagar de undersökta företagen har sina varor i lager. Grafen ovan styrker vår analys från föregående figur, skillnaderna är små mellan grupperna.

Andel lager i förhållande till omsättning visade att det inte var någon märkbar skillnad mellan de två grupperna. Den genomsnittliga lagringstiden visar ett mönster som är än mer överraskande. Det är företagen i gruppen höglöneländer som har sina varor i lager under flest dagar. Enligt de ursprungliga teorierna bör ett utlokaliserat företag få en längre lagringstid. Vår studie visar att förhållandet är tvärtom.

6. Slutsats

Det finns många åsikter och teorier huruvida utlokalisering, av den typ som behandlas i vår studie, är lönsam eller inte. Huvudargumentet för en utlokalisering av produktion till låglöneländer är att sänka kostnaderna. Lönenivåerna i låglöneländerna definierade vi som maximalt hälften av motsvarande i Sverige. Andelen anställda i låglöneländer har under de senaste åren närmat sig 30 procent, något som borde ge väsentligt sänkta lönekostnader.

Det fanns en löneskillnad mellan grupperna redan innan utlokaliseringen tog fart. Denna har ökat, men inte i den utsträckning som kunde förväntas. Vi kan dock inte dra några direkta slutsatser av detta eftersom vi främst tittar på skillnaden mellan grupperna. Även höglöneföretagens utveckling är därför viktig och de har under de senaste två åren upplevt absoluta lönesänkningar. Detta är något som gör en jämförelse svår. Helt klart är dock att låglöneföretagen, enligt våra beräkningar, borde ha minskat sina lönekostnader i högre grad.

Vi finner det troligt att företag vid ett utlokaliseringsbeslut fokuserar på fel saker. Låglöneföretagen har generellt en betydligt lägre produktivitet, redan innan utlokaliseringen. Vår studie tyder på att de sänker den ytterligare, relativt höglöneföretagen, genom att flytta. För att öka lönsamheten vid en utlokalisering anser vi att man måste fokusera hårdare på produktiviteten. Även om man kompenserar låglöneländernas förlorade produktivitet med lägre lönekostnader, så uppvisar de fortfarande inte samma effektivitet. De företag som inte utlokaliserat genererar en högre utväxling per insatt lönekrona än den andra gruppen. Anledningen till detta beror troligen både på en mindre utvecklad teknologi och på en sämre arbetsmentalitet i låglöneländerna.

De stora löneskillnaderna, som råder mellan hög- och låglöneländer, påverkar inte lönekostnaderna i den omfattning vi förväntat oss. Kombinerat med den sänkta produktiviteten gör detta att vi förhåller oss kritiska till en utlokalisering. Vi anser att det ligger mycket i Carl-Henric Svanbergs uttalande om att företag flyttar av fel orsaker. Företagen måste inse att det finns andra metoder att sänka kostnader än att fokusera på lönerna. Istället för att följa trenden och utlokalisera, bör man koncentrera sig på problemets kärna. Att flytta ut produktionen kan vara fördelaktigt, men det skall inte ses som en standardlösning för företag i kris.

Teorierna talar om att utflyttning skall medföra längre lagringstider, vilket medför högre kostnader. Enligt vår studie är det anmärkningsvärt hur dåligt dessa teorier stämmer. Vår studie påvisar att kostnaderna, i förhållande till omsättning, inte stiger i takt med utlokalisering. De båda grupperna visar en stark korrelation under hela den undersökta tidsperioden. När det gäller lagringstid är höglöneföretagens t.o.m. något längre, vilket motstrider teorierna.

Studiens huvudsakliga uppgift är att utreda lönsamheten i utlokalisering. Undersökningen har visat att låglöneföretagen genererar något högre avkastning på det egna kapitalet än höglöneföretagen. Det kan dock inte säkerställas att detta är en effekt av utlokaliseringen, eftersom de visar en högre avkastning under nästan hela den undersökta perioden. Skillnaderna är dock små och grupperna är starkt korrelerade. Den enda större avvikelser som uppvisas är för åren 1999 och 2000, då låglöneföretagen påvisar en markant högre avkastning. Vi kan med största säkerhet säga att det inte beror på utlokaliseringen då utflyttningen fortsätter öka efter år 2000, utan att resultaten följer med. Orsaken till avvikelserna i avkastningen kan förmodligen förklaras av förändringar i omvärlden.

En annan intressant aspekt kring diskussionen om gruppernas avkastning är de olika gruppernas produktivitet. Trots att höglöneföretagen uppvisar en betydligt högre effektivitet med sin produktion kontra lönekostnader, genererar de en lägre avkastning. Låglöneföretagens högre avkastning kan bero på att de är större, mer effektiva och således kan hantera sina aktieägares kapital på ett bättre sätt.

Är det då lönsamt för svenska tillverkande företag att utlokalisera sin produktion till låglöneländer? Vår undersökning ger oss en rad intressanta fakta, dock inget entydigt svar. Avkastningen på eget kapital är högre för de utlokaliseringseende företagen, men det är svårt att knyta detta till själva flytten. Det finns nackdelar med en utlokalisering av produktionen och medvetenhet om dessa är vital för att lyckas. Innan man fattar produktionsbeslut av denna dignitet bör man undersöka andra alternativ, t.ex. att effektivisera befintlig produktion. En utlokalisering bör ske efter noggrann utredning. Först då finns det goda möjligheter till att öka aktieägarnas förmögenhet.

7. Vidare forskning

Detta kapitel syftar till att ge förslag till hur denna undersökning skall kunna kompletteras och utvecklas för att få bredare kunskap och större förståelse inom ämnet.

Vi skulle tycka det var mycket intressant att följa upp dessa företags framtida utveckling och se om skillnaderna mellan grupperna blir större över tiden. Kanske lyckas den grupp, där företagen valt utlokalisering som alternativ, att sänka lönekostnaderna i större utsträckning än hittills och på så sätt lyckas med att ge högre avkastning till aktieägarna. Det vore även intressant att se om denna grups produktivitet fortsätter att ligga på en lägre nivå.

En annan tänkvärd aspekt kan vara att titta framåt på är kvaliteten på de tillverkade varorna. Om produktivitetssänkningen beror på gammal och föråldrad teknologi, kan det vara troligt att kvaliteten på outputen blir lägre. Är så fallet och hur mycket påverkar det i så fall företagens lönsamhet över tiden?

Vidare skulle man kunna kontakta fallföretagen och göra en kvalitativ undersökning om anledningar till varför resultaten av denna undersökning är som de är. Varför har inte den grupp som valt utlokalisering lyckats sänka lönerna mer än de gjort? Hur arbetar respektive företagsgrupper med sin lagerhållning, prioriterar de utflyttade företagen denna funktion i högre grad.

Då vår undersökning är gjord på en relativt liten population har vi inte kunnat göra en multipel regressionsanalys. Det skulle kunna vara intressant att utföra en kvantitativ undersökning för en större population, exempelvis inkludera onoterade eller utländska företag, för att kunna göra en multipel regression. På så sätt skulle man kunna identifiera hur olika faktorer, såsom lönekostnad och produktivitet, påverkar avkastningen på eget kapital.

Vi har valt att göra denna undersökning på tillverkande industri då denna bransch är arbetsintensiv och borde tjäna mest på utlokalisering. Man skulle även kunna göra liknande undersökning andra branscher, exempelvis informationsteknologi eller tjänsteföretag, då även dessa börjat flytta avdelningar inom exempelvis programmering eller help-desk till låglöneländer.

8. Referenser/Källor

8.1 Litteratur

Andrén, Niclas, Eriksson, Tore & Hansson, Sigurd, (2003), *Finansiering*, 1: a upplagan, Liber ekonomi, Malmö

Arnold, Glen, (2005), *Corporate financial management*, 3:e upplagan, Financial Times Prentice Hall, Harlow

Ax, Christian, Johansson, Christer & Kullvén, Håkan, (2005), *Den nya ekonomistyrningen*, 3: e upplagan, Liber ekonomi, Malmö

Bengtsson, Lars, Berggren, Christian & Lind, Johnny, (2005), *Alternativ till outsourcing*, Liber AB, Malmö

Bruzelius, Lars H. & Skärvad Per-Hugo, (2000), *Integrerad organisationslära*, 8: e upplagan, Studentlitteratur, Lund

Bryman, Alan & Bell, Emma, (2005), *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, 1: a upplagan, Liber ekonomi, Malmö

Dicken, Peter, (2003), *Global shift*, 4: e upplagan, SAGE Publications, Trowbridge, Wiltshire

Ford, J. L., (1965), *The Ohlin-Heckscher theory – Theory of commodity trade*, Asia Publishing House, London

Fregert, Klas & Jonung, Lars, (2003), *Makroekonomi – Teori, politik & institutioner*, 1: a upplagan, Studentlitteratur, Stockholm

Krugman, Paul R. & Obstfeld, Maurice, (2003), *International economics: theory and policy*, 6: e upplagan, Addison-Wesley, Boston

Krugman, Paul R. & Obstfeld, Maurice, (2005), *International economics: theory and policy*, 7: e upplagan, Addison-Wesley, Boston

Körner, Svante, Wahlgren, Lars, (2002), *Praktisk statistik*, 3: e upplagan, Studentlitteratur, Lund

Milgate, Michael, (2001), *Alliances, outsourcing and the lean organization*, Quorum books, Westport, Connecticut

Smith, Adam, (1973), *The wealth of nations: books 1-3 / Adam Smith; with an introd. by Andrew Skinner*, Penguin, Harmondsworth

8.2 Rapporter och artiklar

Huldschiner, Henrik (2005), "Almi varnar: Vart femte småföretag kan flytta utomlands". *Dagens Industri*, 2005-12-15

Törnwall, Mikael (2005), "Svanberg: Många företag flyttar ut produktionen av fel orsaker". *Dagens Industri*, 2005-06-23

Wallen, Fabian & Fölster, Stefan (2005), "Utflyttnings konsekvenser", *Svenskt näringsliv*, april 2005

8.3 Elektroniska källor

Europeiska unionens portal, *Globalisering för allas bästa - Europeiska unionen och världshandeln*

<http://europa.eu.int/comm/publications/booklets/move/37/sv.doc> (2005-11-29)

Eurostat - hemsida, *Labour Costs in Europe 1996-2002*

http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY_OFFPUB/KS-NK-04-009/EN/KS-NK-04-009-EN.PDF (2005-11-11)

EViews - hemsida, *EViews 5 Features*

<http://www.eviews.com/eviews5/eviews5/ev5over.html> (2005-12-13)

Federation of European Employers - hemsida, *Untangling the myths of working time*

<http://www.fedee.com/workinghours.shtml> (2005-12-12)

ITPS - hemsida, *Näringslivets internationalisering – Effekter på sysselsättning, produktivitet och FoU*

http://www.netpub.se/hotel/itps/4081/pdf/A2004_014.pdf (2005-12-15)

Statistiska centralbyrån - hemsida, *Underliggande inflation enligt UNDINHX, 12-månaders förändring, procent*

http://www.scb.se/templates/tableOrChart____115893.asp (2005-12-15)

Svenskt näringsliv - hemsida, *För företagare*

<http://www.svensktnaringsliv.se/> (2005-12-02)

VINNOVA – hemsida, *Om VINNOVA*

<http://www.vinnova.se/main.aspx?Id=CFA7613F-6076-403B-B610-80998AF3BF94> (2005-12-02)

8.4 Årsredovisningar

Beijer Alma AB 1995 - 2004

Brio AB 1995 – 2004

Fagerhult AB 1995 – 2004

Gunnebo AB 1995 -2004

Haldex AB 1995 – 2004

Hexagon AB 1995 – 2004

HL Display AB 1995 – 2004

Midway AB 1995 – 2004

Nibe AB 1995 – 2004

Nolato AB 1995 – 2004

Partnertech AB 1995 – 2004

Profilgruppen AB 1995 – 2004

Sapa AB (Tidigare Gränges) 1995 – 2004

Seco AB 1995 – 2004

Xano Industri AB (Tidigare ITAB Industri AB) 1995 – 2004

8.5 Muntliga källor

Tore Eriksson -Handledning

8.6 Orefererade källor

Andersson, Viktoria, Grigoriadou, Ednite, Quist, Cristine & Rugsveen, Cecilia (2002), "Outsourcing – orsaker och konsekvenser ur ett ledningsperspektiv". *Lunds Universitet*, 2002-06-07

Borssén, Oscar, Karlsson, Benny & Sjören, Fredrik (2005), "Konkurrenskraft i en global värld – En studie om utflyttning av svenska tillverkningsföretag". *Lunds Universitet*, 2005-04-06

Carlstedt, Fredrik, Persson, Anna & Stillesjö, Daniel (2003), "Outsourcing – kostar det något att ta hissen". *Lunds Universitet*, 2003-01-18

Fenstra, Robert C. & Hanson, Gordon H., (1996), *Globalization, outsourcing and the wage inequality*, working paper 5424, National Bureau of Economic Research inc, Cambridge

ITPS (2003), "Svenskägda koncerner med verksamhet i utlandet 2001". *ITPS Statistik*, juni 2003

9. Bilagor

9.1 Bilaga 1 - Företagspresentation

Här följer en kort presentation av de företag vi valt att använda för vår studie. Vi lägger fram företagens huvudsakliga verksamhet samt några nyckeltal från deras årsredovisningar. Som beskrivs ovan, har vi valt att undersöka medelstora, tillverkande företag med bas i Sverige.

Företag med produktion i höglöneländer

Beijer Alma AB

Företaget är en industrigrupp som är internationellt verksam inom de högteknologiska branscherna. De största kunderna finns inom telekomsektorn, försvarsindustrin, processindustrin samt övrig industri. Under 2004 omsatte bolaget 1 008,5 Mkr och hade 587 anställda. Bolaget är noterat på Stockholmsbörsens O-lista.⁷⁴

Brio AB

Företaget grundades redan år 1884. De tillverkar produkter och tjänster till barn och barnfamiljer, främst leksaker. Kunderna köper företagets produkter genom olika distributörer. Brio har sitt huvudkontor i Osby och under 2004 omsatte företaget 1 166 Mkr med sina 606 anställda. Bolaget noterades på Stockholms Fondbörs 1985 och handlas sedan juli 2000 på Stockholmsbörsens O-lista.⁷⁵

Fagerhult AB

Fagerhult är verksamma inom tillverkning och utveckling av belysningsystem för offentliga miljöer. Försäljningen av företagets produkter är främst koncentrerad till norra Europa. Under 2004 omsatte företaget 1 382 Mkr och hade 1 130 anställda, deras huvudkontor är beläget i Habo, norr om Jönköping. Bolaget är sedan 1997 noterat på Stockholmsbörsen och handlas idag på O-listan.⁷⁶

⁷⁴ Beijer Alma AB, Årsredovisning 2004

⁷⁵ Brio AB, Årsredovisning 2004

⁷⁶ Fagerhult AB, Årsredovisning 2004

Haldex AB

Haldex är en global koncern som tillhandahåller produkter till fordonsindustrin. Företaget har sina största marknader i Nordamerika och Europa. Haldex är sedan 1960 noterade på Stockholmsbörsens A-lista. Bolaget har sitt huvudkontor i Stockholm och under 2004 omsatte de 6 759 Mkr med 4 317 anställda.⁷⁷

Midway AB

Midway är ett konglomerat, bestående av mindre och medelstora företag. Företaget är indelat i två olika affärsområden, teknik- och handelsföretag. Bolaget noterades på börsen 1989 och handlas idag på Stockholmsbörsens O-lista.⁷⁸

Profilgruppen AB

Företaget etablerades 1981 och har sitt ursprung i Åseda. Profilgruppen har inriktat sig mot att tillverka och utveckla komponenter och kundanpassade aluminiumprofiler. De är uppdragstillverkare och underleverantör inom branscherna bygg, fordon och elektronik/telekom. Sedan 1997 är bolaget noterat på Stockholmsbörsens O-lista. Under 2004 hade Profilgruppen 468 anställda och omsatte 809,6 Mkr.⁷⁹

Xano Industri AB

Xano Industri arbetar med tillverkning av plastkomponenter. De är främst verksamma på marknaderna i Norden och Baltikum. Under 2004 hade Xano 577 anställda och omsatte 732 Mkr. Deras huvudkontor är beläget i Jönköping och i april 2005 bytte företaget namn ifrån ITAB Industri till Xano Industri. 1988 noterades ITAB Industri på dåvarande OTC-listan. Idag handlas aktien på Stockholmsbörsens O-lista.⁸⁰

Företag med produktion i låglöneländer

Gunnebo AB

Gunnebo är en internationell säkerhetskoncern indelad i två verksamhetsområden; Security och Engineering. Deras verksamhet omfattar bl.a. säkerhetsprodukter för banker, larmcentraler, samt brand och inbrottskyddande skåp. Bolaget noterades i december 1993 på Stockholmsbörsen och sedan 1996 handlas aktien på A-listan. Under 2004 omsatte bolaget 7 326 Mkr och hade 8 188 anställda.⁸¹

⁷⁷ Haldex AB, Årsredovisning 2004

⁷⁸ Midway AB, Årsredovisning 2004

⁷⁹ Profilgruppen AB, Årsredovisning 2004

⁸⁰ Xano Industri AB, Årsredovisning 2004

⁸¹ Gunnebo AB, Årsredovisning 2004

Hexagon AB

Hexagon är en multinationell verkstadskoncern uppdelad i fyra olika affärsområden; Automation, Engineering, Polymers och Metrology. Företaget strävar efter att vara nummer ett eller två inom sina affärsområden. Aktien är noterad på Stockholmsbörsens A-lista. Under 2004 omsatte bolaget 8 256 Mkr och hade 5 935 anställda.⁸²

HL Display AB

Företaget är inriktat mot tillverkning av produkter för att förstärka butiksmiljöer. Deras kunder finns inom den globala detaljhandeln. HL Display grundades redan 1954 och under 2004 omsatte företaget 1 311 Mkr med sina 967 anställda. Bolaget har sitt huvudkontor i Skarpnäck och är noterat på Stockholmsbörsens O-lista.⁸³

Nibe AB

Företaget är verksamt inom värmebranschen och har tre affärsområden; element, villavärme samt braskvärmare. Nibes produkter vänder sig dels till privata kunder, dels till övrig industri som underleverantör. Bolaget har sitt huvudkontor i Markaryd och är sedan 1997 noterat på Stockholmsbörsens O-lista. Under 2004 omsatte Nibe 3 161 Mkr och hade 3 755 anställda.⁸⁴

Nolato AB

Nolato grundades 1938 och arbetar med tillverkning av polymera produkter. Deras kunder är bl.a. verksamma inom telekom, fordon, vitvaror och medicinteknik. Bolaget noterades på börsen 1984 och handlas idag på Stockholmsbörsens O-lista. Nolato har sitt säte i skånska Torekov, under 2004 omsatte företaget 2 401 Mkr och hade 2 700 anställda.⁸⁵

Partnertech AB

Företaget är verksamt som kontraktstillverkare till ledande företag inom elektronik och avancerad mekanik. Kunderna agerar inom telekom, medicinsk teknik, informationsteknologi och verkstadsindustrin. Under 2004 omsatte Partnertech 1 737,6 Mkr och hade 1 266 anställda. Bolaget är noterat på Attract40-listan vid Stockholmsbörsen. Företagets huvudkontor är beläget i Malmö.⁸⁶

⁸² Hexagon AB, Årsredovisning 2004

⁸³ HL Display AB, Årsredovisning 2004

⁸⁴ Nibe AB, Årsredovisning 2004

⁸⁵ Nolato AB, Årsredovisning 2004

⁸⁶ Partnertech AB, Årsredovisning 2004

Sapa AB

Företaget tillverkar, utvecklar och marknadsför olika typer av profiler samt värmeväxlarband i aluminium. Deras kunder finns inom bygg-, transport- och verkstadsindustrin, samt inom hem och kontor. I början av 2005 blev Sapa uppköpt av norska bolaget Orkla och avnoterades 17 juni, 2005 från Stockholmsbörsen. Företaget var sedan 1997 noterat på Stockholmsbörsens O-lista. Sapa omsatte 14 miljarder kr under 2004 och hade 7 900 anställda.⁸⁷

Seco Tools AB

Seco Tools med huvudkontor i Fagersta utvecklar, tillverkar och marknadsför produkter för skärande bearbetning och slitdelar av hårdmetall. Deras kunder finns främst inom bil, flyg, medicinsk teknik, gjutning, pressformning samt kraftgenerering. Under 2004 omsatte bolaget 4 333 Mkr och hade 3910 anställda. 1989 introducerades Seco Tools på Stockholmsbörsen och handlas idag på A-listan.⁸⁸

⁸⁷ Sapa AB, Årsredovisning 2004

⁸⁸ Seco Tools AB, Årsredovisning 2004

9.2 Bilaga 2 - Nyckeltal

Här presenteras de nyckeltal vi räknat ut och baserat vår undersökning på. Företagen som ingår i gruppen med produktion i höglöneländer är markerade med ett H. Företagen som ingår i gruppen med produktion i låglöneländer är markerade med ett L. Dessa grupper redovisas också som ett genomsnitt med respektive företag inräknade.

Förkortningar:

And anst lågl = *Andel anställda i låglöneländer*

Lön/oms = *Lön i förhållande till omsättning*

VL/oms = *Varulager i förhållande till omsättning*

Avk EK = *Avkastning på eget kapital*

Lön/anst = *Lön per anställd*

Oms = *Nettoomsättning*

Prod = *Produktiviteten*

Ant anst = *Antalet anställda*

VM = *Vinstmarginal*

Beijer Alma AB (H)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK		
1995	0,003	0,201	0,112	0,200		
1996	0,004	0,229	0,149	0,200		
1997	0,005	0,240	0,141	0,190		
1998	0,007	0,258	0,148	0,180		
1999	0,007	0,312	0,161	0,130		
2000	0,012	0,329	0,172	0,170		
2001	0,022	0,339	0,199	0,003		
2002	0,030	0,355	0,243	0,007		
2003	0,049	0,336	0,198	0,029		
2004	0,074	0,291	0,151	0,230		
	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM	
1995	0,346	1008,5	1,718	587	0,063	
1996	0,356	834,7	1,554	537	0,095	
1997	0,370	939,9	1,543	609	0,093	
1998	0,380	1072,2	1,473	728	0,087	
1999	0,378	1031,	1,212	851	0,073	
2000	0,395	1132,5	1,201	943	0,097	
2001	0,409	1320,2	1,209	1092	0,001	
2002	0,421	1113,0	1,184	940	0,004	
2003	0,433	1154,0	1,288	896	0,016	
2004	0,443	1422,7	1,523	934	0,114	

Brio AB (H)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,000	0,192	0,212	0,155
1996	0,000	0,218	0,255	0,049
1997	0,052	0,222	0,246	0,202
1998	0,071	0,220	0,240	0,189
1999	0,080	0,211	0,220	0,063
2000	0,086	0,218	0,230	-0,081
2001	0,072	0,212	0,226	0,005
2002	0,037	0,213	0,231	-0,013
2003	0,062	0,239	0,232	0,089
2004	0,119	0,215	0,217	0,337

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,283	1441	1,472	979	0,052
1996	0,303	1225	1,390	881	0,027
1997	0,299	1418	1,348	1052	-0,020
1998	0,314	1531	1,424	1075	0,068
1999	0,320	1675	1,514	1106	0,018
2000	0,339	1640	1,557	1053	-0,018
2001	0,385	1753	1,820	963	0,006
2002	0,419	1872	1,971	950	0,014
2003	0,462	1596	1,937	824	0,033
2004	0,413	1166	1,924	606	0,063

Fagerhult AB (H)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,000	0,292	0,161	0,215
1996	0,000	0,311	0,190	0,230
1997	0,000	0,310	0,182	0,236
1998	0,000	0,312	0,170	0,248
1999	0,000	0,310	0,168	0,214
2000	0,000	0,311	0,161	0,250
2001	0,000	0,307	0,154	0,221
2002	0,000	0,314	0,161	0,191
2003	0,000	0,332	0,171	0,134
2004	0,000	0,341	0,165	0,140

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,274	873	0,941	928	0,085
1996	0,287	850	0,922	922	0,092
1997	0,316	939	1,018	922	0,077
1998	0,330	1059	1,058	1001	0,086
1999	0,336	1134	1,084	1046	0,086
2000	0,352	1232	1,131	1089	0,106
2001	0,369	1410	1,200	1175	0,091
2002	0,385	1475	1,226	1203	0,090
2003	0,393	1403	1,186	1183	0,073
2004	0,417	1382	1,223	1130	0,040

Gunnebo AB (L)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,014	0,290	0,162	0,159
1996	0,021	0,292	0,212	0,138
1997	0,026	0,289	0,187	0,126
1998	0,051	0,303	0,188	0,152
1999	0,053	0,310	0,159	0,170
2000	0,199	0,340	0,189	0,182
2001	0,368	0,339	0,164	0,111
2002	0,339	0,332	0,163	0,145
2003	0,337	0,338	0,154	0,148
2004	0,309	0,345	0,154	0,091

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,302	2544	1,042	2441	0,058
1996	0,294	2479	1,006	2463	0,053
1997	0,316	3086	1,094	2822	0,050
1998	0,336	3791	1,112	3409	0,054
1999	0,330	5264	1,064	4949	0,050
2000	0,300	5000	0,884	5653	0,065
2001	0,273	6671	0,805	8290	0,033
2002	0,281	6976	0,846	8250	0,040
2003	0,285	6961	0,841	8273	0,049
2004	0,309	7326	0,895	8188	0,031

Haldex AB (H)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,005	0,244	0,119	0,351
1996	0,009	0,279	0,138	0,196
1997	0,011	0,282	0,107	0,183
1998	0,010	0,263	0,117	0,166
1999	0,008	0,288	0,141	0,132
2000	0,010	0,271	0,135	0,112
2001	0,012	0,291	0,144	0,044
2002	0,054	0,285	0,127	0,046
2003	0,065	0,285	0,114	0,048
2004	0,121	0,261	0,102	0,129

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,328	2468	1,342	1839	0,129
1996	0,331	2142	1,188	1803	0,098
1997	0,374	2503	1,325	1889	0,095
1998	0,340	4831	1,291	3741	0,078
1999	0,389	5798	1,352	4290	0,066
2000	0,398	6194	1,471	4210	0,056
2001	0,447	6225	1,537	4051	0,030
2002	0,455	6414	1,595	4022	0,029
2003	0,429	6036	1,502	4018	0,031
2004	0,409	6759	1,566	4317	0,047

Hexagon AB (L)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,000	0,236	0,129	0,270
1996	0,010	0,234	0,151	0,220
1997	0,011	0,242	0,148	0,180
1998	0,082	0,237	0,152	0,160
1999	0,155	0,247	0,169	0,090
2000	0,163	0,263	0,160	0,080
2001	0,164	0,311	0,190	0,080
2002	0,154	0,319	0,207	0,090
2003	0,167	0,309	0,200	0,100
2004	0,208	0,284	0,177	0,160

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,311	2609	1,316	1983	0,091
1996	0,318	3148	1,360	2315	0,081
1997	0,340	4218	1,406	3001	0,092
1998	0,329	4946	1,386	3568	0,063
1999	0,315	4667	1,277	3656	0,038
2000	0,328	5099	1,250	4078	0,044
2001	0,382	6204	1,226	5061	0,037
2002	0,411	6997	1,289	5428	0,046
2003	0,406	7103	1,315	5401	0,045
2004	0,395	8256	1,391	5935	0,060

HL Display AB (L)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,013	0,331	0,063	0,107
1996	0,023	0,320	0,077	0,281
1997	0,024	0,322	0,088	0,296
1998	0,040	0,315	0,088	0,245
1999	0,064	0,317	0,093	0,153
2000	0,083	0,309	0,102	0,116
2001	0,095	0,295	0,100	0,212
2002	0,117	0,305	0,100	0,146
2003	0,132	0,328	0,107	-0,033
2004	0,149	0,297	0,093	0,147

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,316	300,4	0,954	315	0,064
1996	0,329	356,1	1,026	347	0,130
1997	0,334	481,1	1,037	464	0,132
1998	0,349	646,7	1,111	582	0,110
1999	0,345	768,5	1,089	706	0,061
2000	0,349	873,9	1,131	773	0,050
2001	0,370	1071,9	1,254	855	0,076
2002	0,381	1154,4	1,248	925	0,057
2003	0,380	1129,0	1,158	975	-0,008
2004	0,402	1311,0	1,356	967	0,052

Midway AB (H)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,016	0,262	0,139	0,090
1996	0,022	0,269	0,157	0,120
1997	0,046	0,290	0,187	0,100
1998	0,028	0,241	0,144	0,190
1999	0,016	0,250	0,146	0,050
2000	0,004	0,236	0,153	0,150
2001	0,004	0,227	0,157	0,040
2002	0,006	0,186	0,153	0,020
2003	0,001	0,140	0,138	0,040
2004	0,002	0,134	0,132	0,100

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,276	2561	1,053	2433	0,039
1996	0,272	2367	1,008	2348	0,051
1997	0,296	1724	1,020	1690	0,040
1998	0,311	2123	1,289	1647	0,055
1999	0,331	2357	1,322	1783	0,022
2000	0,327	2347	1,387	1692	0,037
2001	0,335	2197	1,474	1490	0,011
2002	0,412	1945	2,215	878	0,014
2003	0,303	1949	2,163	901	0,014
2004	0,320	2082	2,393	870	0,035

Nibe AB (L)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,000	0,345	0,220	0,125
1996	0,021	0,355	0,191	0,188
1997	0,121	0,359	0,176	0,225
1998	0,102	0,346	0,165	0,202
1999	0,104	0,337	0,181	0,219
2000	0,139	0,332	0,197	0,213
2001	0,334	0,301	0,185	0,199
2002	0,353	0,305	0,182	0,215
2003	0,347	0,294	0,168	0,261
2004	0,388	0,288	0,180	0,336

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,247	448,0	0,717	625	0,043
1996	0,256	617,0	0,720	857	0,052
1997	0,248	735,8	0,690	1067	0,081
1998	0,256	1026,8	0,739	1390	0,074
1999	0,267	1168,2	0,792	1475	0,081
2000	0,268	1304,2	0,807	1617	0,082
2001	0,231	1677,1	0,768	2183	0,073
2002	0,243	1944,2	0,795	2444	0,080
2003	0,250	2451,1	0,851	2881	0,089
2004	0,242	3161,0	0,842	3755	0,111

Nolato AB (L)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,000	0,297	0,094	0,210
1996	0,000	0,317	0,095	0,120
1997	0,000	0,344	0,082	0,240
1998	0,000	0,331	0,104	0,190
1999	0,004	0,314	0,105	0,200
2000	0,115	0,280	0,086	0,195
2001	0,270	0,325	0,101	-0,166
2002	0,376	0,317	0,102	0,035
2003	0,443	0,249	0,081	0,097
2004	0,608	0,256	0,072	0,212

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,310	771	1,040	741	0,135
1996	0,319	718	1,006	714	0,100
1997	0,322	1558	0,936	1664	0,110
1998	0,352	1888	1,062	1778	0,088
1999	0,360	2145	1,148	1869	0,093
2000	0,345	3302	1,233	2679	0,061
2001	0,345	2359	1,064	2218	-0,034
2002	0,320	2011	1,010	1992	0,002
2003	0,283	2671	1,135	2353	0,037
2004	0,228	2401	0,889	2700	0,075

Partnertech AB (L)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,000	0,315	0,180	0,232
1996	0,000	0,284	0,162	0,417
1997	0,000	0,302	0,171	0,170
1998	0,000	0,294	0,185	0,233
1999	0,003	0,255	0,164	0,426
2000	0,002	0,247	0,144	0,473
2001	0,108	0,298	0,217	-0,099
2002	0,115	0,280	0,199	-0,222
2003	0,120	0,296	0,189	-0,090
2004	0,236	0,249	0,184	0,117

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,300	408,8	0,953	429	0,035
1996	0,300	488,0	1,056	462	0,062
1997	0,305	542,0	1,009	537	0,030
1998	0,319	585,6	1,080	542	0,043
1999	0,328	807,4	1,284	629	0,077
2000	0,346	1188,5	1,384	859	0,096
2001	0,394	1126,8	1,164	968	-0,030
2002	0,398	1339,2	1,245	1076	-0,070
2003	0,399	1339,7	1,172	1143	-0,022
2004	0,454	1737,6	1,373	1266	0,031

**Profilgruppen AB
(H)**

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,000	0,184	0,080	0,261
1996	0,000	0,207	0,073	0,411
1997	0,000	0,207	0,066	0,177
1998	0,000	0,231	0,083	0,093
1999	0,000	0,217	0,090	0,108
2000	0,000	0,203	0,087	0,140
2001	0,000	0,219	0,103	0,023
2002	0,000	0,224	0,100	0,026
2003	0,000	0,239	0,090	0,081
2004	0,000	0,239	0,093	0,114

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,305	501,0	1,659	302	0,054
1996	0,315	477,7	1,521	314	0,052
1997	0,336	536,4	1,625	330	0,045
1998	0,352	560,5	1,523	368	0,036
1999	0,348	607,9	1,604	379	0,041
2000	0,347	793,3	1,706	465	0,046
2001	0,350	798,6	1,600	499	0,009
2002	0,375	774,0	1,672	463	0,010
2003	0,384	743,9	1,610	462	0,030
2004	0,414	809,6	1,730	468	0,042

Sapa AB (L)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,022	0,211	0,155	0,256
1996	0,026	0,228	0,162	0,127
1997	0,033	0,216	0,142	0,196
1998	0,040	0,199	0,142	0,160
1999	0,061	0,202	0,134	0,186
2000	0,163	0,189	0,139	0,152
2001	0,169	0,197	0,133	0,048
2002	0,207	0,206	0,136	0,075
2003	0,198	0,211	0,136	0,100
2004	0,202	0,205	0,134	0,090

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,272	1992,5	1,290	6865	0,061
1996	0,261	1951,1	1,145	7375	0,037
1997	0,312	2324,6	1,446	6885	0,055
1998	0,313	10249,0	1,572	6520	0,051
1999	0,325	12220,0	1,606	7611	0,057
2000	0,319	3612,0	1,688	9118	0,046
2001	0,337	15168,0	1,707	8888	0,021
2002	0,350	11090,0	1,699	6526	0,039
2003	0,345	11803,0	1,633	7229	0,047
2004	0,364	13990,0	1,770	7904	0,038

Seco Tools AB (L)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,052	0,404	0,154	0,263
1996	0,052	0,422	0,222	0,164
1997	0,058	0,392	0,197	0,218
1998	0,072	0,402	0,194	0,188
1999	0,060	0,403	0,204	0,226
2000	0,254	0,391	0,185	0,270
2001	0,239	0,385	0,198	0,246
2002	0,217	0,401	0,225	0,218
2003	0,224	0,417	0,229	0,227
2004	0,227	0,381	0,204	0,287

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,382	2600	0,944	2754	0,086
1996	0,373	2520	0,884	2851	0,185
1997	0,402	2949	1,025	2877	0,207
1998	0,426	3204	1,059	3026	0,068
1999	0,328	3181	0,815	3904	0,180
2000	0,367	3792	0,939	4040	0,193
2001	0,412	4285	1,069	4007	0,179
2002	0,412	4040	1,026	3936	0,159
2003	0,415	3917	0,995	3936	0,033
2004	0,425	4333	1,115	3886	0,068

Xano AB (H)

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,000	0,290	0,186	0,224
1996	0,000	0,282	0,175	0,189
1997	0,006	0,269	0,150	0,295
1998	0,008	0,292	0,162	0,243
1999	0,009	0,295	0,158	0,264
2000	0,024	0,289	0,160	0,236
2001	0,091	0,296	0,166	0,194
2002	0,053	0,300	0,174	0,099
2003	0,096	0,287	0,158	0,101
2004	0,194	0,289	0,195	0,069

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,276	505,0	0,951	531	0,054
1996	0,302	648,4	1,072	605	0,055
1997	0,316	956,9	1,174	815	0,069
1998	0,341	1058,0	1,166	907	0,056
1999	0,348	1148,0	1,181	972	0,067
2000	0,355	1275,0	1,227	1039	0,071
2001	0,372	1366,0	1,256	1088	0,050
2002	0,390	1368,0	1,302	1051	0,030
2003	0,376	1383,0	1,310	1056	0,032
2004	0,367	732,0	1,269	577	0,036

Genomsnitt höglöneländer

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,003	0,238	0,144	0,214
1996	0,005	0,256	0,162	0,199
1997	0,017	0,260	0,154	0,198
1998	0,018	0,260	0,152	0,187
1999	0,017	0,269	0,155	0,137
2000	0,019	0,265	0,157	0,140
2001	0,029	0,270	0,164	0,076
2002	0,026	0,268	0,170	0,054
2003	0,039	0,265	0,157	0,075
2004	0,073	0,253	0,151	0,160

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,308	1336,786	1,305	1085	0,068
1996	0,319	1220,686	1,237	1058	0,067
1997	0,341	1288,171	1,293	1043	0,057
1998	0,353	1747,814	1,318	1352	0,067
1999	0,367	1964,414	1,324	1489	0,053
2000	0,377	2087,686	1,383	1498	0,056
2001	0,405	2152,829	1,442	1479	0,028
2002	0,436	2137,286	1,595	1358	0,027
2003	0,429	2037,843	1,571	1334	0,033
2004	0,426	2050,471	1,661	1271	0,054

Genomsnitt låglöneländer

År	And anst lågl	Lön/oms	VL/oms	Avk EK
1995	0,013	0,304	0,145	0,203
1996	0,019	0,307	0,159	0,207
1997	0,034	0,308	0,149	0,206
1998	0,048	0,303	0,152	0,191
1999	0,063	0,298	0,151	0,209
2000	0,140	0,294	0,150	0,210
2001	0,219	0,306	0,161	0,079
2002	0,235	0,308	0,164	0,088
2003	0,246	0,305	0,158	0,101
2004	0,291	0,288	0,150	0,180

	Lön/anst	Oms (Mkr)	Prod	Ant anst	VM
1995	0,305	1459,213	1,032	2019	0,072
1996	0,306	1534,650	1,025	2173	0,088
1997	0,322	1986,813	1,080	2414	0,095
1998	0,335	3292,138	1,140	2601	0,069
1999	0,325	3777,638	1,134	3099	0,080
2000	0,328	3021,450	1,164	3602	0,080
2001	0,343	4820,350	1,132	4058	0,044
2002	0,349	4443,975	1,145	3822	0,044
2003	0,345	4671,850	1,138	4023	0,034
2004	0,352	5314,450	1,204	4325	0,058