
5.
Sveriges utrikeshandel
i en förändrad omvärld

av Thomas Andersson

Ändringsmeddelande

En rad har fallit bort i slutet av sid 141. Den korrekta texten är:

Sista raden sid 141:

... 1970-talet har osäkerheten i världsekonomin ökat. Oljekrisen

rad som saknas:

ledde till en snabb omfördelning av exportinkomster och förmögen-

första rad sid 142:

heter mellan producenter och icke-producenter av olja. Till att ...

Stkt/BE, 920814

5.

Sveriges utrikeshandel i en förändrad omvärld

av Thomas Andersson

*Thomas Andersson är ansvarig för internationell forskning vid
Industriens Utredningsinstitut.*

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. Urformningen 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 starka multilaterala spelregler, men kräver också effektiv strukturomvandling inom vår egen ekonomi.

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 ständigt styrkeförhållanden och spelregler i världsekonomin som helhet.

Denna studie ger en bakgrund till hur förändringarna i omvärlden påverkar den svenska utrikeshandeln, och därmed ekono-

min. Behandlingen avser långsiktiga skeenden, medan kortsiktiga konjunkturella 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 tänkbara effekter av de förändrade förhållandena på några enskilda grupper.

Drivkrafterna bakom handel och Sveriges specialisering

Beakta först drivkrafterna bakom handel i allmänhet, och grundvalen för Sveriges specialisering gentemot utlandet i synnerhet. Gångse 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 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 pressade 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 försköts 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 kapitalförslitning. 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 branschen med högt förädlingsvärde per sysselsatt. Detta kan tolkas som att våra komparativa fördelar förskjuts 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 produktionspräglad 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 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 präglats 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).

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)

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 oligopolmarknad. Idag domineras utrikeshandeln alltmer av inombransch-handel.

Ofullständig konkurrens är också en förutsättning för direktin-

vesteringar. Svenska företag har länge haft stora investeringar i utlandet, medan utländska företag är mindre aktiva i Sverige. Då produktion flyttas 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 avvikelsen 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. (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).

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 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. Avvikelser 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 högre grad relevant för vår del.

Globala förändringar

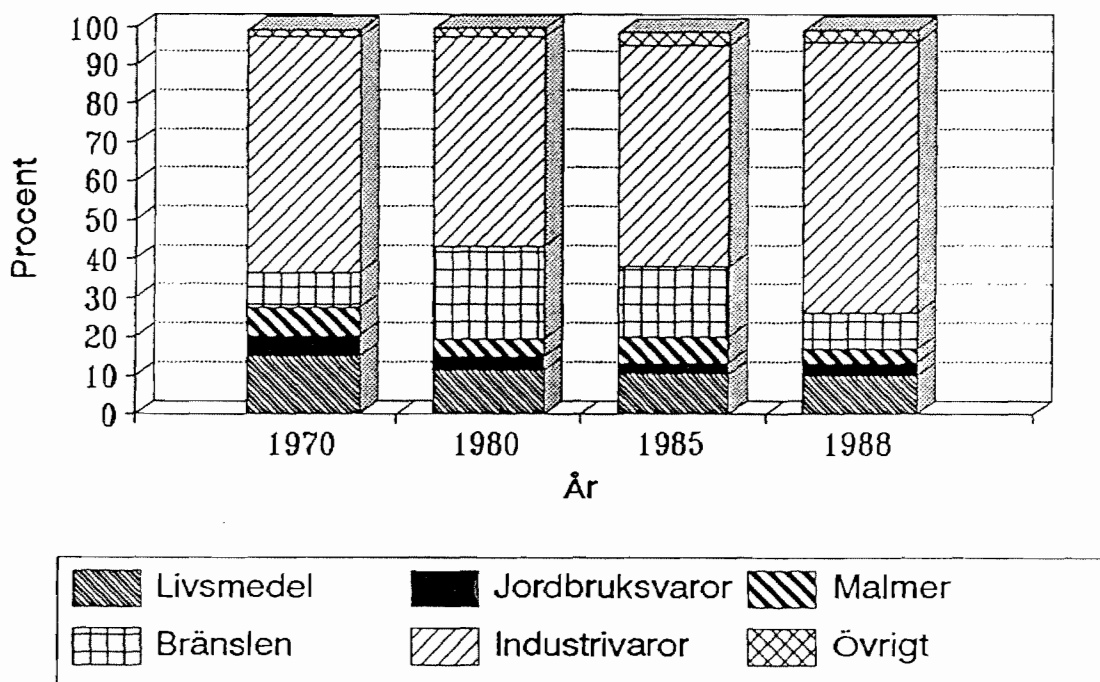
Sedan systemet med fasta växlingskurser upphörde i början av 1970-talet har osäkerheten i världsekonomin ökat. Oljekriserna

heter mellan producenter och icke-producenter av olja. Till att börja med växte utbudet av kapital då OPEC-länderna placerade sina överskott på Eurodollarmarknaderna. De reala räntorna sjönk och låntagare blev eftertraktade. I början av 1980-talet steg räntorna, pådrivna av bl a amerikanska underskott, många u-länder fick problem med utlandsbetalningarna och deras uppgång 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 industrivaror 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. (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). 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 den totala 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.

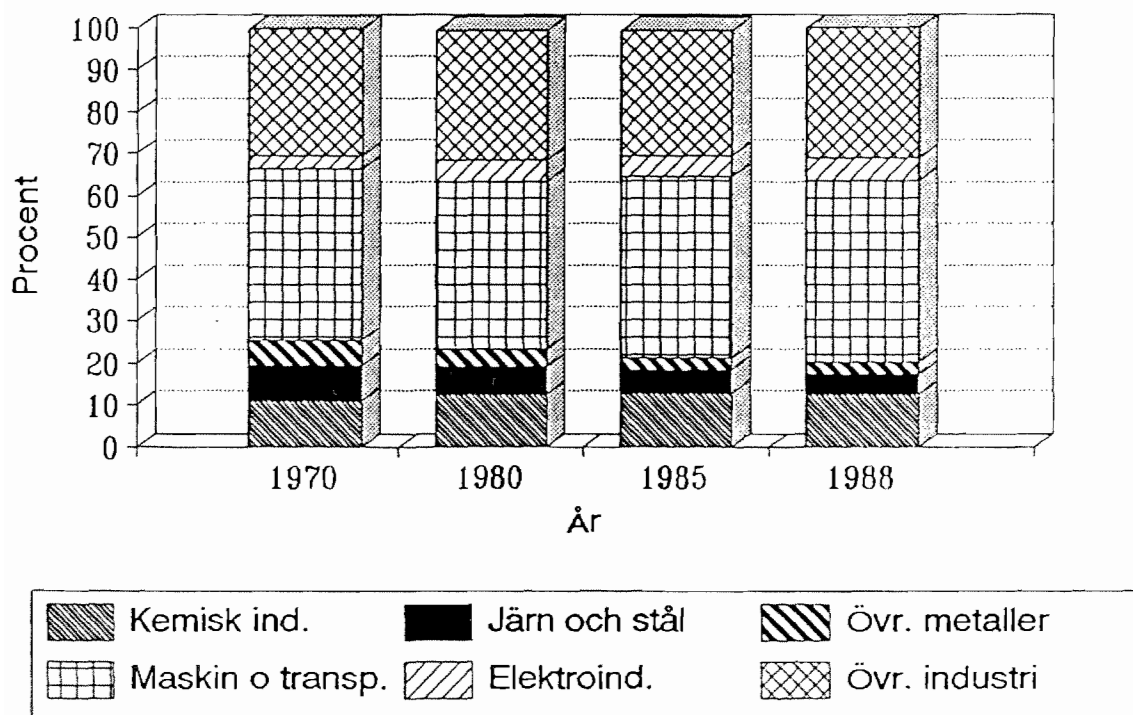
Efter det att en ny lag för utlandstransaktioner infördes 1980, har Japan ryckt fram även på de internationella kapitalmarknaderna. Under det tidiga 1980-talet lånade man frikostigt på eurodollarmarknaderna och köpte amerikanska statspapper. De internationella räntorna förhöll sig därför på måttliga 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 om-

Figur 1 Världshandelns varusammansättning 1970–1988. I procent

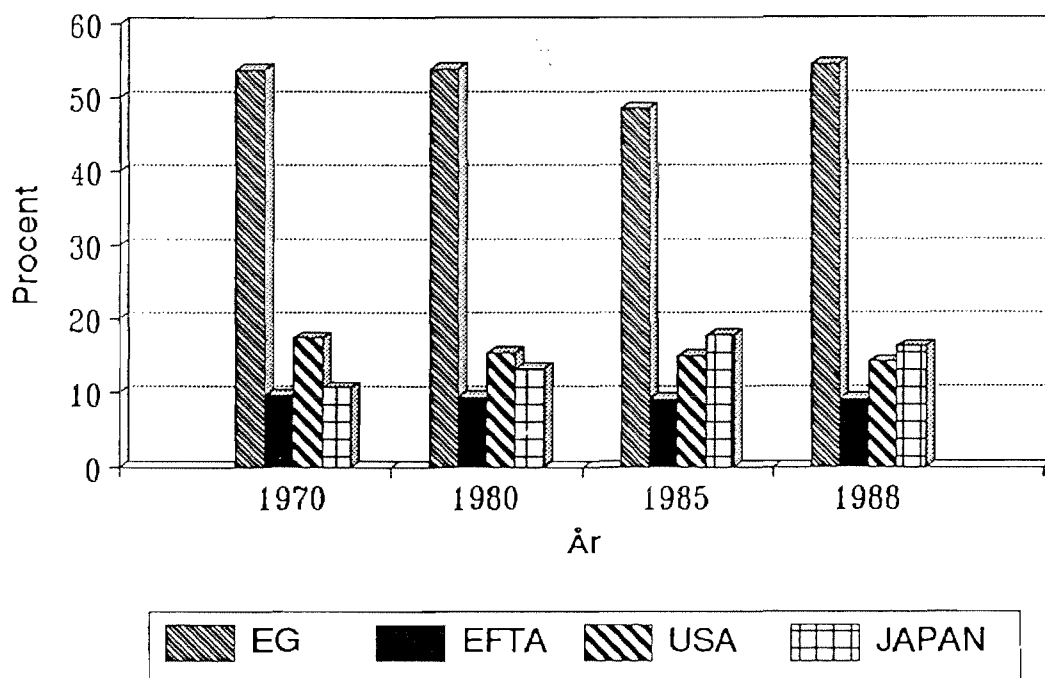


Källa: UNCTAD, 1987 och 1990

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

råden 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 (Andersson och Linder, 1991).

Tabell 2 visar industriexporten 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 1980 och 1988. OECD höll ställningarna under 1970-talet, då de fyra tigrarna gick fram på Östeuropas bekostnad. Under 1980-talet har OECD dock minskat sin andel av industrivaruexporten från 82,5 procent 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.

Tabell 2 Industrivaruexporten fördelad på ländergrupper 1970–1988. I procent

Land	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)

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 strukturomvandling 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 den inre marknaden i EG 1992 som främsta exempel. 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. (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. Dessa synes ännu svåruppnåeliga för många av ekonomierna). EFTA, vilket kan sägas utgöra en alternativ modell för ekonomisk integration, har i motsats till EG ryggat för överstatliga regler och byråkrati. Fastän 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 marknadsekonomierna 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.

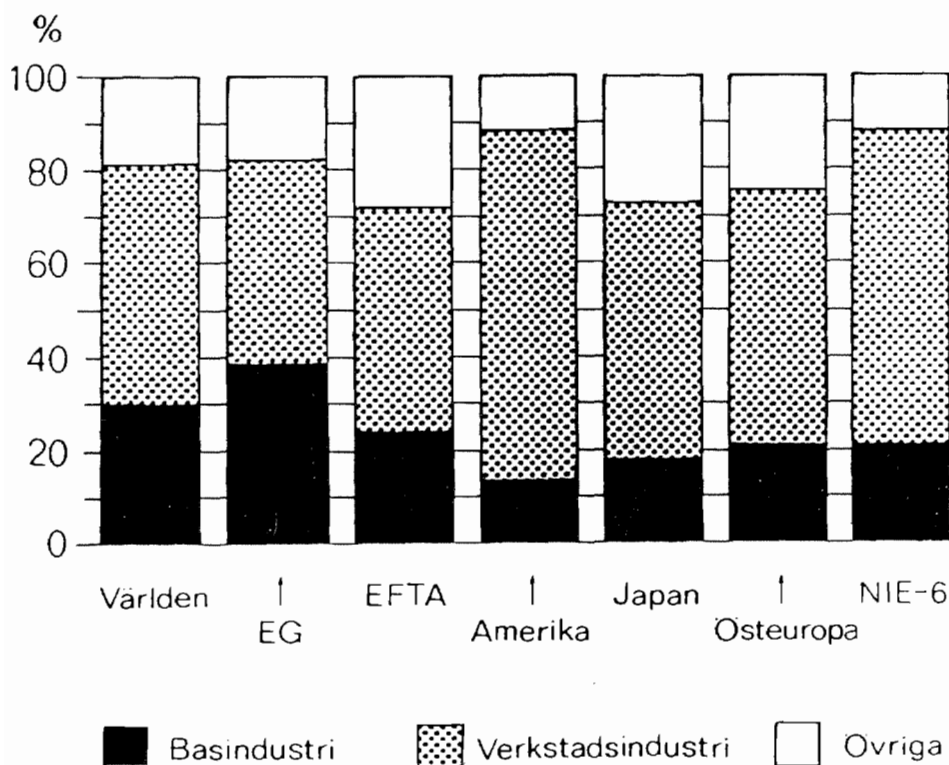
Sveriges industrivaruhandel

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 22 procent och övriga färdigvaror för ca 10 procent. Råvaror och bränslen har reducerats till runt 10 procent. Den viktigaste skillnaden vad gäller importen är att livsmedel står för ca 6 procent, och halvfabrikaten för endast 14 procent. Liksom i den internationella handeln är industrivarorna således helt dominerande i både exporten och importen. Sammansättningen av Sveriges industriexport skiljer sig dock avsevärt från världshandeln i sin helhet. En betraktelse av fördelningen över bas-, verkstads- samt övrig industri illustrerar detta (Bergquist m fl, 1991). (Inom basindustrin ingår: 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 samt elektricitet och gas.) 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, vilket åskådliggörs i Figur 4 för 1989. USA är i hög grad mottagare av svenska verkstadsindustriprodukter. Detta gäller

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

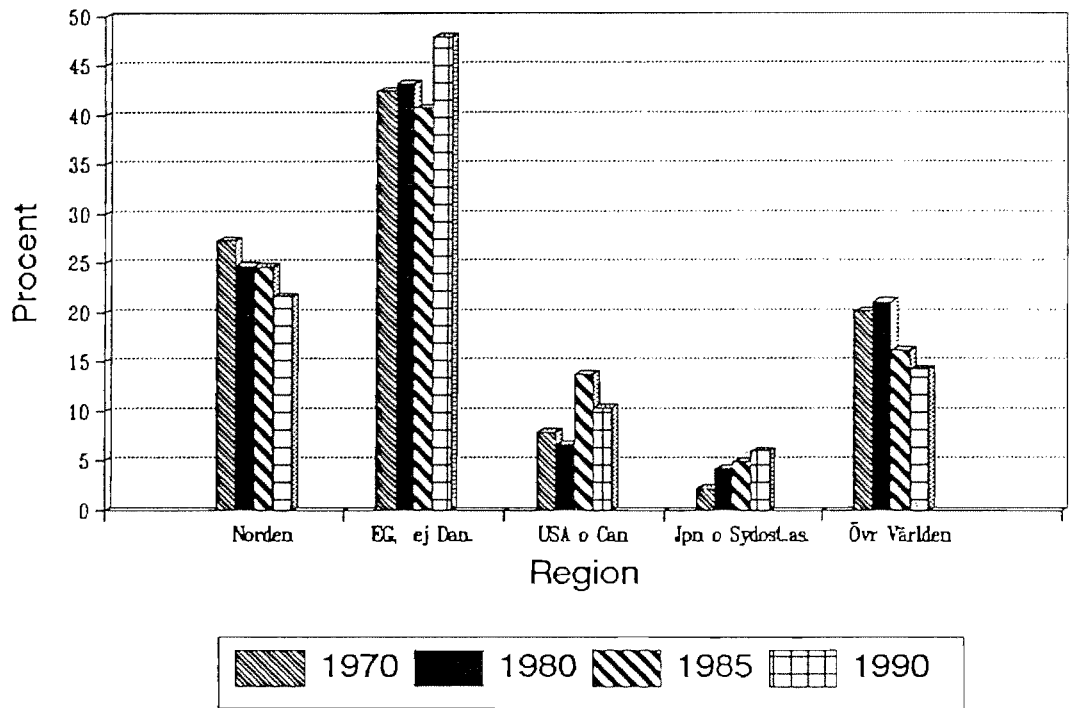


Källa: SINDCOM

även de nyindustrialiserade länderna, här inkluderande Malaysia och Thailand. I exporten till EG är däremot basindustrin överrepresenterad, och verkstadsindustri-exporten 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 närheten 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.

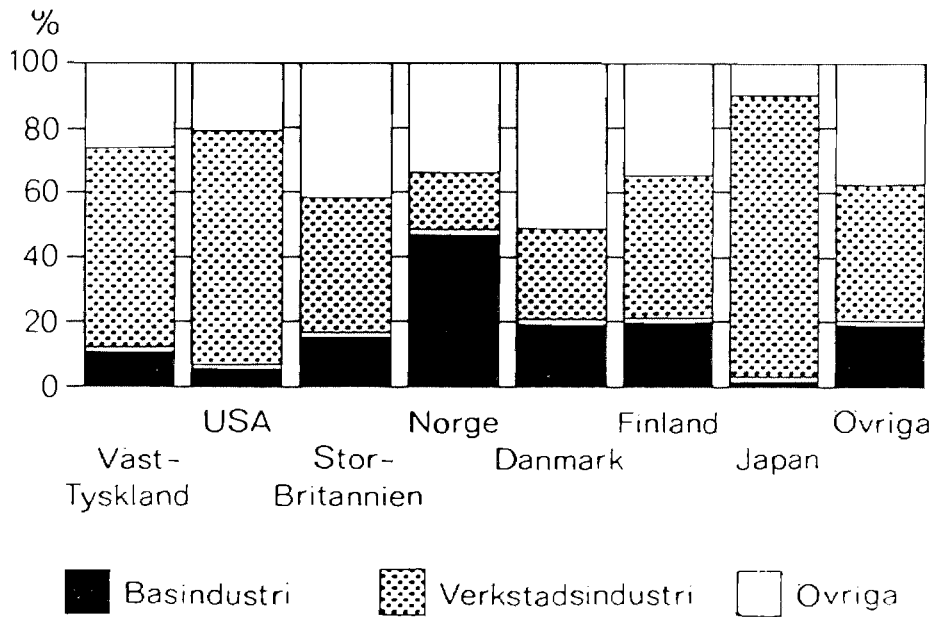
Industrivaruimportens sammansättning visas i Figur 6 för olika exportländer. Norden är överrepresenterat vad det gäller basindustriimport, med olja samt järn och stål som de dominerande varugrupperna. Danmarks livsmedellexport är den största komponenten i kategorin "övriga". Verkstadsindustrin dominerar särskilt

Figur 5 Svensk export av industrivaror fördelad på regioner 1970–1990. I procent



Källa: Bearbetningar av SCBs Tidseriedatabas, november 1991

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



Källa: SINDCOM

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 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. Basin-

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

År	Nettoexport (export minus import) i miljarder kr									
	Livsm.	Textil	Papp.	Träv.	Kemi	Metall	Maskin	Elekt.	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

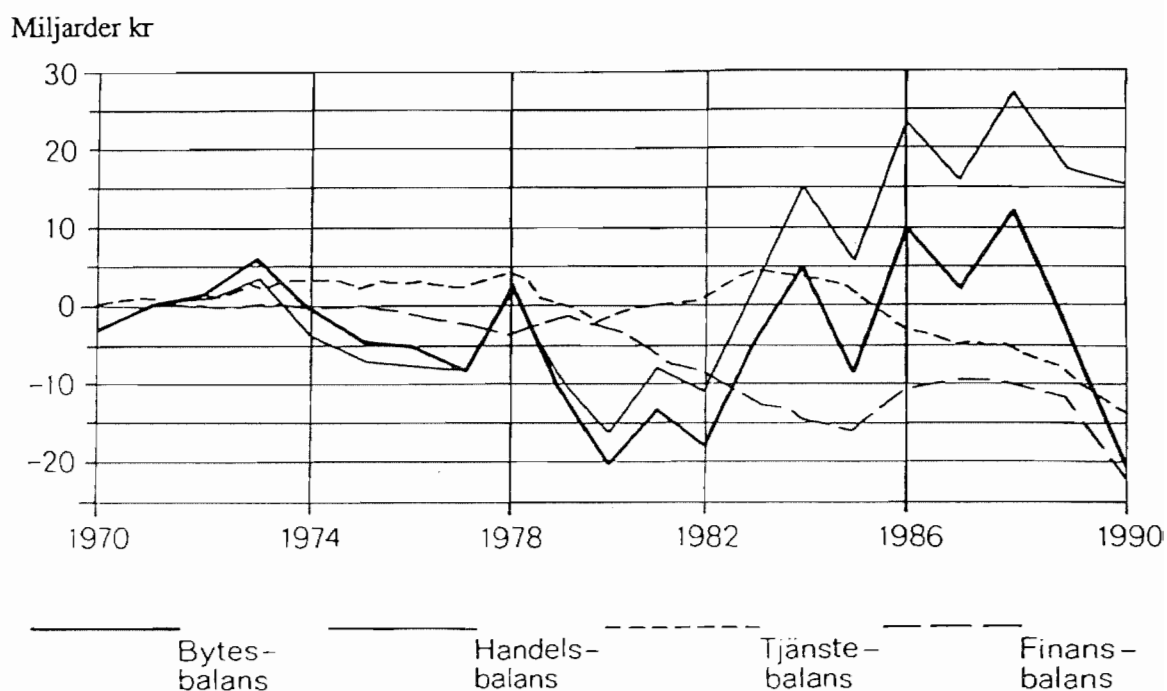
År	Personalutveckling, i tusental anställda									
	Livsm.	Textil	Papp.	Träv.	Kemi	Metall	Maskin	Elekt.	Transp.	Övrigt
1970	74,9	76,7	59,2	79,3	65,2	150,2	128,4	71,4	102,6	14,3
1973	71,0	63,0	59,1	79,0	67,6	149,7	125,2	72,6	112,8	14,3
1976	73,6	54,1	62,9	75,4	69,5	156,8	132,4	82,0	125,1	16,6
1979	72,3	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

dustrin i form av främst mineralutvinning, träindustrin samt papper och pappersmassa har dock stärkt sina inhemska marknadsandelar (Bergquist m fl, 1991). Tabell 3 visar utvecklingen 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 i de flesta branscherna, utom för "övrigt", transport och kemi.

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

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



Källa: SINDCOM

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.

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

1983) 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 kompenserar 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.

Tabell 4 Förändringar i total inkomst p g a den inre marknads tillkomst (i procent)

<i>Grad av förändring i EG</i>	<i>EFTA ej med i EG</i>		<i>EFTA med i EG</i>	
	Effekter för EFTA	EG	Effekter för EFTA	EG
2.5% reduktion i kostnaden för handel, med fortsatt marknadsegmentering	-0.01	0.08	0.27	0.08
2.5% reduktion i kostnaden för handel, samt fullmarknadsintegration	-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 ansevärliga vinster om EFTA-länderna skulle gå med i EG. Som framgår av 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. (De positiva effekterna är genomgående 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). Vad gäller Sverige specifikt jämför Ohlsson (1989) utfallet av ett svenskt närmande till EG med status quo eller bevarandeanvändningen, 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 diskrimineringsseffekt 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 strukturomvandling, 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 (tillåtna först efter 1987), återstår en ökning på över 800 procent. Den internationella högkonjunkten 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 påverkar förutsättningarna för handeln, liksom situationen för svenska småföretag och underleverantörer, vilka i många fall är beroende av att sälja till de multinationella storföretagen (Braunerhjelm, 1991).

Tabell 5 Svenska direktinvesteringar per region, netto i mill USD

År	EFTA	EG	Nordamerika	Övriga	Totalt
1981	90	370	300	560	1 320
1983	180	410	280	590	1 450
1985	120	380	490	790	1 780
1986	400	900	1 580	840	3 700
1987	730	1 640	680	1 450	4 500
1988	1 040	3 750	340	2 110	7 230
1989	1 220	4 850	1 100	2 510	9 690
1990	380	9 950	570	3 240	14 140

Källa: Sveriges Riksbank (1991)

Vad gäller politiken har Sverige och de andra EFTA-länderna redan närmat sig EG. Givet att EES (europeiska ekonomiska samarbetet) blir verklighet har man uppnått gemensamma regler med EG vad gäller t ex tekniska standards, öppen konkurrens inom offentlig upphandling och ett stort mått av rörlighet för arbetskraften. De val som kvarstår gäller snarare medlemskap i EG vis-a-vis en opti-

mal grad av anpassning till EG utan medlemskap, samt om Sverige ska knyta kronan närmare de europeiska valutorna, och slutligen ta steget in i en monetär union. Liksom Sverige överväger de flesta andra EFTA-länderna samma alternativ.

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 tullformalitetserna 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 kortsynt- het 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 kostnadsutveck-

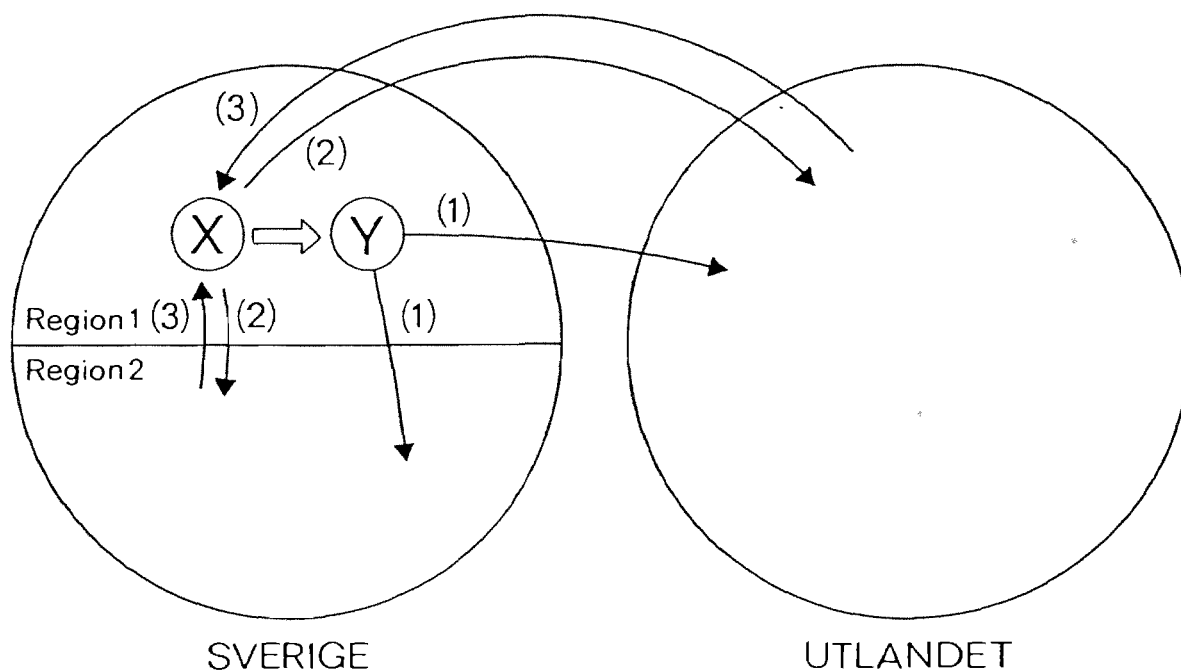
ling förpassas till varaktig stagnation. Budgetpolitik blir ett av de få instrument som står till buds för ett enskilt land att moderera chocker. Därtill läggs incitamentproblem genom att det kan bli rationellt för enskilda medlemsländer att bekämpa lågkonjukturer eller attrahera lätttrörliga produktionsfaktorer medelst ofinansierade skattesänkningar och/eller investeringar i infrastruktur. Det kan räcka med att några enstaka medlemsländer agerar på detta sätt för att det ska bli hart när omöjligt för en gemensam centralbank att hålla en trovärdig monetär kurs.

Slutsatsen är att svenskt medlemskap i EG och/eller deltagande i en monetär union kan innebära klara fördelar, men också skapa 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.

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. Detsamma 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

Figur 8 Exempel på strukturomvandling

eller från utlandet, och att produktionen där igenom stannar kvar eller expanderar. Det sista alternativet är också det rimliga när redan existerande verksamhet gynnas av de affärsmöjligheter integrationen medför.

Samtliga tre effekter är exempel på strukturomvandling i en marknadsekonomi, vilka under alla omständigheter följer av den allmänna internationaliseringen. Integrationen inom vårt närområde påskyndar dem dock. Söker man värja sig mot en ligger det nära till hands att en annan träder i stället. 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 slutändan utvisa vad resultatet blir. Likväl kan vi utgå utifrån de

nuvarande strukturerna och 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 importerar. 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 transportvarugrupperna. Väsentligt i sammanhanget är att de svenska företagsuppköpen i EG under 1989 och 1990 lagt grunden för ytterligare handel av inombransch-karaktär. Å andra sidan kan utlandsinvesteringarna också ersätta export från Sverige, varför den slutliga effekten blir osäker. För exporten av basindustrivaror visar Tabell 6 väsentligt lägre ökningstakter, och de förestående förändringarna betyder mindre här.

Tabell 6 Svensk industrivaruhandel med EG 1985-1990
(fel i summeringen på grund av avrundning)

Export till EG i miljarder kr											
År	Livsm.	Textil	Papp.	Träv.	Kemi	Metall	Maskin	Elekt.	Transp.	Övrigt	Total
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 till EG i miljarder kr											
År	Livsm.	Textil	Papp.	Träv.	Kemi	Metall	Maskin	Elekt.	Transp.	Övrigt	Total
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	61,3	38,9

Källa: Bearbetningar av SCBs Tidsseriedatabas, november 1991

Det räcker inte att enbart se på reglerna, utan även företagens strategier måste beaktas. Prisskillnaderna mellan EG-länderna talar för omfattande 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.

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. De europeiska företagen har inte förberett sig lika väl för att sälja på den svenska marknaden som de svenska företagen gjort i EG. Undantag gäller för branscher som i Sverige skyddats från konkurrens av regleringar, produktstandards, etc, vilka i praktiken tagit formen av gränshinder. 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. Som påtalats medför EG-integrationen rörlighet inte bara för varor och tjänster, utan även för kapital och arbetskraft. De resurser som utvecklas inom landet kommer mer än tidigare att påverkas av faktorflöden in och ut ur landet. Hittills har Sverige haft betydande restriktioner för utländskt ägande av företag, vilket hållit de utländska investeringarna nere. Frågan är om dessa ökar då hindren nu skrotas, och vilken betydelse den fortsatta integrationen med EG får. Sveriges geografiska läge och blygsamma storlek anförs ofta som hinder mot investeringar inriktade på sammansättning av produktion på annat håll. Å andra sidan kan produktion inom vår region te sig mer luckrativ än tidigare, och Sverige framstå som den optimala lokaliseringen inom denna. Investeringar i exempelvis produktutveckling, vill gynnas av närhet till andra företags FoU-centra och kvalificerad arbetskraft, bör Sverige under alla omständigheter ha möjligheter att dra till sig, givet att 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 lägre löner uppvägas av livskvalitet i andra avseenden. Tillgången på god miljö, undervisning, sjukvård, barnomsorg etc påverkar också 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 lär 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 gälla 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).

Relationer med den övriga världen

Vårt utbyte med den övriga världen bestäms i hög grad av de multilaterala förhandlingarna. GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) 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". I 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.

Värdet 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 av Japan. Denna linje följs också av EG, som därigenom begränsat importen av många varor. Sedan 1986 förligger bl a en frivillig exportbegränsning om en försäljning av maximalt 1,25 miljoner japanska fordon per år i hela gemenskapen. Hotet om antidumping-åtgärder är numera ett verksamt instrument för att bilateralt få till stånd allehanda överenskommelser. Enligt Tabell 7 hade EG 153 antidumpnings-åtgärder i funktion första juli 1991. Som synes var många riktade mot Östeuropa och de mindre utvecklade länderna i tredje världen inom kemi 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).

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

Sektorer	Japan	Övriga Ostasien	Västeuropa NordAm	Östeuropa inkl Sov	Latin-Amerika	Sydasien, Afrika MelÖst	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	S:a 153

Källa: GATT (1991)

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 med 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 Stillhavsasien 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 stor-konflikt 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 visst handeln 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 utomeuropeiska 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 relationerna med Ostasien och utövar det starkaste politiska trycket i bilaterala förhandlingar, riskerar europeiska företag att få sämre förutsättningar. Det är också fara för fortsatt eller rent av ökad diskriminering av textil- och jordbruksprodukter från utvecklingsländerna.

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.

Avslutning

För att summera, har osäkerheten och instabiliteten i världsekonomin ökat sedan 1970-talet medan tillväxten och utvecklingen av handeln bromsats. Industrivaruhandeln expanderar mest, med Japan och nya industriländer som svåra konkurrenter. USA och Väst-europa prioriterar nu liberalisering i sina närområden, och söker till betydande del förhindra eller försena strukturomvandling förorsakad av de nya mer avlägsna konkurrenterna. 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 alljämt 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 gentemot EG kommer att ge allmänt ekonomiska stimulanser för Sverige, men det är osäkert huruvida resultatet blir ökad specialisering mot basindustri eller mer inombranschhandel 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 mer lättrorliga 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 likväl 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. Strukturomvandling bör underlättas genom utbyggd infrastruktur i form av transport och kommunikationer, men också tillgången och kvaliteten på tjänster inom tex

utbildning och sjukvård är väsentlig. Därtill fordras att det svenska skattetrycket ligger på en internationellt acceptabel nivå, vilket understryker betydelsen av effektivisering av den offentliga sektorn. 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 kommer att variera mellan regioner, sektorer, grupper och individer. Låt mig avsluta med att kort diskutera några tänkbara utfall. 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 skyddas 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 vårddyrkena 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 hårdare konkurrens medföra svårigheter för deltidsarbete och mindre beredvillighet att acceptera bortovaro för omhändertagande av små eller sjuka barn. Detta betyder inte att försämrade villkor på sådana områden ska accepteras. Om genuint efterfrågade nyttigheter skyddas verkar detta attraherande för företag och arbetskraft så länge snedvridande incitament undviks.

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 importen från utomeuropeiska regioner skulle ersättas av import från 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 konkurrens-tryck. 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 elektroindustrierna 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, Willwood 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 PA**, 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 on High Technology Products, Directory for Science, Technology and Industry Paper, Paris.
- OECD**, 1989, Science and Technology Indicators, Paris.
- Ohlsson L**, 1976, Svensk verkstadsindustris internationella specialisering, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Ohlsson L**, 1989, Industrin inför EGs 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.

