

Ekon. lic. BERTIL LINDSTRÖM, Stockholm

ÄNDRINGAR AV SVERIGES ROLL I DEN INTERNATIONELLA ARBETSFÖRDELNINGEN

Artikeln är en något omarbetad version av en
gästföreläsning vid Åbo Akademi den 16 maj 1977

I denna artikel formuleras en teori för hur ett lands roll i den internationella arbetsfördelningen kan ändras till följd av ändrade förhållanden innanför eller utanför landets gränser. Teorin belyses med empiriska data över hur Sveriges roll i den internationella arbetsfördelningen har ändrats. Det senare har lett till att jag redan i samband med den teoretiska genomgången låter Sverige vara sinnebilden för det land som anpassar sig till ändrade förhållanden.

I syfte att dels visa hur teorin hänger samman med traditionell teori för enskilda företag och branscher, dels visa tankegångarnas relevans, bl a för beslutsfattare i företagen, beskrivs innebörden av utgångsläge och av ändringar i förhållande till utgångsläget i termer av priser, kostnader och vinster för enskilda företag och branscher. Artikeln avslutas med en diskussion om hur beslutsfattare kan använda teorin när det fattar sina beslut om produktionsinriktning och produktutveckling.

Det dynamiska synsätt som tillämpas i denna artikel har tidigare antytts, bl a av Posner (11), Johnson (6), Carlsson & Sundström (3), Ohlsson (9 och 10) och Josefsson (7). De statiska synsättet dominerar emellertid ännu teorin för varuhandeln i motsats till vad som gäller för teorin för multinationella företag.

1. *Komparativa fördelar och ändringar av dessa*

Begreppet komparativ fördel kan lättast förklaras med hjälp av alternativkostnadsbegreppet [jfr (4)]. Om man i ett land kunde öka pappersproduktionen med 10 ton genom att producera 1 ton stål mindre, under det att man i ett annat land kunde producera ytterligare 1 ton stål, om man minskade produktionen av papper med 8 ton, hade de två länderna inte fullständigt utnyttjat sina komparativa fördelar i förhållande till varandra. Det förstnämnda landet skulle ju kunna producera mer papper och mindre stål, under det att det andra gjorde tvärtom. Sedan kunde det förstnämnda landet byta till sig stål från det andra mot papper på villkor som vore fördelaktiga för båda parter.

Om bytet drivs så långt, att det i båda länderna uppkommit ett läge, då en ökning av stålproduktionen med 1 ton kräver lika stor minskning av pappersproduktionen, t ex med 9 ton, har de två länderna i detta avseende fullständigt utnyttjat sina komparativa fördelar. Det land som då är nettoexportör av papper utnyttjar alltså sin komparativa fördel vid pappersproduktion, under det att det land som är nettoexportör av stål utnyttjar sin komparativa fördel på detta område.

Produktiviteten brukar inte växa lika snabbt i alla branscher. Därför ändras också de marginella alternativkostnaderna. Om produktiviteten stiger snabbare i stålindustrin än i pappersindustrin sjunker stålets alternativkostnad mätt i papper.

Skillnaderna mellan olika branschers produktivetsökningstakt kan vara olika stor i olika länder. Detta i sin tur innebär att komparativa kostnader ändras. Antag att våra två länder har hunnit anpassa sig till sina komparativa fördelar, t ex på ett sådant sätt att 1 ton stål i båda länderna på marginalen motsvarar 9 ton papper. Därefter stiger i båda länderna stålindustrins produktivitet snabbare än pappersindustrins, dvs stålindustrins relativa produktivitet stiger. Vi antar emellertid att den relativa produktivetsökningen är större i det ena landet än i det andra. I ett land ändras den marginella al-

ternativkostnaden för 1 ton stål till 7 ton papper, under det att den i det andra landet ändras till 8 ton papper. Därmed har ånyo uppstått ett läge, då våra två länder till ömsesidig fördel kan ändra arbetsfördelningen mellan sig.

Enligt den traditionella teorin för den internationella varuhandeln, sådan denna framställs i läroböckerna, förutsätts ren konkurrens. I varje punkt på de transformationskurvor som brukar illustrera teorin förutsätts vidare att (de två) branscherna befinner sig i långsiktig jämvikt, dvs utan vare sig "övernormala" eller "undernormala" vinster. Med dessa modeller förutsägs därför också endast den internationella arbetsfördelningens mönster i långsiktiga jämviktslägen.

Detta kan vara ytterligare en av förklaringarna, utöver de många som framförts med anledning av "Leontief-paradoxen", till att man har haft så liten framgång vid försöken att testa teorin empiriskt. [Se (1) för en översikt.] Verkligheten befinner sig sällan eller aldrig i långsiktig jämvikt. I en värld i utveckling förändras också ständigt de långsiktiga jämviktslägena. Företagande går ut på att dra fördel av ojämvikter och/eller att för egen vinnings skull skapa sådana. Utsikterna att nå intressanta och tolkningsbara resultat borde därför vara större, om man inriktade sig på att formulera och empiriskt belysa en teori för hur den internationella arbetsfördelningen förändras i en värld med ojämvt istället för att förutsäga och empiriskt belysa jämviktstillstånd. De långsiktiga jämviktslägena borde här endast få tjäna till att staka ut riktningen för den ekonomiska utvecklingen.

2. Ändring av komparativa fördelar och av företagets villkor

Ekonomisk utveckling innebär bl a att företagandets förutsättningar förändras. Det enskilda företaget är självt med om att påverka förutsättningarna för sin verksamhet genom att utveckla nya produkter och produktionsmetoder. Huvuddelen av de förändringar som har betydelse för vårt företag har emellertid inte sitt upphov där utan på andra ställen, t ex i andra företag.

I en marknadsekonomi som den svenska måste varje enskilt företag konkurrera med andra företag inom landet om de tillgängliga produktionsresurserna. Därför stiger i det långa loppet timlönen för det enskilda företagets anställda ungefär lika mycket som för andra anställda inom landet. Likaså bestäms kravet på avkastning på det kapital (eget och främmande) som arbetar inom varje enskilt företag av den kapitalavkastning som i allmänhet erhålls på kapital placerat i andra (i första hand inhemska) företag. Om produktiviteten i vårt företag växer långsammare (snabbare) än produktiviteten i allmänhet gör i Sverige kommer därför företagets kostnader i kronor att stiga snabbare (långsammare) än kostnaderna i allmänhet gör inom landet, dvs företagets relativa kostnader stiger. Detta är uttryck för att man uppför mer (mindre) i andra varor för att producera en enhet av någon av företagets produkter. Om nu priserna på företagets produkter inte stiger lika mycket i förhållande till priserna i genomsnitt som dess kostnader stiger i förhållande till kostnaderna i genomsnitt, ändras företagets konkurrenskraft. Detta tar sig i så fall uttryck i att företagets lönsamhet ändras.

För många företag bestäms prisområdets förskjutning av prisutvecklingen utomlands. Relativpriset stiger om den internationella prisnivån på branschens produkter stiger snabbare än på andra branschens produkter. Denna höjning kan i en del fall bero på att de relativa kostnaderna utomlands stiger men kan i andra fall ha annan orsak. I fortsättningen antar jag att de svenska företagen inom samma bransch utvecklas på ett så likartat sätt att man kan tala om ändringar av villkoren för branschens svenska del. Jag gör detta trots att det ofta kan vara annorlunda. Speciellt inom mycket heterogena branscher såsom verkstadindustrin kan villkoren för de olika företagen förändras på helt olika sätt. Detta i sin tur beror på att en stor del av de ändrade förutsättningarna för företaget har sitt upphov inom företaget självt. Det kan emellertid vara av intresse att studera hur förutsättningarna i genomsnitt förändras i en bransch.

3. När ändras komparativa fördelar?

När frågan om vad som är ändring av komparativa fördelar diskuteras kommer jag att använda mig av den gängse modellen för monopolistisk konkurrens, dvs konkurrens mellan många företag som säljer inte helt identiska produkter. Med en sådan modell går det att visa att relativpriser kan ändras utan att detta behöver härledas från förskjutningar mellan utbud och efterfrågan utomlands. Detta i sin tur har betydelse när man tolkar empiriskt material. Dessutom kan man - utan att hänvisa till transportkostnader samt förhållandet att länder är rumsligt utsträckta - förklara att export och import av samma slags vara förekommer samtidigt. Eftersom det är bekvämt och i detta sammanhang inte leder till några felaktiga teoretiska förutsägelser, kommer jag att i analysen aggregera enskilda företags efterfråge- och marginalintäktskurvor, trots att detta normalt är otillåtet.

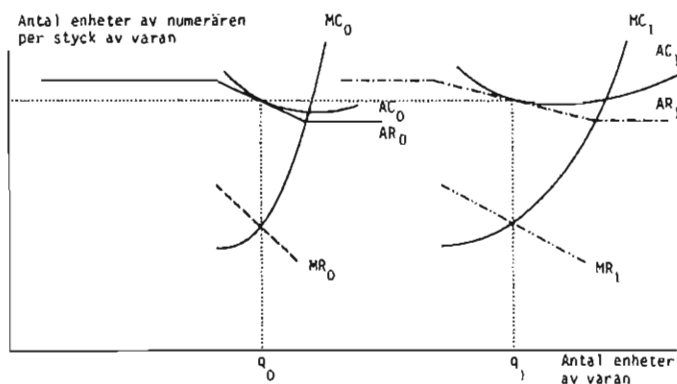
I analysen aggregeras också enskilda företags marginalkostnads- och styckkostnadskurvor. Det senare implicerar antagandet att de olika svenska företagen i branschen är lika effektiva. Detta antagande kommer att frångås i samband med att det empiriska materialet kommenteras i avsnitt 5.

Vertikala förskjutningar av kurvan för det enskilda företags styckkostnader (mätta i den nedan angivna numerären) antas i analysen innebära, att den tekniska utvecklingen inom företaget (och branschen) sker i annan takt än genomsnittligt inom landets näringsliv. Jag antar alltså att inga vertikala förskjutningar av enskilda företags styckkostnadskurvor kan förklaras med t ex att den totala produktionen i en "increasing cost industry" ökar. Jag tor också att denna senare typ av förändringar spelar mycket liten roll jämfört med skillnader i teknisk utveckling, när relativkostnadernas förändringar på ca tio år skall förklaras.

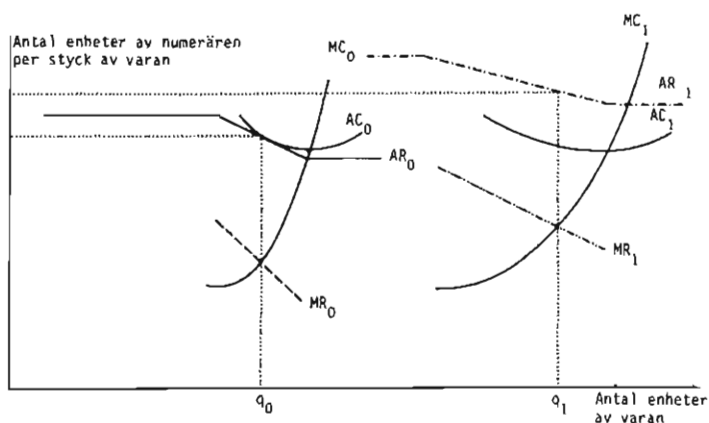
Även på ytterligare några punkter skulle den teoretiska analysen behöva drivas längre för att det skulle vara fullständigt logiskt utrett

hur det presenterade empiriska materialet förhåller sig till teorin.
Av utrymmesskäl avstår jag emellertid från att söka nå denna fulländning.

Figur 1. Aggregat av efterfrågekurvor (AR) och marginalintäktskurvor (MR) samt genomsnittskostnadskurvor (AC) och marginalkostnadskurvor (MC), som vid två tillfällen gäller svenska företag inom en bransch. Typfall 1 - prisområdet och kostnadskurvorna ligger på oförändrad nivå mätt i numerären.



Figur 2. Aggregat av efterfrågekurvor (AR) och marginalintäktskurvor (MR) samt genomsnittskostnadskurvor (AC) och marginalkostnadskurvor (MC) som vid två tillfällen gäller svenska företag inom en bransch. Typfall 2 och 3 - prisområdet ligger högre upp vid det senare tillfället men kostnadskurvorna ligger på oförändrad nivå mätt i numerären.



I figur 1 visas den ovannämnda "aggregerade efterfrågekurvan" för svenska företag i en bransch vid två tillfällen. Priser och kostnader mäts i en numerär, som består av en korg av varor producerade i Sverige. Vid det senare tillfället är världsefterfrågan dubbelt så stor som vid det tidigare. Vid varje pris är alltså den efterfrågade kvantiteten dubbelt så stor som tidigare. De svenska företagen (vars antal kan tänkas ha ökat) har fördubblat sin producerade kvantitet samtidigt som det pris som de tar ut är oförändrat.

I figur 1 har också ritats in aggregerade marginalkostnads- och styckkostnadskurvor för de svenska företagen i branschen. Vid båda tillfällena täcker priset precis styckkostnaden, när företagen gör som bäst.

Figuren betecknar två lägen då Sverige är helt anpassat till sina komparativa fördelar vad avser landets andel av produktionen inom den aktuella branschen. Dessutom visar figuren två lägen då den svenska delen av branschen inte har fått sin internationella komparativa fördel förändrad. Kostnaden är - mätt i den korg av varor som utgör numerären - oförändrad inom landet. Detta innebär att produktiviteten inom landet har ändrats på samma sätt inom den aktuella branschen som inom andra branscher (åtminstone i genomsnitt). Att prisområdet - mätt i numerären - samtidigt är detsamma får anses visa att kostnaderna utomlands också är oförändrade. Även utomlands har alltså produktiviteten ökats lika snabbt inom branschen som inom andra branscher.

Det finns anledning räkna med att Sveriges förbrukning av en bestämd vara inte växer i förhållande till landets totala produktion på ett sätt som avviker från motsvarande relationer för andra länder [(2)]. Detta innebär för det nu behandlade typfallet, att vi kan räkna med att Sveriges produktion och förbrukning av den aktuella varan har växt i samma takt. Nettoexport eller nettoimport har då också växt i samma takt som produktionen och detta i sin tur innebär att nettoexport- eller nettoimportandelen för varan inte har förändrats.

I figur 2 visas två lägen då den svenska delen av branschen möter internationellt bestämda prisområden som ligger på olika nivå. Vid det senare tillfället ligger prisområdet på en högre nivå än vid det tidigare tillfället. Den svenska produktionskapaciteten och de svenska aggregerade kostnadskurvorna är emellertid identiska med kostnadskurvorna i figur 1. Vid det senare tillfället blir det nu lönsamt för den svenska delen av branschen att producera en större volym (men ändå ta ut ett högre pris) än vid det senare tillfället enligt figur 1. Vid den volym och det pris som den svenska delen av branschen väljer kommer de svenska företagens lönsamhet att vara större än "den normala". Priset är ju vid det senare tillfället enligt figur 2 högre än styckkostnaden. Samtidigt är priset högre än i den tidigare situationen.

Två alternativa förklaringar kan tänkas till att priset vid det senare tillfället är högre än dels styckkostnaden för svenska företag vid samma tillfälle, dels priset vid det tidigare tillfället. Den första förklaringen går ut på att världsefterfrågan av någon anledning har ökat snabbare än vad världens företag i allmänhet lyckats förutse. (Som ett konkret exempel kan nämnas de oförutsedda efterfrågeökningar på sjöfrakter som har uppkommit vid de tillfällen då Suezkanalen blivit stängd.) Onormal stora vinster är då inte bara en svensk utan en internationell företeelse. I detta fall beror således vinstökningen inte på att Sveriges komparativa fördelar inom branschen har ökat.

Den andra förklaringen går ut på att produktiviteten utomlands har ökat långsammare inom den aktuella branschen än inom andra branscher. För att normal lönsamhet i branschens utländska företag skulle ha bibehållits måste därför prisnivån på branschens produkter, mätt i numerären, ha stigit.

Om det andra förklaringsalternativet gäller har Sveriges komparativa fördelar för produktion inom den aktuella branschen ökat. Alternativkostnaden, mätt i andra varor, har ju stigit utomlands. Samtidigt har den förblivit i stort sett oförändrad i Sverige.

I den mån figur 2 visar ett fall då Sveriges komparativa fördelar för produktion inom branschen ökar är Sverige inte helt anpassat till sina komparativa fördelar i det senare läget. Eftersom Sveriges förbrukning av varan inte växer i förhållande till landets totala produktion på ett sätt som avviker från motsvarande relationer för andra länder, innebär redan den kortsiktiga anpassningen att den svenska produktionen av varan vuxit snabbare än förbrukningen. Detta i sin tur innebär att nettoexportandelen ökat eller nettoimportandelen minskat.

Den onormalt stora lönsamheten stimulerar på sikt en snabbare ökning av den svenska produktionskapaciteten inom branschen än inom branschens delar i den övriga världen. Detta motsvaras också av att den uppoffring i andra varor som görs när den svenska produktionskapaciteten i branschen ökar är mindre än motsvarande uppoffringar utomlands. Större delen av den produktionsökning som dessa nyinvesteringar möjliggör motsvaras av att Sveriges nettoexport av ifrågavarande produkt ökar (eller att nettoimporten minskar). Därmed ökar också Sveriges nettoexportandel inom branschen. Om Sverige i utgångsläget är nettoimportör, minskar nettoimportandelen.

Lönsamheten i branschens svenska del minskar på olika sätt mot "normal" nivå i samband med att produktionskapaciteten växer så snabbt att nettoexportandelen ökar eller nettoimportandelen minskar. När lönsamheten har nått "normal" nivå är Sverige i detta avseende åter anpassat till sina komparativa fördelar.

Fall då kostnadskurvorna förskjuts nedåt kan analyseras på sätt, som är i stort sett analogt med analysen av de fall som illustreras i figur 2. Om branschens relativkostnad sjunker både i Sverige och utomlands, uppkommer på kort sikt ett läge med "onormalt" stor lönsamhet i branschen i hela världen. Om däremot relativkostnaden sjunker endast i Sverige och alltså är oförändrad i andra länder, ökar Sveriges komparativa fördelar för produktionen ifråga.

Ytterligare fyra typfall med minskning av lönsamheten för branschens svenska del skulle också kunna beskrivas och karakteriseras. Två av dessa skulle karakteriseras som försämringar av Sveriges komparativa fördel för produktion inom branschen.

Alla typfall utom det första karakteriseras av att relativpris och relativkostnad ändras i olika takt. När relativpriset stiger snabbare eller sjunker långsammare än relativkostnaden, säger vi att branschens lönsamhetsförutsättning ökar. När relativkostnaden ökar i förhållande till relativpriset minskar branschens lönsamhetsförutsättning.

4. *Hur kan ändringar i den internationella arbetsfördelningen belysas empiriskt?*

Det finns två partiella drivkrafter bakom det sätt på vilket ett lands roll i den internationella arbetsfördelningen ändras. Den första drivkraften är anpassning mot givna komparativa fördelar. Den andra är förändringar av de komparativa fördelarna. Med säkerhet präglas utgångsläget i ett förlopp, som man vill studera, inte av långsiktig jämvikt på alla marknader. Man kan bl a utgå från att länder, vars utveckling man vill analysera, inte helt har anpassat sin roll i den internationella arbetsfördelningen till de komparativa fördelar som råder under den första tidsperiod som är föremål för analys. Detta avspeglar sig i att olika branscher visar olika stor lönsamhet.

En utveckling som innebär att ett land ökar sin grad av anpassning till sina komparativa fördelar präglas av att olika branschens lönsamhet utjämnas. För de branscher vars lönsamhet minskar från en "övernormal" nivå mot en "normal" nivå ökar nettoexportandelen eller minskar nettoimportandelen. Omvändningen gäller för de branscher vars lönsamhet i utgångsläget var "undernormal".

Alla avvikelser från "normal" lönsamhet innebär inte att landet inte är anpassat till vissa komparativa fördelar, eftersom det är tänkbart att utbud och efterfrågan i världen inte är långsiktigt anpassade

till varandra. Därför kan vi inte heller på basis av att lönsamheten inom en bransch i Sverige avviker från den "normala" säkert förutsäga att nettoexport- eller nettoimportandel skall komma att ändras.

Som visades i avsnitt 3 kan branschernas lönsamhetsförutsättningar också ändras till följd av att landets komparativa fördelar ändras. När de komparativa fördelarna ökar, blir den partiella effekten att lönsamhetsförutsättningen förbättras. Detta resulterar i att nettoexporten ökar eller nettoimporten minskar. Omvändningen gäller för branscher vars komparativa fördelar minskar.

Analysen i avsnitt 3 visade emellertid att lönsamhetsförutsättningarna kan ändras utan att detta beror på att de komparativa fördelarna har ändrats. Därför kan vi inte heller säkert förutsäga att nettoexport- eller nettoimportandelen skall komma att ändras, om vi observerar att lönsamhetsförutsättningen för en bransch ändras.

Antag att lönsamheten i ett utgångsläge är onormalt stor men att branschens lönsamhetsförutsättning därefter minskar. Det förstnämnda kan då bero på att Sverige i utgångsläget producerade mindre inom branschen än som svarade mot en fullständig anpassning till landets komparativa fördelar, samtidigt som det andra beror på att Sveriges komparativa fördelar inom branschen försämrats. I detta fall verkar de två partiella drivkrafterna i olika riktning. Därför kan vi inte säkert förutsäga hur nettoexport- eller nettoimportandelen kommer att förändras, trots att lönsamhetsindikationerna avspeglade bristande anpassning till respektive ändring av komparativa fördelar. Endast i de fall då de två partiella drivkrafterna verkar i samma riktning kan vi säkert förutsäga hur landets roll i den internationella arbetsfördelningen kommer att ändras. Utöver detta teoretiska problem kommer det empiriska att det kan vara svårt att skilja mellan anpassningsrörelser mot "normal lönsamhet" och ändringar av branschernas lönsamhetsförutsättningar.

Trots alla de ovannämnda svårigheterna att förutsäga nettoexport- och

nettoimportandelarnas förändringar med hjälp av lönsamhetsindikatorer kan en empirisk implikation härledas från den teoretiska analysen. När vi observerar att Sveriges nettoexport- eller nettoimportandel ändras, dvs att produktionen växer i annan takt än den inhemska förbrukningen, beror detta antingen på att Sverige i utgångsläget inte var anpassat till sina komparativa fördelar eller på att Sveriges komparativa fördelar ändrades samtidigt som nettoexport- eller nettoimportandelen ändrades. Detta i sin tur innebär att vi bör kunna observera att lönsamheten i den aktuella branschen i utgångsläget avvek från den "normala" och/eller att relativpriset på branschens produkt mellan utgångsläget och slutläget steg i annan takt än relativkostnaden. För att den senare säkert skall kunna observeras måste emellertid utgångsläge och slutläge ligga varandra tillräckligt nära i tiden för att hela anpassningen till komparativa fördelar inte skall ha hunnit ske.

5. *Empirisk belysning av hur Sveriges komparativa fördelar har förändrats*

I IUI:s långtidsbedömning 1976 (5) gjorde jag vissa sammanställningar av empiriskt material och vissa beräkningar för att belysa hur Sveriges roll i den internationella arbetsfördelningen ändrats och vilka drivkrafter som låg bakom denna förändring. Nedan återges den tabell (tabell 1) i vilken analysens resultat finns sammanfattade.

I tabellen har de olika branscherna ordnats efter skillnaden mellan den svenska produktionens och de svenska köpens tillväxttakt mellan 1965 och 1974. Överst i tabellen anges alltså de branscher vilkas produktion växt avsevärt snabbare än köpen. Nederst i tabellen anges branscher, vilkas produktion växt avsevärt långsammare än köpen. Enligt den teori som jag har gått igenom kan en ökning av produktionen snabbare än köpen förklaras med att Sverige i utgångsläget inte var helt anpassat till sina komparativa fördelar och att en sådan anpassning skulle ske genom att produktionen växte snabbare än de inhemska köpen och/eller att Sveriges komparativa fördel för produk-

Tabell 1. Några bestämningsfaktorer för svensk produktionsomvandling 1965-1980

Bransch	Produktionstillväxt minus svensk förbruknings-tillväxt i % per år 1965-1974	Räntabilitet på anläggningsskapital 1965	Procentuell förändring per år 1965-1974			Räntabilitet på anläggningsskapital 1974	Procentuell förändring per år 1974-1980 av relativ kostnad ^b	
			Relativpris ^a	Relativkostnad ^b	Lönsamhetsföresättning		0-alt.	1-alt
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Transportmedelsindustri	3,4	0,11	1,2	-0,5	1,7	0,16	0,5	0
Elektroindustri	2,0	0,10	-0,2	-0,6	0,4	0,18	-1,2	-1,4
Gruvindustri	1,5	0,31	-4,9	2,7	-7,6	0,17	2,6	2,6
Järn-, stål- och metallverk	1,4	0,03	0,6	0,2	0,4	0,05	-1,9	-1,9
Petroleumraffinaderier och kolproduktind.	1,3	0,29	-1,1	7,2	-8,3	0,19	2,9	5,2
Maskinindustri	0,6	0,18	-1,5	-1,3	-0,2	0,16	-1,7	-1,4
<i>Hela industrin</i>	0,5	0,10	0	0	0	0,13	0	0
Trävaruindustri	0,4	0,33	1,7	2,0	-0,3	0,38	0,6	1,2
Metallvaruindustri	0,2	0,13	0,3	1,4	-1,1	0,16	1,5	1,0
Kemisk industri	0,1	0,15	-1,0	-2,5	1,5	0,22	-0,5	-0,8
Massa- o. pappersind.	0,0	0,04	4,1	0,3	3,8	0,12	0,8	0,4
Papp- och pappersvaruindustri	0,0	0,10	3,8	-0,6	4,4	0,34	0	-0,1
Grafisk industri	0,0	0,15	1,4	1,9	-0,5	0,12	0,1	0,9
Jord- och stenindustri	-0,1	0,09	-2,2	1,8	-4,0	0,03	0	0,2
Gummivaruindustri	-0,2	0,08	0,7	1,2	-0,5	0,06	0,4	0
Livsmedelsindustri	-0,2	0,15	0,9	2,0	-1,1	0,11	1,9	1,7
Tekoindustri	-1,4	0,10	-2,3	-0,9	-1,4	0,06	-0,6	-0,7
Varv	-5,5	0	-2,0	-2,6	0,6	0,05	0,8	1,5

^a Relativpris = förädlingspris i respektive bransch i förhållande till förädlingspris i hela industrin sammanslagen. Förädlingspris = kvoten mellan förädlingsvärdet i löpande priser och förädlingsvärdet i fasta priser enligt Nationalräkenskaperna. För massa- och pappers-, papp- och pappersvaru-, maskin-, metallvaru- och transportmedelsbranscherna har dock förädlingsvärde och produktionsvolymindex enligt SOS Industri använts.

^b Relativkostnadsutvecklingen är beräknad som skillnaden mellan branschens och hela industrins totalproduktivitetsutveckling.

Källor och beräkningsmetoder redovisas i (5).

tion inom branschen ökade under perioden samt att en anpassning till det nya läget hade kunnat inledas. För att belysa om dessa förklaringar har spelat någon roll har i tabellen angivits dels räntabiliteten på anläggningskapitalet i de olika branscherna, dels mått som avser att belysa förändringar av de olika branschernas komparativa fördelar.

Relativpriser och relativkostnader har definierats i förhållande till de olika branschernas förädlingsaktiviteter. Numerären har varit en enhets förädlingsvärde i fast pris för hela den svenska industrin.

En relativprisänkning kan bero på att hela det internationellt bestämde prisområdet har flyttats ned eller på att den svenska branschens marknadsandel har ökat samtidigt som det internationellt bestämde prisområdet har legat stilla.

En relativkostnadsändring kan antingen bero på att de enskilda företagens kostnadskurvor har förskjutits eller på att genomsnittet har ändrats genom att nya företag har tillkommit eller gamla fallit bort. Som exempel kan nämnas sänkningen av tekoindustrins relativkostnad. Denna bransch har varit starkt tillbakagående i Sverige. Att branschens relativkostnad har sjunkit kan alltså till stor del bero på att branschens minst produktiva anläggningar har lagts ned.

Såväl 1965 som 1974 var år, då Sveriges internationella konkurrenskraft anses ha varit tillräckligt god för att medge jämvikt i bytesbalansen vid genomsnittliga konjunkturförhållanden i Sverige och utomlands. Enligt tabellen var industrins genomsnittliga räntabilitet högre 1974 än 1965. Till en del kan detta avspegla att Sveriges komparativa fördel i industriproduktion hade ökat och dess komparativa fördel i tjänsteproduktion hade minskat. Tjänstesaldot har ju trendmässigt minskat under de senaste decennierna. Eftersom diskussionen ovan gäller de olika industribranschernas rangordning med avseende på nettoexportandelens ökning eller nettoimportandelens minskning, spelar detta emellertid mindre roll.

Såväl måtten på relativpriserna som måtten på relativkostnadernas förändring påverkas av det val av basår (1965) och slutår (1974) som har gjorts. Detta är särskilt tydligt för ändringen av massa- och pappersindustrins relativpris, som starkt influerats av den extrema högkonjunkturen för denna bransch 1974. Givetvis påverkas därmed också måtten på hur de olika branschernas "lönsamhetsförutsättning" ändrats mellan 1965 och 1974.

Om vi bortser från all den kritik som kan riktas mot de olika måtten i tabellen, kan vi säga följande:

- I den mån en mer fullständig anpassning till Sveriges komparativa fördelar 1965 hade inneburit att en branschs produktion då skulle ha varit större, skall denna bransch uppvisa en lönsamhet som är större än den genomsnittliga.

- I den mån Sveriges komparativa fördelar för produktion inom en viss bransch blev större mellan 1965 och 1974 bör detta ha visat sig i en ökning av branschens lönsamhetsförutsättning enligt tabellen.

Däremot kan vi inte tolka en hög lönsamhet som ett otvetydigt tecken på att Sverige inte var helt anpassat till sina komparativa fördelar år 1965. Den höga lönsamheten kan ju vara ett tecken på att branschen i hela världen visade mer än "normalt" hög lönsamhet. Likaså kan vi inte tolka en positiv förändring av en branschs lönsamhetsförutsättning som en ökning av Sveriges komparativa fördel för produktion inom branschen. Förändringen kan också bero på att branschens ökade lönsamhetsförutsättning är en internationell företeelse.

Omvändningarna till vad som här har sagts om hög lönsamhet 1965 respektive positiv förändring av lönsamhetsförutsättning mellan 1965 och 1974 gäller givetvis för låg lönsamhet 1965 respektive negativ förändring mellan 1965 och 1974.

Vi kan alltså vänta oss att en stor positiv skillnad mellan produk-

tionstillväxt och köptillväxt mellan 1965 och 1974 skall motsvaras av särskilt hög lönsamhet 1965 och/eller positiv förändring av lönsamhetsförutsättning mellan 1965 och 1974. Däremot kan vi inte hävda att särskilt hög lönsamhet 1965 och/eller positiv förändring av lönsamhetsförutsättning mellan 1965 och 1974 alltid skall motsvaras av en stor positiv skillnad mellan produktionstillväxt och köptillväxt.

Eftersom det enligt resonemanget är nödvändigt men inte tillräckligt att åtminstone en av förutsättningarna är uppfylld, skall vi emellertid observera exempel i tabellens mitt, där också någon av förutsättningarna för positiv eller negativ skillnad mellan produktionstillväxt och köptillväxt är uppfylld. Så är också fallet. Trävaruindustri, kemisk industri och papp- och pappersvaruindustri är tre exempel på branscher för vilka hög lönsamhet i utgångsläget och/eller positiv förändring av lönsamhetsförutsättning tycks ha indikerat något annat än att produktionen borde ha ökat snabbare än köpen mellan 1965 och 1974.

Tabellen visar att nationellt material på ett ofullständigt sätt belyser de förändringar av komparativa fördelar som inträffar liksom den brist på anpassning till komparativa fördelar, som kan föreligga i ett utgångsläge. Kompletterande siffermaterial, främst sådant som belyser olika branschers lönsamhet i andra länder, skulle göra att det blev lättare att avgöra vad som hade inträffat.

7. Hur skall analysen kunna användas vid framtidsbedömningar?

Den analys som presenterats väcker många frågor utöver den som diskuterats här.

- Hur skall ändringar av komparativa fördelar förklaras? Kan t ex faktorproportionsteorin användas? Denna fråga är viktig, inte bara när en historisk utveckling skall förklaras utan också när framtida förändringar av komparativa fördelar skall förutsägas. Faktorproportionsteorin har - inte utan framgång - använts inom

IUI, bl.a. i samband med att Sveriges import från låglöneländerna analyserades (3) och när den svenska metallmanufakturindustrins respektive verkstadsindustrins utveckling analyserades (9 och 10).

- Kan man genom ekonomisk-politiska åtgärder "förställa" de informationssignaler om komparativa fördelar som ges via priser, kostnader och lönsamhet? Kan i så fall också förställningen öka med tiden, så att produktionens inriktning alltmer kommer att avvika från landets komparativa fördelar? Bl a har Bertil Ohlin (8) pläderat för att man skulle undersöka skatternas inverkan på den internationella arbetsfördelningen.

Den fråga som jag slutligen vill diskutera är emellertid följande. Hur skall man inom företag eller inom industridepartement o d kunna förutsäga hur ett lands komparativa fördelar kommer att ändras eller avgöra vad det är som fattas för att landet skall vara helt anpassat till sina komparativa fördelar? Särskilt den första av dessa frågor bör vara intressant för företagsledare. Båda frågorna bör vara intressanta för ett industridepartement.

Låt oss börja med framtidsbedömningarna inom ett industridepartement. I tabellen finns uppgifter över de olika branschernas lönsamhet 1974. Dessa kan ibland tyda på att Sverige detta år inte var helt anpassat till sina komparativa fördelar. Tabellen innehåller dessutom prognoser för de olika branschernas relativkostnadsutveckling. Dessa prognoser har erhållits på basis av förutsägelser av de olika branschernas totalproduktivitetsutveckling. Detta är en del av den information man skulle behöva för att förutsäga hur komparativa fördelar kan tänkas förändras. Om man dessutom hade motsvarande prognoser för utvecklingen utomlands skulle man kunna förutsäga hur landets komparativa fördelar skulle ändras. Det borde inte vara svårare att göra prognoser, t ex för USA, Västtyskland eller Storbritannien, än för Sverige. Motsvarigheter till de svenska långtidsutredningarna (eller IUI:s långtidsbedömning) finns för dessa länder. Atminstone bör man på basis av publicerat material kunna göra prognoser på förändringen av olika bran-

schers produktion per arbetstimme. Därmed kan man alltså förutsäga hur de "ricardianska" relativkostnaderna kommer att förändras i detta land.

Prognoser över relativkostnadsutvecklingen i andra länder bör vara intressanta även för företagen. Däremot kanske inte relativkostnadsutvecklingen i hemlandet för den egna branschen är särskilt intressant för den enskilda företagaren. Det egna företags relativkostnadsutveckling bör vara intressantare. Denna kan prognosticeras med hjälp av förutsägelser för företagets egen produktivitetsutveckling och förutsägelser för näringslivets genomsnittliga produktivitetsutveckling.

Den senare bestämmer på sikt företagets reallöneutveckling och det krav på avkastning som företagets ägare och övriga finansiärer kommer att ställa. Med en prognos av branschens relativprisutveckling och företagets egen relativkostnadsutveckling kan företagsledningen kanske avgöra om företagets nuvarande kurs kan vara lyckosam för företaget på längre sikt. Sådana prognoser kan hjälpa företagsledningen när den skall avgöra om den skall försöka utveckla nya produkter, på annat sätt ändra produktionsinriktning etc.

På senare tid har man inom Sverige använt analys av komparativa fördelar och deras förändringar i samband med industripolitiska avgöranden. Bl a finns i den nyligen offentliggjorda handelsstålutredningen en bilaga i vilken man försöker förutsäga hur de komparativa fördelarna för svensk handelsstålindustri kommer att förändras, bl a på basis av tidigare erfarenheter för svensk textilindustri (7). Bl a detta tyder på att en analys av komparativa fördelar och deras förändring kan vara praktiskt användbar.

Man kan naturligtvis aldrig bli helt garderad mot överraskningar, även om man på basis av ett omfattande prognosmaterial försöker förutse t ex förändringar av komparativa fördelar. Dels kan oväntade teknologiska förändringar inträffa, dels kan väntade förändringar komma oväntat snabbt (eller oväntat sent). Som exempel på en oväntat snabb

förändring kan krisen för det svenska företaget Facit nämnas. Man förutsåg visserligen att utveckling av ny teknik skulle leda till att priserna på Facits mekaniska räknemaskiner skulle komma att sjunka och man var inställd på att anpassa företagets produktionsinriktning efter dessa prognoser. Företagsledningen (och inte heller någon annan i Sverige) lyckades emellertid inte förutse att utvecklingen skulle komma så snabbt som den gjorde. En analys av komparativa fördelar skulle knappast heller ha hjälpt företaget att förutsäga förändringens snabbhet.

En analys av komparativa fördelar kan alltså inte bli något universellt hjälpmedel, som hjälper företagen att förutse alla möjligheter att undvika alla vanskligheter. Analysen kan emellertid bli ytterligare ett av de hjälpmedel som företaget kan använda för att bedöma vilken roll det med största fördel kan välja i en föränderlig omvärld.

REFERENSER

- (1) BHAGWATI, J., *The Pure Theory of International Trade*, *The Economic Journal*, Vol LXXIV, No. 293, 1964.
- (2) CARLSSON, B. & JOSEFSSON, M., *Industrins energiförbrukning. Analys och prognos fram till 1985*. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm 1974.
- (3) CARLSSON, B. & SUNDSTRÖM, Å., *Sveriges import från låglöneländerna*. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm 1973.

Författaren tackar auditoriet, särskilt dr Olle Ankar, Jan-Otto Andersson och Johan Willner, för värdefulla synpunkter. Författaren tackar dessutom professor Gösta Mickwitz, dr Bo Carlsson och fil kand Märtha Josefsson för värdefulla synpunkter på tidigare versioner av manuskriptet. Författaren står givetvis ensam ansvarig för kvarstående oklarheter och fel.

- (4) HABERLER, G., *A Survey of International Trade Theory*. International Finance Section, Princeton University. Princeton 1961.
- (5) IUI:s LÅNGTIDSBEDÖMNING 1976. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm 1976.
- (6) JOHNSON, H.G., *Comparative Cost and Commercial Policy Theory for a Developing World Economy*. Wicksell Lecture. Uppsala 1968.
- (7) JOSEFSSON, M., Den internationella arbetsfördelningen. En jämförelse mellan förändringar inom stålindustri och textilindustri. Handelsstålindustrin inför 1980-talet. Bilaga 2 SOU 1977:16.
- (8) OHLIN, B., Utrikeshandelsteorin - Ett försök till "Ehrenrettung". *Ekonomisk Tidskrift*, vol. LXIII, nr 2, 1961.
- (9) OHLSSON, L., *Metallmanufakturindustrin. Produktionsförutsättningar och specialisering i internationell jämförelse*. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm 1973.
- (10) OHLSSON, L., *Svensk verkstadsindustris internationella specialisering*. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm 1976.
- (11) POSNER, M.V., *International Trade and Technical Change*. *Oxford Economic Papers*, Vol 13, No 3, 1961.