

Andersson, Thomas

Working Paper

Sveriges utrikeshandel i en förändrad omvärld

IUI Working Paper, No. 323

Provided in Cooperation with:

Research Institute of Industrial Economics (IFN), Stockholm

Suggested Citation: Andersson, Thomas (1992) : Sveriges utrikeshandel i en förändrad omvärld, IUI Working Paper, No. 323, The Research Institute of Industrial Economics (IUI), Stockholm

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/95098>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



Industriens Utredningsinstitut

THE INDUSTRIAL INSTITUTE FOR ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH

En lista över Working Papers finns sist i denna studie

Nr 323, 1992

SVERIGES UTRIKESHANDEL I EN FÖRÄNDRAD OMVÄRLD

av

Thomas Andersson

Presenteras på internseminarium med Regionutredningen om Sveriges regioner i ett integrerat Europa, den 16 januari 1992, Stockholm.

Januari 1992

Postadress	Gatuadress	Telefon	Bankgiro	Postgiro
Box 5501	Industrihuset	08-783 80 00	446-9995	19 15 92-5
114 85 Stockholm	Storgatan 19	Telefax		
		08-661 79 69		

SVERIGES UTRIKESHANDEL I EN FÖRÄNDRAD OMVÄRLD

Thomas Andersson

*Industriens Utredningsinstitut
Box 5501, 114 85, Stockholm*

Januari 1992

Abstrakt:

Från det tidiga 1970-talet har osäkerheten ökat och tillväxten försvagats i världshandeln. Allmän internationalisering av näringslivet har ökat produktionens rörlighet och reducerat nationalstaternas handlingsutrymme. Sveriges ekonomi, vilken förblivit råvaruorienterad, har erfarit minskad tillgång på det real- och humankapital som är grunden för långtgående förädling. Utformningen av resursbasen, med hänsyn till faktorflöden in och ut ur landet, kommer att bestämma vår specialisering gentemot EG. På sikt stärker ökat utbyte med Östeuropa fördelarna inom produktion med högt förädlingsvärde, vilken också gynnas av utbytet med utomeuropeiska regioner. Kunskaps- och FoU-intensiv produktion i Sverige underlättas sålunda av ett öppet Europa och ett multilateralt handelssystem, men kräver också effektiv struktur-omvandling inom vår ekonomi.

1 Introduktion

Sveriges ekonomi brukar betecknas som "liten" och "öppen", vilket innebär att vi på det hela taget måste ta förändringar i omvärlden för givna. Under senare år har näringslivet blivit alltmer "internationaliserat" i meningen att Sverige betyder mindre för företagen som marknad likaväl som produktionsland. Därtill förändras nu vår omvärld i två viktiga avseenden. Dels äger en ökad integration rum inom vårt närområde, dels skiftar styrkeförhållandena och spelreglerna i världsekonomin som helhet.

Denna studie ger en bakgrund till hur förändringarna i omvärlden påverkar den svenska utrikeshandeln, och därmed ekonomin. Behandlingen avser långsiktiga skeenden, medan kortsiktiga konjunkturrella frågor lämnas därhän. Tyngdpunkten ligger på varuhandeln, men även faktormarknaderna diskuteras. Detta gäller framförallt direktinvesteringarna, vilka medger ägarinflytande i utländska dotterbolag, och rörligheten hos arbetskraften. Som framgår nedan utsätts den svenska ekonomin inte för entydiga förändringar. I framtiden väntar delvis motstridiga impulser. Vidare kommer skilda sektorer, regioner och diverse grupper att påverkas på olika sätt. Effekterna blir i hög grad beroende av tillståndet i vår egen ekonomi, och möjligheterna till önskvärd strukturomvandling.

Inledningsvis redogörs för orsakerna till handel mellan länder, och hur grundvalen för den svenska handeln förändrats över tiden. En överblick av den internationella och svenska handeln leder fram till en analys av faktorer som avgör den framtida utvecklingen. Bland slutsatserna kan framhållas att utformningen av våra produktionsfaktorer, med hänsyn tagen till faktorflöden in och ut ur landet, kommer att bestämma Sveriges specialisering gentemot den Europeiska Gemenskapen (EG). Utbytet med Östeuropa och andra regioner stärker vår ställning inom långtgående förädling av naturresurserna, och gynnar inombransch-handeln. Slutligen diskuteras några tänkbara effekter av de förändrade förhållandena på några enskilda grupper.

2 Drivkrafterna bakom handel och Sveriges specialisering

Beakta först drivkrafterna bakom handel i allmänhet, och grundvalen för Sveriges specialisering gentemot utlandet i synnerhet. Gängse teori, vilken går tillbaka till Heckscher-Ohlin, förklarar utrikeshandel med skillnader mellan länder i tillgången på

produktionsfaktorer. Ett lands komparativa fördelar bestäms av tillgångarna relativt andra länder, och den åtgång som krävs inom skilda branscher. Ett land exporterar produkter vars framställning kräver stor åtgång av faktorer som det har relativt gott om, och importerar produkter vilka kräver knappa resurser. En alternativ förklaring till komparativa fördelar är skillnader mellan länder i fråga om teknologi, vilket går tillbaka till Ricardo-Viner. Även detta kan tolkas i termer av olika tillgångar, i detta fall kunskaper och förutsättningar för innovationer. Förenklat kan man särskilja fem slag av resurser; naturresurser, realkapital, arbetskraft, kapital i form av arbetskraftens kunskaper samt kapacitet att producera ny kunskap genom forskning och utveckling (FoU).

För svensk del har naturresurserna från början utgjort grunden för exporten. Redan under 1800-talet kom dock realkapitalet, arbetskraften och humankapitalet att komplettera naturresurserna på viktiga punkter. Genom diversifiering ersattes enklare konsumtionsvaror med inhemskt tillverkade substitut. Järnet, skogen och vattenfallen var samtidigt utgångspunkten för en diversifiering av exporten. Elkraften från vattenfall gav fördelar i energiintensiv verksamhet, medan ångfartygen, järnvägstekniken och telefonen minskade de kostnadsnackdelar Sveriges geografiska läge medförde. Trots verkstadsindustrins expansion förblev den svenska produktionen väsentligen råvarubaserad till slutet av 1950-talet. Den europeiska återbyggnaden efter kriget skapade hög efterfrågan på råvarunära industrier som trä och stål. Under 1960-talet hårdnade emellertid konkurrensen inom standardiserade produkter. Arbetsintensiv tillverkning pressades tillbaka av internationellt sett höga löner för lågt utbildad arbetskraft. De svenska elpriserna förlorade gradvis sin ställning då den användbara vattenkraften byggts ut.

Från industrialismens början till 1970-talet förskjöts sålunda Sveriges komparativa fördelar till en del från naturresurser över råvarubaserad kapitalintensiv processindustri mot humankapital och FoU (Ohlsson, 1976). Tillgången på realkapital kan mätas genom att brutto-investeringarna summeras med avdrag för kapitalförlitning. Sverige befann sig här på ungefär samma nivå som EG-länderna i mitten av 1970-talet. På grund av lågt sparande och små bruttoinvesteringar inom landet har realkapitalet därefter vuxit långsammare än i jämförbara länder. Under perioden 1968-84 blev Sverige likväl mer specialiserat inom branscher med högt förädlingsvärde per

sysselsatt. Detta kan tolkas som att våra komparativa fördelar förskjutits mot real- och humankapital. En möjlig förklaring är framväxten av de nya industriländerna, vilka utnyttjar lågavlönad men relativt utbildad arbetskraft. De låga svenska lönerna för kvalificerad arbetskraft är också en bidragande orsak. Trots att dessa reducerat incitamenten till utbildning ligger Sverige väl i nivå med andra länder mätt i andelen arbetskraft med hög utbildning. Problemet är att konkurrensen med den offentliga sektorn gör det svårt för industrin att dra nytta av detta. Andelen högskoleutbildade tekniker är mindre i Sverige än i t ex USA eller Japan (Ohlsson och Vinell, 1987). Bergquist m fl (1991) har funnit att utbildningstiden i Sverige är lägre inom produktion präglad av export än inom verksamhet där importen överväger. Något samband mellan utbildningstid och bransch-specialisering har dock inte påvisats.

Investeringarna i FoU varierar naturligt mellan branscher, och är särskilt framträdande i högteknologisk verksamhet. Det är därför med viss förvåning det konstaterats att den svenska industrin, vars styrka främst återfinns inom råvarunära sektorer, sedan början av 1970-talet betonat FoU. Inom verkstadsindustrin hade Sverige 1982 den näst högsta FoU-intensiteten mätt som andel av förädlingsvärdet (OECD, 1985). Som framgår av Tabell 1 uppgick Sveriges totala utgifter inom FoU till nära 3 procent av BNP för 1987, vilket placerar oss på tredje plats efter Schweiz och Japan. Flera studier har konstaterat att Sveriges industri likväl inte orienterats i riktning mot branscher med hög FoU-intensitet under 1980-talet. Sedan devalveringarna har

Tabell 1. FoU-satsningar i några OECD länder 1987

Land	FoU	
	i milj. USD	i proc av BNP
Schweiz	2 870	2,88
Japan	46 118	2,87
Sverige	3 260	2,82
F.R. Tyskland	22 910	2,81
Förenta Staterna	120 330	2,69
Storbritannien	15 540	2,36
Frankrike	16 190	2,27
Nederländerna	3 820	2,22
Norge	1 180	1,83
Finland	1 010	1,60

Källa: OECD (1989)

högteknologin tvärtom erfarit en klart försämrad handelsbalans. Svenska företag har klarat sig hyggligt inom "blandad" FoU-industri med systemprodukter präglade av längre livslängd och korta eller medellånga serier (Ohlsson, 1989). Liksom för europeiska företag överhuvud föreligger emellertid problem att konkurrera med Japan inom den expansiva del av elektronikindustrin som präglas av kortlivade och snabbt förändrade produkter. De japanska företagens organisationsstrukturer, med horisontella informationsflöden och decentraliserade beslut, gynnar denna typ av teknologi genom effektiv marknadsanpassning (Aoki, 1988).

Komparativa fördelar mellan länder kan förklara handel mellan branscher, dvs i vilka branscher ett land är nettoexportör. Inombransch-handel, med vilket menas export och import av produkter inom samma bransch, får inte någon förklaring på detta sätt. Sådan handel motiveras snarare av ofullständig konkurrens och/eller skalfördelar samt produkt-differentiering. En möjlighet är att skillnader föreligger i konsumenternas önskemål (Helpman och Krugman, 1985). En annan är att branscher är behäftade med skalfördelar och att konkurrens föreligger enbart mellan ett fåtal företag, s k oligopol-marknad. Idag domineras utrikeshandeln alltmer av inombransch-handel.

Ofullständig konkurrens är också en förutsättning för direktinvesteringar. Svenska företag har länge haft stora investeringar i utlandet, medan utländska företag är mindre aktiva i Sverige. Då produktion flyttats till andra länder har exporten vuxit långsammare än de svenska företagens försäljning utomlands. Exporten behöver för den skull inte ha ökat långsammare än vad den skulle gjort utan utlandsinvesteringarna. Eftersom direktinvesteringar dels skapar inomföretags-handel och dels ersätter export med produktion i utlandet, är nettoeffekten oklar. Likväl måste en viktig skiljelinje dras mellan ett lands företag och dess nationella ekonomi. Detta förklarar avvikelser mellan de svenska företagens höga investeringar i FoU och den ringa andelen FoU-intensiv export. Själva FoU-verksamheten har förblivit i huvudsak förlagd till Sverige, medan utfallet i form av ny produktion ofta lokaliserats utomlands.¹

Att FoU-verksamheten stannat i Sverige in på 1990-talet låter sig förklaras av en rad faktorer. Statsmakternas uppmuntran att kvarhålla FoU, bl a genom förmånliga

¹ För tiden fram till mitten av 1980-talet har visats att hög FoU-intensitet gynnat såväl företagens internationella konkurrenskraft som exporten från Sverige (Swedenborg m fl, 1988).

avskrivningsregler, har troligen varit av mindre betydelse. De låga lönekostnaderna för kvalificerad arbetskraft är mer väsentliga. Vidare medför skal- och samordningsfördelar odelbarheter, vilka gör det fördelaktigt att koncentrera FoU på ett begränsat antal platser. Fortsatt koncentration i Sverige kan då vara att föredra framför flyttning av omfattande verksamhet. Likväl är det oklart om dagens Sverige är en naturlig lokalisering för FoU, och det är tänkbart att ökad utflyttning väntar.

Världen över ökar företagens internationella erfarenheter och flexibilitet, och det är i princip möjligt att förlägga varje aktivitet där den är mest förenlig med lokaliseringens komparativa fördelar. Tillsammans med förbättrade informations- och kommunikationssystem och minskade transportkostnader bidrar detta till en allmän internationalisering av näringslivet. Enskilda länder upplever minskat utrymme för såväl finans- som penningpolitik, och hårdare konkurrens med andra länder om eftertraktade resurser. Avvikelse från omvärlden blir mindre förenliga med goda förutsättningar för utvecklad eller bevarad välfärd. Den svenska marknadens litenhet och geografiska läge, tillsammans med den långt drivna internationaliseringen av vårt näringsliv, gör detta i hög grad relevant för vår del.

3 Globala förändringar

Sedan systemet med fasta växelkurser upphörde i början av 1970-talet har osäkerheten i världsekonomin ökat. Oljekriserna ledde till en snabb omfördelning av exportinkomster och förmögenheter mellan producenter och icke-producenter av olja. Till att börja med växte utbudet av kapital då OPEC-länderna placerade sina överskott på Eurodollar-marknaderna. De reala räntorna sjönk och låntagare blev eftertraktade. I början av 1980-talet steg sedan räntorna, pådrivna av bl a amerikanska underskott, många länder fick problem med utlandsbetalningarna och deras upplåning ransonerades. De flesta av världens fattiga länder har därefter brottats med besvärlig sanering och omstrukturering av sina ekonomier. Genomgående har den industriella tillväxten försvagats, handeln vuxit långsammare, såväl inflation som arbetslöshet ökat, och många regeringar dragit på sig betydande budgetunderskott.

Efter oljekriserna har industrivarorna återtagit, och t o m överträffat, sin dominans av den internationella varuhandeln. Detta framgår av Figur 1, vilken visar att

andelarna för samtliga andra varugrupper krympt mellan 1970 och 1988.² Av Figur 2, vilken visar industrivaruexportens fördelning per bransch, kan utläsas att maskin och transport samt elektroprodukter expanderat. De råvarunära branscherna har gått tillbaka till förmån för dem baserade på kapital, teknologi och kunskaper. En minskande del av handeln äger samtidigt rum *mellan* branscher, och en ökande del *inom* branscher, även om dessa definieras smalt. Vad gäller den geografiska fördelningen av industrivaruexporten visar Figur 3 att EGs andel sjönk under första halvan av 1980-talet, men har återhämtat sig till ca 53 procent. EFTAs (European Free Trade Association) andel har legat kvar strax under 10 procent. De mest påtagliga förändringarna rör USA och Japan. Medan USAs andel av OECDs industriexport minskade från 17,5 procent 1970 till 14,2 procent 1988, steg Japans andel från 10,8 till 16,3 procent. Denna utveckling har varit tämligen likartad över de viktigaste branscherna.

Efter det att en ny lag för utlandstransaktioner infördes 1980, har Japan ryckt fram även på de internationella kapitalmarknaderna. Under det tidiga 1980-talet lånade man kortfristigt på eurodollarmarknaderna och köpte amerikanska statspapper. De internationella räntorna förhöll sig därför på måttliga nivåer samtidigt som dollarn förblev stark, vilket bidrog till den obalanserade amerikanska handeln. Då dollarn fallit mot slutet av 1980-talet har USAs underskott gentemot Västeuropa försvunnit, men Japans industrivaruexport har lett till fortsatt väldiga överskott med både USA och Europa. Efter avskaffande av handelshinder på de flesta områden anklagas Japan idag för informella barriärer, och pressas bilateralt av USA att "öppna" ekonomin. Också de japanska direktinvesteringarna har tagit fart, och ökar starkt i Europa och övriga Ostasien. I den senare regionen har Japan följts av de s k fyra tigrarna; Sydkorea, Taiwan, Hong Kong och Singapore. I motsats till andra u-länder har dessa genomfört huvudsakligen exportledda utvecklingsstrategier med aktivt stöd från statsmakternas sida, men med privata företag i huvudrollen.

Tabell 2 visar industrivaruexporten fördelad på OECD, Östeuropa, de fyra tigrarna, samt övriga u-länder. De fyra tigrarna mer än fördubblade sin andel av världens industrivaruexport under 1970-talet, och ökade med mer än 70 procent mellan

² Också handeln med tjänster har ökat, även om statistiken är betydligt mera osäker vad gäller dessa. Den annorlunda karaktären hos tjänster gör att de kräver delvis annorlunda behandling, vilket fordrar en studie i sig. Tjänstehandeln är följaktligen utelämnad i det följande.

Tabell 2. Industrivaruexporten fördelad på ländergrupper, i procent 1970 - 1988

År	OECD	Östeuropa	Fyra tigrarna	Övriga u-länder
1970	83,0	9,3	2,0	5,6
1980	82,5	7,0	4,8	5,7
1985	79,4	5,9	6,8	7,9
1988	77,3	5,7	8,2	8,9

Källa: UNCTAD (1987 och 1990)

1980 och 1988. OECD höll väsentligen ställningarna under 1970-talet, då de fyra tigrarna gick fram på Östeuropas bekostnad. Under 1980-talet har OECD dock minskatsin andel av industrivaruexporten från 82,5 procent 1980 till 77,3 procent 1988. Detta är särskilt tydligt inom järn och stål där OECDs andel minskat från knappt 85 procent 1980 till under 75 procent 1988, medan de fyra tigrarna och övriga u-länder ökat sin sammanlagda andel från ungefär 4 till 15 procent. Inom maskiner och transport har OECD minskat från drygt 85 till 82 procent.

Det är ofrånkomligt att västvärldens, liksom OECDs, dominans viker då nya industriländer framkommer. Likväl har de snabba förändringarna i konkurrenskraft och handelsflöden skapat stora spänningar. Utslagningen av branscher i vissa länder har varit smärtsam, nya former av protektionism har gjort sig gällande och struktur-omvandling förhindrats. Regelsystemet för den internationella handeln är i gungning då allt mer handel omfattas av icke-tariffära handelshinder. Det har blivit vanligt att rikta dessa mot enskilda länder, eller t o m specifika företag. Samtidigt liberaliseras en allt större del av handeln bilateralt eller regionalt, med förverkligandet av den inre marknaden i EG 1992 som det främsta exemplet. I mitten av 1980-talet togs beslutet att skapa full rörlighet för varor, tjänster, kapital och arbetskraft inom gemenskapen. I Maastricht december 1991 fattades principbeslut om en politisk och en monetär region.³ EFTA, vilket kan sägas utgöra en alternativ modell för ekonomisk integration, har i motsats till EG ryggat för överstatliga regler och byråkrati. Fastän

³ Frågan om en politisk union ligger utanför denna studie. Den monetära unionen förväntas omfatta samtliga EG-länder utom Storbritannien, men långtgående ekonomiska villkor ska först vara uppfyllda.

EFTA-länderna länge hävdade sig väl ekonomiskt har man kommit till korta gentemot initiativkraften hos det större EG. Av de återstående länderna i EFTA överväger de flesta idag EG-medlemskap.

Under de senaste åren har förändringar nått även Östeuropa. Misshushållningen med resurser och det omöjliga i att upprätthålla konkurrensen med marknads-ekonomierna har med ens blivit uppenbar då de politiska strukturerna störtat samman. Den ena folkvalda regeringen efter den andra kom till makten under 1989, Tyskland återförenades 1990, de baltiska staterna återupprättades och Sovjetunionen upplöstes under 1991. I takt med att ekonomierna reformeras eftersträvas ett allmänt närmande till Västeuropa. Vägen mot fungerande marknadsekonomier är dock kantad av svårigheter. Föråldrade industrier, ackumulerade skulder, vanvårdad miljö och brist på kunskaper och erfarenhet av marknadstänkande bidrar till en svår situation.

4 Sveriges industrivaruhandel

Vad betyder omvärldsförändringarna för den svenska ekonomin? Idag kan vi urskilja två särskilt viktiga förlopp. Det ena rör den ökade integrationen inom vårt närområde, EG, EFTA och Östeuropa. Liksom inom flera andra regioner är vägen utstakad mot ökad integration av marknaderna för såväl varor som produktionsfaktorer. Det andra avser handelssystemet i stort, med förskjutningar i konkurrenskraft och tendenser mot en försvagning av de multilaterala spelreglerna. Det här avsnittet ger en kort överblick av den svenska industrivaruhandeln, innan vi närmare går in på dessa förlopp.

Verkstadsindustriprodukter står för drygt 45 procent av värdet på den svenska exporten, halvfabrikat för ca 22 procent och övriga färdigvaror för 10 procent. Råvaror och bränslen har reducerats till runt 10 procent. Den viktigaste skillnaden vad gäller importen är att livsmedlen står för ca 6 procent, och halvfabrikaten för endast runt 14 procent. Liksom i den internationella handeln är industrivarorna således helt dominerande i både exporten och importen. Sammansättningen av Sveriges industrivaruexport skiljer sig dock avsevärt från världshandeln i sin helhet. En betraktelse av fördelningen över bas-, verkstad- samt övrig industri illustrerar detta (Bergquist m fl, 1991).⁴

⁴ Inom basindustrin ingår följande: gruvor och mineralbrott, trävaruindustri, massa-, pappers- och pappersvaruindustri samt järn- stål- och metallverk. I övrig industri ingår: jordbruk och skogsprodukter, fiske, livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustri, textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri, grafisk-, kemisk, jord- och stenvaruindustri, annan tillverkningsindustri

Andelen export från verkstadsindustrin ligger i linje med de flesta andra industriländer. Den väsentliga skillnaden är att Sverige exporterar mer från basindustrin, om än inte lika mycket som Norge och Finland. Vad gäller importen föreligger inga sådana skillnader. Sammansättningen är här genomgående mer homogen för OECD-länderna, om man undantar Japans blygsamma import av verkstadsindustriprodukter.

Den svenska exportens produktinriktning skiljer sig också mellan marknader. En uppdelning på bas-, verkstads- och övrig industri åskådliggör i Figur 4 dessa skillnader för 1989. USA är i hög grad mottagare av verkstadsindustriprodukter. Detta gäller även de nyindustrialiserade länderna, här inkluderande Malaysia och Thailand. I exporten till EG är däremot basindustrin överrepresenterad, och verkstadsindustriexporten relativt liten. Dessa skillnader speglar dels mottagarländernas egna strukturer och dels det geografiska avståndets betydelse. EG är t ex i stort behov av svenska råvaror, och närhet innebär här en påtaglig fördel jämfört med konkurrenterna. Utvecklingen över tiden av tillverkningsindustrins export per region framgår av Figur 5. EGs andel har ökat under det sena 1980-talet och svarar idag för mer än hälften då Danmark räknas med. Liksom i den globala handeln fick Nordamerika en mer framträdande roll under första halvan av 1980-talet. Norden och övriga världen har förlorat något i betydelse, medan Ostasiens andel vuxit på en låg nivå.

Industrivaruimportens sammansättning visas i Figur 6 för olika exportländer. Norden är överrepresenterat vad det gäller basindustriimport, med olja samt järn och stål som de dominerande varugrupperna. Därefter följer papper och massa från Finland. Danmarks livsmedelsexport är den största komponenten i kategorin "övriga". Verkstadsindustrin dominerar särskilt i importen från USA, Japan och tidigare Västtyskland. Sett över tiden har EGs andel av industrivaruimporten sjunkit något, medan Norden legat konstant kring 20 procent. Den särklassiga ökningen återfinns i Ostasien, som 1990 svarade för en större andel av Sveriges industrivaruimport än Nordamerika. Övriga världen har gått tillbaka, bl a till följd av mindre oljeuppköp från Mellanöstern. Vad gäller balansen noteras betydande underskott endast med Tyskland och Japan. Basindustrins saldo är positivt utom för Central- och Östeuropa, och är balanserat med EFTA. Verkstadsindustrivarorna visar mestadels överskott, med Japan

samt elektricitet och gas.

som klart undantag. Med EG är handeln av verkstadsindustriprodukter tämligen balanserad. Handelsbalansen för övriga industriprodukter är negativ med de flesta länder.

Hur har den svenska produktionen stått sig gentemot den utländska konkurrensen under 1980-talet? Ett uppmärksammat faktum är att verkstadsindustrin förlorat marknadsandelar. Dess totala tillbakagång på hemmamarknaden är 12 procent, medan maskin- och elektroindustrin sett sina marknadsandelar halveras. Basindustrin i form av främst mineralutvinningen, träindustrin samt papper och pappersmassa har dock stärkt sina inhemska marknadsandelar (Bergquist m fl, 1991). Tabell 3 visar utvecklingen

Tabell 3. Svensk nettoexport (export minus import) i miljarder kr, personalutveckling i tusentals anställda, för utvalda industrigrenar 1970-1989

Nettoexport (export minus import) i miljarder kr

	Livsm.	Textil	Papp.	Träv.	Kemi	Metall	Maskin	Elektro	Transp.	Övrigt
1970	- 1,7	- 2,3	5,7	1,7	- 4,6	0	1,7	- 0,5	1,8	- 0,8
1973	- 1,9	- 2,6	8,0	3,7	- 6,2	1,3	2,7	0,2	3,5	- 0,7
1976	- 3,1	- 4,8	11,5	4,0	- 11,4	0,8	2,8	0,4	5,3	- 1,3
1979	- 4,3	- 6,6	16,0	5,8	- 18,6	3,9	6,4	0,8	6,8	- 1,8
1982	- 4,3	- 8,6	20,6	8,3	- 20,2	5,0	7,4	1,1	13,0	- 2,3
1985	- 5,2	- 11,8	31,7	12,2	- 16,2	11,2	9,4	- 0,2	18,1	- 2,3
1988	- 7,6	- 16,4	41,8	11,6	- 10,6	8,5	9,9	- 0,9	14,2	- 4,3
1989	- 7,7	- 17,4	44,4	11,2	- 9,2	7,7	8,7	- 1,4	11,6	- 4,4

Personalutveckling, i tusentals anställda

	Livsm.	Textil	Papp.	Träv.	Kemi	Metall	Maskin	Elektro	Transp.	Övrigt
1970	74,9	76,7	59,2	79,3	65,2	150,2	128,4	71,4	102,6	14,3
1973	71,0	63,0	59,1	79,0	67,6	149,7	125,2	72,6	112,8	14,3
1976	73,6	54,1	62,9	75,4	69,5	156,8	132,4	82,0	125,1	16,6
1979	72,3	41,2	60,9	72,1	67,1	139,7	122,2	79,5	116,9	15,4
1982	68,9	33,7	56,3	59,2	66,1	126,4	107,5	75,8	113,8	14,0
1985	67,9	30,2	54,8	56,0	67,7	119,3	105,8	72,0	113,5	17,2
1988	69,7	26,0	53,7	56,3	69,8	118,5	102,2	67,8	112,6	17,1
1989	69,8	23,1	53,9	56,4	67,1	117,0	102,0	60,4	115,2	20,7
%(89/70)	- 6,8	- 69,9	- 9,0	- 28,9	2,9	- 22,1	- 20,6	- 15,4	12,3	44,8

Källa: Bearbetningar av SCBs Tidsseriedatabas, november 1991

mellan 1970 och 1989 av netto-exporten (exporten minus importen) för ett antal centrala varugrupper, och antalet anställda i motsvarande branscher. Elektro-produkter uppvisade ett överskott till 1982, vilket därefter vänts i ett växande underskott. De största överskotten i handeln återfinns inom papper och pappersmassa, trävaror och transport, följt av metall och maskin. Dessa ökade tämligen stabilt fram till 1985, varefter samtliga överskott minskat, utom för papper och pappersmassa. "Övriga" varor har uppvisat ett stadigt växande underskott, vilket stigit markant efter 1985. Sysselsättningen har fortgående minskat, utom för transport och kemi, av vilka den senare haft draghjälp av prisnedgången på importerad olja.

En jämförelse med de globala förändringarna visar att de relativt råvarunära verksamheterna, inom vilka Sveriges industri stått sig bäst, förlorat andelar av världshandeln. Inom mer långtgående förädling, vilken är expansiv i världshandeln, är den svenska utvecklingen problematisk. På det hela taget har industrins andel av BNP minskat från 26 procent 1970 till under 20 procent 1990, medan de offentliga myndigheterna vuxit från 15 till 21 procent. Handelsbalansen, vilken mestadels uppvisade underskott under 1970-talet, har likväl varit positiv sedan 1983 beroende på basindustrins överskott. Utvecklingen framgår av Figur 7, vilken också visar bytes-, tjänste- och finansbalansen. Trots gynnsam prisutveckling på skog och olja försämrades handeln under slutet av 1980-talet då verkstadsindustrin gick kraftigt tillbaka. Bytesbalansen har försvagats än mer beroende på växande underskott i avkastningen på kapital och en försvagning av tjänstebalansen.

5 Sveriges närmande till EG

Inom vårt närområde medför förändringarna i Västeuropa, på kort sikt, de starkaste ekonomiska impulserna för svensk del. På längre sikt bör också Östeuropa få stor ekonomisk vikt. Mest utrymme ägnas här åt effekterna av den västerländska integrationen. Till att börja med ges en översikt av Sveriges närmande till EG.

En kort tillbakablick av den europeiska integrationen visar på tre faser:

- Närmast efter andra världskriget var man fast besluten att förhindra framtida krig mellan Frankrike och Tyskland, och att skapa ett nytt Europa vilket skulle kunna konkurrera ekonomiskt med USA och Sovjetunionen.

- Den andra fasen startade då det yttre trycket minskade. De politiska målen tycktes uppnådda och EG kom att karakteriseras av växande byråkrati snarare än fortsatt liberalisering. USA framstod inte längre som någon omöjlig konkurrent, och än mindre Sovjetunionen. Bryssel reglerade produktionen och handeln med livsmedel, liksom industrier som stål, varv och teko.
- Den tredje fasen är dagens renässans för fortsatt integration, pådriven av ett nytt yttre tryck och en tillbakagång för traditionellt starka europeiska industrier. Planen för förverkligandet av integrationen i EG 1992 lades ut i den s k vitboken 1985, vilken följdes av 1987 års europeiska enhetsakt. Genom den senare åtog sig medlemsländerna att uppnå enighet i utformningen av de ca 300 europeiska lagar som presenterats i vitboken. EG har idag 12 medlemsstater, 320 miljoner invånare, en större BNP än USA och är den största aktören i världshandeln. Inkomsteffekten av att nu avskaffa samtliga hinder för flöden av varor och produktionsfaktorer uppskattades i Cecchini-rapporten (1988) till 4,5-7,5 procent av BNP. Det är framförallt hårdare konkurrens mellan företag som bedöms ge positiva effekter⁵, medan skal- och samordningsfördelar anses något mindre väsentligt. Mer arbetsfördelning mellan medlemsländerna och dynamiska effekter kan ge ytterligare stimulanser.

Det är mindre klart hur länder utanför EG påverkas av 1992-programmet. Mer effektiv resursanvändning och högre tillväxt i EG ökar handeln, vilket ger positiva välfärdseffekter. Då handelshindren består gentemot tredje land uppstår emellertid även en handelsomfördelning från mer effektiva partners utanför EG till mindre effektiva inom EG, vilket är negativt. Dessutom innebär tillkomsten av den inre marknaden att de subventioner som skadar andra medlemsländer tas bort, medan de som kompensar företag för konkurrens med företag utanför EG kan finnas kvar, eller rent av tillta. Framförallt är EGs externa handelspolitik oklar. På grund av rörligheten inom gemenskapen, frånvaron av gränskontroller etc, måste EG-länderna efter 1992 i princip följa samma linje utåt.

EFTA-länderna är särskilt känsliga för negativa effekter på grund av deras beroende av EG-länderna som marknad, men de har också potentiella vinster att hämta.

⁵ Se Smith och Venables (1988). Bakgrunden är att segmenterade nationella marknader lett till oligopolistisk konkurrens och pris-diskriminering i form av ömsesidig dumping av skilda länders företag på varandras marknader (Brander och Krugman, 1983).

Tabell 4. Förändring i total inkomst p g a den inre marknadens tillkomst (i procent)

Grad av förändring i EG	EFTA ej med i EG		EFTA med i EG	
	Effekter för <u>EFTA</u>	<u>EG</u>	Effekter för <u>EFTA</u>	<u>EG</u>
2.5% reducereing i kostnaden för handel, men fortsatt marknadsegmentering	- 0.01	0.08	0.27	0.08
2.5% reducereing i kostnaden för handel, samt full marknadsintegration	- 1.5	3.8	7.6	3.8

Källa: Norman (1989)

Norman (1989) fann blygsamma effekter av 1992-programmet på EFTA givet oförändrad politik, men anse nliga vinster om EFTA-länderna skulle gå med i EG. Som framgår i Tabell 4 beräknades inkomstsänkningen för EFTA av att inte gå med i EG bli större om marknadsegmenteringen inom EG upphör. Höjningen av inkomsten i händelse av medlemskap skulle också bli större i det fallet.⁶ Vad gäller Sverige specifikt jämför Ohlsson (1989) utfallet av ett svenskt närmande till EG med status quo eller bevarandeanternativet, d v s att Sverige skulle underlåta att närma sig EG. Ohlsson fann att den kapitalintensiva industrin skulle bli en vinnare i det senare fallet, eftersom "EG-reformerna inte får en lika besvärlig diskriminerings-effekt på Sverige som i de kunskaps- och FoU-intensiva sektorerna." Den förra strategin skulle däremot sänka räntegapet mot EG, öka sparandet och möjliggöra arbetsmarknadsstyrd invandring. Följden skulle bli snabbare strukturovandring, mer konkurrens och utrikeshandel, pris- och lönepress nedåt, en positiv effekt på den arbetsintensiva industrin och så småningom även på FoU-intensiv industri.

Idag är situationen förändrad p g a anpassning hos företag och myndigheter både i och utanför EG. Under 1980-talet har de traditionellt stora svenska utlandsinvesteringarna ökat dramatiskt, från ca 3 miljarder till över 80 miljarder kronor. Efter justering för inflationen, och borträkning av investeringar i fastigheter (tillåttna först

⁶ De positiva effekterna är enomgående större för EFTA än för EG-länderna själva om EFTA väljer medlemskap, vilket beror på att EFTAs ekonomier i regel är mindre än EG-ländernas. EG berörs här inte av om EFTA är med i EG eller ej.

Tabell 5. Svenska direktinvesteringar per region, netto i mill. USD

År	EFTA	EG	Nord Amerika	Övriga	Totalt
1981	90	370	300	560	1320
1983	180	410	280	590	1450
1985	120	380	490	790	1780
1986	400	900	1580	840	3700
1987	730	1640	680	1450	4500
1988	1040	3750	340	2110	7230
1989	1220	4850	1100	2510	9690
1990	380	9950	570	3240	14140

Källa: Sveriges Riksbank (1991)

efter 1987), återstår en ökning på över 800 procent. Den internationella högkonjunkturen kombinerad med arbetskraftsbrist i Sverige har bidragit, men den huvudsakliga ökningen består i en positionering inom EG. Tabell 5 visar EGs dominans som mottagare av svenska direktinvesteringar mot slutet av decenniet. Andra länders företag har också ökat sina direktinvesteringar i EG, men inte i samma omfattning som de svenska. Detta har drastiskt förändrat situationen för svenska småföretag och underleverantörer, vilka i många fall är beroende av att sälja till de multinationella storföretagen (Braunerhjelm, 1991).

Vad gäller politiken har Sverige och de andra EFTA-länderna redan närmat sig EG. Efter tre år av förhandlingar kunde också ett principbeslut undertecknas i oktober 1991 angående EES (europeiska ekonomiska samarbetet). Givet att detta blir verklighet har man uppnått gemensamma regler med EG vad gäller t ex tekniska standards, öppen konkurrens inom offentlig upphandling inom hela området och ett stort mått av rörlighet för arbetskraften. De val som kvarstår gäller snarare medlemskap i EG vis-à-vis en optimal grad av anpassning till EG utan medlemskap, samt om Sverige ska knyta kronan närmare till de europeiska valutorna, och ta steget in i en monetär union. Liksom Sverige överväger de flesta andra EFTA-länderna samma utveckling.

Beakta kort vilka för- och nackdelar som är förknippade med de alternativ som står till buds. I linje med Andersson (1991) kan vi väga *värdet av det manöverutrymme vi bevarar genom att stanna utanför EG, och/eller en monetär union, mot värdet av*

den påverkan/stabilitet vi vinner genom att gå med. Trots EES-avtalet har Sverige inte fullt ut del av EGs fyra friheter. Fria transporter av varor innebär inte att gränskontrollåtgärder försvinner, och tull-formaliteterna finns kvar. Detta är ofrånkomligt, eftersom EES inte omfattar någon tullunion. Vidare har skatteområdet hållits utanför, varför uppbörden av indirekta skatter kvarstår. Allt detta kommer man ifrån endast genom medlemskap, i vilket fall man tvingas underkasta sig majoritetsbesluten i Bryssel. Å andra sidan kan vi endast som medlemmar vara med och avgöra vilka dessa blir. EES-förhandlingarna har visat att EG inte medger reellt inflytande på dess beslut för icke-medlemmar. Betydelsen av detta ökar ju mer Sveriges medverkan i beslutsprocessen skulle betyda. Möjligheterna att avvika från Bryssels politik blir samtidigt begränsade även utan medlemskap. Något större manöverutrymme föreligger i vart fall knappast vad gäller handelspolitiken, särskilt när hänsyn tas till direktinvesteringar (Andersson, 1991).

Frågan om en monetär union ser något annorlunda ut. Det råder föga tvivel om de potentiella fördelarna av att övergå från det rådande monetära samarbetet till en monetär union och en gemensam centralbank. Kostnaderna upphör vid växling mellan valutor, sparande och investeringar kan finna varandra vid minsta möjliga förlust på vägen, och Sverige skulle bli av med det räntegap i förhållande till omvärlden vi levt med under senare år. De höga realräntorna har bl a ökat kapitalkostnaderna och skapat kortsynthet i de ekonomiska besluten. Därtill har man i Sverige framhållit den monetära unionen som ett instrument att tvinga arbetsmarknadens parter till samhällsekonomiskt ansvarsfulla löneavtal, eftersom en korrektion av växelkursen skulle bli omöjlig.

Mot dessa argument kan anföras att Europa ännu inte uppfyller förutsättningarna för ett optimalt valutaområde. De europeiska ekonomierna kännetecknas av ansenlig löne- och prisstelhet, och arbetskraftens vilja att röra sig över gränserna är i regel starkt begränsad. Det finns inte heller väl utvecklade mekanismer för transfereringar, eller andra ekonomisk-politiska instrument, vilka kan moderera effekten av chocker som slår olika på ekonomierna i EG. Faran är att länder med ogynnsam pris- och kostnadsutveckling förpassas till varaktig stagnation. Budgetpolitik blir ett av de få instrumenten

att moderera chocker som står till buds för ett enskilt land. Därtill läggs incitamentsproblem genom att det kan bli rationellt för enskilda medlemsländer att bekämpa lågkonjunkturer eller attrahera lätttrörliga produktionsfaktorer medelst ofinansierade skattesänkningar och/eller investeringar i infrastruktur. Det kan räcka med att några få medlemsländer agerar på detta sätt för att det ska bli hart när omöjligt för en gemensam centralbank att hålla en trovärdig monetär linje.

Slutsatsen är att svenskt medlemskap i EG och/eller deltagande i en monetär union kan innebära klara fördelar, men också skapa vissa problem. En ställning utanför EG behöver dock inte innebära att dessa problem undviks. Integrationen i Västeuropa fortgår med eller utan Sveriges medverkan, och villkoren på EGs växande marknad får fortsatt betydelse för den svenska ekonomin under alla förhållanden.

6 Effekter av integrationen i vårt närområde

Ovanstående talar för att Sverige inte kan avskärma sig från de impulser till omstrukturering som den europeiska integrationsprocessen medför. Lägre kostnader för utbyte med de marknader som svarar för runt 75 procent av vår utrikeshandel, och större tillträde till dessa marknader, kommer att ge betydande ekonomiska impulser. Detta blir än mer fallet ju starkare inkomsteffekten av integrationsprocessen blir på EG självt. Men hur upplevs effekterna av aktörerna inom den svenska ekonomin, och hur ser villkoren ut för strukturomvandling?

Ökad rörlighet gör det svårare att avskärma aktiviteter från konkurrens. Det samma gäller våra grannländer, varför aktörer ömsesidigt kan trampa nya domäner. Skillnaden blir mindre märkbar ju mer en aktivitet redan är konkurrensutsatt. Figur 8 illustrerar schematiskt effekterna. Anta två regioner inom Sverige, och beakta en given aktivitet i en av dem. Produktionsfaktorerna x används för produktionen y av varor eller tjänster. Ökad integration kan i princip leda till något av tre utfall; "utslagning", "utflyttning" eller "inflyttning". Utslagning (1) innebär i princip konkurs, vilket gör att y flyttas i meningen att produktion på annat håll tar över. De friställda x tas upp i annan produktion eller, i värsta fall, blir lediga. Utflyttning (2) innebär att hela eller delar av företaget, och/eller arbetskraften, flyttar antingen till övriga Sverige eller utlandet, och att y därigenom förläggs på annan ort. Inflyttning (3), slutligen, innebär att nya

produktionsfaktorer attraheras från övriga Sverige eller från utlandet, och att produktionen där igenom stannar kvar eller expanderar. Det sista alternativet är också det rimliga när verksamheten gynnas av de affärsmöjligheter integrationen medför.

Samtliga tre effekter är exempel på strukturomvandling i en fungerande marknadsekonomi, vilka under alla omständigheter följer av den allmänna internatinaliseringen. Integrationen inom vårt närområde påskyndar dem dock. Söker man värja sig mot en ligger det nära till hands att en annan träder istället. Om t ex olönsamma företag vägras möjlighet att flytta faller produktionen ändå bort genom utslagning. Vidare begränsas statsmakternas manöverutrymme genom att t ex en egen tredjelandspolitik kräver barriärer mot EG, vilket ökar (2) och minskar (3). Det väsentliga på nationell såväl som på regional nivå är att få till stånd en väloljad process med samtliga tre effekter närvarande. Skilda orter har att accentuera sina komparativa fördelar för att kvarhålla eller attrahera de resurser för vilka man är en naturlig lokalisering.

För vilken typ av produktion har Sverige förutsättningar, och vilken typ av handel kommer att expandera framöver? Blir den svenska produktionen mer inriktad på basindustrin medan den kunskaps- och forskningsintensiva importen ökar, eller tilltar inombransch-handeln med mer sofistikerade produkter? Att sja om framtiden är alltid vanskligt, och endast marknaderna själva kan i slutänden utvisa vad resultatet blir. Likväl kan vi utifrån de nuvarande strukturerna säga något om vilka faktorer som avgör i vilken riktning vi kommer att gå.

Som framgick av Figur 4 är Sveriges specialisering gentemot EG förskjuten mot basindustrin, medan verkstadsindustrins andel är förhållandevis liten. Liksom för de övriga nordiska länderna karaktäriseras Sveriges export till EG av kapitalintensiv förädling av naturresurser, medan kunskaps- och FoU-intensiva produkter importeras. Å andra sidan talar utjämningen av produktstandards och fritt tillträde till marknaderna för offentlig upphandling inom hela EG för ökad inombransch-handel då konsumenternas valmöjligheter ökar. Som påtalats av Geroski (1989) finns inget i 1992 programmet som skulle verka för mer standardiserade preferenser. Tidigare erfarenheter antyder också att fortsatt europeisk integration stimulerar inombransch-handeln.

Faktum är att inombransch-handeln av industrivaror svarat för den största ökningen i Sveriges export till EG under 1970-talet och första halvan av 1980-talet.

Enligt Lundberg (1990) har framförallt branscher med hög produktdifferentiering expanderat. Vad gäller slutet av 1980-talet visar Tabell 6 att den höga ökningstakten i den svenska exporten till EG låg inom maskin-, elektro- och transportvarugrupporna. Väsentligt i sammanhanget är att de svenska företagsuppköpen i EG under 1989 och 1990 sannolikt lagt grunden för ytterligare handel av inombransch-karaktär. För exporten av basindustrivaror visar Tabell 6 väsentligt lägre ökningstakter, och de förestående förändringarna betyder inte lika mycket här.

Det räcker inte att enbart se på förändringarna i reglerna, utan även företagens strategier måste beaktas. Prisskillnaderna mellan EG-länderna talar för att företagen praktiserar ett stort mått av prisdifferentiering, vilket är ett uttryck för fåtalskonkurrens och segmentering av marknader. Uppbrytning av denna typ av beteende förväntas leda till de största välfärdsvinsterna av EG-integrationen. Om detta lyckas, minskar eller uteblir den inombransch-handel som drivs av oligopolistisk konkurrens. En förutsättning är troligen att 1992-programmet åtföljs av aktiv konkurrenspolitik, vilket också ser ut att bli fallet.

Tabell 6. Svensk industrivaruhandel med EG 1985-1990

(fel i summeringen på grund av avrundning)

Export till EG i miljarder kr

	Livsm.	Textil	Papp.	Träv.	Kemi	Metall	Maskin	Elektro	Transp.	Övrigt	Totalt
1985	1,8	2,1	21,8	7,7	14,0	15,0	16,3	5,8	13,2	3,4	101,0
1990	1,7	2,3	34,6	10,2	19,5	19,4	28,8	10,9	23,0	5,9	156,2
%(90/85)	-6,2	8,1	58,7	33,3	39,6	29,3	76,2	88,8	74,7	73,5	54,6

Import från EG i miljarder kr

	Livsm.	Textil	Papp.	Träv.	Kemi	Metall	Maskin	Elektro	Transp.	Övrigt	Totalt
1985	4,0	9,1	1,1	0,9	27,7	13,1	18,4	9,6	13,7	7,5	105,1
1990	5,6	13,2	2,1	2,1	29,4	18,3	27,4	14,1	21,5	12,1	150,0
%(90/85)	40,0	45,2	90,9	121,6	6,2	39,7	49,0	46,8	56,3	68,3	38,9

Källa: Bearbetningar av SCBs Tidsseriedatabas, november 1991

Som också framgår av Tabell 6 steg den svenska importen från EG långsammare än vår export till EG under andra halvan av 1980-talet. Denna tendens kan fortsätta under de närmaste åren, bl a för att de europeiska företagen inte förberett sig lika väl för att sälja på den svenska marknaden som de svenska företagen gjort i EG. Branscher som i Sverige skyddats från konkurrens av regleringar, produktstandards, etc, vilka i praktiken tagit formen av gränshinder, bör likväl få vidkännas en anstormning. Bygg- och transportsektorn, detaljhandeln, etc., har lagt sig till med höga kostnads- och prislägen, och kan vänta sig konkurrerande inflöden av varor och tjänster.

På det hela taget kommer utformningen av vår resursbas att bestämma Sveriges framtida specialisering gentemot EG. Mer ömsesidig handel av avancerade industriprodukter kräver stärkta resurser i fråga om riskvilligt kapital och mänskliga kunskaper. Det svenska sparandet och utbildningssystemets nivå blir i hög grad bestämmande för utvecklingen, liksom den krympning av den offentliga sektorn som måste till om mer kvalificerad arbetskraft ska bli tillgänglig för industrin. Givet att kapital blir tillgängligt, men reformering av utbildningssystemet eller den offentliga sektorns bantning uteblir, går sannolikt industrins specialisering ytterligare mot storskalig råvaruhantering.

De resurser som utvecklas inom Sverige kommer mer än tidigare att påverkas av faktorflöden in och ut ur landet. De stora svenska utlandsinvesteringarna i EG under 1988-1990 har redan påtalats. Efter bl a den av politikerna uttalade färdriktningen mot medlemskap i EG, lägre inflation och pressade priser på industrier och fastigheter, framstår Sverige nu som ett mer attraktivt investeringsland, och investeringsflödena har också vänt. Därtill har Sverige under 1992 börjat montera ned de starka restriktionerna för utländskt ägande av företag. Sveriges geografiska läge och blygsamma storlek talar likväl mot investeringar som är inriktade på sammansättning av produkter för lokala marknader. Detta blir än mer fallet efter EG-integrationen. Företag får då lättare att sälja mellan de europeiska länderna samtidigt som det blir svårt för Sverige att framstå som den optimala lokaliseringen i vår region. Investeringar i t ex produktutveckling, vilka gynnas av närhet till andra företags FoU-centra och kvalificerad arbetskraft, bör Sverige ha större möjligheter att dra till sig om våra produktionsfaktorer profileras i denna riktning.

Även vad gäller arbetskraft finns utsikter till nya flöden. Den rådande lönestrukturen talar för immigration av lågutbildad eller lägre kvalificerad arbetskraft. Inom EGs ram finns sådan att tillgå främst i Sydeuropa, varifrån det geografiska avståndet knappast medger omfattande flyttning. Emigration av kvalificerad arbetskraft från Sverige är mer tänkbar, eftersom attraktiva marknader med högre löner finns att tillgå på nära håll. Å andra sidan kan detta vägas upp av livskvalitet i andra avseenden, såsom tillgången på god miljö. Standarden på skolan, sjukvården, barnomsorgen etc är också betydelsefull. Den fortsatta utformningen av lönestrukturen tillsammans med nivån på sådana tjänster påverkar i hög grad Sveriges förutsättningar för kunskaps- och FoU-intensiv produktion.

Vad gäller Östeuropa finns förutsättningar för ökat utbyte med exempelvis Baltikum redan under de närmaste åren, men större effekter för svensk del kommer att dröja. På något eller några decenniers sikt måste man dock räkna med att Östeuropa på allvar blir delaktigt i den europeiska integrationsprocessen. Detta bör då förskjuta Sveriges specialisering i riktning mot real- och humankapital. En viss likhet kan uppstå med vad som skedde vid de nyindustrialiserade ländernas frammarsch, men Östeuropas utveckling förblir av allt att döma mer råvaruorienterad. Andra för Sverige viktiga effekter rör arbetsmarknaden, eftersom Östeuropas geografiska närhet och billiga arbetskraft skapar en stor potential för immigration därifrån. Den historiska erfarenheten liksom gällande regler talar för att invandringen blir väl korrelerad med förekomsten av vakanser och lediga jobb i Sverige. Denna bör därför fylla behövliga luckor i näringslivet, och ge välfärdsvinster (Lundborg, 1991).

7 Relationer med den övriga världen

Vårt utbyte med den övriga världen bestäms i hög grad av de multilaterala förhandlingarna. GATT (General Agreement on Trade and Tariffs) organiserades efter andra världskriget för att skapa förutsättningar för växande världshandel på villkor som inte missgynnar små nationer. Den grundläggande principen är att varje medlemsnation av varje importland garanteras ställning som "mest gynnad nation". Under GATTs regi har tullsatserna sänkts systematiskt. Framväxten av nya industrinationer parallellt med lägre tillväxt i världshandeln har dock skapat en attitydförändring, och den s k

Uruguay-rundan brottas med svårlösta problem. En viktig knäckfråga är EGs motstånd mot en neddragning av stödet till jordbruket, vilket leder till överproduktion och prisfall som värst drabbar livsmedelsproducenterna i u-länderna. Förutom detta kan nämnas; antidumpning-politiken i främst USA, EG och Australien, tjänstehandeln, skyddet för patent och varumärken samt avskaffandet av diverse handelshinder i u-länderna. Så länge ett nytt avtal inte kommit till stånd fortsätter det tidigare regelverket att gälla. Värde av detta är emellertid begränsat, eftersom GATTs auktoritet undergrävs och verkligheten förändras då regeringar kringgår gamla regler med nya instrument. Framgång för Uruguay-rundan är också väsentligt för utformningen av handelspolitiken inom enskilda länder eller grupper av länder.

Parallellt med de multilaterala förhandlingarna har framförallt USA arbetat för att få till stånd bilaterala handelsavtal med flera länder. Åtskilliga "frivilliga exportbegränsningar" har införts, inte minst med Japan. Denna linje följs också av EG, som därigenom begränsat importen av många varor. Sedan 1986 föreligger bl a en frivillig exportbegränsning om en försäljning av maximalt 1,25 miljoner japanska fordon per år i hela gemenskapen. Hotet om antidumpning-åtgärder är numera ett verksamt instrument för att bilateralt få till stånd allehanda överenskommelser. Enligt Tabell 7 hade EG 153 antidumpning-åtgärder i funktion första juli 1991. Som synes var många riktade mot Östeuropa och de mindre utvecklade länderna i tredje världen inom kemi-

Tabell 7. Antal fall för antidumpning-åtgärder i EG, juli 1991

Sektorer	Japan	Övr. Ostasien	Västeu. NordAm.	ÖstEu. inkl. Sov.	Latin Amerika	Sydasi- en, Afrika Mellanöstern	TOT
Textil		3	1	5	5	3	17
Metall				15	3	2	20
Kemi	3	7	9	24	6	15	64
Elektronik	9	7				2	18
Maskin	6	4	2	9		1	22
Övriga	1	6	1	1		3	12
Totalt	19	27	13	54	14	26	Σ 153

Källa: GATT (1991)

och metall. Ostasien och Japan är mest utsatta inom elektronik och maskin. Det har visats att måltavlan utgörs av konkurrenskraftiga företag utifrån när väl organiserade konstellationer av företag inom EG kan utöva politiskt tryck (Messerlin, 1989).

EG är visserligen den största aktören inom världshandeln och har därför mycket att förlora på ett bakslag för de multilaterala spelreglerna. Å andra sidan får de högsta kostnaderna bäras av oberoende nationer vilka är svaga i bilaterala förhandlingar. Därtill är EG svårt splittrat inbördes, och behöver därför ett starkt multilateralt handelssystem för att förverkliga öppenhet gentemot omvärlden. Samtidigt är EG numera, vid sidan om USA, en tung aktör vars agerande är väsentligt för hela handelssystemets utveckling. I den utsträckning Sverige integreras med EG omfattas vi också direkt av dess externa politik. Det är därför viktigt för Sverige att om möjligt kunna påverka EG. Mycket talar för att stödet inom EG för öppenhet kommer att öka över tiden. Vägen för Östeuropas demokratier mot fungerande marknadsekonomier skulle underlättas av allmän liberalisering. Tysklands återförening har inneburit att en första bit av Östeuropa redan länkats med marknadsekonomierna på västsidan. Med förväntade framgångar inom världshandeln bör det återförenade Tyskland bli en stark företrädare för ett öppet handelssystem när väl såren efter återföreningen läkt ut.

Vad gäller andra regioner har USA, Kanada och Mexiko bildat ett frihandelsområde medan Stillaohavsasien uttalat ett intresse för något slags ekonomisk zon. Japans dominans är dock fruktad inom det senare området, och ekonomierna konkurrerande snarare än kompletterande, vilket talar mot egentlig framgång inom överskådlig tid. Ett svagt multilateralt handelssystem skapar likväl risken att grupper av länder i högre grad utverkar ensidiga fördelar gentemot varandra, medan övriga drabbas av selektiva handelshinder. Risken för storkonflikt bör visserligen vara begränsad mellan Nordamerika och Europa, vilka kan hävda sig mot varandra bilateralt. Nordamerika bör ändå ta emot en mindre del av Sveriges export. Regionen svarar för en krympande andel av världshandeln, integrationen inom Nordamerika ersätter viss handel utåt, och den svenska kronan följer inte dollarn i framtiden. Direktinvesteringar kan möjliggöra fortsatt stark närvaro för de svenska företagen, men andelen produktion i Sverige avsedd för den amerikanska marknaden minskar sannolikt.

Snarare än öppen konflikt mellan block, är risken vid ett uteblivet eller halvdant GATT-avtal att vi får en smygande ökning av diskriminerande och godtyckliga icke-tariffära handelshinder. Dessa riktas mot företag utifrån vars konkurrens är obehaglig för väl organiserade grupper. Skulle detta bli verklighet kommer handeln med utom-europeiska regioner att lida allvarlig skada. Främst gäller detta Japan och de nyindustrialiserade länderna i Ostasien, vilka tillhör våra mest expansiva handelspartners på både export- och importsidan. Eftersom USA har de mest utvecklade ekonomiska relationerna med Ostasien och utövar det starkaste politiska trycket i bilaterala förhandlingar, riskerar europeiska företag att få sämre förutsättningar (Andersson och Burenstam Linder, 1991).

Som vi sett gäller genomgående att exporten till mer avlägsna länder är dominerad av verkstadsindustriprodukter. Allvarliga problem för det multilaterala handelssystemet försvårar därför Sveriges möjligheter att fullfölja en handelsstrategi baserad på kunskaps- och FoU-intensiv produktion inom vårt land.

8 Avslutning

För att summera, har osäkerheten och instabiliteten ökat sedan 1970-talet medan tillväxten och världshandeln bromsats. Industrivaruhandeln expanderar, med Japan och nya industriländer som svåra konkurrenter. USA och Västeuropa har till viss del försvårat strukturomvandling. Östeuropas planekonomier, okänsliga och oförmögna till anpassning, har formligen tillintetgjorts. Den svenska basindustrin har stått sig relativt väl, men verkstadsindustrin har förlorat andelar. Frågetecken föreligger nu för svensk del om tillgången på kapital och kvalificerad arbetskraft, vilka är grundvalar för långtgående förädling av naturresurserna. Forskning och utveckling förläggs ännu till Sverige, men företagen finner det ofta lönsamt att låta den resulterande produktionen äga rum i utlandet.

Samtidigt fortsätter internationaliseringen av näringslivet, inte minst regionalt med förverkligandet av den inre marknaden i EG. Minskade barriärer i vårt närområde kommer att ge allmänt ekonomiska stimulanser, men det går inte att säga huruvida resultatet blir ökad specialisering mot basindustri eller mer inombransch-handel med diversifierade produkter. Utfallet beror ytterst på de förutsättningar som erbjuds i

Sverige relativt andra länder, inte minst vad gäller kapital och utbildad arbetskraft. När Östeuropa på allvar tar del av integrationen stärker detta vår ställning inom produktion med högt förädlingsvärde. Denna gynnas också av utbytet med utomeuropeiska regioner, och skulle följaktligen lida skada av bakslag för det multilaterala regelverket och en mer protektionistisk politik i EG.

Vissa produktionsfaktorer är mera lättroliga än andra, och såväl pris- som lönestelheter gör att marknaderna inte alltid anpassar sig till ett ändrat konkurrenstryck. Med snedvridande politiska åtgärder kan man också kvarhålla eller expandera verksamheter för vilka naturliga förutsättningar saknas. Med större rörlighet underlättas nu effektiv strukturomvandling, samtidigt som felsatsningar straffar sig snabbare. Det är därför viktigt att se över mekanismerna för anpassning inom vår ekonomi. På nationell likaväl som regional nivå krävs medvetenhet om vikten av att konkurrera med omvärlden under nya betingelser. Det enda hållbara är att ge upp produktion för vilken man inte utgör, och inte heller kan utforma, en naturlig lokalisering. Struktur- omvandling bör underlättas genom utbyggd infrastruktur i form av transport och kommunikationer, men också tillgången och kvaliteten på tjänster inom t ex utbildning och sjukvård är väsentlig. Därtill fordras en sänkning av det svenska skattetrycket för arbetskraft och kapital till en internationellt acceptabel nivå. Vad gäller lönestrukturen erfordras ett starkare samband mellan prestation och belöning, så att den mest kvalificerade arbetskraften inte går förlorad. Slutligen måste realräntan ner, vilket bör ge prioritet åt ansträngningarna att skapa förutsättningar för en monetär union.

Några enhetliga effekter på den svenska ekonomin väntar inte, och utfallet av internationaliseringen varierar mellan regioner, sektorer, grupper och individer. Låt mig avsluta med att kort diskutera det tänkbara utfallet för några enskilda grupper. Som redan påpekats drabbas regioner olika beroende på dels vilka förändringar som blir aktuella för just deras näringsliv och dels förmågan att attrahera eller kvarhålla "rätt" resurser. Starkt koncentrerade sektorer som skyddats från utländsk konkurrens genom direkta eller förtäckta handelshinder, såsom transport- och byggsektorn, drabbas mest påtagligt. På grund av den speciella kundkontakten inom finansiella tjänster och viss annan privat eller offentlig service, tar det längre tid för nya konkurrenter att ta sig in på marknaden. Omvandlingstrycket kommer likväl att öka, vilket bl a skapat oro för social

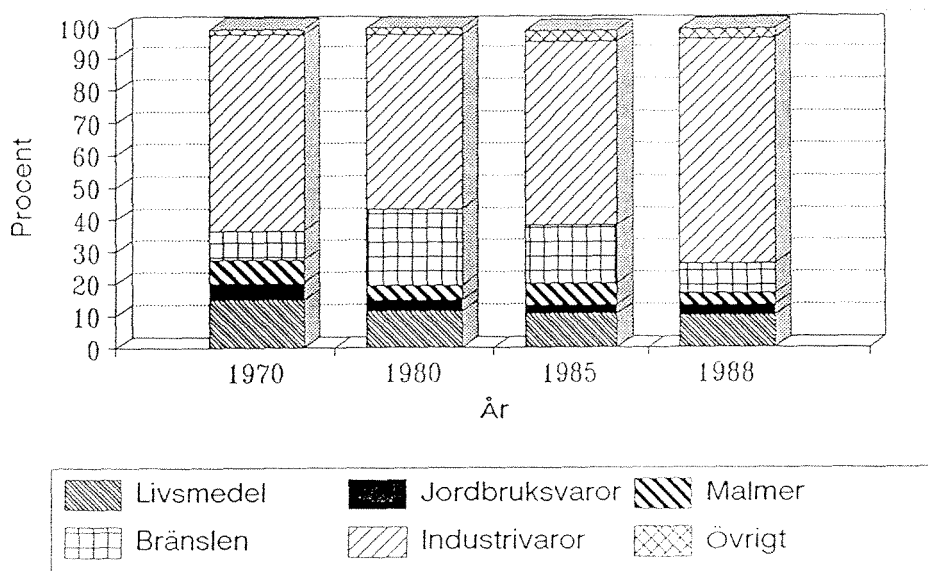
nedrustning och försämrade arbetsförhållanden för de berörda grupperna. En sådan kategori är kvinnorna, vilka är starkt representerade inom vårdyrkena och ofta offentligt anställda. De ekonomiska stimulanser integrationsprocessen medför ökar emellertid efterfrågan på många av de tjänster inom vilka kvinnor är särskilt verksamma. Dessutom innebär tillbakadragandet av de offentliga monopolen möjligheter till nya former av företagande och allmänt nytänkande. Å andra sidan kan det högre konkurrenstrycket medföra svårigheter för halvtids- och deltidsarbete, lägre beredvillighet att acceptera bortovaro för barnafödande och omhändertagande av små eller sjuka barn. Detta behöver dock inte ta formen av försämrade eller urholkade förhållanden på sådana områden. Om rättigheter formuleras så att de inte skapar snedvridande incitament utan skyddar nyttigheter vilka är genuint efterfrågade, verkar de attraherande för företag och arbetskraft.

Till sist kan påpekas att vissa näringar kommer att åtnjuta fördelar om Sverige som medlem i EG anammar för oss nya subventioner eller handelshinder mot övriga världen. Detta kan gälla jordbruket om bönderna i EG räddar kvar delar av gemenskapens stöd, medan svenska myndigheter valt en annan väg. Inom t ex teko blir däremot vinsterna av pånyttinförda handelshinder obetydliga för producenter i Sverige, eftersom import från utomeuropeiska regioner skulle ersättas av import från andra EG-länder snarare än av inhemsk produktion. För konsumenterna och samhället som helhet medför en sådan utveckling höga kostnader. Återigen är det tveksamt vad som är vunnet av att kvarstå utanför EG, eftersom vi tvingas anamma mycket av EGs handelspolitik under alla omständigheter, och då inte heller kan vara med och forma den. På sikt förlorar troligen alla grupper på skydd mot yttre konkurrenstryck. Omställningen blir så mycket svårare den dagen då anpassningen till omvärlden väl kommer, och man vant sig vid att leva av subventioner. Detta kommer att erfaras även av Europas bönder, liksom av bil- och elektro-industrierna om dessa tillåts forma en skyddad verkstad avskuren från de impulser till nytänkande som obevekligen uppstår på världsmarknaderna.

Referenser

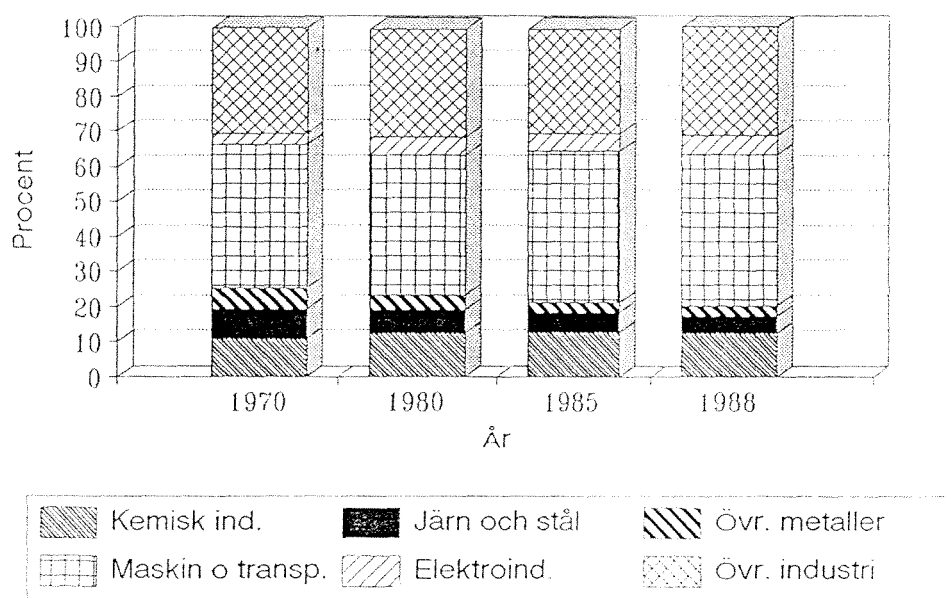
- Andersson, T, 1991, Sveriges Val i Ett Integrerat Europa, *Ekonomisk Debatt*, 1.
- Andersson, T och Burenstam Linder, S, 1991, Europe and the East Asian Agenda, Jean Monnet Chair Papers, European University Institute, Florence.
- Aoki, M, 1988, *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bergquist, A, Dicander, C, Kleen, P och Degerstedt, P, 1991, Sveriges utrikeshandel fram till år 2005, mimeo, NUTEK och Utrikesdepartementet, Stockholm.
- Brander, J och Krugman, P, 1983, A Reciprocal Model of International Trade, *Journal of International Economics*, 15, s 313-321.
- Braunerhjelm, P, 1991, Svenska underleverantörer och Småföretag i det Nya Europa, Struktur, Kompetens och Internationalisering, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Cecchini, P, 1988, *The European Challenge 1992, The Benefits of a Single Market*, Wildwood House, Aldershot.
- GATT, 1991, ADP/62/ADD6 (restricted paper).
- Geroski, P, 1989, The Choice between Diversity and Scale, i Kay & al, 1992: Myths and Realities, Centre for Business Strategy, London Business School.
- Helpman, E och Krugman, P, 1985, *Increasing Returns, Imperfect Competition and International Trade*, MIT Press.
- Lundberg, L, 1990, Economic Integration, Inter- and intra-industry trade: The case of the EC and the Nordic countries, *Nordisk Tidskrift för Politisk Ekonomi*, 25/26 1990.
- Lundborg, P, 1991, Svensk ekonomi och den fria arbetskraftsrörligheten, utkommande, Långtidsutredningen 1992, Stockholm.
- Messerlin, P A, 1989, "The EC Antidumping Regulations: A First Economic Appraisal, 1980-85". *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol 125, s 563-587.
- Norman, V D, 1989, "EFTA and the Internal European Market", *Economic Policy*, vol 9, s 423-449.
- OECD, 1985, Trade in High Technology Products, Directory for Science, Technology and Industry Paper, Paris.
- OECD, 1989, *Science and Technology Indicators*, Paris.
- Ohlsson, L, 1976, *Svensk verstadsindustris internationella specialisering*, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Ohlsson, L, 1989, *Industrin inför EG:s 90-tal, En strategisk effektanalys*. Industriförbundets Förlag, Stockholm.
- Ohlsson, L och Vinell, L, 1987, *Tillväxtens drivkrafter. En studie av industrins framtidsvillkor*, Industriförbundets Förlag, Stockholm.
- Smith, A och Venables, A J, 1988, Completing the Internal Market in the European Community, *European Economic Review*, 32, s 1501-1525.
- SINDCOM, NUTEK, Stockholm.
- Swedenborg, B, Johansson-Grahn, G och Kinnwall, M, 1988, *Den Svenska Industrins Utlandsinvesteringar 1960 - 1986*, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- UNCTAD, 1987 och 1990, Handbook of International Trade and Development Statistics, New York.

Figur 1. Världshandelns varusammansättning 1970 - 1988. I procent



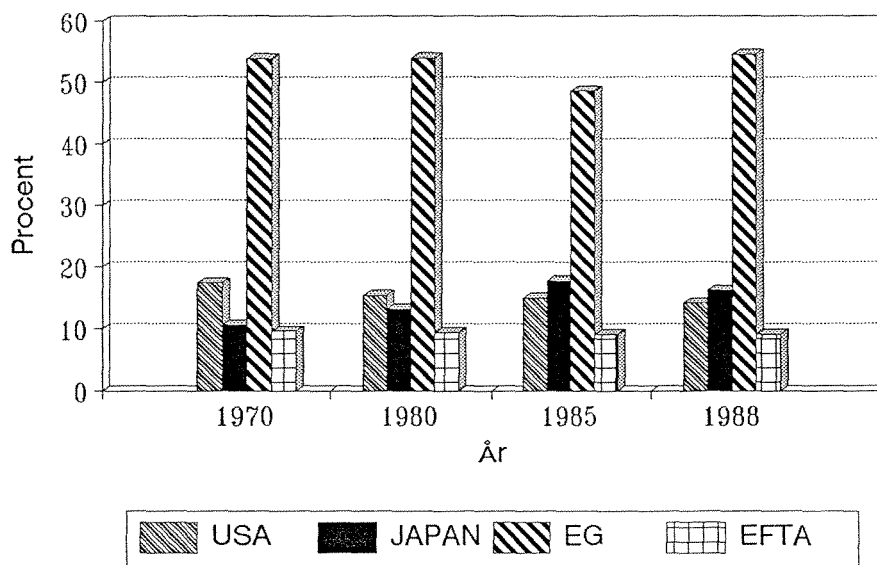
Källa: UNCTAD, 1987 och 1990.

Figur 2. Världshandelns industrivaruexport per bransch 1970 - 1988. I procent



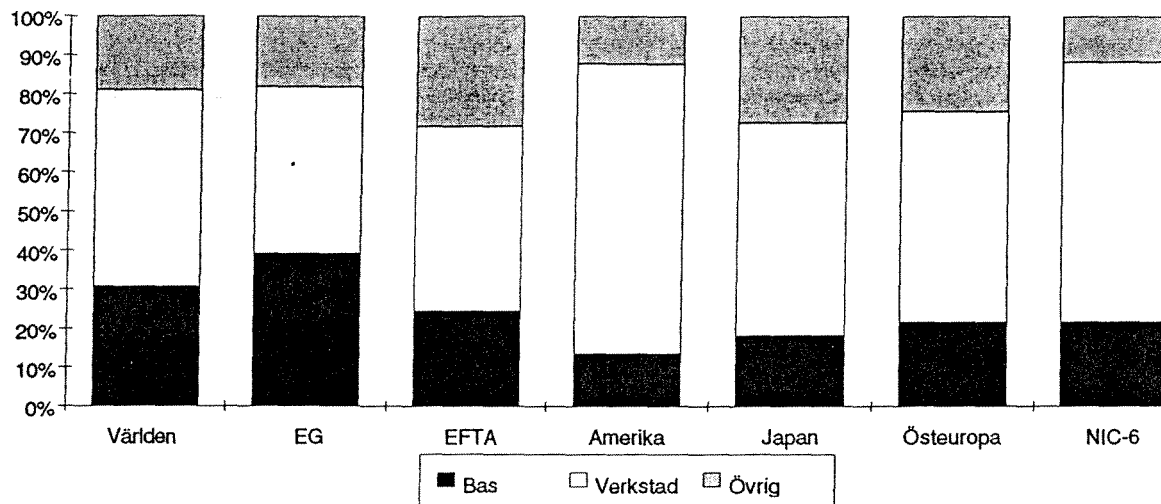
Källa: UNCTAD, 1987 och 1990.

Figur 3. Andelar av OECDs industrivaruexport 1970 - 1988. I procent



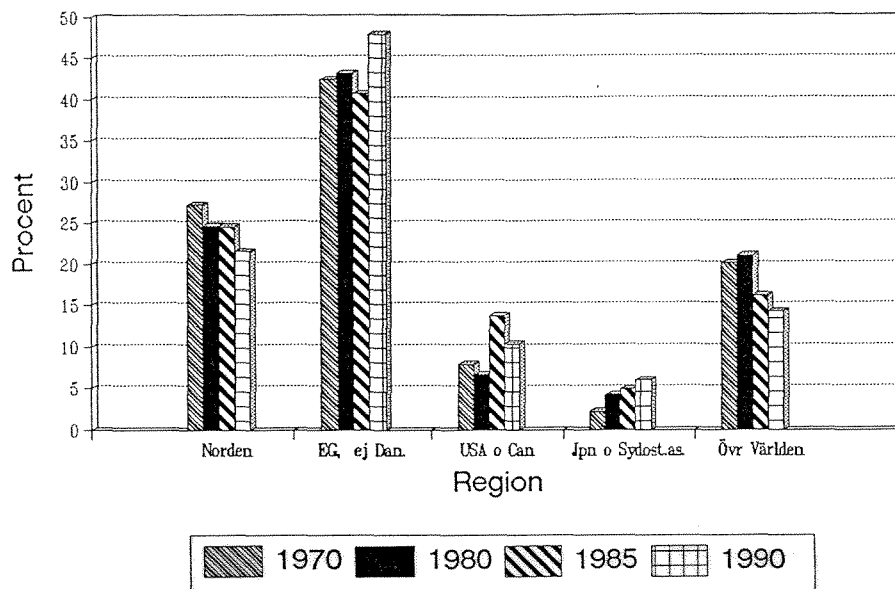
Källa: UNCTAD, 1987 och 1990.

Figur 4. Svensk produktinriktning på de viktigaste marknaderna 1989. I procent



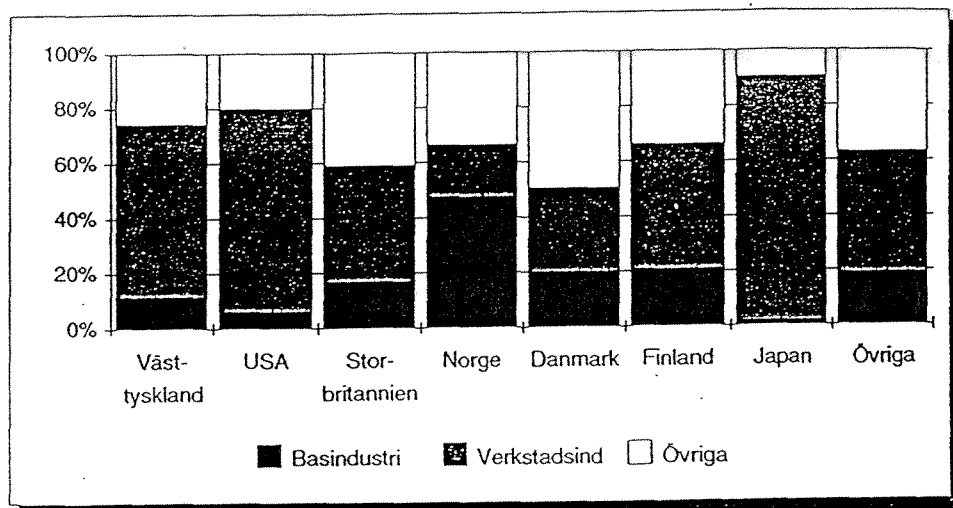
Källa: Bearbetningar av SCBs Tidsseriedatabas, november 1991.

Figur 5. Svensk export av industrivaror fördelad på länder 1970 - 1990. I procent



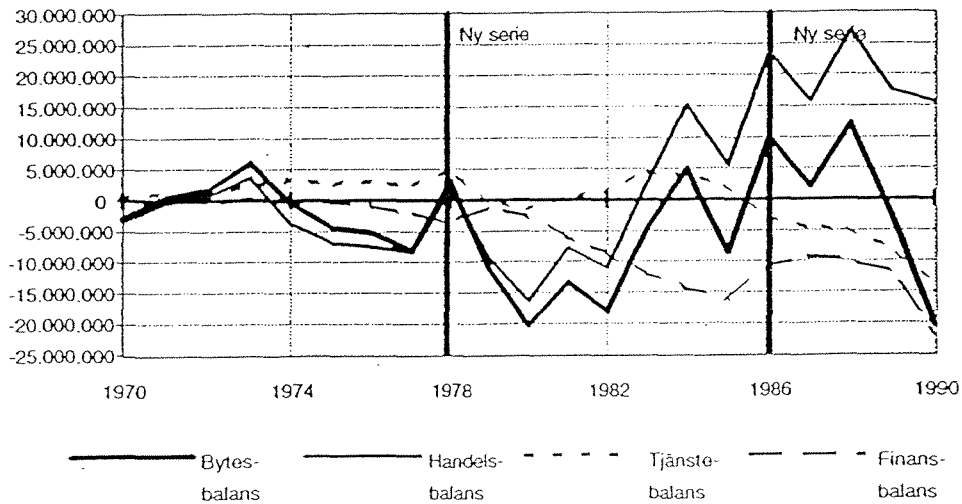
Källa: Bearbetningar av SCBs Tidsseriedatabas, november 1991.

Figur 6. Sveriges import 1990 fördelad på de sju största ursprungsländerna samt på bas- verkstads- och övrig industri. I procent



Källa: SINDCOM.

Figur 7. Den svenska bytesbalansen uppdelad på handelsbalans, tjänstebalans exklusive finansiella intäkter och kostnader (finansbalans) samt finansbalans, 1970 - 1990



Källa: SINDCOM.

Figur 8. Exempel på strukturomvandling

