

Pontus Braunerhjelm

SVENSKA INDUSTRI- FÖRETAG

 INFÖR 

EG 1992

Förväntningar
och planer



Industriens Utredningsinstitut



ÖVERSTYRELSEN FÖR CIVIL BEREDSKAP



Industriens Utredningsinstitut

Industriens Utredningsinstitut är en fristående vetenskaplig forskningsinstitution grundad 1939 av Svenska Arbetsgivareföreningen och Sveriges Industriförbund med syfte att bedriva forskning rörande ekonomiska och sociala förhållanden av betydelse för den industriella utvecklingen. Huvuddelen av arbetet inom institutet ägnas åt långsiktiga forskningsuppgifter. Man siktar härvid till ett studium av de grundläggande sammanhangen inom näringslivet och särskilt till att belysa de frågor som hör samman med strukturella och institutionella förändringar. Forskningsresultaten publiceras i institutets skriftserier.



ÖCB Överstyrelsen för civil beredskap

Inom ÖCB ryms vitt skilda beredskapsuppgifter.

Verksamheten sträcker sig från det övergripande lednings- och samordningsansvaret för hela den civila delen av totalförsvaret, över den industriella beredskapen, till den mycket handfasta och påtagliga hanteringen av beredskapslagrade produkter. Mycket av ÖCBs styrka som beredskapsmyndighet ligger just i spännvidden på både uppgifter och ansvar.

Förutseende och flexibilitet är nyckelord för den civila beredskapen – det gäller såväl ÖCB och andra myndigheter som näringsliv, organisationer och enskilda människor.

Svenska industriföretag inför EG 1992
– förväntningar och planer



Industriens Utredningsinstitut



Överstyrelsen för civil beredskap

**SVENSKA
INDUSTRIFÖRETAG
INFÖR EG 1992
förväntningar och planer**

av

Pontus Braunerhjelm

Distribution: Almqvist & Wiksell International, Stockholm

FÖRORD

Effekterna på svensk ekonomi av den höga internationaliseringsgraden hos de svenska storföretagen har tidigare varit föremål för flera studier vid Industriens Utredningsinstitut, IUI. Även denna studie gäller Sveriges omvärldsberoende, närmare bestämt hur företagens förväntningar och planer påverkas av den pågående integrationen inom EG och den rådande osäkerheten angående Sveriges framtida förhållande till EG.

Denna rapport har initierats av Överstyrelsen för civil beredskap, ÖCB. Den är ett komplement till den perspektivstudie ÖCB lämnat till försvarskommittén och ett delunderlag för kommitténs bedömning av det civila försvarets utformning under 1990-talet. Den är också en del i ett större projekt i vilket IUI avser belysa de svenska företagens lokalisering av industriproduktionen i ett framtida Europa.

Rapporten är i huvudsak deskriptiv och kartlägger företagens förväntningar angående tillväxten inom EG samt planerad anpassning av investeringar och produktion. Rapporten baseras på en enkät som ställts till ett stort antal företag samt intervjuer med fyrtio större företag. Analysen gäller i första hand de svenska storföretagen. Datamaterialet kommer senare att kompletteras med uppgifter från små och medelstora företag. Därför är den statistiska redovisningen knapphändig. Vi har ansett det angeläget att kunna redovisa företagens förväntningar medan de är aktuella. Slutligen önskar IUI och ÖCB framföra ett varmt tack till medverkande personer och företag, som gjort studien möjlig.

Stockholm i februari 1990

Gunnar Eliasson
Industriens Utredningsinstitut

Gunnar Nordbeck
Överstyrelsen för Civil Beredskap

INNEHÅLL

			sida
Kapitel	1	Inledning	15
	1.1	Syfte och problem	15
	1.2	Rapportens innehåll och resultat	17
	1.3	Metod	19
	1.4	Disposition	22
Kapitel	2	Sårbarhetsproblemet i en liten öppen ekonomi	23
	2.1	Produktionens specialisering och flexibilitet	23
	2.2	Företagens roll i en osäker omvärld	27
	2.3	Den internationella bakgrunden	31
Kapitel	3	Företagens förväntningar på den inre marknaden	35
	3.1	Den aggregerade förväntningsbilden	36
	3.2	Processindustrin	42
	3.2.1	Skogsindustrin	43
	3.2.2	Malm- och metallindustrin	46
	3.2.3	Kemiindustrin	47
	3.3	Verkstadsindustrin	48
	3.4	Övrig industri	53
	3.4.1	Livsmedelsbranschen	53
	3.4.2	Läkemedelsindustrin	55
	3.4.3	Tekoindustrin	56
	3.5	Sammanfattning	57
Kapitel	4	Integrationsgrad samt relativa effekter av olika associeringsformer	59
	4.1	Företagens nuvarande integrationsgrad	59
	4.1.1	Produktion	61
	4.1.2	Förädlingsvärde	66
	4.1.3	Marknadsandelar och handelsmönster	66
	4.1.4	Investeringar	74

4.1.5	Sammanfattning	77
4.2	Partiella effekter av EG 1992	78
4.2.1	Företagens bedömning av produktions- lokaliseringen på 90-talet	80
4.2.2	Underleverantörer samt hemmamarknads- orienterad industri	83
4.2.3	Effekter på handelsmönstret	85
4.3	Relativa effekter på svensk industristruktur av olika associeringsformer	86
4.3.1	Effekter av ett status quo-förhållande	86
4.3.2	Effekter av en nära anslutning till EG	90
4.3.3	Effekter av ett avlägsnande från EG	91
4.4	Sammanfattning	92
Kapitel 5	De beredskapsmässiga effekterna av ett gränslöst Europa 1992	95
5.1	En ökad internationell interdependens	97
5.2	Hur ser beredskapsläget ut i de olika branscherna?	100
5.3	Försörjningsstrategiska effekter av olika associeringsformer	112
5.4	Strategiska effekter av ändrade handelsströmmar	114
5.5	Sammanfattning	115
Kapitel 6	Sammanfattning och slutsatser	117
Appendix A	En utrikeshandelsmodell	121
Appendix B	Följebrev och enkätformulär	133
Appendix C	Intervjuformulär	149
Litteratur		171

Figurer		sida
2.1	Tillverkningsindustrins fördelning av investeringar i Sverige, EG, Övriga världen	33
3.1	Fördelningen av lokaliseringsfaktorer EG–Sverige för samtliga företag (SNI 3)	37
3.2	Fördelningen av lokaliseringsfaktorer EG–Sverige för processindustrin (SNI 33, 34, 35, 37)	44
3.3	Fördelningen av lokaliseringsfaktorer EG–Sverige för massa- och pappersindustrin (SNI 34)	45
3.4	Fördelningen av lokaliseringsfaktorer EG–Sverige för verkstadsindustrin (SNI 38)	49
3.5	Fördelningen av lokaliseringsfaktorer EG–Sverige för livsmedelsindustrin (SNI 31)	54
4.1	Fördelningen av konkurrensfördelar för samtliga företag (SNI 3)	81
4.2	Osäkerhetens betydelse för lokaliseringsbesluten branschvis fördelade	88
5.1	Sårbarhetsmatris	96
5.2	De medverkande företagens relativa konkurrensposition i Sverige (SNI 3)	101
5.3	Företagens relativa konkurrensposition i EG (SNI 3)	103
5.4	De strategiska företagens relativa konkurrensposition i Sverige (SNI 3)	105

5.5a	De medverkande företagens relativa konkurrensposition i Sverige (SNI 38)	106
5.5b	De medverkande företagens relativa konkurrensposition i EG (SNI 38)	107
5.6a	De medverkande företagens relativa konkurrensposition för massa- och pappersindustrin i Sverige (SNI 34)	108
5.6b	De medverkande massa- och pappersföretagens relativa konkurrensposition i EG (SNI 34)	109
5.7	Den relativa arbetsproduktiviteten inom EG respektive Sverige för de medverkande verkstadsföretagen (SNI 38)	110
5.8	Den relativa arbetsproduktiviteten inom EG respektive Sverige för de medverkande massa- och pappersföretagen (SNI 34)	111
A.1	Transformationskurvan och utrikeshandel	122
A.2	En inflexibel transformationskurva	123
A.3	Produktion och handelsmönster vid integration i den traditionella utrikeshandelsmodellen	125
A.4	Produktion och handelsmönster vid faktorrörlighet	127
A.5	Substitutionsmöjligheter vid olika transformationskurvor	131

Tabeller

		sida
3.1	Arbetskraftens procentuella fördelning på branscher (SNI 3)	38
3.2	Företagens fördelning på storlek	38
3.3	Svarsfrekvens fördelad på företagsstorlek	38
4.1	Fördelning på olika företagskategorier	60
4.2	Svarande företag fördelade per bransch	60
4.3	Produktionens regionala fördelning beräknad som andel av den externa faktureringen, samtliga företag	63
4.4a	Produktionens fördelning, regional och branschvis, beräknad som andel av total extern fakturering	63
4.4b	Produktionens fördelning, regional och branschvis, beräknad som andel av extern fakturering, viktad med branschandel av total extern fakturering	63
4.5	Produktionens regionala fördelning beräknad som andel av arbetskraften, samtliga företag	64
4.6a	Produktionens fördelning, regional och branschvis, beräknad som andel av antal anställda	64
4.6b	Produktionens fördelning, regional och branschvis, beräknad som andel av antal anställda, viktad med branschandel av totalt antal anställda	64

4.7	Totala kostnaders regionala fördelning, procentuellt	65
4.8	Totala tillverkningskostnaders (rå- och insatsvaror, energi, tjänster, arbetskraft) regionala fördelning, procentuellt	65
4.9	Förädlingsvärdet fördelat per region för samtliga företag	67
4.10a	Förädlingsvärdet fördelat per region och bransch	67
4.10b	Förädlingsvärdet fördelat regionalt och branschvist, viktat med branschandel av totalt förädlingsvärde	67
4.11	Marknadsandelar fördelat per mottagande region för samtliga företag	68
4.12a	Marknadsandelar fördelat per mottagande region och bransch	68
4.12b	Marknadsandelar fördelat per mottagande region och bransch, viktat med branschandel av total försäljning	68
4.13	Export fördelad per mottagande region, samtliga företag	70
4.14a	Export fördelad per region och bransch	70
4.14b	Export fördelad per region och bransch, viktat med branschandel av exporten	70

4.15	Andel inomföretagsexport för samtliga företag samt dess fördelning på vidareförsäljning, vidareförädling samt investeringsvaror	71
4.16	Exporten till koncernföretag fördelad per region och bransch	71
4.17a	Import av rå-, och insatsvaror fördelat per region, samtliga företag	72
4.17b	Inköp av rå- och insatsvaror fördelat per region och bransch	72
4.17c	Inköp av rå- och insatsvaror fördelat per region och bransch, viktat med branschandel av totala inköp	72
4.18	Import av tjänster fördelat per region, samtliga företag	73
4.18a	Inköp av tjänster fördelat per region och bransch	73
4.18b	Inköp av tjänster fördelat per region och bransch, viktat med branschandel av totala inköpen	73
4.19	Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år, fasta anläggningstillgångar, samtliga företag	75
4.20a	Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år, fasta anläggningstillgångar, livsmedelsbranschen	75
4.20b	Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år, fasta anläggningstillgångar, massa- och pappersindustrin	75

4.20c	Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år, fasta anläggningstillgångar, verkstadsindustrin	75
4.21a	Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år viktat med branschandel av totala investeringar, fasta anläggningstillgångar, livsmedelsindustrin	76
4.21b	Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år viktat med branschandel av totala investeringar, fasta anläggningstillgångar, massa- och pappersindustrin	76
4.21c	Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år viktat med branschandel av totala investeringar, fasta anläggningstillgångar, verkstadsindustrin	76
4.22	Branscher och varugrupper rangordnade efter uppskattad betydelse av tekniska handelshinder	79
4.23	Exempel på branscher och produktgrupper som diskrimineras vid offentlig upphandling	79

KAPITEL 1

Inledning

1.1 Syfte och problem

I denna rapport studeras hur företagens förväntningar avseende den pågående integrationen i Europa påverkar deras planer och indirekt kan komma att påverka svensk industriproduktion. Studien gäller särskilt förväntningarna om olika associeringsformer gentemot EG. Speciell uppmärksamhet ägnas frågan vilka effekter företagens planer kan få på produktionssystemets sårbarhet ur beredskapssynpunkt. Sårbarhetsbegreppet är komplext, men handlar i detta sammanhang om hur den inhemska försörjningsförmågan, särskilt kapaciteten att i Sverige producera vissa väl definierade varor och tjänster för inhemsk förbrukning, påverkas av att tillträde till den internationella marknaden ändras, begränsas eller omöjliggörs. Även om studien tillkommit i syfte att belysa svensk försörjningsberedskap så är den till sitt innehåll mer generell än så. Företagens förändrade förväntningar och planer i det nya läge som uppstått i Europa har ett allmänt intresse, liksom de konsekvenser som kan härledas för organisationen av företagens produktion och därmed indirekt för Sveriges industristruktur. Analysen stöds av ett unikt faktamaterial.

Den Europeiska integrationen förväntas medföra väsentliga organisationsförändringar i företagen som påverkar industrins *omställningsförmåga*, dvs förmågan att upprätthålla en tillfredsställande produktionsnivå, t ex vid ett bortfall av vissa importvaror. I vilken utsträckning detta kommer att inträffa beror på vilken effekt EG 1992 får på olika sektorer och branscher. Omställningsförmågan eller produktionens flexibilitet är alltså avhängig de mikroekonomiska anpassningsmöjligheterna inom företagen (Carlsson, 1989). Ett särskilt problem är att förväntningar kring och osäkerhet om Sveriges framtida relationer med EG redan nu ger upphov till verkliga förändringar i den svenska industristrukturen allteftersom investeringsplaner påverkade av EG 1992 verkställs. Sådana förändringar gäller bl a företagens val huruvida

produktionen skall förläggas i Sverige eller inom EG under 90-talet. Eftersom investeringsplaner baseras på förväntningar är det viktigt att kartlägga hur både förväntningar och planer ser ut idag, samt om eventuella skillnader föreligger mellan olika branscher. Längre än till en redovisning av dessa förväntningar och planer, samt en diskussion om de reala effekter som kan uppstå, sträcker sig inte denna studie.

Studien bygger på ett omfattande datamaterial i form av enkätsvar från ett stort antal företag med uppgifter om såväl faktiska förhållanden som förväntningar och planer. Enkäten har kompletterats med uppföljande intervjuer hos främst storföretagen. Följande redovisning, som är en delrapport till ett större projekt, gäller i huvudsak de stora och medelstora företagens planer och förväntningar.

Svensk försörjningsberedskap påverkas speciellt om lokaliseringen av produktionen av vissa strategiska varor ändras. Vi ägnar därför särskild uppmärksamhet åt strategiska varor, eller produktion av insatsvaror som är särskilt viktiga för att strategisk produktion skall kunna upprätthållas vid en avspärrningsituation. Internationella störningar som påverkar tillträdet till den internationella marknaden kan uppträda på olika nivåer, alltifrån förbud att vidareexportera vissa produkter, till en total avspärrning i en krigssituation. Sårbarheten har också en tidsdimension så till vida att ju längre tid som förflyter från det att krissituationen uppstått, desto mer ökar möjligheterna att genom kompensande åtgärder (t ex substitutproduktion) klara självförsörjning och följaktligen minska sårbarheten. Det finns därför två aspekter av centralt intresse vad gäller sårbarheten: dels tidsdimensionen, dels konflikt-nivån.

Den ur beredskapssynpunkt centrala frågan i denna skrift är i vilken utsträckning den inhemska försörjningsförmågan påverkas av EG 1992 vid en internationell storkonflikt som innebär en avspärrning från den internationella marknaden. Antag att tidsperspektivet innebär en total avspärrning under en begränsad tid (upp till ett kvartal) och att tillträde till marknaden därefter är begränsat under minst nio månader framåt. Det är då viktigt att ha produktionskapacitet för att initialt kunna tillgodose den inhemska förbrukningen, men också för att kunna producera för export när ett begränsat tillträde till marknaden möjliggörs. Det är av avgörande betydelse att åtminstone en begränsad exportkapacitet kan upprätthållas eftersom detta är förutsättningen för import av vissa strategiska produkter som t ex bränslen.

Den politiska och ekonomiska utvecklingen i Europa under 1989 har i ökad grad understrukit de beredskapspolitiska konsekvenserna av Sveriges Europapolitik. Medan Västeuropa präglas av ett intensivt integrationsarbete, framför allt inom EG, har en demokratiseringsprocess påbörjats i Östeuropa, något som ytterligare vidgat perspektivet för det framtida europeiska samarbetet. Dessa förändringar reser nya säkerhetspolitiska frågor för Sverige. I synnerhet aktualiseras frågan hur det som händer kommer att påverka Sveriges förmåga att upprätthålla en trovärdig neutralitetspolitik samt hur relevant det traditionella neutralitetsbegreppet är i den situation som nu uppstått i vår omvärld. Den svenska kapaciteten att upprätthålla en acceptabel inhemsk produktion vid en eventuell krissituation, både vad gäller nivå på produktionen och sortimentsbredd på olika produktområden, anses vara hörnstenen för svensk neutralitetspolitikens trovärdighet.

1.2 Rapportens innehåll och resultat

Svensk industris sårbarhet definieras av i vilken utsträckning företagen i Sverige har den kompetens, eller flexibilitet, som krävs för att kunna upprätthålla produktion av en viss volym med ett visst innehåll. Utgångspunkten för analysen är att detta är fallet idag och frågan som ställs är hur denna situation kan komma att förändras på grund av en ändrad produktionsstruktur. Anpassningen i de svenska företagens produktionsorganisation äger rum fortlöpande som en konsekvens av förändrade konkurrensbetingelser i omvärlden. EG 1992 innebär en sådan förändring i konkurrensbetingelserna som sedan några år i hög grad stått i centrum för företagens uppmärksamhet. Det är inte bara de faktiska förändringarna inom EG som så småningom föranleder förändringar i de svenska företagens dispositioner. På kort sikt styrs företagens planer och aktivitet redan av de omedelbara förväntningarna. Det är därför viktigt att rätt incitamentsstruktur föreligger redan idag för att företagen skall ha en för framtida beredskapssituationer riktig produktionsinriktning. I detta sammanhang är *osäkerheten* angående Sveriges relation till EG särskilt betydelsefull. Eftersom denna osäkerhet redan idag påverkar beslut kan betydande konsekvenser till förfång för den beredskapspolitiska målsättningen uppstå. Denna rapport redovisar hur osäkerheten angående Sveriges relation till EG inverkat på företagens planer att utlokalisera kapacitet utöver vad företagsekonomiska skäl föranleder.

Tyngdpunkten i rapporten är riktad mot de branschvisa förskjutningar av industristrukturen som företagens planer kan tänkas ge upphov till. Målsättningen är alltså inte att identifiera hur viss produktion på företagsnivå kommer att påverkas, eller om tillgången på vissa varor kommer att begränsas i högre grad än tillgången på andra. Framställningen avgränsas till en sårbarhetsanalys och inga anspråk görs på att förutse de faktiska konsekvenserna för svensk ekonomisk välfärd. Vi gör självfallet inte heller anspråk på att ha genomfört en säkerhetspolitisk analys. Vidare behandlar rapporten endast planerade förändringar i produktionskapaciteten hos den nuvarande industrin, liksom förskjutningar i kapaciteten mellan regioner, på grund av förverkligandet av den inre marknaden 1992. Eventuella förändringar i industristrukturen som är att hänföra till andra förhållanden tas ej upp till diskussion. *Den makroekonomiska omgivningen i övrigt antas således vara oförändrad*, dvs opåverkad av de förändringar företagen planerar. Detta är naturligtvis ett diskutabelt antagande men relativt vanligt i denna typ av analyser. Vi kommer i några sammanhang att diskutera de indirekta effekterna i ett försök att ge en helhetsbild av den nya situationens konsekvenser. Men i avsaknad av en allmänt vedertagen metod¹ att hantera detta svåra problem kan diskussionen inte leda längre än möjligen till en någorlunda välgrundad hypotes. Det bör också understrykas att företagens bedömningar angående olika sektorer eller branschers utveckling som de presenteras i rapporten är relativa och inte absoluta. Följaktligen innebär inte en relativ förskjutning mellan branscher att den ena minskat i absoluta tal om inte så uttryckligen angivits.

Rapporten innehåller dels en beskrivning av den nuvarande integrationsgraden hos de företag som ingår i populationen, dels en redogörelse för företagens förväntningar vad gäller effekterna av genomförandet av den inre marknaden 1992. Till detta kommer en redogörelse för företagens bedömningar av hur olika associeringsformer gentemot EG kommer att inverka på den framtida lokaliseringen av deras produktion. Sammantaget låter sig detta aggregeras till en bedömning av vad som kan komma att hända i detta avseende med svensk industri om företagens planer förverkligas. Det ligger dock utanför denna del av uppdraget att utvärdera i vilken utsträckning dessa

¹Kalkylerbara sk allmänna jämviktsmodeller har under de senaste tio åren börjat användas i skatte- och utrikeshandelsanalys (se t ex Shoven–Whalley, 1984). De är dock statiska och därför kan en bred verbal analys vara att föredra i vissa sammanhang.

planer kommer att förverkligas, även om vi på speciella punkter diskuterar denna fråga.

Det är viktigt att klargöra om stora skillnader föreligger mellan olika branscher eftersom de potentiella effekterna just handlar om skillnader i strukturen hos svensk industri, dess handelsmönster och flexibilitet. Mot bakgrund av de svenska företagens väsentligt ökade direktinvesteringar i Europa samt den pågående omstruktureringen har vi redan från början anledning att anta att stora delar av svensk industri har högt ställda förväntningar på en ökad dynamik inom EG, en därmed sammanhängande högre tillväxttakt samt en intensifierad konkurrens. Detta innebär dels att företagen är angelägna att positionera sig rätt i förhållande till denna framtida tillväxtmarknad, dels att osäkerheten angående Sveriges framtida relation till EG och den potentiella risken att inte kunna konkurrera på samma villkor på den inre marknaden, kan få stora, omedelbara konsekvenser för lokaliseringen av den framtida produktionskapaciteten. Det är följaktligen nödvändigt att först studera de förväntningar och faktorer som påverkar företagens investeringsbeslut innan bedömningen av vad som kommer att hända, dvs sårbarhetsanalysen, presenteras. Den aggregerade effekten på industristrukturen, såsom den bedöms av företagen eller kan härledas ur företagens förväntningar och därmed sammanhängande investeringsplaner, utgör alltså basen för den följande sårbarhetsanalysen.

Bland resultaten kan noteras att ett medlemskap eller en medlemskapsliknande associering *enligt företagens planer* kommer att öka diversifieringen av industristrukturen i Sverige relativt en svag anknytningsform som tenderar öka specialiseringen av den svenska industriproduktionen (för en teoretisk diskussion av detta resultat, se appendix A). Detta beror på att en svagare anslutningsform innebär en högre riskexponering vilket föranleder en omlokalisering av den framtida produktionen. Emellertid skiljer sig branschernas möjligheter att förlägga verksamheten i olika regioner. Faktorrörligheten är betydligt mer begränsad inom processintensiv industri än inom sammansättningsindustrin. Den sistnämnda återfinns framför allt inom verkstadsindustrin samt inom de senare förädlingsleden i mer processintensiv industri.

1.3 Metod

Vi har utnyttjat dels intervjuer, dels enkäter för att empiriskt belysa svensk

industris sårbarhet i ett Europa 1992-perspektiv. Populationen av företag återfinns praktiskt taget uteslutande i tillverkningsindustrin (SNI grupp 3). Urvalet grundas på en strävan att få med både multinationella företag, utländska dotterbolag och svenska företag som i första hand producerar för hemmamarknaden. Detta urval överensstämmer i stort med Sveriges Industrieförbunds och IUIs planenkätsurval vilken bildar stommen i urvalet (Virin, 1976; Eliasson, 1985; Albrecht, 1987). Dessa företag har kompletterats med vissa ur beredskapssynpunkt intressanta företag. Respondenterna är i samtliga fall juridiska enheter och detta urval representerar drygt 40 procent av totalt antal anställda inom tillverkningsindustrin (SNI 3).

Intervjuerna syftade främst till att kartlägga industrins förväntningar angående EG 1992 och i vilken utsträckning osäkerheten angående Sveriges associeringsform har påverkat industrins agerande. Ett fyrtiotal intervjuer har genomförts på koncern- eller företagsledningsnivå (appendix C). Det bör återigen understrykas att de presenterade resultaten och slutsatserna grundas på de av företagen uppgivna förväntningarna. De "verkliga" förväntningarna hos företagen kan naturligtvis vara annorlunda. Likaså kan förväntningarna ändras, och besluten kommer givetvis hela tiden att påverkas av vad som verkligen händer. Förändrade betingelser kan följaktligen snabbt ändra förväntningsbilden vilket i sin tur förändrar investeringsplanerna. Emellertid påverkas vid varje tidpunkt besluten av de då rådande förväntningarna. I den utsträckning förväntningarna inte redan givit upphov till reala effekter som är svåra att bryta kan grunden för bedömningen av de strukturella effekter som presenteras i kapitel 4 följaktligen förändras. Ju högre variabilitet i företagens förväntningar, desto kortsiktigare blir bedömningen av en framtida utveckling som grundar sig på dessa. Vid de genomförda intervjuerna har dock inget framkommit som tyder på att de angivna och de "verkliga" förväntningarna skiljer sig åt. Vidare är det svårt att idag se vad som kan komma att avsevärt förändra företagens förväntningsbild.

Läsaren bör dock komma ihåg att en rad faktorer utöver EG-situationen självfallet påverkar företagens agerande när det gäller lokaliseringen av investeringarna. Det är med andra ord ytterst svårt att särskilja en EG-effekt. Bortsett från EG-frågan inverkar för närvarande också osäkerheten angående den framtida miljö- och energipolitiken i Sverige, brist på yrkesarbetare, den relativa tillväxts- och kostnadsutvecklingen, närheten till marknaden etc. Allt detta gör att företagen kan föredra att lokalisera verksamheten till EG oavsett associeringsform. Intervjuerna har därför rört sig över ett mycket stort

fält, varvid det inte sällan visat sig att andra frågor än EG-frågan i första hand sysselsatt beslutsfattarna i företagen. I kapitel 3 redovisas hur vi gått tillväga för att i möjligaste mån renodla EG-frågans inverkan på företagens investeringsplaner.

Enkäterna (appendix B) har skickats ut till drygt 260 företag. Dessa innehåller dels en faktadel, dels en bedömningsdel. Svarsfrekvensen är för närvarande drygt 50 procent. Storföretagen som denna rapport huvudsakligen handlar om har dock betydligt högre svarsfrekvens (se tabell 3.3). Dessa är särskilt viktiga i detta sammanhang. Deras omfattande internationella engagemang innebär att de lättare än mindre och lokalt specialiserade företag kan anpassa sin organisation till förändrade konkurrensbetingelser av typ det nya Europa 1992. Deras dominans i den svenska industrin gör dessutom att anpassningar hos storföretagen ger indirekta vågrörelser genom hela industrin. De tio största företagen sysselsätter 25 procent av arbetskraften i industrin samt ytterligare ca 7 procent i första underleverantörsledet (Swedenborg et al, 1989; Eliasson et al, 1985). Företag med tillsammans över 300 000 anställda har hittills besvarat enkäten. Därtill kommer ca 185 000 anställda i intervjuade företag, varav omkring 85 000 är anställda i Sverige. I kapitel 3 och 4, där bedömningsdelen respektive faktadelen analyseras, ges en detaljerad beskrivning av företagsurvalet och svarsfrekvenser. Faktadelen ger ett statistiskt underlag för analysen som kompletterar den bild av förväntningarna som framkommit i intervjuerna och bedömningsdelen. Den rådande integrationsgraden med EG åskådliggörs på detta sätt för de medverkande företagen. I enkätens bedömningsdel anges hur planerna på den inre marknaden hittills påverkat företagen, vilka planer företagen har vad gäller de framtida investeringarna samt om eventuella utlokaliseringar planeras. Vidare har företagen ombetts att uppge vilka konkurrensfördelar de anser vara viktigast för verksamheten. Slutligen anges också vilka relativa fördelar som anses förknippade med att förlägga produktionen inom EG respektive Sverige. På grundval av de företagsfakta som framkommit samt företagens förväntningar visas den sannolika utvecklingen av industristrukturen branschvis fördelad samt hur denna påverkas av olika associeringsformer till EG. Som redan nämnts, är det i första hand förväntningar och planer som redovisas i denna delrapport från ett större projekt avseende svensk industriproduktions lokalisering i ett framtida Europa.

1.4 Disposition

Sårbarhetsbegreppet och dess relation till den traditionella handelsteorin behandlas i kapitel 2. Företagens tillverknings- och leveransflexibilitet påverkas speciellt av produktionsfaktorernas rörlighet mellan nationerna. Detta diskuteras i appendix A, som är ett ganska tekniskt avsnitt. Appendixet vänder sig endast till de läsare som hyser ett speciellt intresse för handels-teoretiska frågor. En sammanfattning av resultaten ges i avsnitt 2.1. Vidare behandlas företagets roll och nationella tillhörighet i en ekonomiskt integrerad värld. Kapitlet avslutas med en kort redogörelse av huvudpunkterna i det förslag som bildar grund för EG 1992.

Den följande analysen kan indelas i tre olika steg. I det första (kapitel 3) redogörs för företagets förväntningar angående effekterna av den inre marknaden samt hur osäkerheten avseende Sveriges framtida relation till EG påverkar företagets beslutsfattande. I nästa steg (kapitel 4) diskuteras företagets faktiska integrationsgrad med EG och i vilken utsträckning olika associeringsformer uppges påverka företagets investeringsbeteende. Detta medför i sin tur konsekvenser för svenk industriproduktions flexibilitet och sårbarhet, en fråga som studeras i kapitel 5. För den läsare som snabbt vill tillgodogöra sig bokens innehåll finns sammanfattningar i slutet av respektive kapitel. I det avslutande kapitel 6 sammanfattas rapporten och de huvudsakliga slutsatserna.

KAPITEL 2

Sårbarhetsproblemet i en liten öppen ekonomi

Sårbarhetsbegreppet sett i ett allmänt ekonomiskt perspektiv är mycket komplext och har behandlats utförligt i litteraturen.² Denna rapport har betydligt mer begränsade ambitioner. Vi har vad gäller sårbarheten utgått ifrån vad Överstyrelsen för Civil Beredskap (ÖCB) anser vara strategisk produktion och studerar vad som, enligt företagens planer, kan komma att hända med den produktionen under olika EG-scenarier. De tre EG-scenarierna som diskuteras är en status quo-relation, ett närmande till EG av medlemskapsliknande karaktär samt slutligen ett avlägsnande från EG. Det kommer alltså att framgå, alldeles oavsett EG-frågan, om den strategiska produktionen befinner sig i ett utsatt läge som på något sätt måste åtgärdas. Den viktigaste frågan är dock hur den ökade osäkerheten i för företagen viktiga beslutsvariabler som uppstått i och med att frågan om EG 1992 kommit upp, påverkar deras planer angående den framtida lokaliseringen av produktionen.

2.1 Produktionens specialisering och flexibilitet

För att läsaren skall kunna avgöra var de av ÖCB givna förutsättningarna slutar och analysen tar vid, skall vi inleda med en allmän definition av sårbarhetsproblemet. Vi tänker oss att landet önskar försäkra sig för olika former av störningar i utrikeshandeln som kan påverka det inhemska utbudet av varor och tjänster. Sårbarhetsproblemet kan därför uttryckas som ett allmänt försäkringsproblem där försäkringstagaren, dvs landet, kan påverka nivån på erhållet skydd mot leveransstörningar genom de åtgärder som vidtas. I allmänhet drar dessa åtgärder kostnader i form av en ekonomiskt mindre effek-

²Se t ex Dunér 1978, SOU 1979, Radetski 1981, Ysander 1981, Jagrén -Pousette 1982, IVA 1985, Jagrén 1985.

tiv produktion än som annars skulle vara fallet, t ex att större resurser än som kan motiveras ekonomiskt sätts in i jordbruksproduktionen. Ett generellt politiskt och ekonomiskt mål blir därför att minimera försäkrings- eller åtgärdskostnaderna vid en given risknivå.

Sårbarhet handlar om förmågan att bibehålla produktionens volym och inriktning under förändrade produktionsbetingelser eller om att förändra produktionens inriktning, vilket kan uttryckas som produktionens *flexibilitet*. Denna sammanhänger i sin tur med produktionens specialisering. I diskussionen skiljer man här vanligtvis mellan inombranschspecialisering och specialisering mellan branscher. Båda vilar på Adam Smiths ursprungliga idé att öka produktionens totala effektivitet genom att decentralisera produktionen. Ur sårbarhetssynpunkt kan dock dessa två specialiseringsmått ha helt olika innebörd. Vanligtvis anses specialiseringen påverka produktionssystemets flexibilitet negativt, oavsett om den sker inom eller mellan branscher. Avgörande för flexibiliteten är dock hur produktionsfaktorerna organiseras inom branscherna och hur relationen mellan branscherna förändras. I processindustrin krävs vertikalt integrerade produktionsanläggningar för att effektivitet och lönsamhet skall uppnås. Dessa är varken särskilt specialiserade eller flexibla. Verkstadsindustrin å andra sidan bygger sin effektivitet på en långt gående faktorspecialisering, eller inombranschspecialisering, genom standardisering av komponenter eller arbetsmoment. Denna arbetsorganisation är både mycket specialiserad, effektiv och flexibel. Mellan verkstadsindustrin och processindustrin finns ett spektrum av mellanformer. Går vi ännu längre ner ser man en fortsatt decentralisering av produktionen inom företagen. Vi hamnar då inom den del av nationalekonomin som behandlar produktions-teori och teorin om företaget. Terminologin ändras, men i princip handlar det om samma sak.

I utrikeshandelsteorin begränsas traditionellt analysen till ett studium av specialiseringen mellan branscher. Beroende på i vilken sektor som specialiseringen sker kan dock, som ovan diskuterats, flexibiliteten öka eller minska. Uttryckt i termer av två produktionssektorer indikerar resultaten, som presenteras längre fram, bland annat att en närmare associering till EG minskar graden av specialisering mellan branscher, mätt som respektive sektors andel av den totala produktionen. Detta beror på att incitamenten för utlokaliseringen minskar. En sådan utveckling utesluter dock inte att inombranschspecialiseringen kan öka. För en stor del av industrin är det t o m troligt att så sker oavsett associeringsform.

Avgörande för den övergripande flexibiliteten är följaktligen förskjutningen mellan sektorer, eller branscher, om flexibiliteten skiljer sig mellan dessa på så sätt som beskrivits ovan. Detta beror på att inombranschspecialiseringen sannolikt kommer att öka under alla omständigheter så som skett under 70- och 80-talen. Det är svårt att uttala sig om hur detta påverkar flexibiliteten. Det väsentliga är att en andelsminskning av den sektor som praktiserar en flexibel produktionsorganisation medför en försämrad flexibilitet för hela ekonomin. För att i detalj studera flexibiliteten måste analysen ytterligare disaggregeras ned till organisationen av produktionen i företaget. Detta är dock i sammanhanget ovidkommande, så länge vi vet att flexibiliteten är högre inom vissa sektorer än andra. En sådan studie kan endast användas för att jämföra flexibiliteten mellan olika produktionsformer eller mellan länder. I denna studie riktas dock intresset främst mot hur flexibiliteten skiftar vid ett deltagande respektive ett icke deltagande i den pågående integrationen i Europa. Vi utgår ifrån att den organisation av produktionen som existerar i företagen vid en given tidpunkt är den för tillfället optimala. Från detta utgångsläge studeras därefter utvecklingen av flexibiliteten.

Mot bakgrund av denna definition på flexibilitet kan sårbarhetsproblemets tidsdimension därför beskrivas på följande sätt:

- 1 *Flexibilitet på kort sikt*; den tid under vilket lagerhållning gör att ett bortfall av import kan hanteras.
- 2 *Flexibilitet på medellång sikt*; den tid som krävs för att produktionsfaktorer skall kunna omlokaliseras utmed transformationskurvan, dvs de olika tillverkningssektorerna eller branscherna, i ekonomin.³
- 3 *Flexibilitet på längre sikt*; den tid under vilken investeringar kan ändra transformationskurvans läge och form.

Begreppet flexibilitet går igen i alla tre kategorierna av sårbarhet. Kortsiktsproblemet handlar om lagerhållning samt möjligheten att klara sig med mindre inhemsk konsumtion än tidigare. På något längre sikt tillkommer möjligheten att organisera om produktionen genom att röra sig utefter trans-

³För en närmare beskrivning av transformationskurvan, se appendix A.

formationskurvan. I första hand handlar detta om att i ett beredskapsläge allokera om produktionsfaktorer mot strategiska produkter. Denna möjlighet beror i sin tur på formen hos transformationskurvan, som beskriver hur produktionsfaktorer kan substitueras för varandra i produktionen av olika varor.

Det är viktigt att komma ihåg att flexibiliteten dels begränsas av de rent tekniska möjligheterna att ändra tillverkningen, dels påverkas av de ekonomiska incitamenten att ställa om eller investera fram en ny, ur beredskapsynpunkt, bättre struktur. Om brist uppstår på vissa varor ökar sannolikt priset och därmed incitamenten att producera dessa. I allmänhet kan vi utgå ifrån att flexibiliteten alltid är lägre än vad som är tekniskt möjligt att åstadkomma. Beredskapspolitikens problem handlar därför om att till lägsta kostnad skapa förutsättningar för en så bred och flexibel inhemsk tillverkning som möjligt inom den del av industrin som producerar strategiska varor⁴.

För att få ett grepp om detta försäkringssystem tänker vi oss ett stort antal möjliga störningar som kan beskrivas av en sannolikhetsfördelning för deras inträffande. Varje störning ger i sin tur exakt definierade effekter på den inhemska försörjningen eller leveransstrukturen av den strategiska varan. De störningar som sedan skall studeras är givna av ÖCB och frågan är hur landet skall agera för att erhålla det största försäkringsskyddet för att minimera skadeverkningarna av dessa störningar.

En utgångspunkt för en sådan analys kan vara den traditionella utrikeshandelsmodellen som närmare beskrivs i appendix A. I denna visas att resultatet av att delta i en integrationsprocess är en ökad produktionsspecialisering i de olika länderna. Utvecklingen av flexibiliteten i ekonomin är beroende av om specialiseringen sker i en sektor med mer eller mindre flexibel produk-

⁴Vi ber läsaren observera en betydelsefull nyans i denna problemdefinition. De varor som skall betraktas som strategiska bestäms av ÖCB, medan det potentiella produktionssystem som kan tillverka varorna i en krissituation är betydligt vidare. För det första kommer tillverkningen av varje strategisk vara i ett beredskapsläge att vara mindre produktiv än den tillverkning som just nu sker under optimala produktionsbetingelser. Samtidigt kommer dock produktionsfaktorer att friställas i annan produktion och därmed bli tillgängliga för tillverkning av strategiska varor, eller andra typer av beredskapsarbete. T ex så kommer produktionen för export att minska. Beredskapsmyndigheter kan också bestämma vilken produktion som ska prioriteras. Detta gör att en stor del av produktionsfaktorerna kan sättas in i tillverkning av strategiska varor. Detta ger flexibilitetsbegreppet en annan och vidare innebörd än om enbart omställningsförmågan studeras inom t ex en verkstad eller mellan sektorer.

tionsorganisation. Specialiseringen i sig behöver alltså inte medföra en minskad flexibilitet. Emellertid är resultatet, dvs att en integration leder till ökad specialisering, helt beroende av de starka antaganden som görs i den traditionella utrikeshandelsmodellen. Ekonomin anses bara bestå av två sektorer vilka endast använder två produktionsfaktorer. Dessutom, vilket är den största begränsningen i modellen, kan inte dessa produktionsfaktorer flyttas mellan olika länder. Ett sådant antagande kan knappast upprätthållas för en nationell ekonomi med ett betydande inslag internationellt opererande företag. Om faktorrörlighet tillåts kan det i den enkla tvåsektormodellen visas att ett land kan öka sin produktionsspecialisering genom att stå utanför integrationen. Samma resultat kan under rimliga antaganden erhållas om modellen utvidgas till att omfatta tre sektorer. I appendixet visas vilken bräcklig grund det traditionella specialiseringsresultatet vilar på. Vi kan därför inte a priori förkasta hypotesen att sårbarheten minimeras vid en nära associering till EG även om resultatet synes strida mot vad traditionell utrikeshandelsteori har att säga i frågan. Endast en noggrann empirisk analys kan ge det slutliga svaret.

Dagens situation kan jämföras med det förhållande som rådde när EG bildades i slutet av 50-talet. Då uppvägdes nackdelen av att stå utanför delvis av att frihandelsområdet EFTA bildades. Likaså kunde effekterna mildras vid EGs utvidgning 1973 genom att ett frihandelsavtal slöts mellan EG och EFTA. Trots detta ökade direktinvesteringarna markant inom EG vid dessa tidpunkter. Idag finns inte dessa möjligheter även om en politisk process påbörjats för att etablera samarbetsformer med EG. Osäkerheten angående Sveriges framtida anknäytning till EG blir därmed en central faktor i företagens lokaliseringsbeslut. Just osäkerheten och förväntningsbilden har därför blivit ett centralt tema i våra intervjuer. De diskuteras närmare i kapitel 3.

2.2 Företagens roll i en osäker omvärld

Företagens beslut angående produktionens lokalisering påverkar det internationella handelsmönstret och därmed också förutsättningarna att uppnå det säkerhetspolitiska målet att kunna upprätthålla en acceptabel inhemsk försörjningsnivå vid en eventuell avspärning. Denna produktionskapacitet är avgörande för trovärdigheten i svensk neutralitetspolitik.

En liten öppen ekonomi är tvungen att anpassa sig till förändringar i

omvärlden. I det här sammanhanget har vi valt att koncentrera analysen till det industriella kunnandet, kompetensen, och den produktionsteknologi som tillämpas i svensk industri, samt till hur dessa konkurrensfaktorer påverkas av bildandet av den inre marknaden. Dessa faktorer, som styr landets produktion och totala resursutnyttjande, kan anpassas i olika konfliktsituationer när tillträde till den internationella marknaden begränsas eller omöjliggörs. Det är företagets kompetens och flexibilitet i detta avseende som avgör den säkerhetspolitiska trovärdigheten, dvs förmågan att ställa om verksamheten.

Det stora flertalet av de företag vi studerat har världsmarknaden som huvudarena. Vid en avspärrning kommer dels delar av den internationella marknaden inte att vara tillgänglig, dels blir vissa företags produkter mycket attraktiva. Förmodligen kommer betydande resurser att friställas i Sverige, vilka mer eller mindre kan utnyttjas för alternativ produktion för den svenska marknaden om de ekonomiska incitamenten blir de rätta. Denna alternativa tillgänglighet är ett viktigt inslag i flexibiliteten. Om flexibiliteten är tillräckligt hög behövs inga beredskapspolitiska åtgärder av ekonomiskt slag vidtas alls.

Beroendet till omvärlden illustreras av bland annat Sveriges, vid en internationell jämförelse, höga import- och exportandelar mätt som andel av BNP. Många svenska företag har redan etablerat betydande produktion utomlands. Detta är ett naturligt led i storföretagens tillväxt och specialisering. Det innebär att många av dessa företag kommer att fortsätta växa i storlek och öka andelen utlandsverksamhet oavsett EG-frågans lösning. Dessa företag har ofta tillverkning i Sverige, vilken i regel inte är ett substitut för utlandsverksamheten. De svenska enheterna är sålunda ofta underleverantörer till utlandsenheterna. Detta understryker vikten av att företagets transporter över gränserna inte fördyras. Som ett exempel på företagets internationalisering kan nämnas att svenskägda tillverkande dotterbolag i utlandet 1986 sysselsatte ca 260 000 personer vilket då motsvarade 33 procent av industri-sysselsättningen i Sverige. Likaså föreligger ofta en omfattande internvaruhandel.⁵

Såsom visats i tidigare IUI-studier (Jagrén–Pousette, 1982) behöver dock inte den höga internationaliseringen nödvändigtvis innebära en nackdel vad gäller förmågan att ställa om produktionen. Tvärtom innebär internationell

⁵Se Swedenborg et al (1989) "Den svenska industrins utlandsinvesteringar 1960–1986", s 42, tabell 2.9 samt F Bergholm i "De svenska storföretagen", tabell 2, s 216 ff, i Gunnar Eliasson et al (1989).

verksamhet ofta att företagen har upparbetat en betydande kompetens att operera under hot om förändrade förutsättningar som inte kunnat erhållas om man länge varit verksam på en konkurrenskyddad inhemsk marknad. Särskilt under 70-talet utsattes många företag för olika hotbilder där kommersiella skäl tvingade företagen att organisera om och modifiera produktionen. Hotet att slås ut från marknaden är en osäkerhet som de företag som arbetar i internationell konkurrens måste lära sig leva med i högre utsträckning än skyddade inhemska företag. Detta ställer, enligt företagen själva, höga krav på anpassningsförmåga. När lågnivåkonflikter uppträder kan företaget utnyttja hela sin kompetensbas för att anpassa sig till de förändrade förutsättningarna. I flera fall har svenska företag demonstrerat en imponerande förmåga att befästa sina marknadspositioner under liknande hotsituationer. Sålunda tappade de svenska multinationella företagen, till skillnad från den inhemska industrin, inte marknadsandelar under kostnadskrisen på 70-talet (Jagrén, 1985). De kunde upprätthålla en acceptabel lönsamhet och sina marknadsandelar genom att en större andel av förädlingsvärdet producerades utomlands. Intressant i detta sammanhang är dessutom att det inte var utflyttningen av svensk tillverkning inom det multinationella företaget som bidrog till att klara lönsamheten och marknadsandelarna. Man löste kostnadsproblemet genom att byta svenska underleverantörer mot utländska. Decentralisering mot ett ökat utnyttjande av underleverantörer är idag ännu mer omfattande än på 70-talet, varför en svensk kostnadskris idag kommer att få ett mycket snabbare genomslag på svensk produktion än då. Detta illustrerar exakt det flexibilitetsproblem vi diskuterar. Vid en avspärrnings-situation kan just det fysiska bortfallet av marknaden, dvs avsaknaden av möjlighet till kompensation, utgöra ett större problem för företagen än bortfallet av komponenter och insatsvaror. Dessutom underskattar företagen ofta sin flexibilitet och anpassningsförmåga när det gäller att nå spärrade marknader. Det är vanligtvis först när problemen uppstår och kan definieras som en lösning tvingas fram.

Det är också viktigt att klargöra om flexibiliteten och omställningsförmågan skiljer sig mellan olika typer av industriföretag. Under 70-talet var det framför allt företag som byggt upp sin konkurrenskraft på en bredbasig industriell kompetens som klarade förändringarna bra, dvs verkstadsindustrin. Basindustrin, med en mer svårangepassbar produktionsapparat, hade i allmänhet betydligt besvärligare att snabbt ställa om produktionen, vilket föranlett den omstruktureringsomgång som pågått under det senaste decenniet. Intui-

tivt förefaller dessa observationer korrekta eftersom det är ytterst svårt att radikalt ändra produktionsstrukturen vid t ex ett stålverk om världshandeln begränsas eller nya aktörer uppträder och krymper marknaden. Verkstadsindustrin däremot verkar ha större utrymme för anpassning i detta avseende, bland annat på grund av den underleverantörsorganisation kombinerad med specialkompetens i sammansättningsledet som nämndes ovan. I de följande avsnitten kommer vi att redogöra för i vilken utsträckning företagen anser att förutsättningarna för industriell verksamhet kommer att öka markant inom EG. Om företagens bedömning innebär att det inte endast är fråga om en temporär och på sikt försumbar ökning i nivåerna för de makroekonomiska variablerna kommer troligen svensk industri att planera för utökning av produktionen inom EG oavsett associeringsform.

Utlandsverksamheternas omfattning beror dock också på i vilken utsträckning produktionen baseras på komparativa fördelar enligt neoklassisk handelsteori, dvs den relativa tillgången på faktortillgångar som är bundna i Sverige (gäller t ex för delar av basindustrin) jämfört med EG, eller om skalekonomier uppträder i produktion som bygger på en företags- eller landspecifik tillgång. I avsaknad av handelshinder kan företagen vid planerad expansion välja att antingen koncentrera produktionen till en enhet eller sprida ut den för att komma närmare den växande marknaden. Svaret beror på vilken typ av tillverkning företaget ägnar sig åt, och vi kan från intervjuerna konstatera att bägge dessa produktionsorganisationer finns representerade hos svenska industriföretag. De speciella farhågor som EG 1992 skapat är osäkerhet om tillgänglighet till den förväntade växande EG-marknaden. Enligt uppgivna planer kan denna osäkerhet få de företag som anser det optimalt att koncentrera produktion till Sverige att ändå lokalisera produktionen, eller delar därav, till EG. Utfallet kan alltså förväntas bli mycket olika om konkurrensfördelen är oberoende av i vilket land produktionen äger rum (FoU, marknadsföring etc), eller om skalekonomier är bundna till det land där anläggningarna befinner sig. Över tiden kan naturligtvis även tunga industrianläggningar flyttas. Det är därför som beslut om lokaliseringen just nu av stora anläggningsinvesteringar kan få mycket stora och långsiktiga, kanske irreversibla konsekvenser för den internationella fördelningen av svenska industriföretags tillverkning och sysselsättning.

För produktion som bygger på neoklassiska komparativa fördelar respektive landsspecifika konkurrensfördelar väntar vi oss att omlokalisering uteblir. Skulle företaget drabbas av handelshinder är det dock tänkbart att vissa

produktionsled utlokaliseras. Osäkerheten angående Sveriges framtida associering innefattar en ökad riskexponering som påverkar investeringsbesluten. Försök att minska riskexponeringen – och därmed ta en kostnad, kanske i form av lägre produktivitet – torde dock i första hand påverka företag vars konkurrensfördelar huvudsakligen bygger på företagsspecifika tillgångar. Om företaget redan har etablerat produktionsenheter inom den inre marknaden och en valsituation föreligger, så kan osäkerheten bli avgörande för investeringarnas lokalisering mellan regioner. Detta gäller i synnerhet om företagens osäkerhet angående den framtida anslutningen till EG styr investeringarna för att konkurrensneutralitet med företagen inom EG skall uppnås. Skulle dessutom kumulativa effekter uppstå över tiden, eller mellan branscher, förstärks denna förskjutning av investeringarna. Om däremot investeringarna styrs av företagsekonomiska skäl, såsom närhet till marknaden, tillväxtaspekter etc, kommer investeringarna sannolikt att lokaliseras till EG under alla förhållanden.

2.3 Den internationella bakgrunden

Den s k vitboken antogs av EGs medlemmar 1985 och innebär att intentionerna från Romfördraget 1957 att bilda en gemensam inre marknad skall fullföljas. En ekonomisk union är målet där de välkända fyra friheterna utgör hörnpelarna, dvs frihet för arbetskraft, kapital, varor och tjänster att fritt röra sig över gränserna. Under 60- och 70-talen har en rad tariffära handels hinder rivits och likaså har tullunionen successivt utvidgats för att på 80-talet omfatta tolv nationer. Däremot kvarstår diverse icke-tariffära hinder för produktionen och likaså är handeln med tjänster fortfarande reglerad. Den inre marknaden beräknas vara genomförd den 31 december 1992, och innebär bland annat följande:

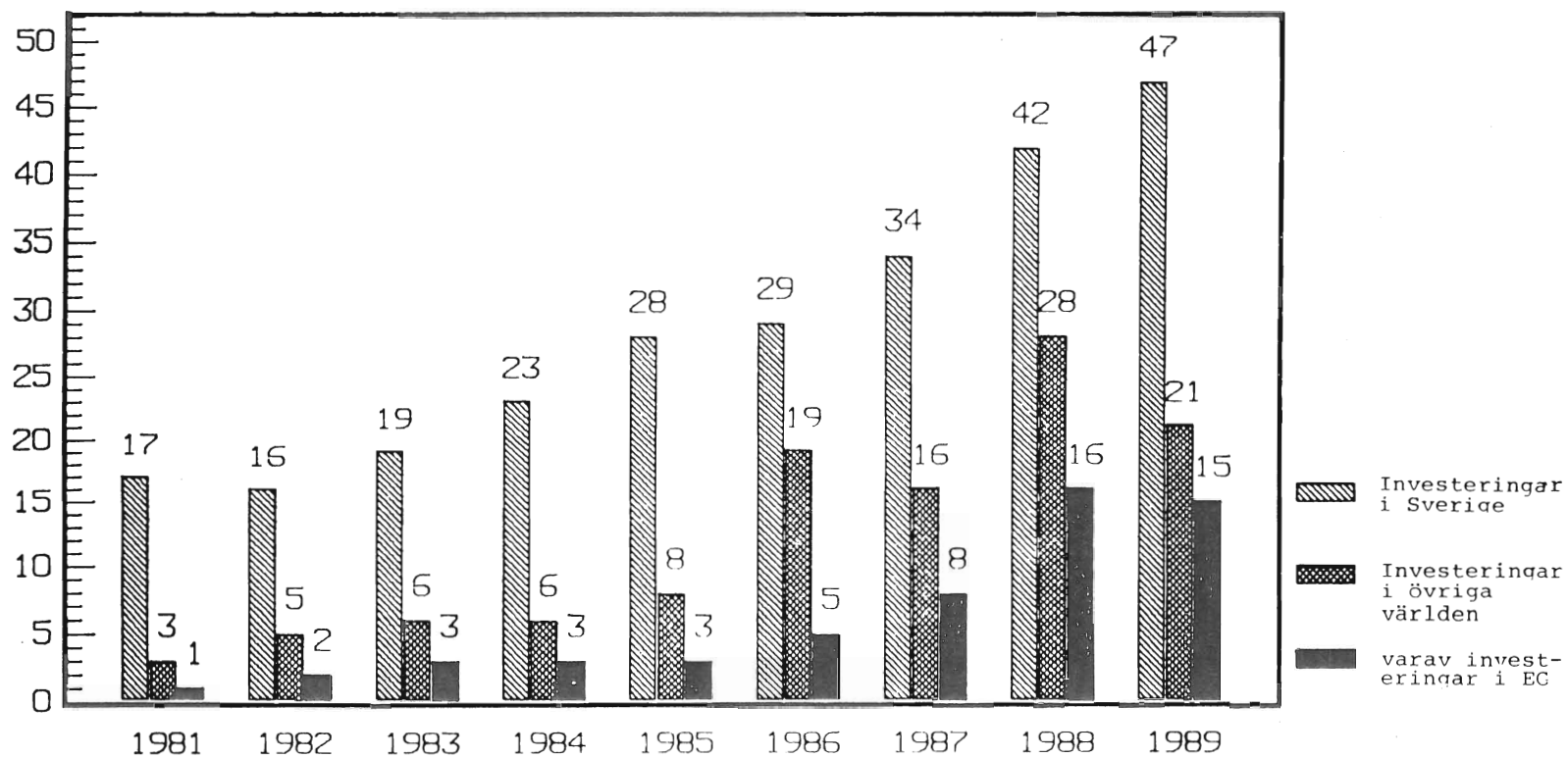
- Borttagandet av samtliga fysiska gränshinder.
- Borttagande av samtliga tekniska handelshinder.
- Icke-diskriminerande offentlig upphandling.
- Avreglering av handeln med tjänster (bl a transporter, finansiella, telekommunikation).
- Liberalisering av EGs interna arbetsmarknad.

Frågan är hur denna inre marknad kommer att påverka svensk industri och vad innebörden är av olika anslutningsformer gentemot EG för Sveriges vidkommande. De länder som idag omfattas av den blivande inre marknaden utgör de i särklass viktigaste avsättningsmarknaderna för svensk industri, och därför är också förändringar som påverkar dessa av stor betydelse. Som redan nämnts sysselsätter svenska storföretag inom EG ca 260 000 personer, vilket motsvarar drygt 30 procent av den svenska industrisysselsättningen (Swedenborg et al, 1989). För att belysa hur intimt sammanlänkat Sverige är med EG räcker det med att konstatera att närmare 55 procent av svensk export avsetts på EG-marknaden samt att importandelen är ungefär lika stor. Dessutom kommer ca en tredjedel av industrins import av insatsvaror från EG. Samtidigt svarar Sverige för ca 1 procent av varutillförseln till EG. Således föreligger ett mycket asymmetriskt beroendeförhållande.

Under hela efterkrigstiden har en stor andel av de svenska utlandsinvesteringarna lokaliserats till EG-länderna. Detta är speciellt påtagligt dels omkring tidpunkten för EGs bildande 1957, dels då EG utvidgades 1973 i och med att Storbritannien, Irland samt Danmark upptogs som medlemmar. Under första hälften av 80-talet var direktinvesteringarna svagt stigande inom EG för att 1985/86 falla tillbaka till förmån för starkt ökande investeringar i Nordamerika. Figur 2.1 visar att ett ökat intresse för EG uppstått hos svenska företag efter 1986. Fram till och med första halvåret 1989 har andelen investeringar inom EG ökat medan de minskat i andra regioner, framför allt i USA. Detta har skett trots att effekterna av den inre marknaden är svåra att bedöma och hittills väsentligen handlar om aktörernas förväntningar och planer. I EG-kommissionens egen utredning, den s k Cecchini-rapporten (1988), presenteras en uppskattning av hur olika makroekonomiska variabler kommer att påverkas efter den inre marknads förverkligande. Tyngdpunkten i rapporten ligger på de kort- och/eller medellångsiktiga perspektiven, medan inga beräkningar presenteras för den inre marknads långsiktiga inverkan på samhällsekonomin.

I det kort- och medellångsiktiga perspektivet påverkas nivåerna på de olika makroekonomiska variablerna i form av ett engångslyft. Som exempel kan nämnas den höjning av EGs BNP som prognostiserats till mellan fyra och sju procent. Sett över lång tid är dock detta en försumbar ökning som ligger inom felräkningsmarginalen. Det är inte uppenbart att detta bör leda till några dramatiska omstruktureringar vare sig för svensk industri eller inom EG. De långsiktiga, dynamiska, effekterna inverkar däremot på tillväxttakten

Figur 2.1 Tillverkningsindustrins (SNI 3) fördelning av investeringar i Sverige, EG, Övriga världen



Anm: Siffrorna för 1989 är preliminära. Valutaregleringens avskaffande, ABB-affären som delvis registrerades 1988, förekomsten av holdingbolag kan ha påverkat siffrorna för utlandsinvesteringarna mellan 1988-89. Dock märks en kraftig relativ förskjutning av utlandsinvesteringar mot EG.

Källor: Riksbanken. Growth and Integration in a Nordic Perspective, IUI, ETLA, NØI, IFF.

inom EG och bör vara mycket större (se t ex Eliasson–Lundberg, 1989). De beror bl a på hur innovationstakten påverkas och i vilken omfattning omstruktureringar inom industrin kommer att äga rum. För den här typen av effekter presenterar dock inte Cecchini-rapporten några siffror. Förmodligen är dock dessa effekter av större betydelse för företagens långsiktiga agerande. Här har alltså förväntningarna hos företagen en avgörande betydelse för investeringarnas lokalisering.

KAPITEL 3

Företagens förväntningar på den inre marknaden

Företagens lokalisering av sina investeringar mellan Sverige och utlandet beror av vilka förväntningar företagen har angående de framtida relativa lönsamhetsförutsättningarna. "Investeringsklimatet" i Sverige är en faktor som dykt upp i intervjuerna där framför allt osäkerheten angående flera för företagens konkurrenssituation viktiga faktorer uppges inverka negativt på företagens investeringsbenägenhet i Sverige. I valet mellan två i övrigt likvärdiga regioner väljer företagen att förlägga verksamheten till den region där osäkerheten är minst. Andra faktorer inverkar givetvis också på investeringsmönstret. Så är t ex den historiska bas för verksamheten som företaget redan byggt upp ofta avgörande för konkurrenskraften. Infrastrukturella faktorer knutna till produktionens organisation gör i allmänhet omlokaliseringar som bryter existerande strukturer relativt ofördelaktiga.

I dagsläget råder stor osäkerhet angående flera för företagen viktiga makroekonomiska variabler i Sverige. Sveriges framtida relation till EG är en av dessa. Men även osäkerheten angående den framtida energiförsörjningen, miljöpolitiken, tillgången på arbetskraft samt kostnadsutvecklingen är faktorer som företagen angivit som tungt vägande vad gäller lokaliseringen av den framtida produktionen. Företag som baserar sin konkurrensförmåga på en företagsspecifik tillgång eller kompetens, kan snabbare reagera på förändringar i dessa faktorer medan produktion som är beroende av skalekonomier på anläggningarnas nivå eller andra landsspecifika konkurrens fördelar har svårare att snabbt omlokalisera verksamheten. Å andra sidan skulle en förskjutning av anläggningstung verksamhet till andra regioner ha en mer bestående effekt på industristrukturen, så till vida att investeringarna är mycket resurskrävande och avskrivningstiderna förhållandevis långa.

Det beslut som företaget slutligen fattar angående lokaliseringen av en investering grundas sålunda på en stor mängd olika faktorer. Det är svårt att urskilja en renodlad EG-effekt. I detta läge nöjer vi oss med att bilda oss en

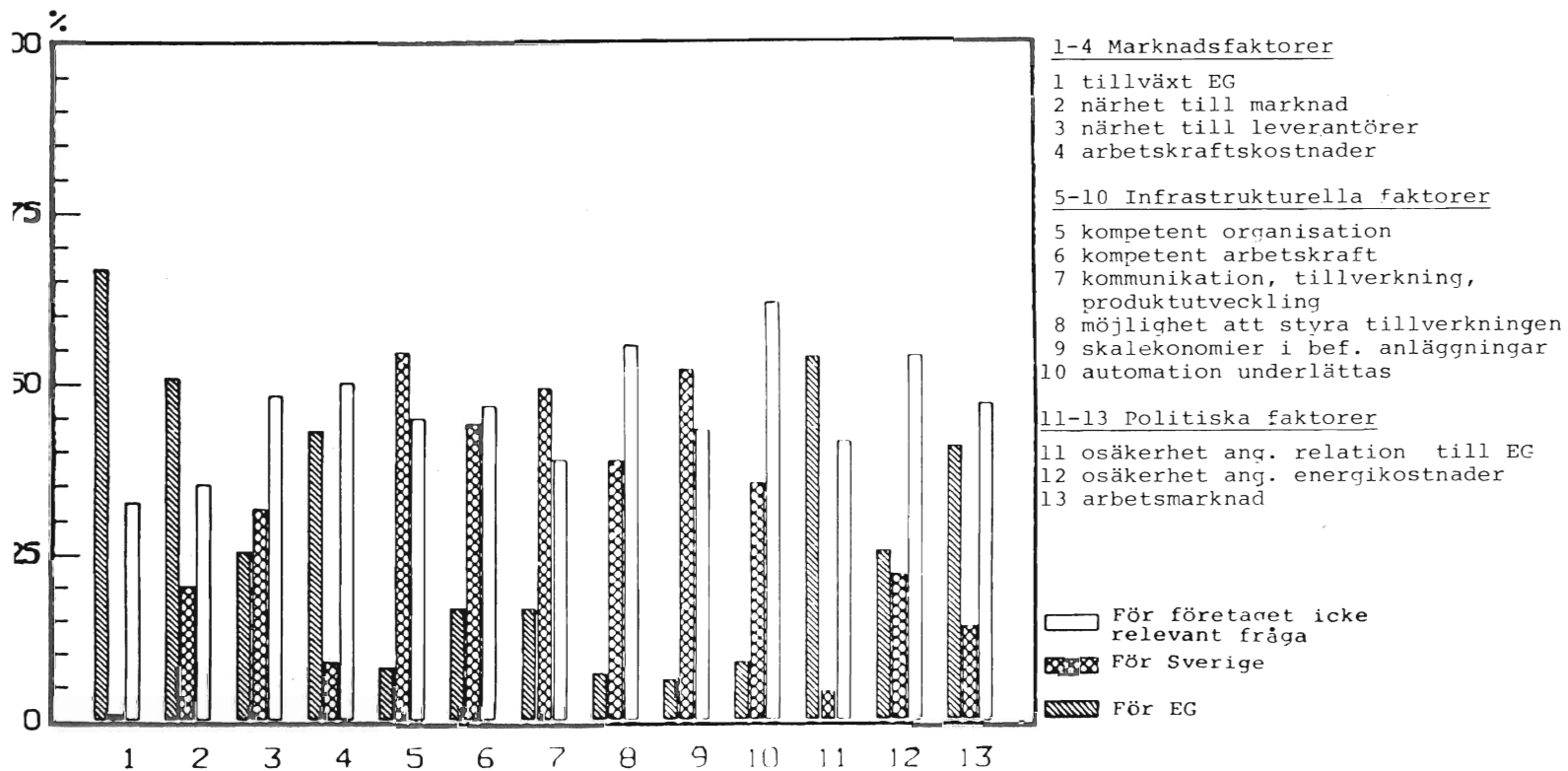
uppfattning om vilka faktorer, samt deras inbördes rangordning, som enligt företagen själva utövar störst inflytande på deras investeringsbeslut. Dessa attitydfrågor återfinns i enkätens bedömningsdel. Svaren är representerade i figur 3.1, där företagens preferenser beträffande lokaliseringen är återgiven. Den branschvisa fördelningen för motsvarande faktorer återfinns i figurerna 3.2–3.5 i avsnitt 3.2–3.4. För att ytterligare kartlägga förväntningarna har bedömningsdelen kompletterats med intervjuer hos företagen. Dessutom redogörs för företagens förväntade utlokalisering fram till 1995, dvs hur många heltidsarbetstillfällen som företagen uppskattar kommer att utlokaliseras pga den inre marknaden, samt slutligen i vilken utsträckning investeringarna faktiskt har förskjutits mot EG fram till 1988.

3.1 Den aggregerade förväntningsbilden

Den redovisning av förväntningar och planer i industrin som följer nedan bygger både på enkätmaterial och intervjuerna. I vissa fall, som t ex för läkemedelsindustrin, väntar vi fortfarande på enkätsvar från ett par företag medan samtliga stora företag har intervjuats. Vi har därför valt att endast presentera tabellsammanställningar från enkäten där svarsfrekvensen är tillfredsställande.

Enkäten har skickats ut till ca 260 företag och svarsfrekvensen överstiger för närvarande 50 procent. För de stora företagen, som denna studie väsentligen handlar om, är denna svarsfrekvens högre. Materialet är ännu inte helt färdigbearbetat och kommer, vad beträffar det beskrivande faktamaterialet, i och med att svarsfrekvensen ytterligare ökar att uppdateras och kompletteras. Flera företag har begärt att få inkomma med svaren senare på grund av tidsbrist och det mycket omfattande och svårframtagna material som vi begär. Med tanke på att utvecklingen i Östeuropa sannolikt redan ändrat förväntningsläget, väljer vi att analysera förväntningarna på det material som förelåg vid årsskiftet 1989/90. Representativiteten framgår av tabell 3.1 och 3.2. I dessa tabeller visas dels fördelningen av antal anställda på de olika branscherna inom näringsområdet SNI 3, dels hur fördelningen ser ut för de inkomna svaren i enkäten. Som framgår är metall- samt massa- och pappersbranscherna något överrepresenterade, medan framför allt teko- och trävarubranscherna är underrepresenterade.

Figur 3.1 Fördelningen av lokaliseringsfaktorer EG-Sverige för samtliga företag (omfattar 40% av totala antalet anställda inom SNI 3)



Tabell 3.1 Arbetskraftens procentuella fördelning på branscher (SNI 3)

	SNI 31	32	33	34	35	36	37	38	39
Total	9,0	3,6	7,3	12,6	9,1	2,8	5,9	49,2	0,5
EG-enkät	6,4	1,0	3,2	18,5	6,8	1,6	10,8	49,6	2,1

Tabell 3.2 Företagens fördelning på storlek

	Antal anställda		
	<100	100–500	>500
Planenkät	5,3	28,1	66,6
EG-enkät	3,4	27,4	69,2

**Tabell 3.3 Svarefrekvens fördelad på företagsstorlek
Procent**

	Företagsstorlek			
	Totalt	<100	100–500	>500
Svarat	51	31	46	55
Ej svarat	49	69	54	45

Avvikelserna ligger dock inom ramen för vad som kan anses acceptabelt. Kemisidan uppvisar också en för låg andel men är å andra sidan mycket välrepresenterad i intervjuerna. Storleksfördelningen på företagen framgår av tabell 3.2 och det kan konstateras att fördelningen bland de svarande inte skiljer sig nämnvärt från fördelningen hos den totala respondentgruppen. En viss bias föreligger dock mot stora företag vilket förstärks av att merparten av de intervjuade företagen också är mycket stora. Svarefrekvensen fördelad på företagsstorlek är beskriven i tabell 3.3. Sammantaget föreligger alltså en viss förskjutning mot processindustri samt stora företag. Utslaget på antal anställda är detta ännu mer framträdande. Man skulle därför kunna säga att denna analys av företagens förväntningar och planer inför EG 1992, i första hand gäller större företag inom process- och verkstadsindustrin. Även om

svaren från andra branscher och mindre företag då och då kommenteras gäller tabellmaterialet endast process- och verkstadsindustrin.

En rad olika faktorer påverkar företagens förväntningar vad gäller effekterna av den inre marknaden för det enskilda företaget. För att utröna i vilken utsträckning de framtida förutsättningarna för produktion skiljer sig mellan Sverige och EG har företagen anmodats att uppge vilka av de i enkäten (fråga 22) angivna faktorerna som påverkar deras planerade geografiska lokalisering av produktionen. Svaren är avgivna under 1989 och speglar de förväntningar som då förelåg. För varje faktor finns tre möjligheter: faktorn påverkar lokaliseringen positivt till den ena regionen, faktorn bidrar till produktion i båda regionerna eller alternativt bedöms faktorn irrelevant vad gäller val av region. Vilka faktorerna är framgår av figur 3.1. Dessa ger naturligtvis en ganska grovt tillyxad bild av förväntningarna. Bilden kompletteras och nyanseras med intervjuresultaten.

Diagrammet är konstruerat så att de två första staplarna anger hur många procent av de svarande företagen som ansett att ifrågavarande faktor talar för produktion i EG respektive Sverige. Den tredje stapeln i diagrammet anger hur många procent som bedömt faktorn som irrelevant för företagets agerande. I flera fall överlappar alternativen varandra. Effekten av tillväxt och närheten till kund, är således vanligen inte oberoende. De tretton faktorer som angivits kan dock indelas i tre huvudgrupper, bestående av

- 1 marknadsfaktorer,
- 2 infrastrukturella företagsfaktorer,
- 3 politiska faktorer.

Den första gruppen, *marknadsfaktorer*, utgörs av faktorerna "förväntad tillväxt", "närhet till kund", "närhet till leverantörer" samt "arbetskraftskostnader". Hur olika marknader, t ex avsättnings- och faktormarknader, inverkar på olika branscher kommer närmare att diskuteras i den branschvisa genomgången i avsnitt 3.2. Till gruppen *infrastrukturella faktorer* hänför sig faktorer där företagen angivit att resurser investerats i för anläggningen specifika tillgångar som t ex utbildning, organisation eller produktionskapacitet. Till dessa faktorer räknas "kompetent organisation och arbetsledning", "kompetent arbetskraft", "underlättande av automation", "kommunikation mellan tillverkning och produktutveckling", "skal fördelar i befintlig anläggning" samt "möjlighet att styra tillverkningen". Härmed avses alltså den infrastrukt-

tur företagen verkar i, dvs de produktions- och kompetensbetingade skälen till val av olika regioner för produktionen. Slutligen har vi gruppen med *politiska faktorer* till vilka hänförs "osäkerheten angående den framtida associeringen till EG", "energikostnader" samt den "svenska arbetsmarknaden". Att energikostnaderna ingår i denna grupp motiveras av den rådande osäkerheten angående den framtida utformningen av energipolitiken. Likaså är den svenska arbetsmarknaden karaktäriserad av en hög facklig anslutning och politisk medvetenhet, vilket berättigar att den faktorn förs till de politiska.

Figur 3.1, som avser hela industrin, visar att företagens agerande påverkas av faktorer ur alla tre grupperna. En överväldigande majoritet av företagen förväntar sig en starkt ökad tillväxt inom EG som en följd av den inre marknaden, vilket i sig anges vara skäl att öka produktionen inom EG. Med detta sammanhänger också önskemålet att lokalisera produktionen nära kunden. En ytterligare marknadsfaktor som anses motivera utlokalisering av svenska enheter är de svenska arbetskraftskostnaderna. Den sistnämnda orsaken är svår att särskilja från politiska faktorer, t ex att arbetskraftskostnaderna ökar på grund av förändringar i lönebikostnaderna eller att sjukförsäkringsreglerna gör närvaron på arbetsplatsen så instabil att produktionen störs etc. En mer renodlat politisk anledning att lokalisera produktionen till EG är den rådande osäkerheten angående Sveriges framtida relation till EG. Återigen bör betonas att faktorerna kan ha haft olika innebörd för de olika respondenterna och att t ex skäl som angivits som arbetsmarknadsbetingade också kan bero på brist på yrkesutbildad arbetskraft. Ett skäl som ofta återkommer i intervjuerna är att den solidariska lönepolitiken i kombination med målet om full sysselsättning gör det omöjligt för företagen att få tag på yrkesarbetare. Det kvarstår dock att marknadsfaktorer respektive politiska faktorer genomgående angivits av företagen som skäl till att utlokalisera produktionen till i första hand EG.

För Sverige talar framför allt de infrastrukturella faktorerna. Följaktligen har företagen ett stort förtroende för kompetensen hos arbetskraften på alla nivåer, liksom dess organisationsförmåga och förmåga att tillgodogöra sig ny teknik. Den absolut viktigaste faktorn är dock, enligt företagen, att det redan finns anläggningar där skalekonomier uppnåtts i produktionen. Detta förhållande anges ofta som avgörande för en fortsatt lokalisering till Sverige.

Slutsatsen av det ovan anförda är att i första hand marknadsfaktorer och politiska faktorer föranleder företagen att planera lokaliseringen av investeringar och produktion till EG medan infrastrukturella faktorer anses tala för

en lokalisering till Sverige. Med den förenklade enkät och intervjumetod som vi använt blir denna karaktäristik av företagens bedömningar tämligen entydig. Det bör betonas att företagen *inte* uppgivit att de facto utlokaliseringar kommer att äga rum, utan endast i vad mån olika faktorer talar för lokalisering till den ena eller andra regionen. Vidare bör också erinras om att graderingen av de olika faktorerna varit synnerligen oprecisa, dvs antingen utöver faktorerna ett inflytande eller också gör de det inte alls. För de små företagen liksom vissa branscher utanför verkstads- och processindustrin är svarsfrekvensen relativt låg. Slutsatserna gäller därför i första hand de större företagen inom verkstads- och processindustrin.

Intressant är den höga andel företag som angivit osäkerhet angående Sveriges framtida associering som skäl till att man planerar lokalisering av investeringarna inom den inre marknaden. Kombinerat med *högt ställda förväntningar om en ökad tillväxttakt* inom EG, liksom förekomsten av andra marknadsskäl som förespråkar en utlokalisering eller kapacitetsutbyggnad, kan denna osäkerhet mycket väl just nu skapa en överdriven benägenhet hos företagen att förlägga produktion utanför Sverige. Trots att Cecchini-rapporten, och många ekonomer, uttalar sig försiktigt om nivån på de långsiktiga dynamiska effekterna av EG 1992 anser företagen att tillväxten kommer att öka markant. Att delar av kapacitetsutbyggnaden under alla omständigheter kommer att förläggas till EG förefaller troligt på grund av den relativt höga andel marknadsfaktorer som angivits som skäl för en ökad EG-etablering. Vad som däremot förvånar är den förhållandevis låga vikt som energifaktor tillmätts. Möjligen är en förklaring att denna faktor värderas mycket olika av branscherna, något som kommer att diskuteras närmare i avsnitt 3.2.

För att ytterligare klargöra effekterna av den inre marknaden har företagen ombetts att uppges om investeringarna redan förskjutits mot EG, samt i vilken utsträckning utlokalisering av tillverkningen från Sverige till EG redan ägt rum. Likaså har antalet redan utlokaliserade heltidsårsarbeten uppgivits, liksom den omfattning dessa förväntas ha fram till 1995. Av de erhållna svaren framgår att den inre marknaden hittills haft en begränsad faktisk inverkan på företagen avseende lokaliseringen av produktionen. Vad gäller den planerade utlokaliseringen omräknat i heltidsårsarbeten är svarsfrekvensen alltför låg för att några slutsatser skall kunna dras. De erhållna svaren tyder dock på att en eventuellt planerad direkt utlokalisering är koncentrerad till verkstadsbranschen men av liten omfattning. Från i första hand intervjuerna förefaller det däremot vara en betydande andel nyinvesteringar för

expansion som planeras förläggas utanför Sverige. En försiktig tolkning skulle innebära att någon större utlokalisering av befintlig verksamhet inte är planerad men att den framtida expansionen i hög grad kan komma att förläggas utanför Sverige, under förutsättning att inte investeringsklimatet förbättras avsevärt inom Sverige. En komplicerande faktor är härvidlag att nyinvesteringar för expansion normalt innefattar ny teknik, medan investeringar i existerande anläggningar i allmänhet delvis är låsta till redan installerad äldre teknik. En förskjutning av investeringarna till EG kan därför – om den blir betydande – leda till att en föråldrad produktionsteknik så småningom kommer att vara dominerande i de svenska företagens produktionsenheter.

Eftersom en reducering av osäkerheten angående Sveriges relation till EG anges leda till en lägre omfattning av utlokaliseringen av de framtida investeringarna, vore det ur beredskapspolitisk synvinkel önskvärt att avlägsna eller minska osäkerheten för att förhindra en utlokalisering av produktionskapacitet som ej är föranledd av rena marknadsskäl. Speciellt om den utlokalisering som företas idag åstadkommer en utflyttning av själva basen för framtida tillväxt kan drastiska konsekvenser uppstå för flexibiliteten hos och diversifieringen av den svenska industrin. Här är emellertid återigen den branschvisa fördelningen av investeringsbesluten av stor vikt. Förutsättningarna för utlokalisering är minst inom den traditionella basindustrin, vilket enligt angivna planer skulle innebära en ökad branschspecialisering av den totala produktionen mot traditionell basindustri. Den bild som företagen uppvisar stämmer väl överens med de attityder som redovisats vid intervjuerna, med undantag av energifrågan som vi återkommer till i avsnitt 3.2.2.

I de följande avsnitten övergår vi till att närmare studera de branschvisa skillnader som föreligger. För att kunna bedöma effekterna av den inre marknaden på svensk industristruktur är det viktigt att klargöra hur värderingen av de olika lokaliseringsfaktorerna skiljer sig mellan branscherna. I följande avsnitt kommer kortfattat att redogöras för branschfördelningen vad gäller värderingen av dessa samt vad detta indikerar för den framtida lokaliseringen av produktionen. Framställningen koncentreras till en jämförelse mellan processindustrin och verkstadsindustrin.

3.2 Processindustrin

Processindustrin består av massa- och pappersindustrin, trävaru-, metall-

samt delar av kemiindustrin. De två förstnämnda branscherna har slagits ihop till en bransch kallad skogsindustrin. I figur 3.2 illustreras faktorernas fördelning för hela processindustrin.

3.2.1 Skogsindustrin

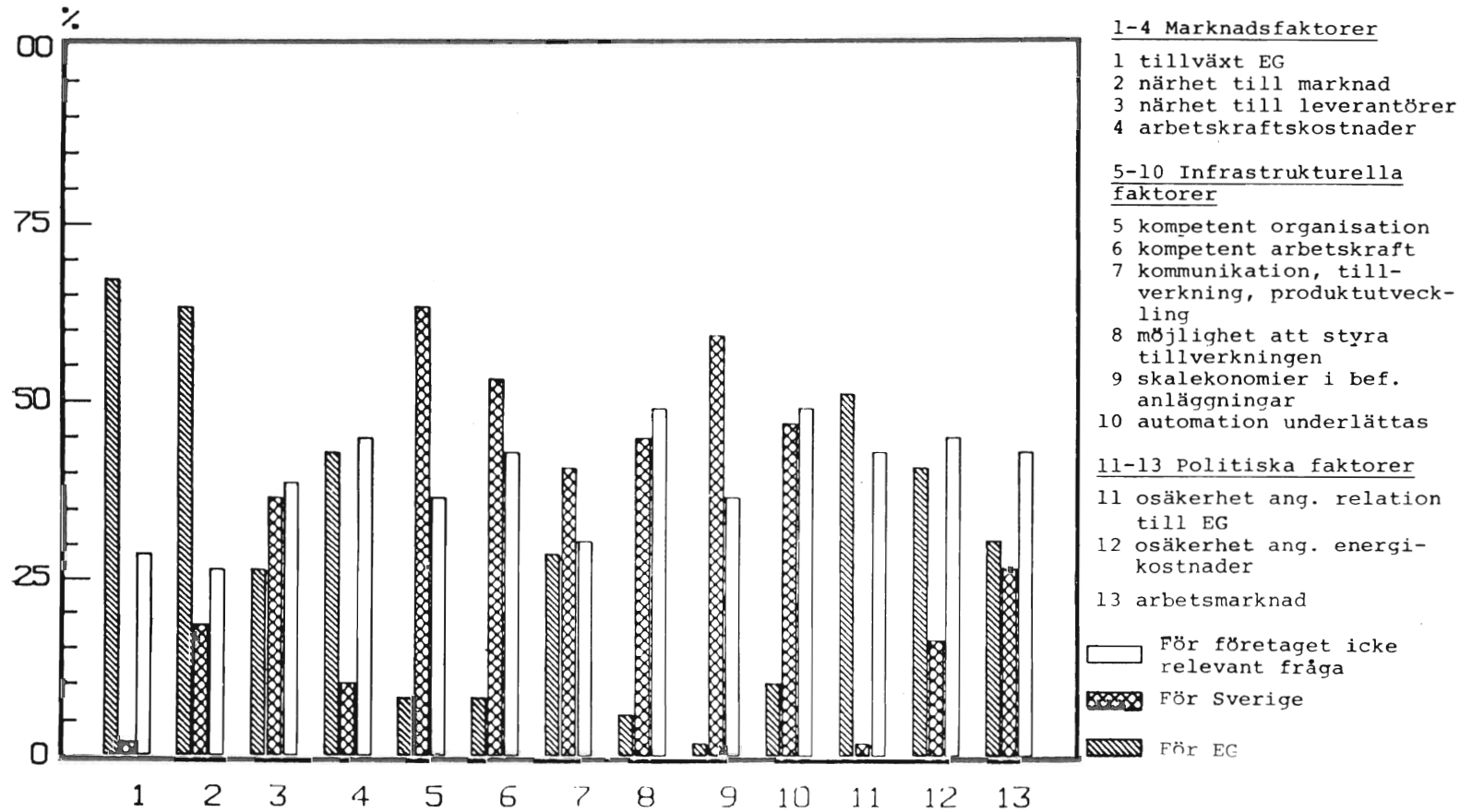
Tyngdpunkten i redovisningen nedan ligger på massa- och pappersindustrin. Som framgår av figur 3.3 kännetecknas denna av att närheten till leverantörerna (dvs skogsråvaran), skalekonomier i produktionen samt kompetens hos ledning och arbetskraft anses utgöra starka orsaker till att lokalisera produktion till Sverige. För en lokalisering till EG talar dels osäkerhet angående Sveriges associeringsform och den framtida energipolitiken, dels en strävan att vara nära marknaden samt slutligen de svenska arbetskraftskostnaderna. Eftersom branschen karaktäriseras av en processindustriell produktionsorganisation kan enbart vissa led i produktionen komma i fråga när det gäller utlokalisering, åtminstone på kort sikt. De basindustriella delarna kommer att dominera de svenska enheterna. Processintensiteten framgår också av den stora vikt som tillmäts skalekonomier i tillverkningen.

Samtidigt pågår en strävan att öka förädlingsvärdet inom produktområdet, vilket lett till strategier att integrera framåt mot marknaden. Avsikten är också att reducera konjunkturkänsligheten inom branschen. Detta leder till att investeringarna för främst produktion i de högre förädlingsleden planeras att förläggas till EG, medan investeringarna i syfte att öka stordriftsfördelarna eller för att omstrukturera företaget lokaliseras till Sverige. Samtidigt sker en omstrukturering bland konkurrenterna som också strävar efter att befästa sina positioner inom EG. Företagen anser att det är nödvändigt att delta i denna process för att konkurrenskraften skall kunna bevaras.

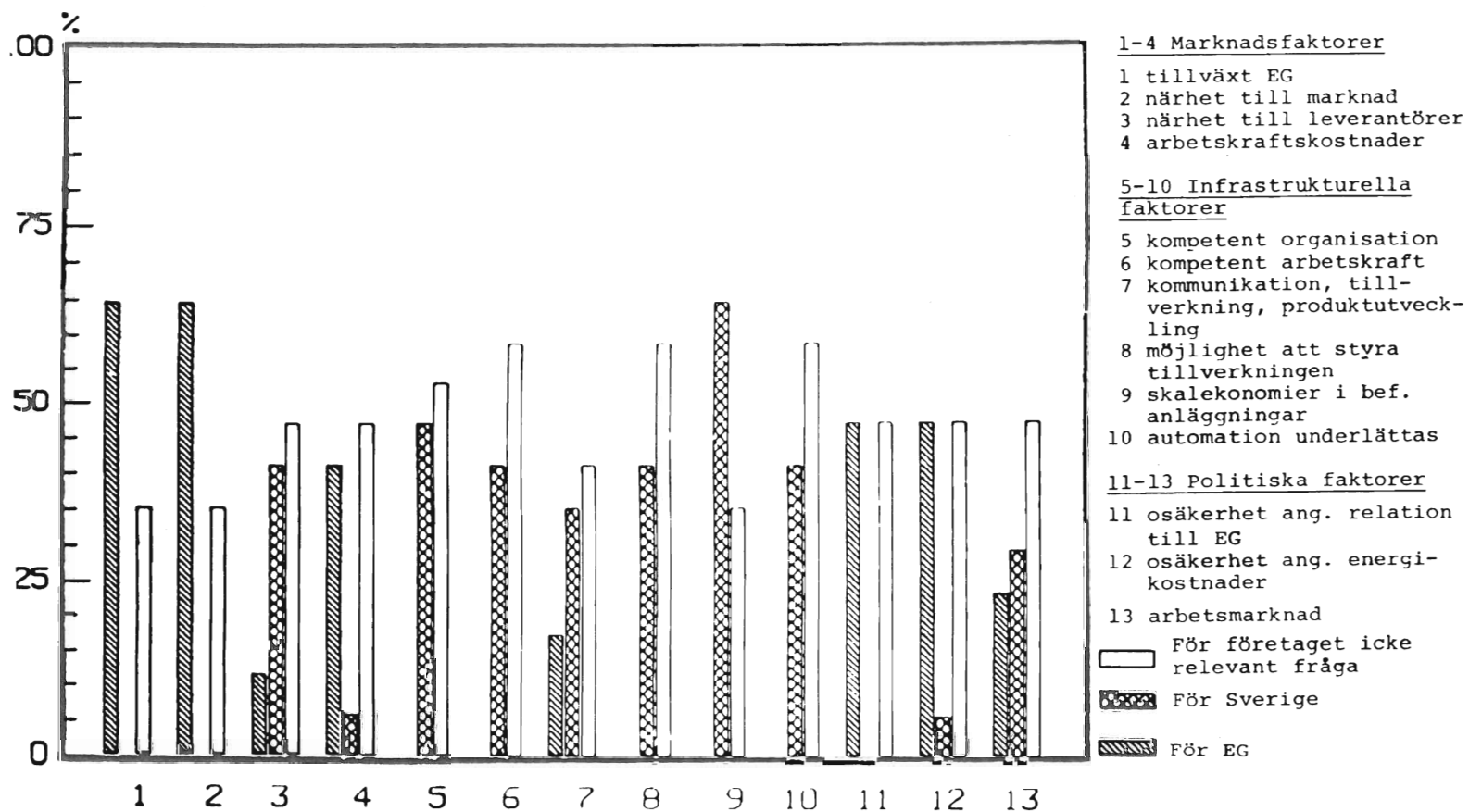
Företagen har stora förväntningar på de dynamiska effekterna av den inre marknaden vilka antas skapa utrymme för större exportvolymmer till EG under 90-talet. Likaså kommer internvaruhandeln att expandera i och med att företagen etablerar sina vidareförädlingsled inom EG i en högre utsträckning.

Trävarutillverkningen utgör en liten andel av de företag som ingår i populationen. Branschen uppvisar i stort sett samma mönster som industrin som helhet. Närhet till kunder i samband med förväntningar om en ökad tillväxt förefaller vara de främsta skälen till en lokalisering av produktionen till EG. Likaså är närheten till leverantörerna ett viktigt skäl att lokalisera

Figur 3.2 Fördelningen av lokaliseringsfaktorer EG-Sverige för processindustrin
(omfattar 45% av totala antalet anställda inom SNI 33, 34, 35 och 37)



Figur 3.3 Fördelningen av lokaliseringsfaktorer EG-Sverige för massa- och pappersindustrin (omfattar ca 58% av totala antalet anställda inom SNI 34)



produktionen till Sverige. Osäkerheten angående den framtida produktionen är också en viktig orsak i val av region för verksamheten.

Den ökade tillväxten inom EG förväntas även här generera en ökad export som huvudsakligen kommer att tillverkas i Sverige. Högre förädlingsled planeras i viss mån att förläggas utanför Sverige vid en eventuell expansion.

3.2.2 Malm- och metallindustrin

Fördelningen av de olika faktorerna inom malm- och metallbranschen skiljer sig från mönstret inom skogsindustrin. På grundval av det resultat som hittills erhållits kan konstateras att beroendet av närheten till leverantörer ej bedöms vara ett avgörande skäl att lokalisera produktion till Sverige. En annan faktor som avviker från de tidigare redovisade basindustriernas bedömning är betydelsen av energipolitiken. Detta strider mot vad som kunde förväntas. En stor del av metallbranschen är synnerligen energiintensiv och anledningen till det oväntade resultatet är svårtolkat. I intervjuerna har också en splittrad bild framkommit, även om den övergripande uppfattningen är att energifrågan är synnerligen viktig. I övrigt uppvisar branschen ett mönster väl i överensstämmelse med den aggregerade industrin.

Branschen är processtung med betydande landsspecifika skalekonomier i produktionen. Någon utlokalisering är enligt företagen inte aktuell dels för att det ur kostnadssynpunkt inte kan motiveras, dels för att nyinvesteringar företas med långa tidsintervall. Dessutom är företagen ofta fastinvesterade i en infrastruktur som är mycket kostsam att ersätta. Ett stort företag har dock uppgivit att det inte alls är självklart att nästa tunga ersättningsinvestering förläggs till Sverige. För hela branschen förväntas en viss investeringsförskjutning mot EG, i första hand för de lättare produktionsenheterna som svarar för vidareförädlingen. Det beror delvis på att företagen i många fall uppträder som underleverantörer till främst verkstadsindustrin. Den indirekta effekten av en expansion av verkstadsindustrin inom EG skulle bli att underleverantörerna i viss utsträckning tvingas följa efter. Merparten av företagen planerar dock att lokalisera huvuddelen av sina investeringar till Sverige och produktionskapaciteten kommer att hållas intakt respektive öka för viss produktion. Några av de större företagen har likväl förklarat att de ämnar satsa förhållandevis stora summor på samarbetsavtal med, eller

eventuellt förvärv av, företag inom EG vilket gör att stora variationer kan uppträda mellan olika år. Företagen tror på en ökad tillväxt inom EG och osäkerheten angående Sveriges relation till EG har haft en viss inverkan på lokaliseringen av investeringarna. För många företag är dock energifrågan samt nödvändigheten av att omlokalisera produktionen om kunderna flyttar mer betydelsefull.

De medverkande företagens produktion exporteras i stor utsträckning. Luttrade av erfarenheter från 70- och 80-talen anser företagen det troligt att handelspolitiska åtgärder kan sättas in i ett läge av vikande konjunkturer. Farhågor finns också att det inom EG reses krav på lokalt innehåll i produkterna vilket kan skada branschen, liksom anklagelser om prisdumping. Det är dock mycket svårt för denna bransch att gardera sig genom att förlägga produktion innanför EGs gränser. Ett par företag som importerar råvara från EG har också påpekat risken av att export från dessa förbjuds från EG. I regel förväntar företagen inga större förändringar i sammansättningen av underleverantörerna som ofta svarar för råvaruleveranser.

Fortfarande råder en viss global överkapacitet inom branschen. Om handelshinder riktas mot branschen från EG skulle företagen öka sina ansträngningar att etablera samarbete med företag inom EG samt även intensifiera utlokaliseringen av de högre förädlingsleden. Under förutsättning att så inte blir fallet förutspås en ökad export under 90-talet. På längre sikt anger företagen det som troligt att en större andel av branschens produkter tillverkas inom EG, dock i avsevärt mindre omfattning än för de flesta andra branscherna.

FoU-intensiteten är relativt låg inom branschen och företagen finner det inte troligt att någon Silicon Valley-effekt uppstår av betydelse för verksamheten eller konkurrensförhållandet till producenterna inom EG. Konkurrensförmågan bygger i stället på stordriftsfördelar och/eller produktion inom olika nischer. Andra faktorer företagen konkurrerar med är kvalitet, leveranssäkerhet samt service.

3.2.3 Kemiindustrin

Företagsstrukturen inom kemibranschen är förhållandevis heterogen. Dels finns företag med en extremt hög FoU-intensitet såsom inom läkemedelsindustrin, dels förekommer företag med en utpräglad processindustriell karak-

tär som t ex inom baskemikalieindustrin. I detta avsnitt kommer kemiindustrin kortfattat kommenteras medan läkemedelsindustrin diskuteras i avsnitt 3.4.2.

Skalfördelar är den väsentliga anledningen att förlägga produktion till Sverige. Av investeringarna planeras emellertid en betydligt större del riktas mot utlandet och i första hand mot EG. Det pågår en omstrukturering inom företagen för att möta den förväntade ökade konkurrensen på 90-talet. Detta kan leda till viss utlokalisering eller omfördelning av produktionen inom företaget mellan de olika regionerna. Generellt har dock ingen utlokalisering planerats av befintlig verksamhet. Snarare innebär förskjutningen av investeringarna mot EG att de mer processintensiva delarna blir dominerande i Sverige.

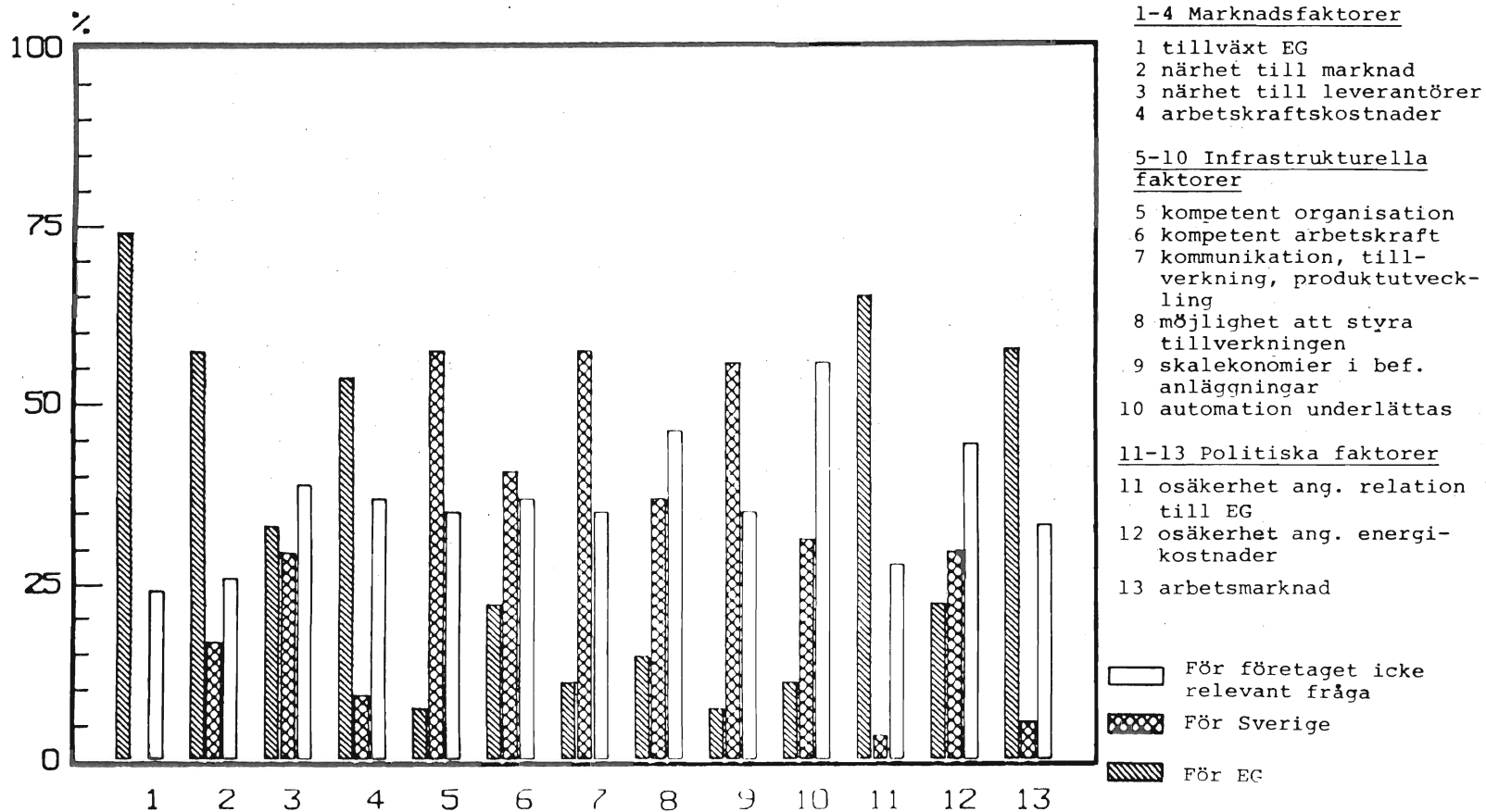
Företagen förväntar sig att exporten kommer att öka till en under 90-talet expanderande marknad inom EG. En viss fruktan finns att branschen kommer att drabbas av icke tariffära hinder som t ex krav på lokalt innehåll. Däremot anses risken för ett framtida "fort Europa" obefintlig. Om så trots allt skulle ske planerar företagen att utlokalisera så mycket som möjligt av produktionen.

3.3 Verkstadsindustrin

Majoriteten av de medverkande företagen återfinns inom verkstadsindustrin. Strukturen på lokaliseringsfaktorernas inverkan på denna bransch (figur 3.4) överensstämmer väl med vad som tidigare redovisats för hela industrin. Följaktligen är det marknadsfaktorer och politiska faktorer som anges tala för en ökad etablering inom EG, medan de infrastrukturella faktorerna förespråkar en fortsatt lokalisering till Sverige.

Stora delar av den svenska verkstadsindustrin är redan synnerligen väl-representerad både inom EG och globalt. Flera av de medverkande företagen har en större produktion utanför än innanför Sveriges gränser. Företagen konkurrerar i regel med någon företagsspecifik kompetens. De allra flesta företagen som medverkat i intervjuerna uppfattar sig som, eller strävar efter att upfattas som, europeiska företag. Generellt uppfattas deras internationella erfarenhet som en väsentlig fördel i förhållande till konkurrenterna som i många fall har varit betydligt mer hemmamarknadsinriktade. Detta gäller många av de amerikanska och japanska företag som nu etablerar sig inom

Figur 3.4 Fördelningen av lokaliseringsfaktorer EG-Sverige för verkstadsindustrin (omfattar ca 40% av totala antalet anställda inom SNI 38)



EG. Genomgående anser de medverkande företagen att bildandet av den inre marknaden är en positiv händelse som öppnar stora möjligheter för de svenska företagen.

Företagen förväntar sig en intensifierad konkurrens inom EG på 90-talet. Det har föranlett en inre omstrukturering i företagen där de olika enheternas koncentration och specialisering kommer att öka. Detta kan innebära att viss produktion även förläggs, eller förstärks, i Sverige. I flertalet fall leder dock den planerade omstruktureringen till att de lättare enheterna i produktionen flyttas ut, montering etc, medan de tyngre delarna som är mer beroende av den infrastruktur företaget tidigare byggt upp, behålls och eventuellt förstärks i Sverige. Mönstret skiftar dock mellan företagen. Situationen kan dessutom förändras beroende på hur det relativa kostnadsläget utvecklas. Om investeringsklimatet utvecklas starkt positivt till EGs fördel uppger ett par av företagen det som sannolikt att även deras tyngre produktion flyttas från Sverige.

Det renodlade sambandet mellan företagens agerande och osäkerheten angående Sveriges anknäpning till EG är mycket svårt att särskilja och det bör understrykas att anledningen till att företagen planerar att öka sina investeringar inom EG beror på en rad olika faktorer. Som tidigare påpekats finns för närvarande en mängd restriktioner i Sverige som påverkar företagen olika och också inverkar på lokaliseringen av investeringar. Bland annat kan noteras en osäkerhet angående den framtida miljö- och energipolitiken, brist och hög omsättning på arbetskraft, vissa politiska utspel som skapat osäkerhet (t ex differentierad arbetsgivaravgift, "valpskatt"). Därutöver tillkommer marknadsargument som närhet till marknaden, företagens tillväxt m m.

Ett flertal av företagen har dock uttryckt läget så att EG-frågan definitivt "fått vågskålen att tippa över till EGs favör" där det tidigare stod och vägde vad gäller lokaliseringen av investeringarna. Att stå utanför EG anses innebära en ökad riskexponering och dessutom kan produktionen fördyras i förhållande till konkurrenterna. Så har t ex några företag angivit att den förväntade kostnadsänkningsen på framför allt vissa tjänster inom EG i sig är ett tillräckligt skäl att utlokalisera delar av produktionen på grund av de pressade marginalerna och den hårda konkurrens som företagen arbetar i. Vidare har som en generell synpunkt angivits att vissa investeringar förskjuts tidsmässigt, eller riskerar att inte bli av alls, på grund av det vakuum i EG-politiken som uppstått. Även om ett par företag hävdar att osäkerheten angående EG inte haft någon betydelse för investeringarnas lokalisering pekar

både enkätsvaren och intervjuerna entydigt mot mindre investeringar i Sverige och en förskjutning mot EG. Samtliga företag är överens om att minsta tendens till försämrade handelsförbindelser med EG snabbt skulle leda till en omfattande utlokalisering respektive investeringsstopp vad gäller ny kapacitet i Sverige.

Som nämnts tidigare har företagen ökat investeringarna i EG efter 1985/86. Inget av vad företagen uppgivit tyder på att denna trend skulle mattas. Majoriteten av företag förutser att endast ersättnings- och rationaliseringsinvesteringar kommer att vidtas i de svenska anläggningarna (vilka i och för sig normalt också höjer kapaciteten). Däremot utgår man ifrån att nuvarande produktionskapacitet inte kommer att utlokaliseras om inte förutsättningarna för handel med EG på ett oväntat sätt drastiskt försämras. Endast något enstaka företag har uppgivit att kapaciteten i absoluta tal kommer att minska i Sverige.

En ytterligare effekt av EG 1992 är enligt företagen att underleverantörerna till verkstadsindustrin, både av varor och tjänster, kommer att få erfara betydande förändringar i sina marknadsförutsättningar. I synnerhet gäller detta underleverantörer av standardiserade produkter som även produceras av andra företag utanför Sverige. För andra underleverantörer, där produkten är mer heterogen samt där köparen lagt ner relativt stora resurser på att bygga upp underleverantörens kompetens, kommer förmodligen den inre marknaden inte att påverka inköpen i samma utsträckning.

Exporten förväntas öka under början av 90-talet från de svenska fabriker- na till EG. EG-marknaden står för merparten av de medverkande företagens exportavsättning. Asien och USA nämns som andra intressanta marknader men är definitivt inga substitut för EG-marknaden. Tvärtom anser många företag att det är nödvändigt att få ett starkt fäste inom EG för att kunna konkurrera även på dessa marknader. Företagen anser sig väl rustade att möta den ökade konkurrensen dels på grund av sin globala erfarenhet, dels genom sin specialisering inom vissa nischer. Kunderna erbjuds ett "system" eller en "paketlösning" för vilken priskänsligheten är lägre. Flexibilitet, service och kundanpassning etc blir allt viktigare konkurrensmedel. Företagen förväntar sig dock även en ökad priskonkurrens och är därför ytterst angelägna att inga fördyrande hinder uppstår i transaktionerna mellan EG och Sverige.

Branschen hyser inte någon uttalad fruktan att ett "fort Europa" skall uppstå även om flera av de större företagen har utarbetat strategier för hur de

skall agera i en sådan situation. En omfattande utlokalisering kombinerad med praktiskt taget investeringsstopp i Sverige skulle bli resultatet. Även företag som ännu inte har några enheter inom EG har angivit att detta skulle nödvändiggöra etableringar inom EG.

Företagens kompetensbas påverkas av en rad olika faktorer som kvaliteten på management, tillgång på specialister och annan utbildad arbetskraft, FoU-verksamhet etc. Vad gäller de förstnämnda faktorerna svarar en överväldigande majoritet att kraven på kvaliteten hos arbetskraften är väl uppfyllda inom Sverige. Kompetensen uppgraderas kontinuerligt inom företaget, varvid bland annat FoU-verksamheten spelar en viktig roll, inte minst för att tillgodogöra sig och kommersialisera andras FoU-resultat. Kombinationen mellan den produktrelaterade FoU-verksamheten inom företaget och de allmänt tillgängliga FoU-resultaten på den marknad där företagen konkurrerar, resulterar ofta i en företagsspecifik produktgenskap. Flera av de medverkande företagen har angivit en unik kompetens inom sitt område som den viktigaste konkurrensfaktorn. FoU-verksamheten inverkar här på ett avgörande sätt. Företagen befärdar att det kommer bli svårt att rekrytera specialister och forskare på grund av att det nu skapas forskningscentra och forskarmiljöer inom Europa som inte kan erbjudas i Sverige. Vidare fruktar man att denna yrkeskategori är relativt lätttrölig samt att det är lättare att rota sig i Europa än t ex i USA. För att kunna behålla sin konkurrenskraft planerar därför företagen en viss utlokalisering eller breddning av FoU-verksamheten till EG. Detta kommer att ske oavsett associeringsform till EG.

En Silicon Valley-effekt förväntas för vissa verksamhetsområden inom EG. Företagen anser det viktigt att direkt kunna delta och därmed tillgodogöra sig resultaten från FoU-verksamheten inom den inre marknaden. Detta anses kräva en etablering inom EG. Framför allt innebär detta att utvecklingsarbetet kommer att ske nära produktionen och utlokaliseras därför i samma takt som produktionen. Många av företagen betonar också vikten av att etablera samarbete vad gäller utvecklingsarbetet, både institutionellt och med andra företag, på grund av de starkt ökande kostnader denna verksamhet är förenad med. Bilindustrins kostnadsutveckling för detta arbete är bara ett exempel. Dessa faktorer talar ytterligare för internationalisering av FoU-verksamheten. Dock kan noteras att det främst är FoU-intensiva företag som anger dessa synpunkter, medan mindre FoU-intensiva företag inte hyser likadana planer. Även bland dessa finns dock en generell åsikt att det är viktigt för Sverige och svenska företag att tillgodogöra sig de forskningsresul-

tat som utmynnar ur de mycket stora forskningsprojekt som initierats inom EG (Race, Esprit etc).

3.4 Övrig industri

Till övrig industri har vi fört livsmedels-, läkemedels- samt tekoindustrin. Samtliga kännetecknas av speciella förhållanden vilket motiverar att de särbehandlas. Så har exempelvis både livsmedels- och tekoindustrin länge tillverkat i skydd av handelshinder medan läkemedelsindustrin karaktäriseras av en extremt hög FoU-intensitet.

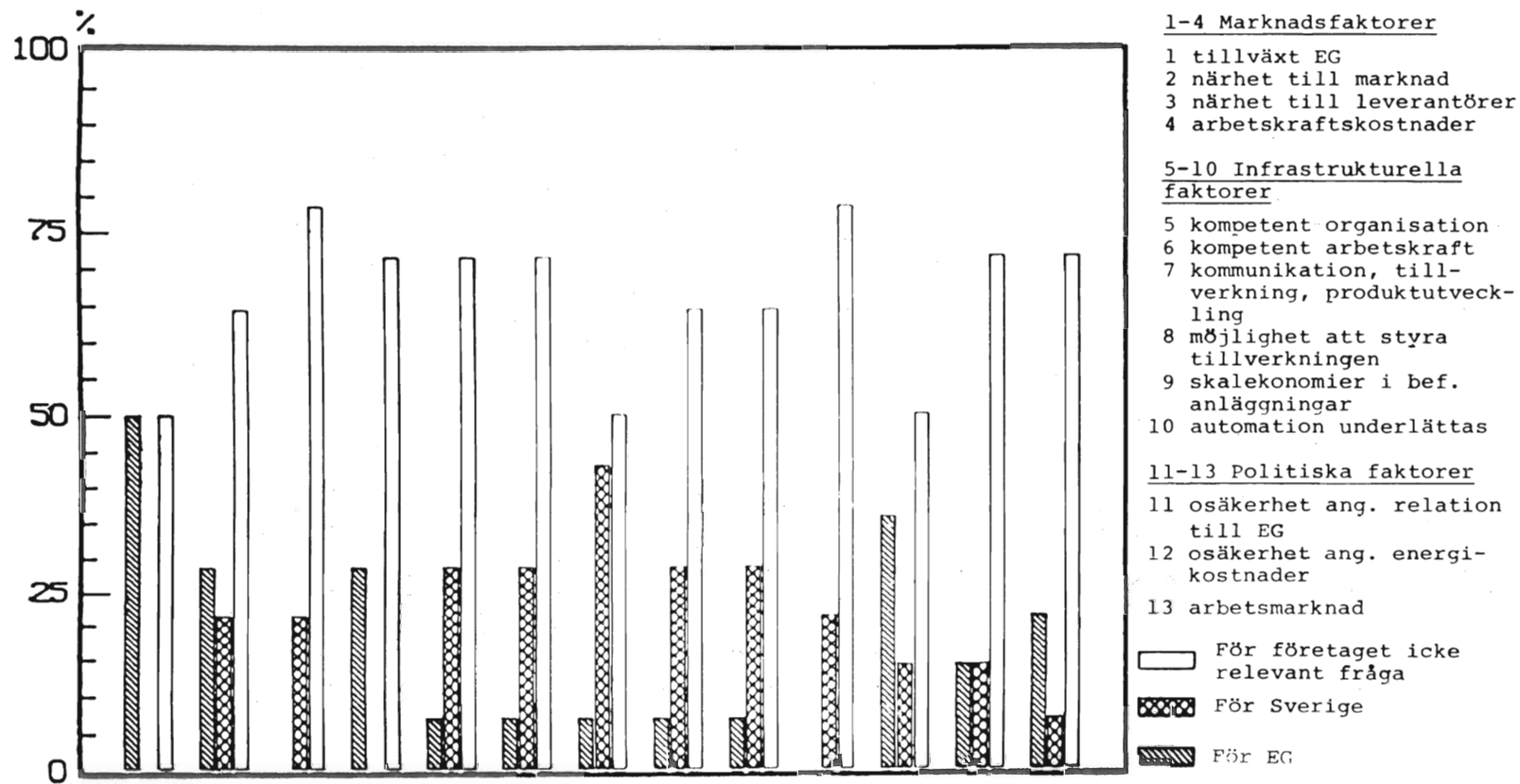
Eftersom svarsfrekvensen är något lägre för dessa branscher redovisas enbart livsmedelsindustrin diagrammatiskt.

3.4.1 Livsmedelsbranschen

Livsmedelsbranschen speglar i stort sett bilden av den aggregerade industrin som ovan åskådliggjorts i figur 3.1, även om skillnaderna i nivåerna mellan de olika faktorerna är betydligt mindre (figur 3.5). En hög andel av företagen har dock bedömt faktorerna som irrelevanta. Marknadsfaktorer liksom politiska faktorer talar för en lokalisering till EG, medan infrastrukturella faktorer utgör grunden för att bedriva produktion i Sverige. En överraskande stor andel företag anger osäkerheten angående den svenska associeringen som en anledning till att lokalisera produktion till Sverige.

Produktionen inom livsmedelsindustrin har hittills i hög utsträckning varit befriad från konkurrens genom omfattande protektionistiska åtgärder. Av intervjuerna framgår att branschen förväntar sig en avsevärd ökning i konkurrensen på grund av en förestående europeisk avreglering i Gatts regi. I väntan på att de internationella spelreglerna skall fastställas har företagen börjat förbereda sig genom en intern omstrukturering samt en försiktig utlandsetablering. Mot bakgrund av detta är förmodligen Sveriges relation till EG av underordnad betydelse, vilket också framgår av den höga andel företag som bedömt faktorerna som irrelevanta. Den avgörande omständigheten är snarare att EG de facto är en stor och nära marknad, vilket innefattar möjligheter, men också hot, för stora delar av livsmedelsindustrin. För närvarande är både export- och importvolymerna av ringa omfattning. Den ökade konkur-

Figur 3.5 Fördelningen av lokaliseringsfaktorer EG-Sverige för livsmedelsindustrin (omfattar ca 30% av totala antalet anställda inom SNI 31)



rensen förväntas leda till en omfattande omstrukturering där nedläggningar av vissa enheter kommer att aktualiseras liksom även förvärv och etablering inom EG. En kraftig förskjutning av investeringarna planeras mot EG och företrädesvis mot distributionskedjor eller liknande för att höja marknadsandelarna. I första hand koncentreras expansionen till Norden medan samarbete föredras med EG. Med Norden som bas planeras därefter steget tas ut i EG.

Specialiseringen kommer att öka och en marknadsstruktur med stora företag som täcker hela marknadens behov av mer homogena produkter i samverkan med små lokala producenter av färskvaror är trolig. Jämfört med USA är livsmedelsindustrin starkt lokalt förankrad i Europa. Priskonkurrensen för de svenska underleverantörerna kommer intensifieras och förutsättningarna för lönsam produktion blir helt avhängiga utrymmet för Sverige att utforma sin jordbrukspolitik. Den ökade specialiseringen kommer också att leda till ökade handelsvolymerna. Inledningsvis främst för importen, medan exporten förväntas utvecklas långsammare. EGs marknad med dess 320 miljoner konsumenter förväntas ha en stor potential för svenska produkter, men det kommer ta tid innan företagen har hittat sina nischer respektive etablerat försäljningskanaler inom den inre marknaden. Utvecklingen är i stor utsträckning oberoende av Sveriges framtida relationer till EG.

3.4.2 Läkemedelsindustrin

Företagen inom läkemedelsindustrin präglas av en extremt hög FoU-intensitet. Den relativt dominerande position som arbetskraftens kompetens uppges inta speglar förhållandet att flera av företagen byggt upp sin kompetens inom vissa specialområden som bildar stomme för konkurrenskraften. Flera av de FoU-intensiva företagen har uppgett att det föreligger brist på specialister inom branschen och har likaså uttryckt farhågor att mista personal med specialistkompetens till EG. Mer stimulerande arbetsmiljöer för speciellt forskare samt en större rörlighet hos yngre, nyrekryterad personal anges som orsak. Brist på kompetent personal kan medföra drastiska konsekvenser för företagets förmåga att upprätthålla en konkurrenskraftig FoU-verksamhet inom sina specialområden. Flera av företagen har också uppgett att de förväntar sig någon form av Silicon Valley-effekter inom EG av betydelse för deras verksamhet. Förväntningarna i detta avseende skiljer sig mellan före-

tagen, men den övergripande tendensen är en utbyggnad av FoU-verksamheten inom EG som kompletterar den hemmabaserade verksamheten. Ett av företagen uttryckte det som att "spjutspetsforskningen" i framtiden kommer att förläggas utanför Sverige medan den produktrelaterade behålls i Sverige. Det anses dessutom viktigt att delta i forskningen inom EG för att tillgodogöra sig externa effekter, eller "spillovers". Merparten av FoU-verksamheten bedöms dock att bli kvar i Sverige.

Även inom läkemedelsindustrin planeras expansionen äga rum inom EG i första hand. Läkemedel har tillverkats på en segmenterad marknad där nationella företag i Europa har skyddats av diverse tariffära eller icke-tariffära hinder. Prisspridningen är också mycket stor inom EG-länderna. Denna situation har föranlett en omstrukturering inom företagen för att möta den förväntade ökade konkurrensen på 90-talet. Detta kan leda till viss utlokalisering eller omfördelning av produktionen inom företaget mellan de olika regionerna. Företagen planerar inte att utlokalisera befintlig verksamhet.

I stället förväntar sig företagen att kunna öka exporten under 90-talet till en expanderande marknad inom EG. En viss fruktan finns att branschen kommer att drabbas av icke-tariffära hinder som t ex krav på lokalt innehåll. Däremot anses risken för ett framtida "fort Europa" obefintlig. Om så trots allt skulle ske planerar företagen att utlokalisera så mycket som möjligt av produktionen. Vidare bedöms underleverantörerna inte påverkas i någon större omfattning. Företagens kompetens kommer att upprätthållas även om inhämtandet av detsamma i högre utsträckning kommer ske utanför Sverige. 90-talet förväntas präglas av att en större del av branschen återfinns inom den inre marknaden. Utlokaliseringen ökar troligen med en svagare associering gentemot EG.

3.4.3 Tekoindustrin

Även för tekobranschen har en relativt hög andel företag bedömt frågorna som irrelevanta för deras problem, vilket tyder på att andra faktorer än EG har större betydelse. Skillnaden från den aggregerade bilden är att marknadsfaktorernas vikt är högre för produktion i Sverige. Hemmamarknaden har en procentuellt större försäljningsandel inom tekobranschen jämfört med flertalet andra branscher. Skalfördelar i befintliga anläggningar intar också en viktig roll för lokaliseringen vilket förklaras av att stora delar av textilindustrin är

kapitalintensiv samt tekniskt avancerad. Däremot innehåller konfektionsindustrin traditionellt en förhållandevis hög andel arbetsintensiva moment.

Osäkerhet angående Sveriges framtida associering liksom förväntad tillväxt och arbetskraftskostnader har angivits som orsaker att förlägga produktionen till EG. Osäkerheten är främst relaterad till att Sverige kommer att upphöra med samtliga begränsningar vad gäller teko-import när det pågående multifiberavtalet löper ut 1991. Inom EG förväntas däremot restriktionerna förlängas vilket innebär att exporten kan försvåras om krav på ursprungsdokumentation etc måste erläggas. Dessutom utsätts försäljningen till hemmamarknaden för en intensifierad konkurrens. Sannolikt är effekterna störst inom konfektionsindustrin även om en förskjutning skett mot ett mer exklusivt sortiment där kvalitet och design avgör konkurrenskraften. Kostnadsutvecklingen för arbetskraften framtvingar en ytterligare utlokalisering av arbetsintensiva moment, dock inte bara från Sverige utan även från EG. De traditionella lågprisländerna i främst Sydeuropa ersätts i allt högre grad av länder i Nordafrika.

På textilsidan producerar företagen ofta inom olika nischer där hotet från lågprisländerna är förhållandevis mindre. Här fruktar man snarare att borttagandet av handelsrestriktionerna avseende tekoprodukter gentemot omvärlden skall försvåra export till EG. Generellt förväntas ingen större förskjutning av produktionen mot EG. Textilindustrin har snarare goda förhoppningar om ökade exportvolymmer till den inre marknaden under 90-talet. Bortsett från effekten av olika handelspolitiska åtgärder inom Sverige respektive EG är branschens utveckling i stor utsträckning oavhängig Sveriges anknäytning till den inre marknaden

3.5 Sammanfattning

En oväntat stor andel av företagen har mycket högt ställda förväntningar på EG, vilket inverkat på planerna vad gäller den framtida fördelningen av investeringarna mellan Sverige och EG. Detta är mest påtagligt för verkstadsindustrin. Företagen uppger också att investeringsplanerna påverkas av osäkerheten angående Sveriges framtida associering till EG, vilket tenderar att överdriva investeringsbenägenheten inom EG utöver vad som motiveras av företagsekonomiska skäl. Detta är mest framträdande inom "lätttrörlig" industri. Om företagens planer realiserar leder detta på sikt till att process-

intensiv verksamhet kommer att inta en mer dominerande position i svensk industri. När planerna en gång verkstälts är sådana investeringar irreversibla. De negativa effekterna kan dessutom komma att förstärkas av att ny teknik företrädesvis installeras i de utländska enheterna. Det kan också noteras att en ändring i FoU-verksamheten i svenska företag planeras. Medan FoU hittills nästan helt varit lokaliserad till Sverige förväntas en utlokalisering av särskilt utvecklingsarbetet i närmare anslutning till produktionens lokalisering.

De angivna tendenserna är bland annat en konsekvens av en allmän utveckling hos de stora företagen som kommer att fortgå alldeles oavsett Sveriges framtida relation till EG. De planer som föranletts av EG-situationen förstärker, samt eventuellt tidigarelägger, denna utveckling. Härvid kan konstateras att överdrivna förväntningar om den framtida tillväxten inom EG tillsammans med osäkerheten angående Sveriges associeringsform, kan medföra att investeringar som annars skulle ha förlagts till Sverige lokaliseras till EG. Företagen minskar då sin riskexponering av att inte tillhöra den inre marknaden. Skulle handel med EG försvåras eller konkurrensläget försämrats av att produktion ligger kvar i Sverige kommer denna flyttas ut så fort som möjligt. Företagen har inte råd att behålla produktionen i Sverige på grund av "sentimentala" eller "nationalistiska" skäl.

KAPITEL 4

Integrationsgrad samt relativa effekter av olika associeringsformer

I detta kapitel diskuteras de effekter som kan uppstå på svensk industristruktur på grund av företagens planerade anpassningar till EG 1992. Redovisningen bygger uteslutande på de förväntningar som företagen angivit i enkäten och i intervjuerna. Det är viktigt att komma ihåg att resultaten gäller av företagen angivna planer och förväntningar och ej inträffade händelser. Inledningsvis redovisas den nuvarande strukturen och graden av integration med EG för de företag som ingår i studien. Det inkomna datamaterialet är ännu inte färdigbearbetat. Därför redovisas bara siffror där täckningsgraden är tillfredsställande. Därefter diskuteras i vilken utsträckning olika associeringsformer gentemot EG påverkar den framtida industristrukturen, som detta speglas i företagens planer, samt om osäkerheten angående associeringsformen föranlett företagen att vidta åtgärder som påverkat produktionens lokalisering. I detta avseende uppskattas enbart den relativa förändringen. Jämförelser kan därför endast göras mellan effekterna av olika associeringsformer. Huruvida dessa planer innebär att branscherna förändras i absoluta tal jämfört med dagsläget går ej att uttala sig om. Detta skulle kräva en betydligt mer omfattande analys där hänsyn tas till effekter av växelkursförändringar, utvecklingen av den internationella efterfrågan etc.

4.1 Företagens nuvarande integrationsgrad

Företagspopulationen består dels av företag med multinationell verksamhet, dels företag som uteslutande inriktar sig på hemmamarknaden. Bland de sistnämnda återfinns både utländska dotterbolag och svenska företag. Företagens procentuella fördelning på kategorierna svenska multinationella företag, övriga svenska företag samt utländska dotterbolag framgår av tabell 4.1.

Tabell 4.1 Fördelning på olika företagskategorier

	Multinationella företag	Utländska dotterbolag	Övriga svenska företag
Procentuell andel	58,1	11,1	30,8

Tabell 4.2 Svarande företag fördelade per bransch

	SNI								
	31	32	33	34	35	36	37	38	39
Procentuell andel	11,2	4,7	4,7	13,5	12,9	4,1	7,1	37,6	4,1

Genomsnittligt antal anställda är ca 2 500 per företag och nivån dras upp av ett mindre antal mycket stora företag. Vi har tidigare i tabellerna 3.1–3.3 redovisat företagens storleksmässiga fördelning, fördelning på branscher samt svarsfrekvensen. Totalt antal svarande företag uppgår till drygt 50 procent men är i vissa delfrågor något mindre. Vi har därför avstått från att redovisa svaren när vi bedömt svarsfrekvensen som alltför låg eller där representativiteten inte är tillfredsställande. De data som presenteras i tabellerna hänför sig endast till verkstads-, livsmedel- samt massa- och pappersindustrierna. Efter- som enkäten huvudsakligen bygger på stora och medelstora företag som ofta har internationella förgreningar, dvs möjligheter att vidta dispositioner inför EG 1992, är det dessa företags förändrade förväntningar och planer som är särskilt intressanta vid tolkningen av resultaten. Samtliga data hänför sig till räkenskapsåret 1988. Av praktiska skäl kan vi ej redovisa alla data som använts i beskrivningen av vårt omvärldsberoende. Som redovisats i kapitel 3 föreligger en viss skevhet i materialet mot processintensiv industri och stora företag. Flertalet företag är följaktligen multinationella eller ingår i en multinationell koncern. Av tabell 4.2 framgår att merparten av företagen återfinns inom verkstads-, kemi- samt massa- och pappersbranscherna.

Företagen återfinns med några få undantag inom tillverkningsindustrin, motsvarande näringsområde 3 enligt svensk standard för näringsgrensindelning (SNI 3). Företagens branschindelning följer likaså denna klassificering. De branscher som framför allt kommer behandlas utgörs av massa- och pappersbranschen (SNI 34) samt verkstadsbranschen (SNI 38). Även livsmedels- (SNI 31), teko- (SNI 32), trä- (SNI 33), kemi- (SNI 35), mineral- (SNI 36) samt metallbranschen (SNI 37) diskuteras. Energisektorn berörs mycket kortfattat.

4.1.1 Produktion

Företagens produktion har fördelats ner till sexställig SNI-nivå i den mån detta varit möjligt. Detta innebär att ett företag kan vara representerat inom flera branscher samt att det totala antalet observationer för branscherna överstiger antalet företag. Den regionala fördelningen av produktionen kan ske enligt flera metoder där samtliga är behäftade med någon nackdel. Nedan kommer därför att redovisas tre olika metoder för den regionala fördelningen: företagets andel av den externa faktureringen för respektive region, arbetskraftens fördelning på de olika regionerna, samt slutligen fördelningen av kostnaderna, i synnerhet tillverkningskostnaderna. De regioner som behandlas i rapporten består av Sverige, EG samt Övriga världen. Företagen har i enkäten (appendix B) uppgivit den externa faktureringen från regionerna Sverige, EG samt Övriga världen. Detta mäter dock inte företagets produktion eftersom siffrorna influeras av företagets faktureringsrutiner och hur deras försäljningsorganisationer är uppbyggda. Företag som har en viss produktion inom EG kan välja att låta en stor del av försäljningen från Sverige faktureras externt från företaget inom EG etc. För att i möjligaste mån undvika att detta snedvrider tolkningen av resultaten har den regionala fördelningen av företagets produktion beräknats som kvoten mellan faktureringen orensad för internvaruleveranser för respektive region och den totala externa faktureringen. Eftersom urvalet inte är heltäckande är det den procentuella fördelningen och inte de absoluta nivåerna som är av intresse. Om denna kvot uppgår till 1 för Sverige, äger alltså hela produktionen rum i Sverige. När data saknats för den orensade faktureringen från Sverige har denna beräknats som extern fakturering i Sverige plus internvaruleveranser. För EG har den orensade faktureringen beräknats genom att internvaru-

leveranser från Sverige subtraherats från den externa fakturering som företagen uppgivit härrör från EG. Den procentuella restpost som återstår är ekvivalent med andel produktion i Övriga världen. I de fall värden för den orensade faktureringen från Sverige respektive EG har beräknats, kommer dessa regioners andel av produktionen att underskattas. Detta beror på att data saknas för internvaruleveranser från Sverige till regionerna utanför EG samt likaså för internvaruleveranser till EG från Övriga världen. Detta innebär att produktionen i Sverige och EG underskattas, medan den i motsvarande mån överskattas för Övriga världen. Å andra sidan kan vi inte beräkna internleveranserna från EG respektive Övriga världen till Sverige, vilket gör att produktionen i Sverige överskattas. Leveranser i den riktningen är dock i allmänhet betydligt mindre. Resultaten redovisas i tabell 4.3 respektive 4.4a,b totalt och fördelad på SNI-grupper. I 4.4b har produktionen viktats med branschens andel av den totala externa faktureringen för de i undersökningen deltagande företagen. Detta ger ett mått som bättre belyser produktionens betydelse i förhållande till total produktion.

Hemmamarknadsbranscherna uppvisar som väntat den högsta faktiska koncentrationen av produktion till Sverige. För livsmedel överstiger den t ex 80 procent. Produktion som lokaliserats till EG förekommer främst inom verkstads- samt massa- och pappersbranscherna. För de övriga branscherna är andelen betydligt lägre. För Övriga världen är det återigen verkstads- samt massa- och pappersbranscherna som uppvisar höga andelar. I tabell 4.4b framgår att verkstads- samt massa- och pappersbranschen svarar för ca 80 procent av den totala industriproduktionen.

En kompletterande metod att visa produktionens lokalisering utgår från arbetskraftens fördelning. Nackdelen med detta mått är att stora försäljningsorganisationer inom vissa regioner gör att produktionsandelen överskattas. Fördelningen av den totala arbetskraften, som uppgår till ca 305 000 personer, redovisas i tabell 4.5. Arbetskraftsfördelningen uppvisar i stort sett samma mönster som det föregående produktionsmättet. Den enda påtagliga avvikelserna är en högre andel för Övriga världen i tabell 4.5. Detta kan troligen hänföras till personalintensiva försäljningsorganisationer. Den branschvisa fördelningen framgår av tabell 4.6a respektive 4.6b. Den förstnämnda visar den regionala fördelningen av arbetskraft för respektive bransch medan tabell 4.6b visar motsvarande siffror där branscherna vägts med deras relativa andel av sysselsättningen. Jämfört med produktionens fördelning i tabell 4.4a,b svarar verkstadsindustrin för en betydligt högre andel sysselsatta i Sverige i

Tabell 4.3 Produktionens regionala fördelning beräknad som andel av den externa faktureringen, samtliga företag

Sverige	EG	Övriga	Totalt
68,3	19,6	12,1	100

Tabell 4.4a Produktionens fördelning, regional och branschvis, beräknad som andel av extern fakturering

Bransch	Sverige	EG	Övriga	Totalt
Livsmedel	83,3	5,1	11,6	100
Massa och papper	58,2	32,4	9,4	100
Verkstad	70,7	18,5	10,8	100

Tabell 4.4b Produktionens fördelning, regional och branschvis, beräknad som andel av extern fakturering, viktad med branschandel av total extern fakturering

Bransch	Sverige	EG	Övriga	Totalt
Livsmedel	6,4	0,4	0,9	7,7
Massa och papper	11,9	6,6	1,9	20,4
Verkstad	35,6	9,3	5,4	50,3
Totalt	53,9	16,3	8,2	78,4

Anm: Varje bransch är viktad med dess andel av de deltagande företagens externa fakturering. Eftersom inte samtliga branscher är representerade summerar inte kolumnen "Totalt" till 100%.

Tabell 4.5 Produktionens regionala fördelning beräknad som andel av arbetskraften, samtliga företag

Sverige	EG	Övriga	Totalt
67,8	19,2	13,0	100

Tabell 4.6a Produktionens fördelning, regional och branschvis, beräknad som andel av antal anställda

Bransch	Sverige	EG	Övriga	Totalt
Livsmedel	82,9	6,7	10,4	100
Massa och papper	54,9	31,8	13,3	100
Verkstad	74,6	14,5	10,9	100

Tabell 4.6b Produktionens fördelning, regional och branschvis, beräknad som andel av antal anställda, viktad med branschandel av totalt antal anställda

Bransch	Sverige	EG	Övriga	Totalt
Livsmedel	5,2	0,4	0,7	6,3
Massa och papper	9,3	5,4	2,3	17,0
Verkstad	37,3	7,2	5,5	50,0
Totalt	51,8	13,0	8,5	73,3

Anm: Varje bransch är viktad med dess andel av de deltagande företagens antal anställda. Eftersom inte samtliga branscher är representerade summerar inte kolumnen "Totalt" till 100%.

förhållande till EG. Det motsatta förhållandet råder för massa- och pappersindustrin. Följaktligen kommer en eventuell utlokalisering av verkstadsindustrin påverka sysselsättningen betydligt mer än en utlokalisering i den mer kapitalintensiva massa- och pappersindustrin. Av siffrorna framgår också att sysselsättningen inom EG främst är att hänföra till verkstads- samt massa- och pappersbranschen. Vidare framgår att dessa två branscher svarar för knappt 70 procent av den totala sysselsättningen i de studerade företagen.

Slutligen kan den regionala fördelningen av produktionen approximeras med kostnadernas fördelning. De totala kostnadernas fördelning mellan regionerna visas i tabell 4.7 varav tillverkningskostnaderna framgår av tabell 4.8. Den relativt låga kostnadsandelen för EG förklaras sannolikt av att bland annat FoU-, marknadsförings- samt administrationskostnader till stor del belastar Sverige. Speciellt intressant är också tillverkningskostnadernas fördelning. Som framgår av tabell 4.8 uppgår dessa till drygt 80 procent för Sverige medan andelarna för EG respektive Övriga världen är ca 12 och 7 procent. Denna ytterligare förstärkning i kostnadernas förskjutning mot Sverige tyder på ett väsentligt högre kostnadsläge för tillverkning av varor i Sverige jämfört med de andra regionerna. I jämförelse med produktionens och arbetskraftens fördelning är kostnadsandelen ca 10 procentenheter högre. Lönekostnaderna bidrar därför troligen också till att höja kostnadsandelen för Sverige.

Tabell 4.7 Totala kostnaders regionala fördelning, procentuellt

Sverige	EG	Övriga	Totalt
72,6	11,6	15,8	100

Tabell 4.8 Totala tillverkningskostnaders (rå- och insatsvaror, energi, tjänster, arbetskraft) regionala fördelning, procentuellt

Sverige	EG	Övriga	Totalt
81,2	12,0	6,8	100

4.1.2 Förädlingsvärde

Förädlingsvärden, beräknade som rörelseresultatet plus lönekostnaderna, fördelat per bransch respektive region redovisas i tabellerna 4.9–4.10. Det kan konstateras att förädlingsvärdets fördelning i hög grad sammanfaller med produktionens lokalisering beräknad som andel av total extern försäljning. Från den branschvisa fördelningen framgår att verkstads- samt massa- och pappersindustrin uppvisar de högsta andelarna inom EG och Sverige. I Övriga världen följs verkstadsbranschen av metallbranschen. Dessa tre branscher svarar också för merparten av det totala förädlingsvärdet inom tillverkningsindustrin medan tekobranschen står för den minsta andelen. Vi får anledning att återkomma till dessa förädlingsvärden i samband med sårbarhetsanalysen i avsnitt 5.2.

4.1.3 Marknadsandelar och handelsmönster

Med marknadsandel avses fördelningen av total extern fakturering per mottagande region. Tillförsel till respektive marknad kan alltså ske både genom export och genom lokal tillverkning. I tabell 4.11 konstateras att EG utgör den klart viktigaste marknaden. Marknadsandelen uppgår till drygt 40 procent för EG, knappt 32 procent för Övriga världen samt 28 procent för den svenska hemmamarknaden. Den branschvisa fördelningen framgår av tabell 4.12. Uppenbarligen är det inom verkstads- samt massa- och pappersbranscherna som andelarna är koncentrerade till EG. Av hittills erhållna data framgår också att kemibranschen har en något lägre andel av försäljningen riktad mot EG, medan övriga branscher redovisar betydligt lägre andelar. Tendensen är inte lika entydig vad gäller branschernas marknadsandel i Övriga världen. Livsmedels-, teko- och trävarubranschen uppvisar betydligt högre andelar som troligen beror på en relativt stor försäljning inom Norden. Den kraftiga minskningen i massa- och pappersbranschen kan tillskrivas en relativt omfattande konkurrerande produktion inom såväl Norden som Nordamerika. För kemi- och verkstadsbranschen är andelarna praktiskt taget oförändrade vilket kan förklaras med en hög andel multinationella företag som är globalt verksamma samt att Norden är en viktig marknad även för dessa branscher. Genom att vikta andelarna med branschernas andel av den totala externa faktureringen erhålls ett mått på marknadsandelarnas relativa

Tabell 4.9 Förädlingsvärdet fördelat per region för samtliga företag

Sverige	EG	Övriga	Totalt
74,5	15,1	10,4	100

Tabell 4.10a Förädlingsvärdet fördelat per region och bransch

Bransch	Sverige	EG	Övriga	Totalt
Livsmedel	85,3	4,9	9,8	100
Massa och papper	71,2	18,8	10,0	100
Verkstad	75,8	15,3	8,9	100

Tabell 4.10b Förädlingsvärdet fördelat regionalt och branschvis, viktat med branschandel av totalt förädlingsvärde

Bransch	Sverige	EG	Övriga	Totalt
Livsmedel	6,2	0,4	0,7	7,3
Massa och papper	13,1	3,4	1,8	18,3
Verkstad	37,8	7,6	4,4	49,8
Totalt	57,1	11,4	6,9	75,4

Anm: Varje bransch är viktad med dess andel av de deltagande företagens förädlingsvärde. Eftersom inte samtliga branscher är representerade summerar inte kolumnen "Totalt" till 100%.

Tabell 4.11 Marknadsandelar fördelat per mottagande region för samtliga företag

Sverige	EG	Övriga	Totalt
28,0	40,2	31,8	100

Tabell 4.12a Marknadsandelar fördelat per mottagande region och bransch

Bransch	Sverige	EG	Övriga	Totalt
Livsmedel	82,3	8,1	9,6	100
Massa och papper	14,6	61,3	24,1	100
Verkstad	24,9	38,4	36,7	100

Tabell 4.12b Marknadsandelar fördelat per mottagande region och bransch, viktat med branschandel av total försäljning

Bransch	Sverige	EG	Övriga	Totalt
Livsmedel	6,0	0,6	0,7	7,3
Massa och papper	3,0	12,6	4,9	20,5
Verkstad	12,6	19,5	18,6	50,7
Totalt	21,6	32,7	24,2	78,5

Anm: Varje bransch är viktad med dess andel av de deltagande företagens totala försäljning. Eftersom inte samtliga branscher är representerade summerar inte kolumnen "Totalt" till 100%.

betydelse för hela industrin. I tabell 4.12b redovisas dessa andelar för livsmedels-, verkstads- samt massa- och pappersindustrin.

Eftersom marknadsandelarna skiljer sig markant från produktionens regionala fördelning, så som den beräknats i avsnitt 4.1.1, måste en stor del av tillförseln exporteras från Sverige. Den totala exporten från de svenska enheterna fördelar sig på EG och Övriga världen enligt uppställningen i tabell 4.13. Fördelningen av exporten är mycket jämn mellan dessa regioner. Den branschvisa fördelningen framgår av tabell 4.14a,b medan fördelningen mellan export till koncernföretag inom EG respektive direkt till slutanvändaren beskrivs i tabell 4.15. Av tabell 4.14b kan utläsas att verkstadsindustrin svarar för drygt 57 procent av den totala exporten för de medverkande företagen samt att övrig export huvudsakligen härrör från massa- och pappersbranschen. I tabell 4.15 visas att inomföretagsexporten till EG huvudsakligen består av varor för vidareförsäljning. Inomföretagsexportens relativa betydelse i respektive bransch framgår av tabell 4.16. Återigen uppvisar verkstadsbranschen den högsta andelen. Vad gäller direkt vidareförsäljning direkt till marknaden svarar främst livsmedel samt massa- och pappersindustrin för denna inomföretagsexport. Dessa branschers, speciellt livsmedel, andel av den totala exporten som säljs på detta vis understiger dock verkstadsindustrins. Internleveranser för vidareförädling sker främst inom verkstadsindustrin samt i någon utsträckning inom massa- och pappersbranschen, medan övrig inomföretagsexport till EG praktiskt taget uteslutande är avsedd för direkt vidareförsäljning. Inom samtliga branscher är andelen som vidareförsäljs betydligt högre än den andel som vidareförädlas.

Företagen har också ombetts att uppge hur importen fördelar sig på de olika regionerna. Från tidigare erfarenheter vet vi att det är svårt för företagen att ta fram dessa uppgifter. Inköp i Sverige består ofta av varor som importerats av andra företag. Den approximativa karaktären på dessa data måste alltså understrykas. Fördelningen av importen av rå- och insatsvaror redovisas i tabell 4.17a-c. Tabell 4.17a visar dels hur stor andel som importeras från EG respektive Övriga världen, dels hur stor inomföretagsimporten från EG är samt slutligen hur stor andel som inköps i Sverige. Som framgår av tabellerna 17b,c så är det framför allt inom verkstadsindustrin som importen sker från företag tillhörande koncernen. För den övriga internimporten svarar främst teko-, kemi- och metallbranschen. Inom verkstadsbranschen uppgår importandelen till knappt 35 procent. Överlägset störst andel av

Tabell 4.13 Export fördelad per mottagande region, samtliga företag

Övriga	EG	Totalt
51,5	48,5	100

Tabell 4.14a Export fördelad per region och bransch

Bransch	Övriga	EG	Totalt
Livsmedel	71,4	28,6	100
Massa och papper	33,4	66,6	100
Verkstad	60,3	39,7	100

Tabell 4.14b Export fördelad per region och bransch, viktat med branschandel av exporten

Bransch	Övriga	EG	Totalt
Livsmedel	1,1	0,4	1,5
Massa och papper	6,7	13,4	20,1
Verkstad	34,8	22,9	57,7
Totalt	42,6	36,7	79,3

Anm: Varje bransch är viktad med dess andel av de deltagande företagens totala export. Eftersom inte samtliga branscher är representerade summerar inte kolumnen "Totalt" till 100%.

Tabell 4.15 Andel inomföretagsexport för samtliga företag samt dess fördelning på vidareförsäljning, vidareförädling samt investeringsvaror*

Export koncernföretag inom EG	varav till vidareförsäljning	Vidareförädling	Investeringsvaror	Totalt
44,6	64,2	23,6	0,1	87,9

Tabell 4.16 Exporten till koncernföretag fördelad per region och bransch*

Bransch	Koncernföretag inom EG	varav till vidareförsäljning	Vidareförädling	Investeringsvaror	Totalt
Livsmedel	37,1	94,9	5,1	0	100
Massa och papper	26,3	86,3	13,7	0	100
Verkstad	53,1	59,5	32,0	0	91,5

*På grund av att företagen ej alltid fördelat inomföretagsexporten på de tre ovan angivna alternativen utan endast angivit totalen, summerar ej den procentuella fördelningen till 100 procent i vissa fall.

hemmamarknadsinköpen står de råvaruintensiva trä- samt massa- och pappersindustrierna för med andelar nära 90 procent.

Vad gäller inköp av tjänster kan noteras en avsevärd förskjutning mot hemmamarknaden. Totalt inköps mer än 80 procent av tjänsterna inom Sverige. Av naturliga skäl är ofta en hög andel av tjänsterna bundna till platsen för verksamhetens utövande. Inomföretagsimporten från EG uppgår till 6 procent. Importen från koncernföretag är relativt stor för verkstadsföretagen och uppgår till drygt 17 procent. Övriga branscher når inte i något fall upp till 2 procent. Den höga andelen internimport för verkstadsbranschen beror förmodligen på att dessa företag konkurrerar med en företagsspecifik kompetens vars vidareutveckling förutsätter internt tjänsteutbyte mellan de olika företagsenheterna. Det är dock inte alltid så att denna typ av internt tjänsteutbyte mellan koncernens olika delar kontoförs som intern handel med tjänster. På liknande grunder skulle de råvaruintensiva branchernas höga

Tabell 4.17a Import av rå- och insatsvaror fördelat per region, samtliga företag

EG, rå- och insatsvaror	<i>varav från</i> koncernföretag, EG	Övriga, rå- och insatsvaror	Inköp Sverige
20,8	10,1	24,6	54,6

Tabell 4.17b Inköp av rå- och insatsvaror fördelat per region och bransch

Bransch	Inköp rå- och insatsvaror, EG	<i>varav från</i> koncernföretag, EG	Inköp Övriga världen	Inköp Sverige	Totalt
Livsmedel	19,4	0,8	15,8	64,8	100
Massa och papper	0,4	0,0	11,4	88,2	100
Verkstad	35,5	23,9	18,6	45,9	100

Tabell 4.17c Inköp av rå- och insatsvaror fördelat per region och bransch, viktat med branschandel av totala inköp

Bransch	Inköp rå- och insatsvaror, EG	<i>varav från</i> koncernföretag, EG	Inköp Övriga världen	Inköp Sverige	Totalt
Livsmedel	2,8	0,1	2,3	9,5	14,6
Massa och papper	0,1	0,0	2,3	19,8	22,2
Verkstad	14,4	9,7	7,3	18,7	40,4
Totalt	17,3	(9,8)	11,9	48,0	77,2

Anm: Varje bransch är viktad med dess andel av de totala inköpen av rå- och insatsvaror. Eftersom inte samtliga branscher är representerade summerar inte kolumnen "Totalt" till 100%.

Tabell 4.18 Import av tjänster fördelat per region, samtliga företag

EG, tjänster	<i>varav</i> från koncernföretag	Övriga, tjänster	Inköp Sverige
7,9	6,0	11,6	80,6

Tabell 4.18a Inköp av tjänster fördelat per region och bransch

Bransch	Inköp tjänster EG	<i>varav</i> från koncernföretag, EG världen	Inköp Övriga	Inköp Sverige	Totalt
Livsmedel	1,7	0,0	19,6	78,7	100
Massa och papper	0,1	0,0	5,3	94,6	100
Verkstad	17,8	16,4	10,8	71,4	100

Tabell 4.18b Inköp av tjänster fördelat per region och bransch, viktat med branschandel av totala inköpen

Bransch	Inköp tjänster EG	<i>varav</i> från koncernföretag, EG världen	Inköp Övriga	Inköp Sverige	Totalt
Livsmedel	0,2	0,0	1,4	6,4	8,0
Massa och papper	0,0	0,0	0,1	8,6	8,7
Verkstad	6,8	6,3	2,0	27,5	36,3
Totalt	7,0	(6,3)	3,5	42,5	53,0

Anm: Varje bransch är viktad med dess andel av de totala inköpen av tjänster. Eftersom inte samtliga branscher är representerade summerar inte kolumnen "Totalt" till 100%.

hemmamarknadsandelar kunna förklaras av att konkurrensförmågan ofta baseras på skalekonomier i anläggningarna och en relativt riklig tillgång på råvaror. För trävaru-, metall- samt massa- och pappersbranschen uppgår andelarna till nästan 100 procent. Siffror för livsmedels-, verkstads-, samt massa- och pappersbranschen visas i tabellerna 4.18a,b.

4.1.4 Investeringar

Bruttoinvesteringarnas regionala fördelning i fasta anläggningstillgångar (maskiner, inventarier, fastigheter) för åren 1986, 1987 samt 1988 framgår av tabell 4.19. Företagens bedömning av fördelningen av de planerade investeringarna 1992 har också angivits. Under 1988 har investeringarna ökat markant inom EG medan en minskning kan noteras i Sverige över perioden. Andelen investeringar som förläggs till Sverige planeras minska ytterligare 1992. Mellan 1986 och 1992 kommer investeringarna i fasta anläggningstillgångar, enligt företagens planer, minska knappt 10 procent i Sverige, medan en 80-procentig ökning planeras inom EG. De data vi erhållit vad gäller de totala investeringarna för 1992 är dock inte färdigbearbetade och en viss osäkerhet finns i den regionala fördelningen av dessa. Inget tyder dock på att dessa kommer att förändras radikalt.

Den branschvisa fördelningen framgår av tabell 4.20a–c som redovisar respektive branschs andel av de totala investeringarna. Den största förändringen kan noteras för livsmedelsindustrin som uppger att investeringarna kommer att sjufaldigas inom EG 1992. Som andel av totala investeringar svarar dock branschen för mindre del, varför effekten på de totala investeringarna inte får särskilt stort genomslag. Tabellerna illustrerar också att de största förändringarna återfinns inom verkstadsindustrin. Den överväldigande delen av tillverkningsindustrins investeringar är att hänföra till verkstadsindustrin samt massa- och pappersbranschen enligt tabell 4.21a–c. Det är också dessa branscher som svarar för merparten av investeringarna utomlands. För verkstadsbranschen kan en markant ökning noteras under 1988 då investeringarna nästan fördubblades inom EG jämfört med 1987. Av de approximativa siffror som angivits för totalerna för respektive bransch kan noteras en avsevärd minskning för verkstadsindustrins investeringar medan livsmedels- samt massa- och pappersbranschen redovisar ökade andelar. Av vårt datamaterial framgår att denna minskning för verkstadsindustrin främst

Tabell 4.19 Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år, fasta anläggningstillgångar, samtliga företag

	År	Sverige	EG	Övriga	Totalt
	1986	82,9	9,5	7,6	100
	1987	81,2	10,1	8,6	100
	1988	76,8	14,5	8,7	100
planerat	1992	76,3	17,3	6,4	100

Tabell 4.20a Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år, fasta anläggningstillgångar, livsmedelsbranschen

	År	Sverige	EG	Övriga	Totalt
	1986	93,3	3,1	3,6	100
	1987	94,8	4,1	1,1	100
	1988	90,5	4,6	4,9	100
planerat	1992	63,3	32,7	4,0	100

Tabell 4.20b Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år, fasta anläggningstillgångar, massa- och pappersindustrin

	År	Sverige	EG	Övriga	Totalt
	1986	79,1	12,7	8,2	100
	1987	82,6	13,0	4,4	100
	1988	78,1	17,3	4,6	100
planerat	1992	72,8	19,6	7,6	100

Tabell 4.20c Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år, fasta anläggningstillgångar, verkstadsindustrin

	År	Sverige	EG	Övriga	Totalt
	1986	85,3	8,4	6,3	100
	1987	85,8	8,5	5,7	100
	1988	78,8	15,6	5,6	100
planerat	1992	75,2	19,7	5,1	100

Tabell 4.21a Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år viktat med branschandel av totala investeringar, fasta anläggningstillgångar, livsmedelsindustrin

	År	Sverige	EG	Övriga	Totalt
	1986	4,6	0,2	0,2	5,0
	1987	4,4	0,2	0,2	4,8
	1988	5,2	0,3	0,3	5,8
planerat	1992				7,3*

Tabell 4.21b Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år viktat med branschandel av totala investeringar, fasta anläggningstillgångar, massa- och pappersindustrin

	År	Sverige	EG	Övriga	Totalt
	1986	17,0	2,7	1,8	21,5
	1987	23,1	3,6	1,2	27,9
	1988	16,1	3,5	0,9	20,5
planerat	1992				30,2*

Tabell 4.21c Bruttoinvesteringarnas fördelning per region och år viktat med branschandel av totala investeringar, fasta anläggningstillgångar, verkstadsindustrin

	År	Sverige	EG	Övriga	Totalt
	1986	38,7	3,8	2,9	45,4
	1987	35,4	3,5	2,3	41,9
	1988	36,4	7,2	2,6	46,6
planerat	1992				30,7*

*På grund av att datamaterialet ännu ej bearbetats tillräckligt redovisas endast totalerna för 1992. Vi ber läsaren uppmärksamma den approximativa karaktären för 1992 års siffror.

Anm: I tabell 4.21a–c är samtliga data vägda med branschandel av totala investeringar för respektive år. Kolumnen "Totalt" visar därför branschens andel av de totala investeringarna inom tillverkningsindustrin.

drabbar Sverige medan massa- och pappersindustrins andel planeras öka betydligt. Siffrorna kräver ytterligare bearbetning innan några säkra slutsatser kan dras och följaktligen redovisas endast totalerna. Av det preliminära datamaterialet framgår också att även kemibranschen ökade investeringarna avsevärt inom EG under 1988. För övriga världen domineras investeringarna av metallbranschen. Samtidigt har investeringarna sjunkit inom Sverige jämfört med 1986 för verkstads- samt massa- och pappersindustrin och i viss utsträckning kemibranschen. Övriga branscher uppvisar ett mer stabilt investeringsmönster.

4.1.5 Sammanfattning

De företag som täcks av vår enkät har en betydande utlandsverksamhet. Den största delen av utlandsproduktionen är lokaliserad till EG. Eftersom enkätens företag har en bias mot stora företag, vilka samtidigt dominerar svensk industri, innebär detta att vår statistiska analys väsentligen gäller just länken mellan svensk industri och EGs ekonomi. Svaren kan inte utan vidare anses gälla för hela ekonomin, men de företag som tillfrågats är å andra sidan just de som tvingats planera strategiska förändringar på grund av det läge som uppstått visavi EG-länderna.

EG utgör också den överlägset största marknaden för företagen. I de fall övriga världen uppvisar en hög andel beror det ofta på att Norden eller Nordamerika uppvisar stora marknadsandelar för vissa branscher. Den regionala spridningen av produktionen är mest märkbar för verkstads- samt massa- och pappersindustri. Dessa branscher dominerar också med avseende på antal sysselsatta inom populationen.

Fördelningen av kostnaderna uppvisar en proportionellt högre andel för Sverige jämfört med den skattade produktionsandelen. Detta indikerar höga tillverkningskostnader inom Sverige men kan också bero på att gemensamma FoU-, marknadsförings- samt administrationskostnader ofta belastar de svenska enheterna. Vidare kan det bero på svårigheter att fördela vissa kostnader korrekt.

En stor del av varutillförseln till EG sker genom export från Sverige. Återigen är det verkstads- samt massa- och pappersindustrin som dominerar med en exportandel på ca 75 procent. Inomföretagshandeln är nästan uteslutande att hänföra till verkstadsbranschen. Likaså är vidareförädling av internt

levererade varor koncentrerad till verkstadsindustrin. För övriga branscher är internexporten praktiskt taget uteslutande avsedd för direkt vidareförsäljning.

Importen av rå- och insatsvaror är mest påtaglig inom kemi-, metall och verkstadsbranschen. För de råvaruintensiva branscherna i övrigt står hemmamarknaden för ca 90 procent av leveranserna av rå- och insatsvarorna. Importandelen för tjänster är betydligt lägre inom samtliga branscher där 80 procent av de totala tjänsterna levereras av inhemska leverantörer. Inomföretagshandel i tjänster av någon omfattning är enbart förekommande inom verkstadsindustrin.

4.2 Partiella effekter av EG 1992

Enligt företagens uppskattningar kommer den svenska industristrukturen på 90-talet att kraftigt påverkas av den inre marknaden. En process som redan påbörjats oavsett utgången i förhandlingarna med EG. I detta avsnitt sammanfattas konsekvenserna av företagens planer för 90-talets industristruktur. Därefter diskuteras hur företagen bedömer att olika associeringsalternativ kommer att påverka förändringarnas omfattning. Analysen grundas som tidigare på företagens uppskattning av den förväntade utvecklingen, och är partiell så tillvida att hänsyn ej tas till indirekta effekter på makronivå, typ ekonomisk politik, ej heller till planerade förändringar hos företag utanför den tillfrågade gruppen. De hittills erhållna svaren ger dock ingen anledning att tro att indirekta effekter eller förändrade planer, hos de små och medelstora företagen samt underleverantörerna till storföretagen, skulle ändra den bild av läget som enkäterna och intervjuerna tillsammans ger.

En stor del av svensk industri omfattas av det existerande frihandelsavtalet mellan EFTA och EG som upprättades i början av 70-talet, efter det att medlemsantalet inom EG utvidgades till att omfatta nio länder. I frånvaro av icke-tariffära hinder torde effekten av avregleringen inom EG vara av mindre betydelse för dessa företag. Följaktligen kan förväntas att de företag som påverkas mest av EG 1992 finns i branscher som ej omfattas av frihandelsavtalet och/eller där bestående icke-tariffära hinder motverkar en marknadsanpassad struktur (Lundberg, 1989). Exempel på varugrupper och branscher som anses utsatta för vissa icke-tariffära hinder är angivna i tabell 4.22 och 4.23. I tabell 4.22 utpekas några varugrupper som är speciellt utsatta för tekniska handelshinder medan tabell 4.23 redogör för varugrupper som

Tabell 4.22 Branscher och varugrupper rangordnade efter uppskattad betydelse av tekniska handelshinder

1. Motorfordon	8. Instrument
2. Elektroindustri	9. Metallvaror
3. Maskinindustri	10. Gummiindustri
4. Läkemedel	11. Plastindustri
5. Byggnadsmateriel	12. Trävaror
6. Övriga transportmedel	13. Metaller
7. Livsmedel	14. Kontorsmaskiner

(källa: Nerb, 1988)

Tabell 4.23 Exempel på branscher och produktgrupper som diskrimineras vid offentlig upphandling

Flygplan, satelliter	Försvarsmateriel
Turbiner, generatorer	Telefonväxlar
Medicinska instrument	Datorer
Rälsfordon	Metallkonstruktioner
Fartyg	

(Källa: Atkins, 1988)

utsätts för diskriminering vid offentlig upphandling. Tabellerna är inte heltäckande. Det finns många exempel på andra produkter och handelshinder som snedvrider handelsströmmarna. Skulle företag inom dessa branscher eller delbranscher missgynnas av att Sverige ej är fullvärdig medlem i EG bör verksamheten i högre utsträckning komma att lokaliseras till EG.

En annan central faktor som påverkar företagets anpassning till ändrade externa betingelser rör möjligheterna att omlokalisera produktionen mellan regioner. Likaså påverkas planerade förändringar i produktionslokaliseringens omfattning av tidigare genomgången omstrukturering, liksom av nivån på eventuella handelshinder. Därtill kommer företagets organisation av produktionen samt de speciella (komparativa) produktionsfördelar som föreligger. Relativa produktionsfördelar beror antingen av en relativt riklig tillgång på vissa produktionsfaktorer, t ex yrkesarbetare, som leder till kostnadsfördelar i enlighet med den neoklassiska handelsteorin eller också av skalekonomier i produktionen på anläggnings- eller företagsnivå. De sistnämnda förklaringsvariablerna för internationell handel behandlas i den "nya handelsteorin" som började formuleras under 70-talet och vidareutvecklades på 80-talet

(Helpman–Krugman, 1985). Om skalfördelar uppstår på företagsnivå i ett internationellt företag, t ex genom en kombination av produktutveckling och marknadsföring, blir de komparativa fördelarnas länderfördelning obestämmd och traditionell handelsteori räcker inte till. Detta är ett av de problem som vår analys behandlar.

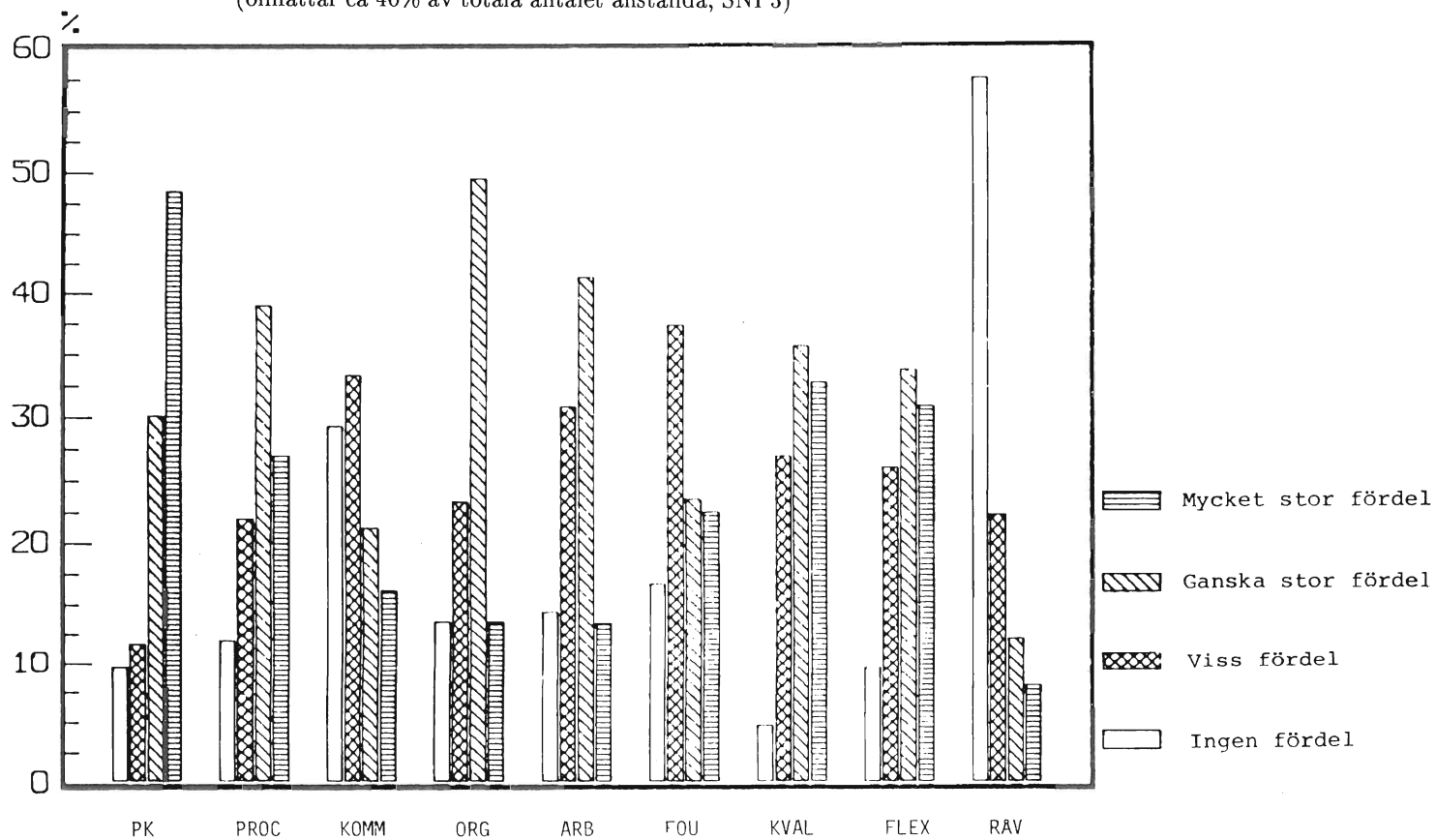
Detta utesluter dock inte att traditionella länderbundna och rörliga företagsspecifika faktorer samverkar. En riklig tillgång på vissa produktionsfaktorer kräver ofta skalekonomi på anläggningsnivå för att de komparativa fördelarna fullt ut skall kunna utnyttjas. Detta gäller t ex stora delar av basindustrin. När skalekonomierna berör företagsgemensamma funktioner, t ex FoU, administration, marknadsföring m m som i flera av våra internationella storföretag (se Eliasson et al, 1985), blir lokaliseringen av produktionen särskilt känslig för förändringar i de yttre produktionsbetingelserna. Enligt vad som framkommit ur intervjuerna är detta fallet för stora delar av verkstadsindustrin, tekoindustrin samt delar av kemiindustrin. För mer processintensiv industri är det framför allt inom de högre förädlingsleden som lokaliseringen påverkas. Den initiala industristrukturen skulle alltså inverka på anpassningsmöjligheterna vid en förändring i de yttre produktionsvillkoren. I figur 4.1 har företagen rangordnat sina konkurrensfördelar. Som illustreras av figuren så är råvarutillgång mycket lågt rankat mätt över hela industrin, medan flexibilitet, kvalitet, organisation och produktkunnande rankas högt. I Sverige finns bägge produktionsformerna representerade, där den traditionella råvaruintensiva sektorn fortfarande är betydande. En ytterligare omständighet som troligen påverkar företagets benägenhet att omlokalisera produktionen är omfattningen av redan etablerad produktion utomlands. Som framgått av tidigare IUI-studier är Sveriges verkstadsindustri en av världens mest internationaliserade (Swedenborg et al, 1989).

4.2.1 Företagens bedömning av produktionslokaliseringen på 90-talet

Bedömningsdelen i enkäten ger tillsammans med intervjuerna, där investeringsplanerna betonats, möjlighet till en sammanfattning av företagets planer rörande spridningen av 90-talets produktion och investeringar inför perspektivet EG 1992.

Generellt kan konstateras att den av företagen förväntade intensifierade konkurrensen i Europa under 90-talet redan idag föranleder planerade

Figur 4.1 Fördelningen av konkurrensfördelar för samtliga företag (omfattar ca 40% av totala antalet anställda, SNI 3)



PK = produktkunnande
 PROC = processkunnande
 KOMM = kommunikation
 ORG = organisation

ARB = kompetent arbetskraft
 KVAL = kvalitet
 FLEX = flexibilitet
 RAV = närhet till råvaror

omstruktureringar inom företag och branscher med ytterligare specialisering som följd. Denna planerade specialisering på företagsnivå kommer om den verkställs att förskjuta branschammansättningen inom svensk industri. För inombranschspecialiseringen är tendensen likartad för samtliga branscher men varierar i omfattning. Inomföretagsspecialiseringen är lättast att genomföra för verksamheter som är mindre beroende av en företagsbaserad infrastruktur. Följaktligen kommer inom den processindustriella verksamheten främst de högre förädlingsleden att påverkas av beslut om ändrad lokalisering av produktionen. Strategin är att finna nischer inom företagets produktområde genom att utveckla unika egenskaper hos produkterna eller uppnå betydande, helst dominerande, marknadsandelar.

Det är inom verkstadsindustrin som de största förändringarna kan förutses vad gäller val av region för den framtida produktionen. Verkstadsindustrin är, som tidigare påpekats, ofta redan synnerligen välrepresenterad inom EG, vilket underlättar en eventuell förskjutning i produktionen mot utlandet. Enligt företagets planer kommer en sådan förskjutning att inträffa under 90-talet. I tabell 4.20c redogörs för företagets investeringsplaner 1992. Uppenbarligen planeras ingen avmattning av den starka ökning av investeringarna i EG som skett under 1988 för verkstadsindustrin. I den processintensiva industrin, där det avgörande konkurrensmedlet ofta är skalekonomier i tillverkningen, är situationen annorlunda. Företagens existerande anläggningar och infrastruktur gör dels utlokalisering eller kapacitetsutbyggnad utanför Sverige mindre lönsam, dels är initialkostnaderna vid utlokalisering mycket höga. Denna industri är dessutom i regel inte lika välrepresenterad med produktionsenheter inom EG som verkstadsindustrin. Erfarenheterna från internationell företagsamhet är inte heller lika stora. Trots detta kan i tabell 4.20b en markant ökning av investeringarna inom EG för massa- och pappersindustrin noteras. Jämfört med 1988 skulle dessa fördubblas fram till 1992. På grundval av intervjuerna kan vi återigen konstatera att investeringsplanerna i EG i första hand gäller de högre förädlingsleden.

Slutligen kan vi observera att FoU-verksamhet uppges komma bli ett allt viktigare konkurrensmedel för stora delar av industrin. Samtidigt har kostnaderna för denna verksamhet ökat drastiskt. Detta innebär enligt företagen bl a att man kommer att engagera sig i ett ökat samarbete, internationellt såväl som nationellt, med både företag och institutioner. Detta samarbete kommer att gälla hela den industriella världen eftersom det nödvändiga expertkunnandet endast undantagsvis råkar finnas i Sverige. Flera av de FoU-

intensiva företagen har uppgivit att de förväntar sig någon form av Silicon Valley-effekt av EG som bedöms viktigt för produktionen och konkurrenskraften. Företagen uppger det därför vara viktigt att finnas etablerade där relevant FoU-verksamhet bedrivs för att kunna tillgodogöra sig "spillover"-effekter av pågående forskning samt delta i olika gemensamma projekt. Återigen finns dessa företag främst inom verkstads- samt delar av kemibranschen, och därför kan 90-talet komma att innebära en relativ minskad FoU-verksamhet i Sverige till förmån för EG inom dessa branscher. Den traditionella basindustrin är däremot i regel betydligt mindre beroende av FoU-verksamhet och därmed av denna typ av internationellt samarbete och utveckling.

4.2.2 Underleverantörer samt hemmamarknadsorienterad industri

Hemmamarknadsorienterade företag och företag som arbetar internationellt upplever sig påverkas mycket olika av EG 1992. Eftersom en stor del av svensk industri är etablerad utomlands eller producerar och säljer i internationell konkurrens, har det varit naturligt att ägna huvuddelen av analysen åt dessa företag. Det är också de internationellt verksamma företagen som har möjlighet att vidta dispositioner i syfte att motverka negativa effekter av EG 1992 eller att utnyttja de möjligheter som uppstår. Dessa företag har också lärt sig att handskas med situationer som präglas av ständigt förändrade konkurrensförutsättningar. Deras situation skiljer sig därför markant från de företag som endast är verksamma på hemmamarknaden, i synnerhet när denna är skyddad av olika tariffära eller icke-tariffära hinder. Ständigt nya konkurrenter och nya produkter har kännetecknat 70- och 80-talens hårdnande konkurrensmarknader. Det internationellt arbetande företagens kompetens och erfarenhet att ställa om organisationen inför nya marknadsförutsättningar saknas ofta hos de hemmamarknadsbaserade företagen som nu alltmer utsätts för denna typ av konkurrens, bland annat från Sydostasien. Sannolikt kommer därför en omfattande omstrukturering att äga rum inom industrier som nu har stora hemmamarknadsandelar. Förändringen i dessa industriers marknadsförutsättningar kommer att innebära att företagen antingen växer och blir internationellt konkurrenskraftiga eller koncentrerar sig på lokal verksamhet, alternativt slås ut. Oavsett vilken formell framtida relation till EG 1992 som Sverige slutligen erhåller, förväntas den inre marknaden öka konkurrensen för hemmamarknadsindustrin och driva på strukturomvandlingen.

Industri med stora försäljningsandelar på hemmamarknaden är bland annat konfektionsindustrin, energiindustrin samt livsmedelsindustrin. Av dessa är de två sistnämnda i hög utsträckning skyddade från internationell konkurrens. För livsmedelsindustrin förväntas visserligen en omfattande omstrukturering äga rum, men den är främst föranledd av utformningen av den framtida jordbrukspolitiken, både på det nationella och det internationella planet. Inom konfektionsindustrin är det framför allt kostnadsskäl som motiverar en strukturell anpassning. Här är det dock troligt att en eventuell utlokalisering sker mot områden utanför EG, t ex Nordafrika, dit de mer arbetsintensiva tillverkningsmomenten som inte kräver yrkesutbildad arbetskraft förläggs. Inom de traditionella lågprisländerna i Europa tenderar alltså de komparativa fördelarna av arbetsintensiv verksamhet att eroderas. Energiindustrin är av naturliga skäl främst verksam på hemmamarknaden. För samtliga dessa tre industrier är det inte aktuellt med någon utlokalisering eller förskjutning av investeringarna på grund av effekter som är att hänföra till den inre marknaden.

Situationen är något annorlunda vad gäller *underleverantörer*, både av varor och tjänster. Underleverantörsindustrin räknar med att EG 1992 kommer att medföra omfattande förändringar, särskilt för underleverantörer till de företag som väljer att förlägga expansionen till EG. Allmänt planerar underleverantörerna att följa sina kunder till EG för att inte riskera att slås ut. Detta kräver i sin tur att de klarar att upparbeta sin kompetens till en internationellt konkurrenskraftig nivå samt uppnå tillräcklig skala i produktionen för att motivera utlandsetablering. Det är den förväntade ökningen i konkurrensen som kräver ökad skala på verksamheten samt både ändrad och höjd organisatorisk kompetens. Somliga kommer att klara denna omställning, andra inte, varför en utslagning av företag förväntas. Bedömningarna är att det mellanstora företaget får svårt att klara sig, oavsett handlingsstrategi, i det nya läge som förväntas uppstå. De kvarvarande företagen blir större och kommer att delvis följa med kundföretagen utomlands. Om en sådan planerad utflyttning av underleverantörerna verkställs så blir effekterna kumulativa. För att nettoeffekten inte skall bli en minskad underleverantörsindustri är det därför nödvändigt att förbättra investeringsklimatet i Sverige så att såväl nyetableringar som expansion möjliggörs. Ur intervjuerna, både med kunder till underleverantör och underleverantörerna, framgår att detta inte bara är en möjlig utan snarare trolig effekt, om inte investeringsklimatet förbättras.

Tjänsteproducerande företag utsätts ofta för omfattande icke-tariffära handelshinder. De räknar med en intensifierad konkurrens och starkt förändrade verksamhetsbetingelser. Detta anses främst gälla transportbranschen, försäkrings- och resetjänster samt finansiella tjänster. Idag levereras den absoluta merparten av tjänster av inhemska företag (tabell 4.18). I takt med att kunder flyttar ut samt konkurrensen utifrån intensifieras kan detta mönster komma att ändras. Fortfarande kommer dock många tjänster av naturliga skäl att ha en lokal prägel och att vara bundna till landet eller orten.

4.2.3 Effekter på handelsmönstret

De förändrade produktions- och konkurrensbetingelserna som företagen förväntar sig under 90-talet påverkar handelsmönstret på olika sätt. Generellt förväntar sig företagen att kunna öka exporten till en växande EG marknad, åtminstone under 90-talets första hälft. Därefter beror exportutvecklingen, ceteris paribus, på de framtida relationerna till EG.

Särskilt stora förändringar förväntas inom de branscher som tidigare varit skyddade av olika tariffära eller icke-tariffära handelshinder. Exempel på sådan produktion finns bland annat inom livsmedelsbranschen och underleverantörsindustrin (se också tabell 4.22 och 4.23). Den intensifierade konkurrensen anses leda till en ökad specialisering och inombranschhandel. Även för branscher som inte omfattats av handelshinder förväntas en ökning i inombranschhandeln, dock inte lika drastisk. Huruvida mellanbranschhandel också ökar beror på i vilken omfattning företagens planer angående den framtida produktionslokaliseringen realiserar. Planerna pekar mot att den traditionella basindustrin ökar sin andel av exporten från Sverige, medan verkstadsindustrin förlägger en ökad andel av sin produktion inom EG.

Slutligen kan nämnas att inomföretagshandeln är av strategisk betydelse för många företag och att en fördyring av denna skulle kunna medföra avsevärda konkurrensnackdelar för de företag som opererar från Sverige. I marknader präglade av en intensifierad konkurrens kommer därför företagen att öka produktionen nära marknaden om kostnaderna för gränspassage påverkar konkurrenskraften.

4.3 Relativa effekter på svensk industristruktur av olika associeringsformer

Hittills har vi endast återgivit företagens förväntningar och planering på grund av den inre marknaden oavsett den associeringsform Sverige slutligen erhåller gentemot EG. Planerna betingas antingen av krav på närhet till marknaden eller andra företagsekonomiska omständigheter, eller också beror de av företagens strävan att positionera sig inför den avreglering och den intensifierade konkurrensen som man förutser under 90-talet. De sistnämnda indirekta effekterna av den inre marknaden tvingar företagen att anpassa sig till den omstrukturering som pågår inom EG. Mot dessa indirekt verkande krafter kan ställas den direkta effekten av olika associeringsformer gentemot EG. Hur påverkar associeringsformen svenska företags planer? Vi börjar med att redogöra för de förväntade effekterna av ett status quo-förhållande till EG.

4.3.1 Effekter av ett status quo-förhållande till EG

Av avsnitt 3 framgår att företagens förväntningar är mycket högt ställda vad gäller den framtida inre marknads tillväxt och dynamik. Från vår empiriska undersökning av investeringarna framgår också att företagen planerar en tyngdpunktsförskjutning mot EG.

Den idag rådande osäkerheten vad gäller associeringsform uppges ha påverkat företagens lokalisering av investeringarna samt strategin för den framtida utvecklingen. Figur 4.2 visar hur stor andel av företagen inom respektive bransch som anser att osäkerheten talar för en lokalisering till EG. Det bör återigen påpekas att många andra faktorer också uppges ha inverkat, såsom osäkerheten angående den framtida energi- och miljöpolitiken, kostnadsfaktorer, arbetskraftsbrist, företags tillväxt etc. Ur intervjuerna framgår dock att osäkerheten angående den framtida relationen till EG i kombination med de höga förväntningarna redan har fått reala konsekvenser. Risk-exponeringen ökar för företag som fysiskt befinner sig utanför EG. Som exempel på konkurrensnackdelar, eller potentiella sådana, kan nämnas:

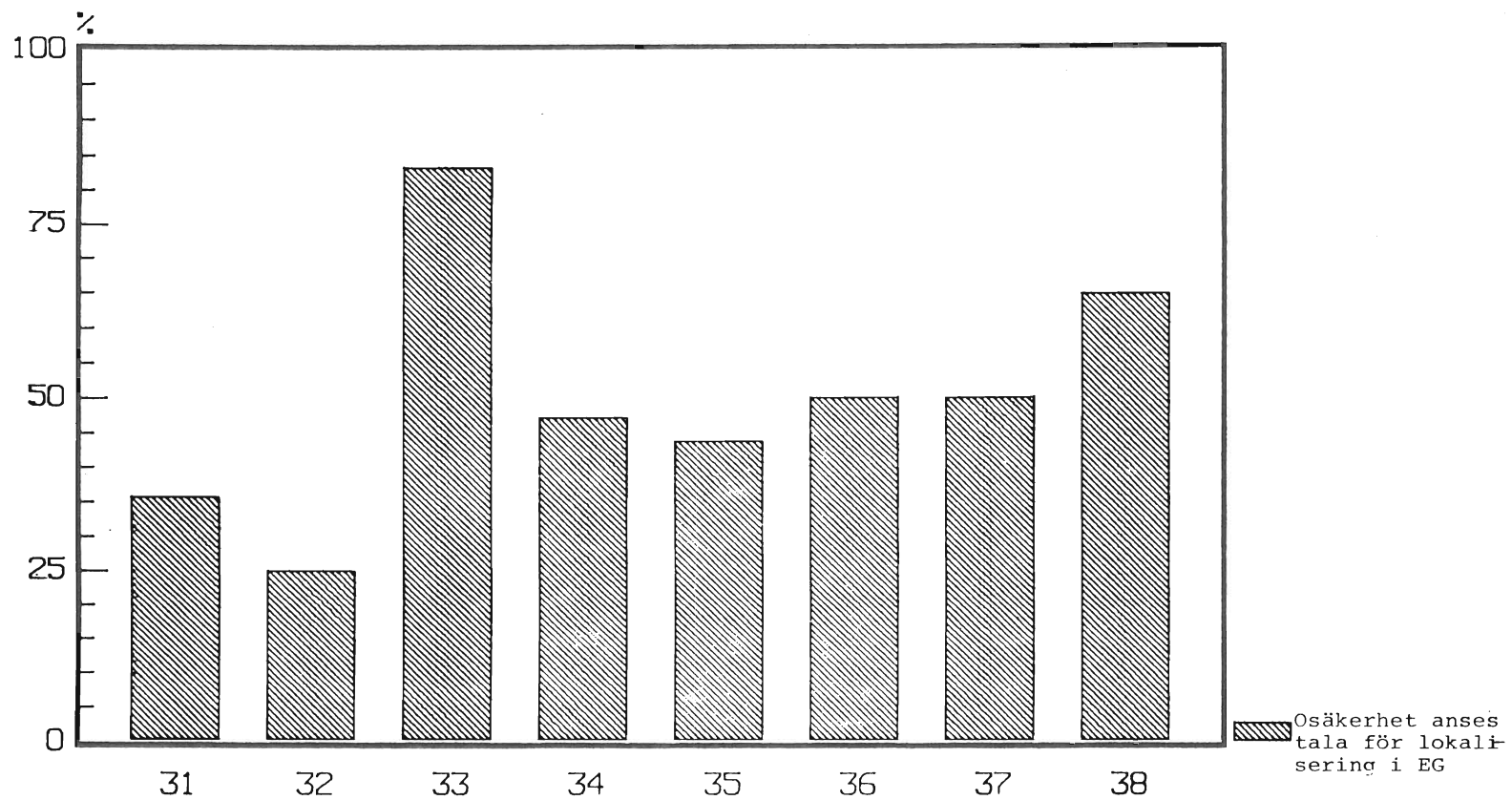
- Hot om anti-dumpingåtgärder.
- Krav på lokalt innehåll i produkterna.
- Diskriminering vid offentlig upphandling.

- Produktansvar hos importörer i EG och ej hos producenter för produkter importerade från icke EG anslutna länder.
- Risk att utsättas för handelspolitiska åtgärder vid sämre konjunkturella förhållanden.
- Risk att ej fullt ut kunna tillgodogöra sig de kostnadssänkningar som förväntas uppstå inom tjänstesektorn.
- Ökade administrativa kostnader relativt konkurrenterna vid en gränspassage samt vid ursprungsdokumentation.
- Risk att ej kunna tillgodogöra sig eller delta i de forskningsprojekt som planeras eller pågår inom EG.

De största effekterna av den rådande osäkerheten finns inom verkstads- samt delar av kemibranschen. Utmärkande för företagen i dessa branscher är att de ofta är globalt verksamma och konkurrerar med någon företagsspecifik tillgång i marknader karakteriserade av monopolistisk konkurrens. Inom verkstads- och kemibranschen återfinns också de flesta FoU-intensiva företagen. Företagen har deklarerat att det krävs synnerligen goda skäl för en utbyggnad av kapaciteten inom Sverige. I en situation där inga uppenbara fördelar föreligger i Sverige kommer investeringarna att lokaliseras till andra regioner, främst EG. Här uppges osäkerheten angående den framtida relationen till EG ofta vara en avgörande faktor. Förskjutningen av investeringarna mot EG underlättas också om företagen redan har etablerat utlandsverksamhet. Företagen inom dessa branscher förutspår att endast ersättnings- eller rationaliseringsinvesteringar förläggs till Sverige medan nyinvesteringar kommer att förläggas till andra regioner på 90-talet. Om detta innebär att ny teknik företrädesvis installeras i de utländska enheterna, kommer anläggningarna i Sverige att successivt få en allt äldre maskinpark, och en därav följande försämrad konkurrenskraft. Därmed blir även kompetensen att utnyttja ny teknik gradvis lägre i de enheter som är lokaliserade till Sverige.

För branscher av mer processindustriell karaktär, såsom massa- och pappersbranschen, metall-, energi- samt delar av kemibranschen, är effekten av olika associeringsformer mindre påtaglig. Företagen är ofta mer beroende av historiska investeringar i en industriell infrastruktur, vilket är avgörande för produktionens lokalisering. Dessutom är ofta andra faktorer mer betydande, som t ex energi- och miljöpolitiken. Likväl uppger företagen att investeringarna, framför allt i de högre förädlingsleden, i högre utsträckning kommer att lokaliseras till EG. Några företag har uppgivit att enheter som

Figur 4.2 Osäkerhetens betydelse för lokaliseringsbesluten branschvis fördelade



mer rationellt skulle kunna bedrivas i Sverige får fortsätta sin verksamhet i EG på grund av att osäkerheten ökar betydelsen av att finnas representerad inom EG. Vad detta innebär för den framtida konkurrensförmågan är svårt att uttala sig om, men inverkan kan knappast bli positiv. Till skillnad från sammansättningsindustrin har företag inom processindustrin i allmänhet uppgivit att betydande investeringar kommer att genomföras i Sverige. Detta utesluter inte att en del av företagen förlägger nästa stora investering utanför Sverige. Detta gäller i synnerhet underleverantörer. De processindustriellt inriktade branscherna är i regel mindre FoU-intensiva än verkstadsföretagen och delar av kemiindustrin⁶, och följaktligen innebär planerna en koncentration till Sverige av den icke FoU-intensiva delen av industrin.

Denna planerade relativa förskjutning i produktionskapaciteten innebär att även underleverantörer, både av varor och tjänster, måste etablera sig internationellt. Särskilt märkbart är detta för underleverantörer till verkstadsindustrin. När verksamheten enbart är inriktad på hemmamarknaden påverkas planerna av den hårdnande, internationella konkurrensen som de svenska underleverantörerna väntar sig. Detta gäller framför allt företag med homogena och standardiserade produkter. Specialprodukter väntas lättare klara en ökad internationell konkurrens.

Avslutningsvis berörs några av de förändrade konsekvenserna för de hemmamarknadsbranscher som ej är att hänföra till underleverantörer, dvs teko- respektive livsmedelsbranschen. Som ovan nämnts förväntas en omfattande omstrukturering inom livsmedelsbranschen oavsett Sveriges relation till EG. Inom tekoindustrin har det senaste decenniet präglats av en omstrukturering och ett minskat beroende av statliga subventioner för fortsatt produktion. Delar av konfektionsindustrin verkar inom nischer där design och kvalitet utgör de främsta konkurrensmedlen. Detta innebär en avsevärt lägre känslighet för priskonkurrens vilket gör produktion mer konkurrenskraftig i Sverige. Generellt räknar man med att behålla de design- och kapitalintensiva delarna av produktionen i Sverige.

Om importen från lågprisländer släpps fri till Sverige medan den regleras till EG, skapas dock incitament att förlägga produktionen inom EG. Dessutom försvåras exporten från Sverige till EG på grund av krav på ursprungsdokument och farhågor att Sverige skall bli en bro för reexporterade varor till

⁶Läkemedelsindustrin är den överlägset mest FoU-intensiva verksamheten. FoU-kostnaderna varierar mellan 15–20 procent av omsättningen för dessa företag.

EGs marknad. Inom textilindustrin producerar företagen inom olika, ofta tekniskt avancerade, nischer. Den avancerade nischindustrin kräver en kvalitet på arbetskraften som inte finns att tillgå i låglöneländer. Detta minskar risken för störningar på grund av lågpriskonkurrens, men även här räknar företagen med omlokalisering av produktionen om olika protektionistiska barriärer skapas mellan EG och Sverige.

4.3.2 Effekter av en nära anslutning till EG

Vid ett medlemskap eller en medlemskapsliknande associering mellan Sverige och EG minskar företagens riskexponering väsentligt, enligt företagens bedömningar. De kan då känna sig förvissade om att ej utsättas för diskriminering samt om att fullt ut kunna tillgodogöra sig de kostnadsfördelar som förväntas uppstå inom EG. Även om svenska företag i stor utsträckning kan dra fördel av den förväntade kostnadsutvecklingen inom EG, oavsett associeringsform, så kommer aldrig full konkurrensneutralitet att uppstå mellan producenter innanför respektive utanför EG. Vid en nära associering upphör dessutom risken för framtida förändringar i de politiska variabler som påverkar konkurrensförhållandet mellan EG-producenter och företag som exporterar till EG.

En nära anslutning innebär därför att de företag som annars uppger sig komma att förlägga produktionen till EG, i större utsträckning kommer att lokalisera produktionen till Sverige. Detta gäller framför allt verkstads- samt delar av kemibranschen. Även delar av produktionen i de processindustriellt tunga företagen, framför allt i de högre förädlingsleden, uppges komma att lokaliseras till Sverige i ökad utsträckning. Likaså faller motiven för en utlokalisering av delar av tekoindustrin i syfte att erhålla samma protektionistiska skydd som producenterna inom EG. Dessutom förefaller det troligt att en anknytning av medlemskapsliknande karaktär skulle öka benägenheten för utländsk industri, inom samtliga branscher, att investera i Sverige.

Sammantaget visar företagens planer att en lägre grad av specialisering inom den svenska industristrukturen skulle följa av en närmare associering. Detta gäller i första hand mellan branscher, men även inom branscher i den utsträckning fler led i produktionen behålls i Sverige. Val av produktionsregion för respektive enhet skulle inte influeras av politiska faktorer och en därmed sammanhängande ökad riskexponering inom vissa regioner. Inom

företagsspecialisering skulle dock inte påverkas i den mån denna enbart är styrd av företagsekonomiska överväganden. Den svenska industristrukturen skulle sannolikt bli relativt mer diversifierad än vid en status quo-relation, dvs verkstadsindustrin, samt andra verksamheter med relativt lätttrörliga produktionsfaktorer skulle öka i förhållande till den mer svårflyttade process-intensiva industrin.

Delar av FoU-verksamheten kommer att utlokaliseras oavsett associeringsform i de fall som eventuella Silicon Valley-effekter förväntas uppstå inom EG och som företagen anser det angeläget att delta i. En möjlig effekt av en nära associering kan uppstå om detta innebär att något av de EG-administrerade forskningsprojekten lokaliseras till Sverige. I detta fall kan det förändra att FoU-verksamhet i högre grad stannar i Sverige och t o m förstärks genom att EG-företag deltar med FoU-enheter i Sverige.

4.3.3 Effekter av ett avlägsnande ifrån EG

Slutligen skall vi kortfattat kommentera konsekvenserna av ett avlägsnande från EG. Med ett avlägsnande avses att det relativt de andra alternativen blir svårare att uppnå de "fyra friheterna", dvs fri rörlighet över gränserna för varor, tjänster, kapital och arbetskraft. Detta kan ske antingen genom att EG avlägsnar sig från Sverige eller tvärtom. Ju lösare associering till EG desto större risk att Sverige särbehandlas, även om diskriminerande åtgärder gentemot Sverige i dagsläget förefaller mindre sannolika.

Vid ett politiskt avlägsnande från EG planerar företagen att drastiskt minska sina investeringsvolymerna i Sverige samt utlokalisera så mycket som möjligt av sin verksamhet. Några storföretag har redan utarbetat klara strategier för hur de skall agera i dylika situationer. Försämrade möjligheterna att framgångsrikt konkurrera från Sverige kommer verksamheten att utlokaliseras. Även mindre "rörliga" branscher skulle vidta åtgärder för att så långt som möjligt utlokalisera sin verksamhet. För många företag är internvaruhandeln strategiskt avgörande för företagets totala konkurrensförmåga. Koncentrationen av den totala produktionen till den dominerande marknaden blir då en viktig åtgärd för att klara den ökande internationella konkurrensen. Specialiseringen inom industrin skulle därmed förskjutas i än högre grad mot Sveriges råvarubundna basindustri. Endast delar av livsmedelsindustrin tror sig bli gynnade av en utveckling som innebär ett avlägsnande från EG.

4.4 Sammanfattning

I kapitel 4 har redogjorts för dels företagens nuvarande integrationsgrad med EG, dels utvecklingen av svensk industristruktur på 90-talet enligt de förväntningar företagen idag redovisar. Slutligen diskuteras hur olika associeringsalternativ anses påverka investeringsplanerna.

Företagens förväntningar påverkar redan idag de investeringsbeslut som successivt fattas. Inom EG förväntas 90-talet präglas av en stark tillväxt och en dynamisk utveckling. De investeringar som företagens förväntningar ger upphov till, leder vid en svag associering till en relativ förskjutning i den nuvarande strukturen mot processindustriell verksamhet, ofta råvaruintensiv. De processintensiva företagens konkurrenskraft bygger i regel på skalekonomier i tillverkningen på anläggningsnivå och/eller tillgång till en relativt billig produktionsfaktor i Sverige. Företag, vars huvudsakliga konkurrensfördel är baserad på en företagsspecifik tillgång som kan utnyttjas i flera anläggningar, anger att de vid dagens förväntningar om en expansiv inre marknad i ökad utsträckning väljer att förlägga expansionen till EG. Om dagens förväntningar står sig över tiden, skulle detta innebära att malm- och metallindustrin samt energi-, massa- och pappersindustrin kommer att öka sin relativa andel av industriproduktionen i förhållande till övriga branscher i Sverige under 90-talet. Samtidigt måste noteras att många av dessa industrier oroar sig för vad som kan inträffa ifall kärnkraften avvecklas i Sverige och energikostnaden därmed ökar. Av de övriga branscherna kommer förmodligen teko- och livsmedelsindustrin att minska i absoluta tal jämfört med dagsläget, medan verkstadsindustrin och delar av kemibranschen i första hand lokaliserar nyinvesteringarna till EG. FoU-verksamheten väntas inta en allt viktigare roll som konkurrensmedel under 90-talet. Detta föranleder företagen att lokalisera FoU-verksamheten till områden där den största förväntade avkastningen kan erhållas. För FoU-intensiva företag innebär detta en förskjutning av denna verksamhet mot EG.

Som påpekats upprepade gånger styrs lokaliseringen av investeringarna dels av förväntningar angående effekten av den inre marknaden som delvis är oberoende av Sveriges associering till EG, dels av osäkerheten angående Sveriges relation till EG. *Om förväntningarna redan resulterat i verkställda investeringsplaner är de ofta irreversibla så tillvida att framtida investeringar delvis styrs av företagens investeringar idag. Kumulativa effekter över tiden kan därför bara förhindras genom att förväntningarna bryts redan nu, innan*

en utlokalisering av produktionskapaciteten hinner påbörjas. Generellt kan observeras att när investeringarna styrs av tillväxtstrategier i företagen har frågan om Sveriges anknytning till EG haft en begränsad betydelse.

Effekten av ett utvidgat EG uppges under alla förhållanden komma att resultera i en ökad produktionsspecialisering. I de fall vår framtida relation till EG förväntas medföra konkurrensnackdelar för svenska företag i förhållande till producenter inom EG, blir den faktiska utlokaliseringen beroende av hur rörliga företagen är. Eftersom den processtunga industrin är betydligt mindre rörlig än verkstadsindustrin kommer en utlokalisering i första hand att koncentreras till den sistnämnda industrin och de högre förädlingsleden inom basindustrin. Tyngdpunkten inom industriproduktionen skulle därmed skifta mot process- och råvaruintensiv verksamhet. Specialiseringen begränsas dock inte till denna nivå utan kommer också att äga rum inom branscherna, liksom inom företagen. Diversifieringen av den inhemska produktionen förefaller enligt företagens planer därför öka med graden av nära anslutningsform till EG. Nivån är naturligtvis omöjlig att uppskatta, men den planerade riktningen förefaller entydig.

Den förväntade tilltagande specialiseringen leder till att handeln mellan regionerna kommer att öka. Detta gäller såväl inom företag och branscher som mellan branscher. Troligen ökar inombranschhandeln mer vid en nära anslutning till EG medan mellanbranschhandeln stiger vid ett status quo-förhållande. Företagen räknar med en ökad export till EG under 90-talets första hälft, därefter beror exportutvecklingen på hur Sveriges relationer till EG slutligen utformas. Utvecklingen ställer dessutom höga krav på rationella och kostnadseffektiva transportsystem mellan nationerna.

KAPITEL 5

De beredskapsmässiga konsekvenserna av ett gränslöst Europa 1992

I detta kapitel diskuteras de beredskapsmässiga konsekvenserna av ett gränslöst Europa, som de speglas av företagens förväntningar och planer. Sveriges inhemska försörjningsförmåga anses utgöra förutsättningen för en trovärdig neutralitetspolitik. Särskilt intressant är därför hur den inhemska produktionskapaciteten kan bli påverkad av EG 1992. Utifrån företagens bedömningar av effekten av olika associeringsalternativ på produktionslokaliseringen har vi studerat konsekvenserna för sårbarheten om tillgång till den internationella marknadens utbud av varor och tjänster begränsas.

Graden av sårbarhet kan beskrivas i matrisform såsom i figur 5.1. Vid en konfliktsituation är det önskvärt att omställningsförmågan är hög liksom att industristrukturen är diversifierad. Ur beredskapssynpunkt är det följaktligen viktigt att förutsättningarna för hög flexibilitet finns redan innan konfliktsituationen uppstår. Dessa förutsättningar sammanhänger i sin tur med förekomsten av konkurrenskraftiga företag inom landet med erfarenhet av ofta förekommande omställningar i produktionen samt tekniskt avancerade produktionsmetoder. En beskrivning av den nuvarande industristrukturen i detta avseende är därför ett viktigt inslag i en beredskapsanalys. Vi kommer att göra detta i termer av så kallade Salterkurvor⁷ eller fördelningar av prestationsmått över populationen företag, särskilt produktivitet.

Om en förändrad industristruktur förorsakad av EG-situationen innebär att en stor andel av de konkurrenskraftiga företagen lokaliserar sin verksamhet utanför Sverige, minskar möjligheterna att nå uppställda beredskapspolitiska mål. Lågnivåkonflikter som handelsembargon från vissa regioner, nya konkurrenssituationer etc kommer då lättare att slå ut delar av den inhemska

⁷För en detaljerad beskrivning av Salterkurvor, se Salter (1960), Eliasson (1985, 1989) eller Eliasson-Lundberg (1989).

Figur 5.1 Sårbarhetsmatris

Förädlingsvärde/anställd

	Låg beredskap	Hög beredskap
Hög beredskap	1	2
Låg beredskap	3	4

Inhemska produktion / krisproduktion

industrin. Sårbarhetsnivån kan då snabbt skifta, vilket påverkar behovet av lagerhållning och att andra beredskapsåtgärder snabbt kan sättas in. En långsiktig och stabil beredskapspolitik försvåras om strategiskt viktig produktion redan från början befinner sig i ett ekonomiskt utsatt läge. Ett av många möjliga mått på konkurrenskraften är förädlingsvärdet per anställd (värdeproduktiviteten) i förhållande till lönekostnad per anställd eller bruttovinsten per anställd (Eliasson, 1987). Ur beredskapssynpunkt är det därför önskvärt med en industristruktur där företagen dels genererar höga förädlingsvärden och vinster per anställd, dels har en hög omställningsförmåga eller flexibilitet. Om effekten av EG 1992 kan beskrivas som en rörelse bort från någon av "högberedskapsrutorna" skulle resultatet bli en försämring av den inhemska försörjningsförmågan. Nedan redogörs först för de övergripande effekterna av EG 1992 vad gäller omvärldsberoendet, därefter diskuteras känsligheten hos olika branscher under olika associeringsalternativ. Slutligen placeras den ur försörjningsmässig synvinkel strategiska produktionen in i detta sammanhang.

5.1 En ökad internationell interdependens

Av den tidigare analysen framgår att den nuvarande produktionskapaciteten enligt företagens planer i hög grad kommer att bibehållas i Sverige, medan utlokaliseringen under 90-talet i första hand planeras genom att expansionen förläggs till EG. Detta konstaterande gäller de tillfrågade företagens planer angående den egna verksamheten. Denna bedömning exkluderar de indirekta effekterna på andra företag liksom eventuella effekter av ekonomisk politik. Det kan ju tänkas att små företag har andra produktionsmönster eller att utländska företag planerar expansion i Sverige, även om dylika kompenserande effekter av intervjuerna att döma, inte förefaller sannolika. Vi måste också räkna med att en ogynnsam utveckling i Sverige driver fram en ändrad ekonomisk politik. Den angivna planerade utvecklingen är mest markant för branscher med litet råvaruberoende samt i företag där produktionen inte har processindustriell karaktär. Utvecklingen överlag i alla företag beror på hur relationerna mellan Sverige och EG *slutligen* utformas. Även tung processindustri kan på lång sikt förändra sin lokalisering.

Att en stor del av produktionskapaciteten enligt planerna behålls i Sverige innebär dock inte att produktionsinriktningen förblir oförändrad. En ökad specialisering förutses, en process som redan påbörjats. Denna pågående

specialisering äger rum *inom* branscher och beror huvudsakligen på skalekonomier i tillverkningen och den förväntade allmänekonomiska utvecklingen etc. Mellanbranschspecialiseringen är däremot, enligt företagens planer, i högre grad ett resultat av associeringsformen gentemot EG. Under 90-talet förväntas följaktligen specialiseringen överlag öka inom industrin. Den interna omstruktureringen inom företagen innebär att specialisering och koncentration ökar vid företagens olika enheter både i Sverige, EG och andra länder. Till viss del genomförs denna specialisering oavsett bildandet av den inre marknaden. Omstruktureringen anses dock ha påskyndats, samt bli mer omfattande, på grund av företagens strävan att stå rustade inför den ökade konkurrens som förväntas när den inre marknaden fullbordas 1992.

Under förutsättning att de förväntningar företagen angivit inte förändras över tiden kommer benägenheten att investera i Sverige generellt att minska och dessutom förskjutas mellan branscherna. Detta konstaterande gäller självfallet bara de tillfrågade företagen som domineras av stora exportföretag med (ofta) internationell produktion. Det är därför viktigt att försöka bilda sig en uppfattning om hur övrig industri kommer att påverkas. Detta låter sig inte göras förrän denna studie kompletterats med en bearbetning av data för småföretagen och kompletterande intervjuer. Rent allmänt kan dock sägas att de mindre och medelstora företagen domineras av underleverantörer till storföretagen och leverantörer till lokala marknader.

Den förra gruppen underleverantörer påverkas direkt av de stora företagens agerande och förstärker därigenom förmodligen den planerade anpassning vi konstaterat. Denna grupp är dessutom, så långt vi kan se (se Eliasson et al, 1985), särskilt känslig för hur det inhemska kostnadsläget utvecklas jämfört med det i omvärlden. Den andra gruppen av producenter för den lokala marknaden kommer förmodligen inte att påverkas direkt av EG-diskussionen, däremot indirekt om den inhemska allmänekonomiska utvecklingen påverkas negativt. Detta får bli föremål för senare analys. Sammantaget finner vi därför ingen anledning a priori att tro att de tillfrågade storföretagens planerade anpassningar skall kompenseras av motverkande anpassningar hos andra företag. Tillsviare bör vi snarare räkna i termer av förstärkta effekter. Slutresultatet av vår bedömning blir alltså att en relativt mindre andel företag i svensk industri kommer att ägna sig åt sammansättningsverksamhet och mer FoU-intensiv produktion. Inom processintensiv industri kommer däremot, enligt vad företagen anger, merparten av investeringarna fortfarande att förläggas till Sverige och följaktligen kan en relativ ökning av processindu-

striell och råvaruintensiv industri komma att bli konsekvensen av den rådande osäkerheten kring EG-frågans lösning. För de senare företagen är det i första hand lättare enheter i vidareförädlingsleden som planeras att utlokaliseras. Något som inte utesluter att även tyngre enheter på längre sikt kan komma att flyttas.

Som redogjorts för i kapitel 2 är kapaciteten att möta ändrade produktions- och konkurrensvillkor betydligt högre inom sammansättningsindustrin än inom processindustrin. Detta gäller även situationer där tillträde till marknaden försvåras och när marknaderna krymper. Under 70-talet utsattes stora delar av verkstadsindustrin för en ökad internationell konkurrens, vilket ledde till vikande marknader och omfördelningar av produktionen mot segment där marknadsandelarna lättare kunde försvaras. Generellt brukar kraven på omställning av produktionen mot nya produkter och tillverkningsmetoder vara högre och inträffa oftare för verkstadsindustrin än inom processintensiv industri där förloppet snarare handlar om cykliska påfrestningar och rationaliseringskrav inom existerande produktions Sortiment. Till stor del beror detta på den intensiva, och ofta nyckfulla, teknologiska produktkonkurrens som råder på verkstadsindustrins marknader och som ständigt försätter företagen i oförutsedda beslutssituationer. Man skulle därför kunna säga att verkstadsföretagen har, eller anser sig ha, mer erfarenhet av omställningar och anpassning än andra företag. En oförmåga att anpassa sig till förändrade omvärldsvillkor kan snabbt leda till en finansiellt ohållbar situation, vilket slutligen leder till att företaget måste lämna marknaden eller etablera samarbete med en starkare partner (t ex Facit, Saab-Scania). För exempelvis ett stålverk är en sådan omvandling, i den utsträckning den över huvud taget är möjlig, betydligt mer drastisk och tidskrävande och ofta begränsad till rationalisering och effektivisering av en given produktionsprocess, alternativt nedläggning. Under slutet av 70-talet och delar av 80-talet har också basindustrin präglats av omfattande omstruktureringar och nedskärningar samt i vissa fall nedläggningar.

I den mån företagens angivna planer realiserats kommer 90-talet att präglas av en relativ förskjutning mot processindustriell verksamhet och en stelare produktionsprocess än tidigare, vilket är svårare att ställa om i beredskapssituationer. Denna förändring kommer ske gradvis och över en förhållandevis lång period. I de fall investeringar i ny teknik framför allt lokaliseras till andra regioner kommer Sveriges industriella konkurrenskraft att på sikt försämrats. Den internationella interdependensen, omvärldsberoendet, ökar

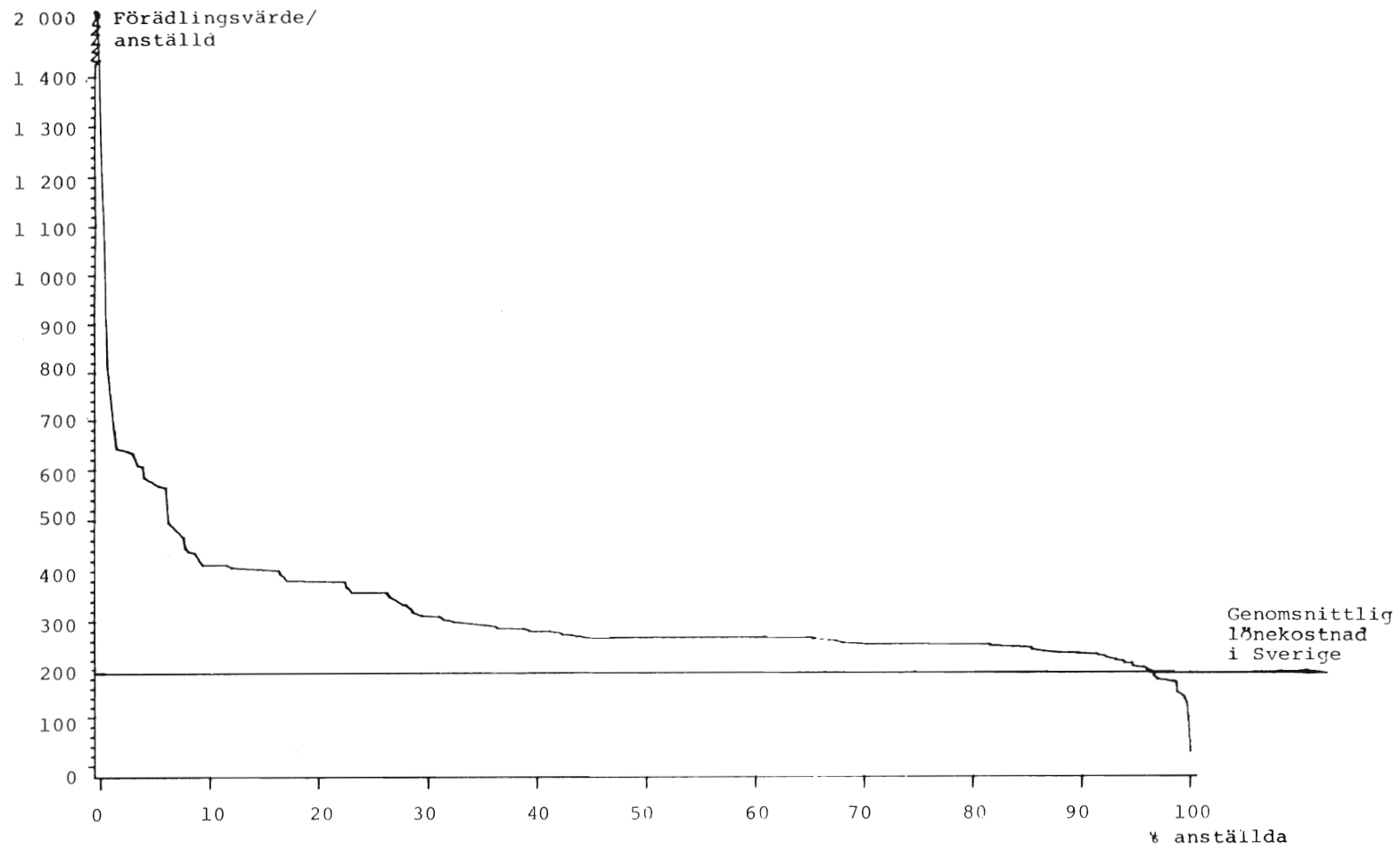
som ett resultat dels av den försämrade konkurrenskraften, dels av den ökade specialiseringen och det därmed ökade beroendet av tillförsel från världsmarknaden av varor.

5.2 Hur ser beredskapsläget ut i de olika branscherna?

När den aggregerade sårbarheten bryts ner till branschnivå ändras delvis karaktären på begreppet. Tidigare har vi med sårbarhet avsett ekonomins kapacitet att ställa om produktionen för att upprätthålla livsnödvändig och ur beredskapssynpunkt relevant produktion. Ett mått på detta är alltså branschernas andel av totala produktionen, strategisk produktion inom landet, handelsflöden och nivån på internvaruhandeln. Till detta kan också hänföras frågan hur inombranschspecialiseringen påverkas. Vi återkommer till dessa variabler i avsnitt 5.3.

På branschnivå tillkommer dock ytterligare ett problem, nämligen branschens och företagets relativa känslighet för en ökad internationell konkurrens. I figur 5.2 (Salterkurvan) kan ett företags relativa konkurrensposition beskrivas av dess läge (produktivitet) i förhållande till andra företags på den vertikala axeln. Salterkurvan i diagrammet visar hur förädlingsvärdet per anställd fördelar sig över företagen samt hur produktivitetsnivån förhåller sig till lönekostnadsnivån per anställd. För kurvor nära nollpunkten i diagrammen och som dessutom är flacka, är företaget mer utsatt och sårbarheten relativt större än vad som gäller vid mer branta kurvor. I diagrammen är den genomsnittliga lönekostnaden inlagd som jämförelsenorm. Bruttovinsten är lika med skillnaden mellan företagets position på Salterkurvan och lönekostnaden. Det bör dock påpekas att positionen också påverkas av kapitalintensiteten. Ett högt förädlingsvärde per anställd i förhållande till lönekostnaden per anställd, kan också bero på en hög kapitalintensitet, vilket gör att nettovinsten kan skilja sig avsevärt från det bruttomått vi använder. Korrelationen mellan nettovinst och vinstmarginal och kapitalintensitet bör vara positiv men har efter 70-talets kriser varit låg eller till och med negativ (se Eliasson–Lindberg, 1986). Orsaken var den mycket låga avkastningen i kapitalintensiva företag särskilt inom basindustrin under 70-talet. Under 80-talet har vi därför anledning att vänta oss att den normala positiva korrelationen mellan vinstmarginal och kapitalintensitet återställs. Även med dessa reservationer är den enkla produktivitets- och lönekostnadsfördelningen i figur 5.2 en

Figur 5.2 De medverkande företagens relativa konkurrensposition i Sverige (SNI 3)



användbar metod att åskådliggöra företagens relativa konkurrenssituation. När diagrammen betecknar enskilda branscher kan man dessutom räkna med att kapitalintensiteten är mer lika än när hela industrin jämförs.

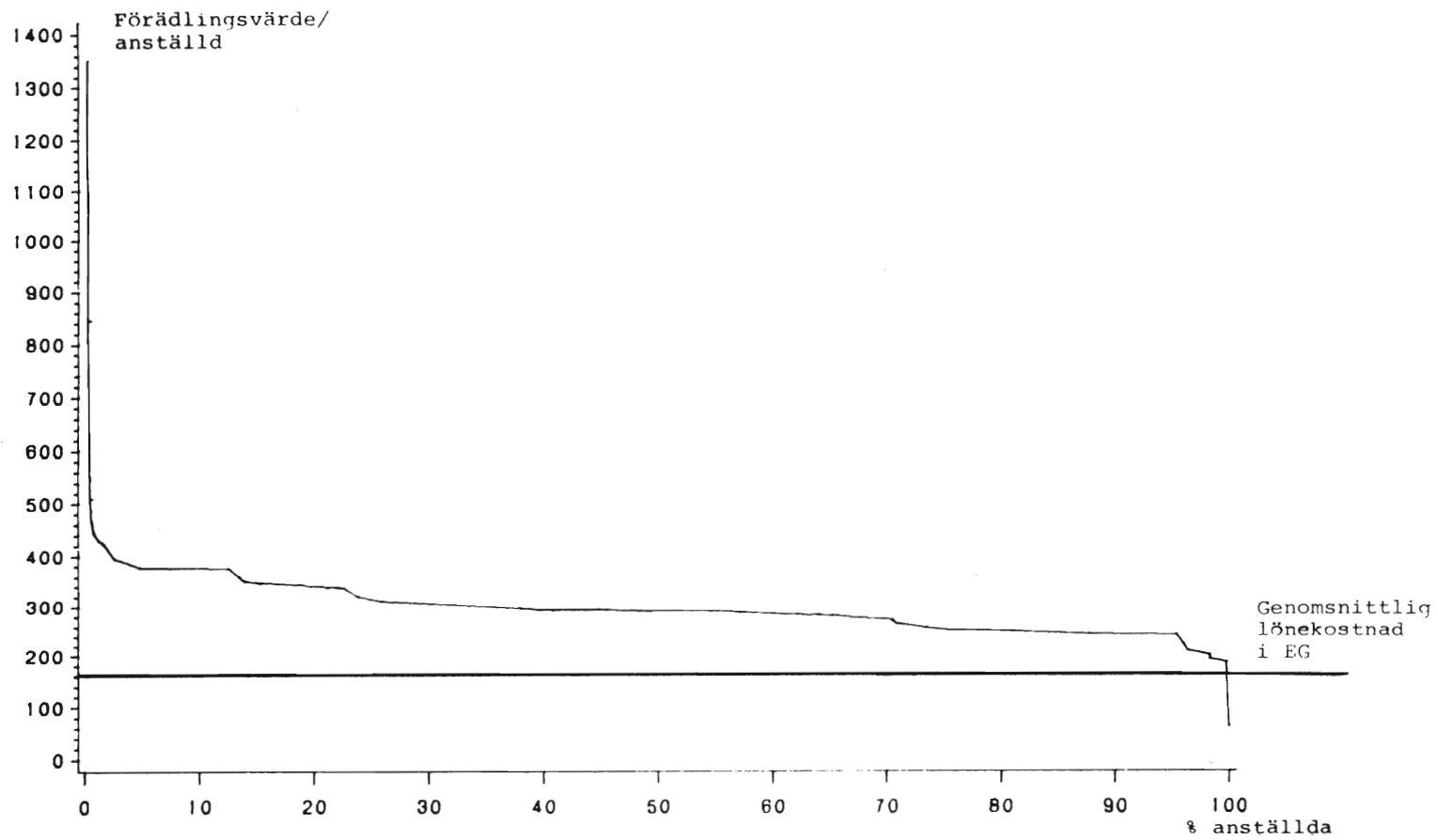
Lågnivåkonflikter, som t ex ändrade konkurrensförhållanden eller handelspolitiska åtgärder, utgör följaktligen större potentiella hot för företag inom branscher som karaktäriseras av flacka Salterkurvor nära nollpunkten. Om dessa Salterkurvor dessutom kan jämföras med motsvarande för företagens utlandsproduktion, erhålls en indikation på var de gynnsammaste produktionsmöjligheterna finns och hur lönsamheten kommer att styra investeringarna. Som jämförelsenorm kan den genomsnittliga lönekostnaden läggas in för respektive bransch.

När vi jämför produktivetsfördelningen för de svenska och de utländska enheterna måste vi komma ihåg att förädlingsvärdets relativa storlek delvis beror på hur priserna på interna (inom företaget) leveranser satts. Detta är i princip samma problem som att fördela vinsten på olika länder inom samma koncern, men i praktiken ett mindre problem, eftersom ett felaktigt satt internpris slår hårdare på vinsten än på förädlingsvärdet.

För industrin som helhet är det viktigt om de förväntade anpassningarna innebär att branscher med mindre eller högre sårbarhet blir kvar inom landet. Antag att de strukturella förändringar som indikeras av företagens förväntningar medför att företag med en högre sårbarhet kommer att inta en förhållandevis mer dominant position inom svensk industri. Detta skulle generellt öka sårbarheten, vilket skulle kunna tolkas som ett behov av, eller beredskap för, protektionistiska åtgärder i syfte att möjliggöra fortsatt produktion. I själva verket kan även det motsatta argumentet framföras; för dessa branscher är det än viktigare att kunna tillgodogöra sig de kostnadsfördelar som en nära anknytning till EG eventuellt medför samt att definitivt avlägsna risken för handelspolitiska åtgärder. Framför allt betonar detta resonemang nödvändigheten av att incitament för anpassning utformas på rätt sätt så att utlokalisering av produktion inte kommer att företas på grund av politiska skäl. Rätt incitament kan vara betydligt billigare för samhället än traditionella beredskapspolitiska åtgärder såsom subventioner, lagring etc.

Låt oss först studera Salterfördelningen för samtliga företag som hittills svarat på enkäten. I figurerna 5.2–5.3 visas den aggregerade Salterkurvan dels för företag i Sverige, dels för företag som har verksamhet lokaliserad till EG. Företagen i Sverige representerar drygt 200 000 anställda medan motsvarande siffra för EG är knappt 50 000 anställda. Som framgår av diagrammet är

Figur 5.3 Företagens relativa konkurrensposition i EG
(SNI 3)

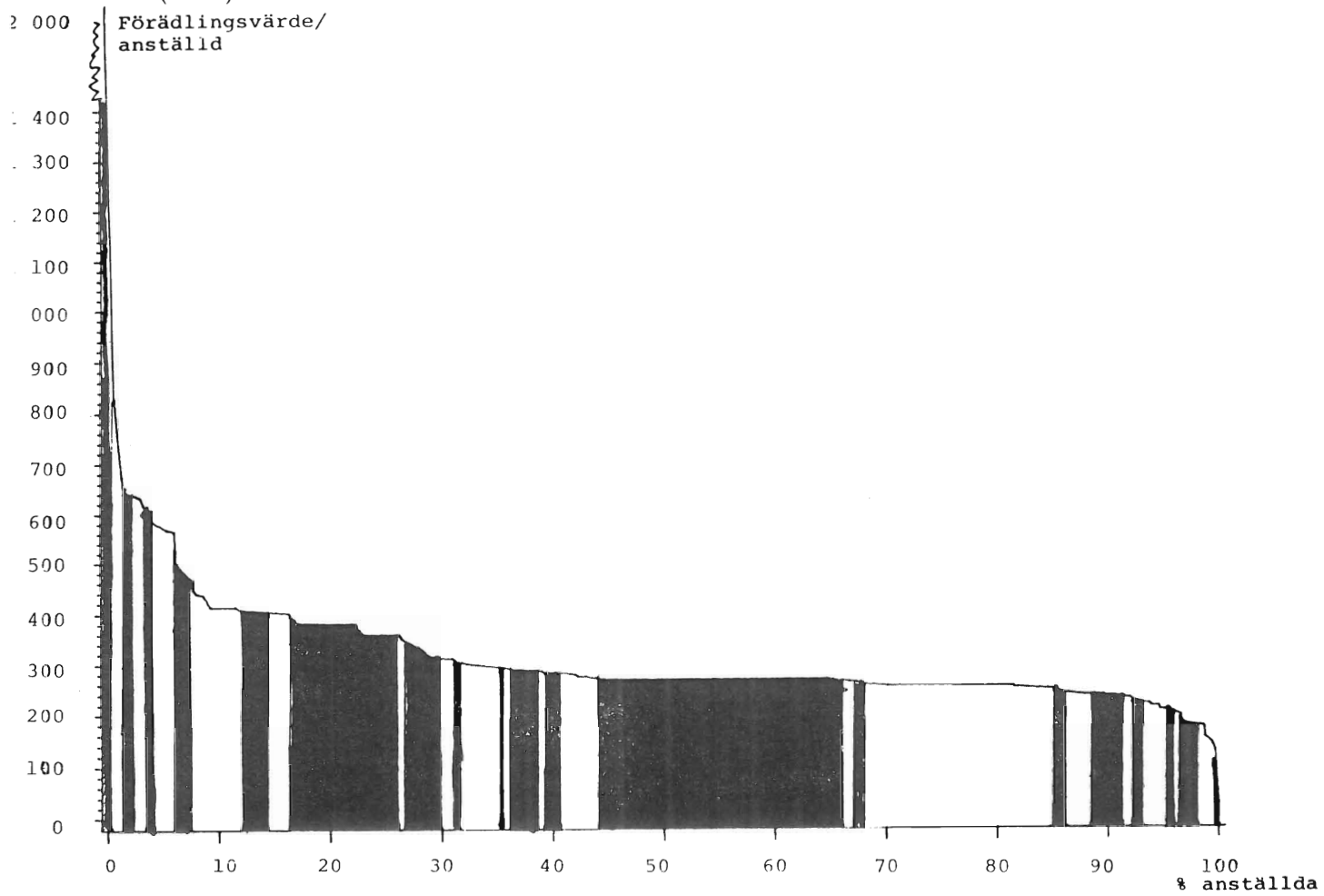


kurvorna mycket lika, men en något brantare lutning kan konstateras hos de svenska enheterna. Den strategiska produktionen, som den är identifierad av ÖCB, framgår av de mörklagda staplarna i figur 5.4. Företagen avviker inte från fördelningen i övrigt, vilket innebär att eventuella hot främst riktar sig mot de staplar som befinner sig längst till höger i diagrammet. Dessa företag är fördelade på flera branscher och av konfidentialitetsskäl kan vi inte precisera vilka verksamheter det gäller.⁸ Vi kommer nu att närmare studera om skillnaderna mellan Sverige och EG framgår tydligare av de branschvisa Salterprofilerna för respektive region.

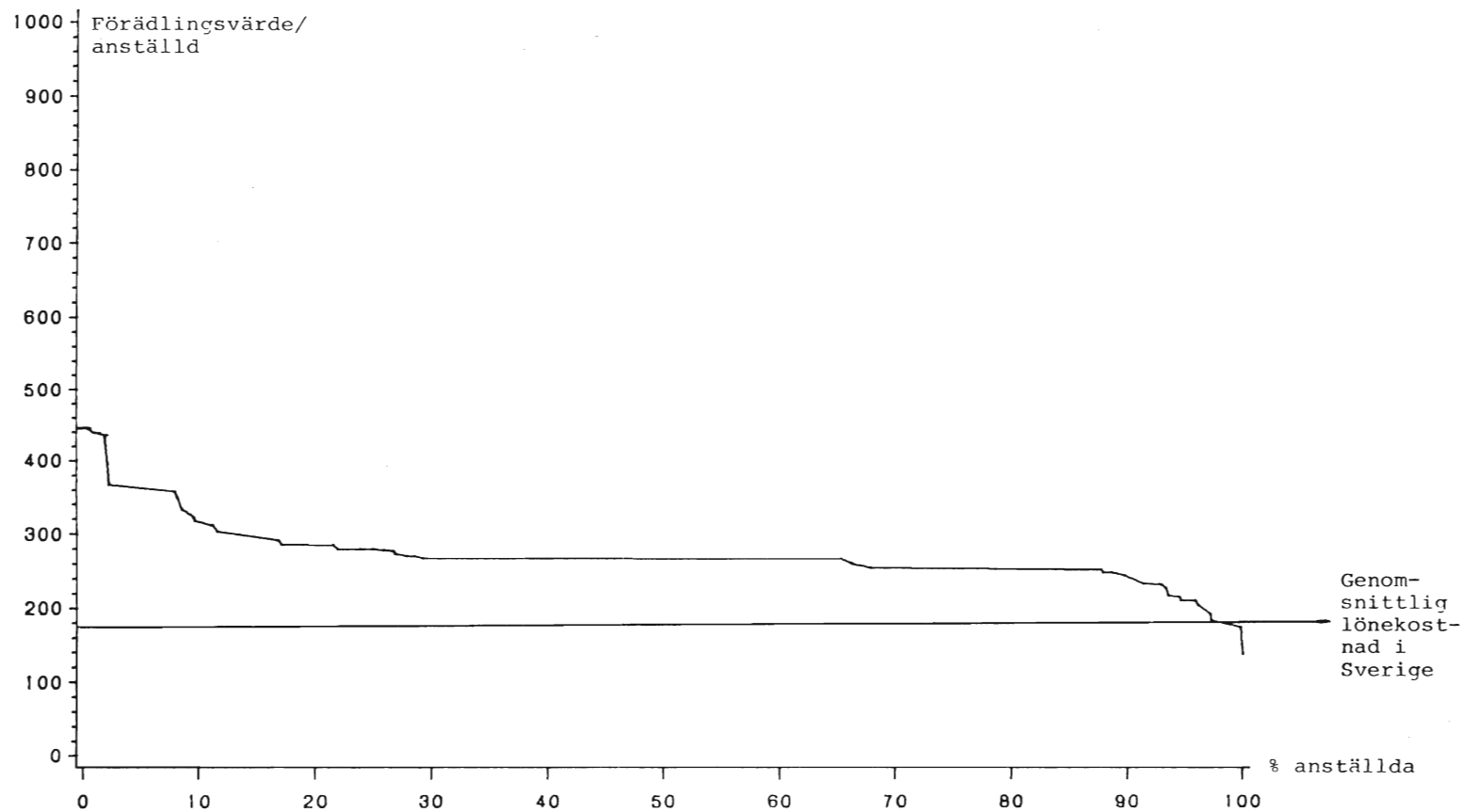
De branschvisa Salterkurvorna beskrivs i figurerna 5.5–5.6. På grund av att vissa branscher har mycket liten utlandsverksamhet kan vi bara presentera Salterkurvor för två branscher som i betydande omfattning är verksamma inom EG. Dessa branscher, som utgörs av verkstads- samt massa- och pappersbranschen, är dock representativa eftersom de dominerar svensk industri med avseende på antal anställda, exportvolym, investeringar etc. Dessutom representerar de radikalt olika produktionsmetoder. Massa- och pappersbranschen är processintensiv och mer anläggningstung än verkstadsbranschen och borde därför generera högre bruttovinstmarginaler för att täcka de högre kapitalkostnaderna. Vi kan också jämföra de utländska och inhemska delarna av industrin. Det visar sig därvid att Salterkurvan ligger högre för verkstadsindustrin i EG men lägre för massa- och pappersindustrin. Som en jämförelsenorm har den genomsnittliga inhemska respektive utländska lönenivån lagts in i diagrammen. För verkstadsbranschen kan alltså konstateras att en relativt högre lönsamhet föreligger för verkstadsproduktion inom EG än i Sverige enligt det lönsamhetsmått som vi använder (figur 5.7). Det motsatta förhållandet råder för processindustrin (figur 5.8). Detta ökar sannolikheten för att verkstadsindustrin väljer att förlägga den framtida expansionen till EG medan incitamenten är högre för massa- och pappersindustrin att koncentrera verksamheten till Sverige, något som också stöds av intervjuresultaten. Massa- och pappersindustrin är dock en mycket konjunkturkänslig bransch och vid mättillfället befann sig branschen i en högkonjunktur. Även övrig industri påverkades givetvis av högkonjunkturen, men om känsligheten är olika för olika branscher kan jämförelser som endast baseras på ett år bli missvisande.

⁸Sedan diagrammet konstruerades har ett företag positionerat längst till höger utgått pga konkurs.

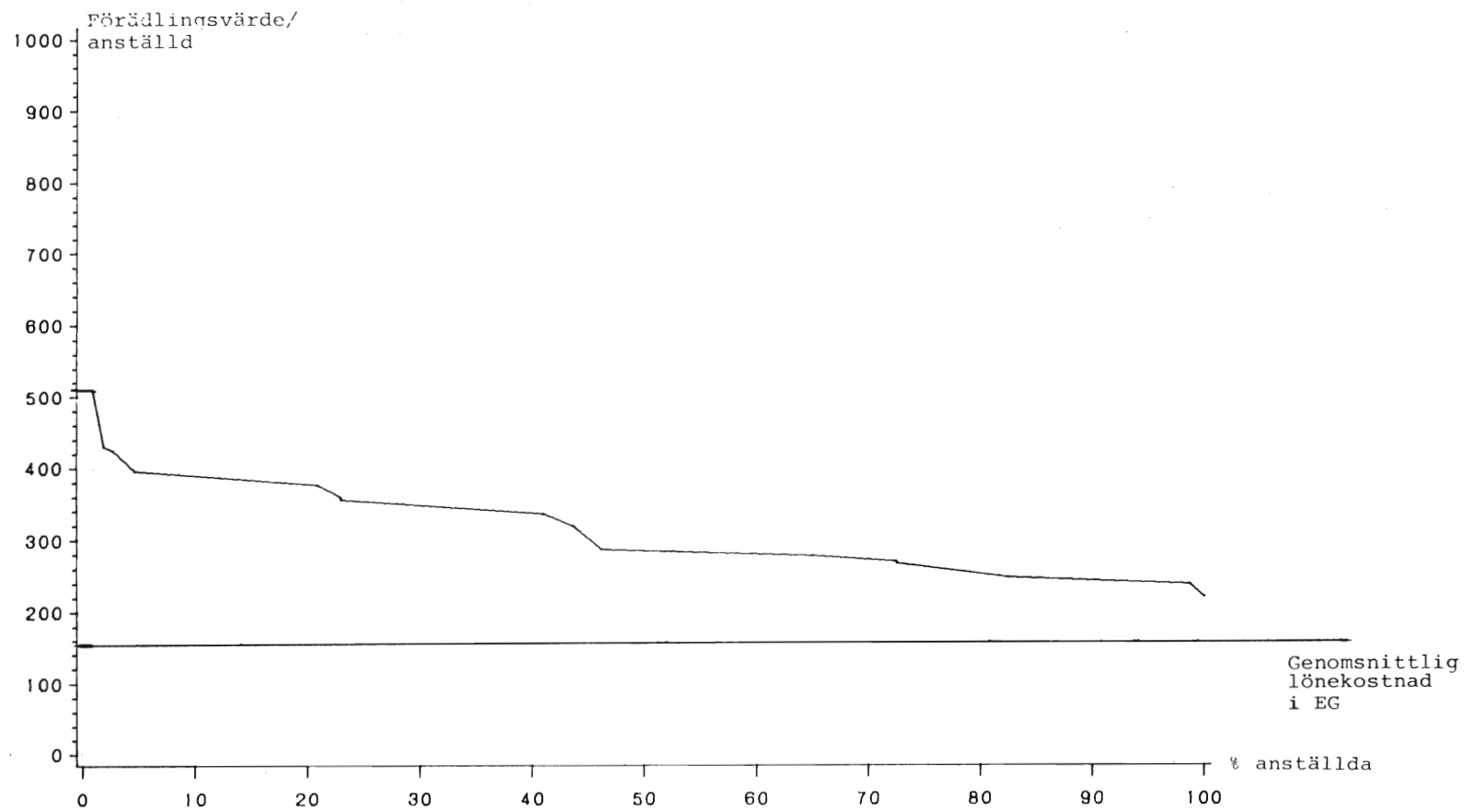
Figur 5.4 De strategiska företagens relativa konkurrensposition i Sverige (SNI 3)



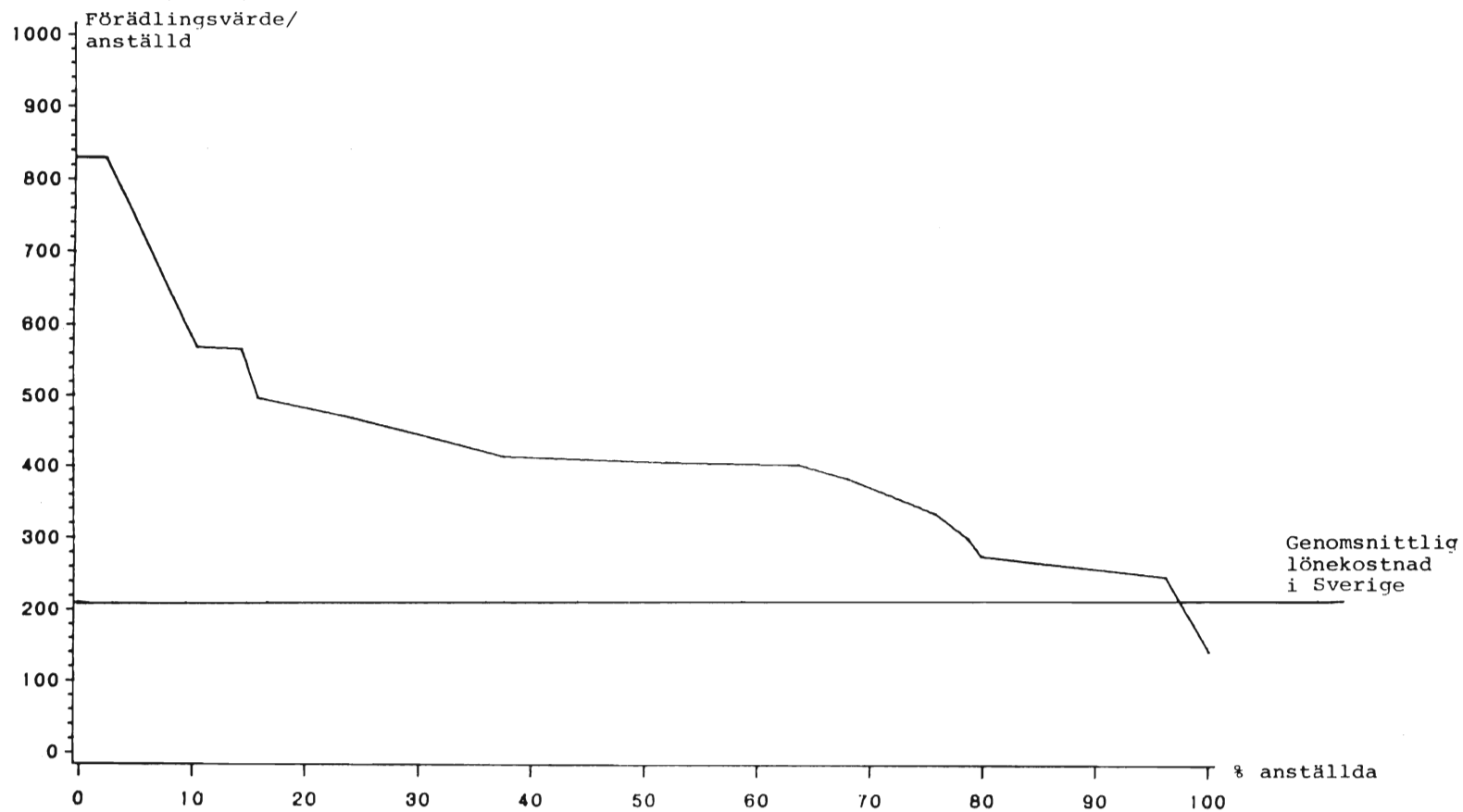
Figur 5.5a De medverkande företagens relativa konkurrensposition i Sverige (SNI 38)



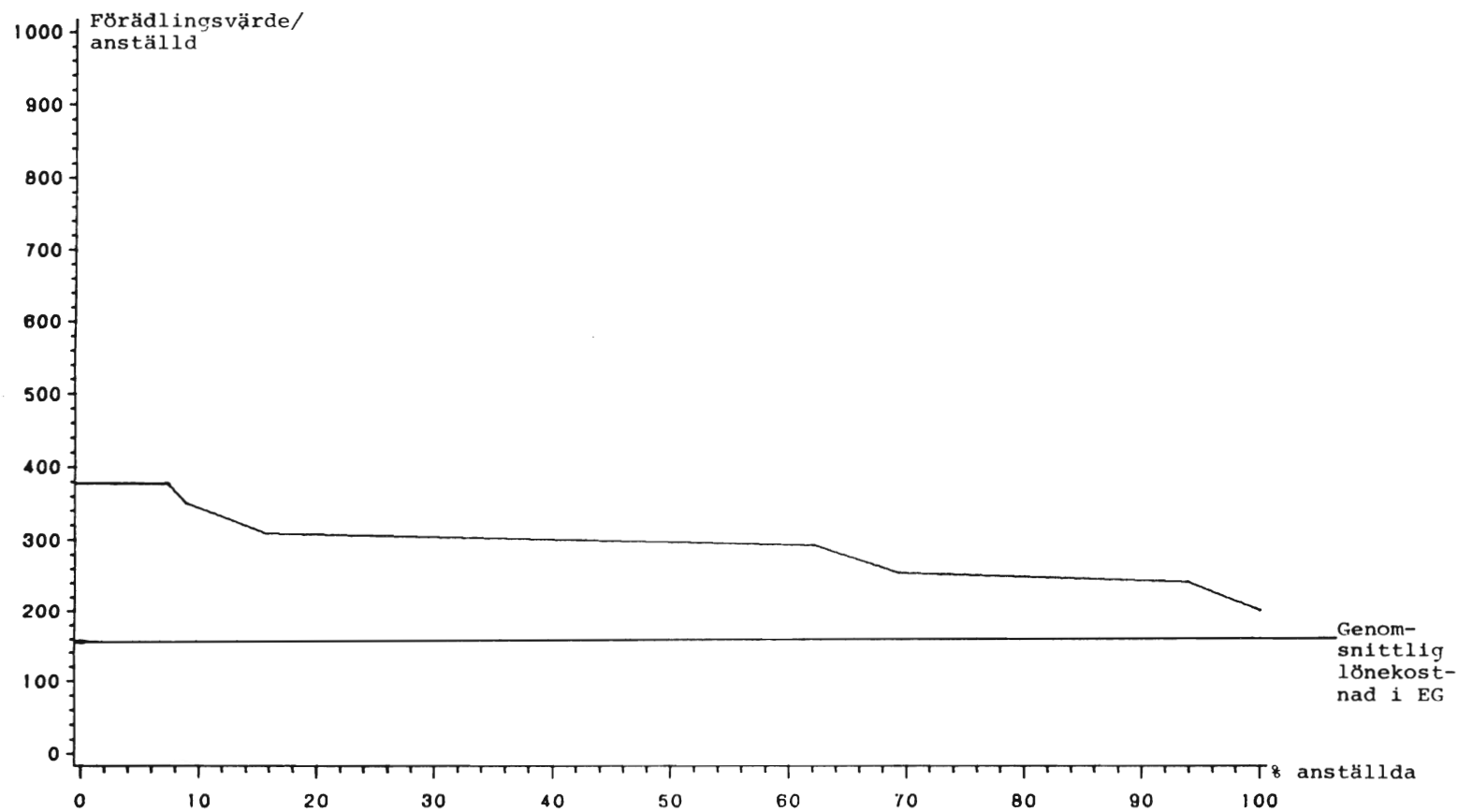
Figur 5.5b De medverkande företagens relativa konkurrensposition i EG (SNI 38)



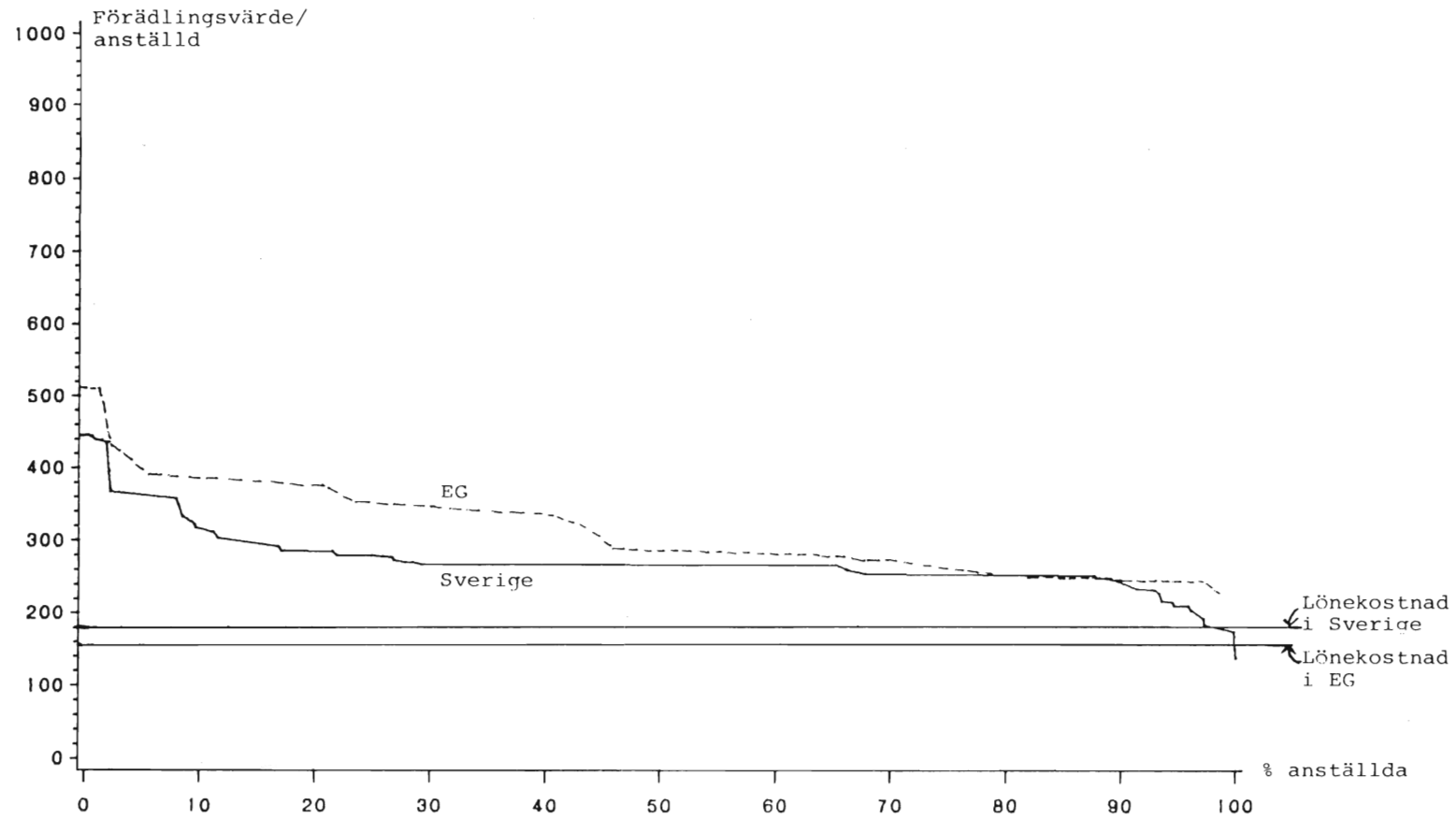
Figur 5.6a De medverkande företagens relativa konkurrensposition för massa- och pappersindustrin i Sverige (SNI 34)



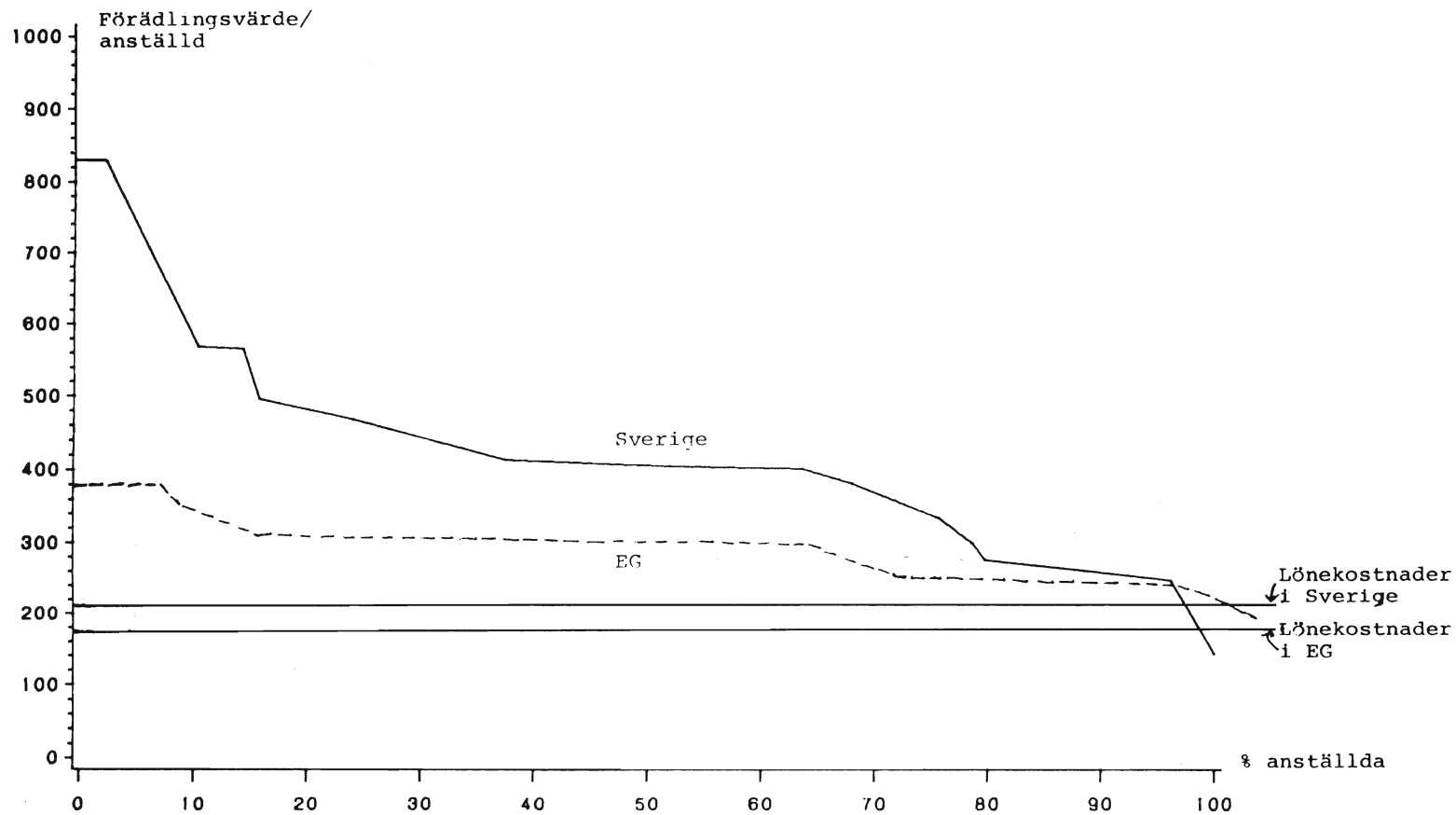
Figur 5.6b De medverkande massa- och pappersföretagens relativa konkurrensposition i EG (SNI 34)



Figur 5.7 Den relativa arbetsproduktiviteten inom EG respektive Sverige för de medverkande verkstadsföretagen (SNI 38)



Figur 5.8 Den relativa arbetsproduktiviteten inom EG respektive Sverige för de medverkande massa- och pappersföretagen (SNI 34)



För industrin totalt innebär mönstret på de redovisade Salterkurvorna ett stöd för de branschvisa skillnader som framkommit från enkäten och intervjuerna. Om dessa planer realiseras kommer desutom den aggregerade Salterkurvan för industrin att bli flackare. Detta uppstår på grund av att företag i en bransch som representerar en förhållandevis stor andel av produktion med högt förädlingsvärde, verkstadsbranschen, planerar att utlokalisera en relativt stor andel av sin verksamhet. Om det dessutom förhåller sig så att vinsten mätt som t ex avkastning på kapital är lägre inom de kapitalintensiva branscherna, dit massa- och pappersindustrin hör, kommer industrin totalt att befinna sig i ett mer utsatt läge än tidigare.

Slutsatsen blir då att om företagens planer realiseras sker en förskjutning i industristrukturen mot mer processintensiv industri i Sverige. Därmed ökar sårbarheten för svensk industri så tillvida att företagen inom de Sverige-baserade enheterna blir känsligare för åtgärder som fördyrar produktionen. Därav följer också att en associeringsform som minskar denna typ av specialisering är att föredra även ur konkurrenskraftssynpunkt. Likaså är det uppenbart att verkstadsindustrin har det största incitamentet av de studerade branscherna att förlägga produktionen till EG, oavsett associeringsform.

5.3 Försörjningsstrategiska effekter av olika associeringsformer

I detta avsnitt sammanfattas de ur beredskapspolitisk synvinkel intressanta effekterna av olika associeringsalternativ på den inhemska försörjningsförmågan.

Vi har tidigare fastslagit att den ökade internationella spridningen av produktionen inom samtliga branscher samt den ökade handeln på likaledes samtliga nivåer har ökat svensk industris sårbarhet. Företagen förväntar sig en ökad internvaruhandel liksom en mer specialiserad produktion. Detta leder till att förtroendet för förmågan att hålla igång svensk industri vid eventuella krislägen försvagas. En associering liknande medlemskap uppges förstärka företagens möjligheter att i ett krisläge hålla uppe produktionen därför att:

- Risken för handelspolitiska avspärningar mellan EG och Sverige blir markant reducerad. Osäkerheten och riskexponeringen för företagen avtar.

- Företag med en hög vertikal integrationsgrad riskerar ej att störningar av politisk art försvårar internvaruhandeln. Horisontellt integrerade företag diskrimineras inte om produktionsenheter förläggs i Sverige.
- Utländska företags investeringar i Sverige underlättas om företagen vet att en svensk associering försäkras dem rätten att delta i den inre marknaden.
- Sårbarheten ur försörjningsberedskapssynpunkt minskar därför att flexibiliteten kommer att öka inom svensk industri på grund av minskade incitament för företag inom framför allt verkstadsindustrin, men även för andra branscher, att lokalisera produktionen till EG. En ökad investering i Sverige av utländska företag skulle också främja flexibiliteten.

Vad gäller den första punkten är det givetvis tänkbart att Sverige i ett krisläge kan bli fysiskt avspärrat från Europa. Genom medlemskap eller associering av liknande slag minskas dock risken att Sverige i ett sådant krisläge ej får tillträde till marknaden. Ett internationellt krisläge skulle också kunna innebära att produktion inom EG anses önskvärt på bekostnad av tidigare import från icke-medlemmar. För att stimulera produktionen inom EG kan diverse handelshinder upprättas, vilket utestänger tidigare icke EG-an slutna leverantörer. Likaså skulle tidigare exporterade varor från EG förbehållas medlemmar, vilket åtminstone på kort sikt kan innebära produktionsstörningar.

En nära associering är en förutsättning för att företagen skall konkurrera på lika villkor med företagen inom EG. Om Sverige står utanför EG uppstår kostnader för företagen i Sverige bland annat därför att minst en gräns måste passeras med åtföljande kontroll av ursprungsdokumentet etc. Likaså är det inte givet att svenska företag fullt ut får ta del av de kostnadssänkningar som förmodas uppstå på den inre marknaden, främst inom tjänstesektorn. Man skall inte heller underskatta den psykologiska effekten av att inte tillhöra EG, och i den mån det utnyttjas av konkurrenterna, tvingar företagen att förstärka sin EG- eller europeiska närvaro. En nära associering uppges innebära att den geografiska spridningen av produktionen minskar, vilket ökar flexibiliteten inom industrisektorn.

Om företagens planer verkställs beror följaktligen den ökade sårbarheten på den relativa förskjutningen i verkstadsindustrins produktion, vilket medför

en högre specialisering i Sverige mot branscher med en lägre omställningspotential. Även inombranschspecialiseringen ökar och i båda fallen accentueras utvecklingen vid en svag associeringsform. En svagare anknytning till EG innebär följaktligen att beroendet av tillträde till den internationella marknaden ökar. Under förutsättning att en allt större del av FoU-verksamheten, liksom även sammansättningen och den högre förädlingen, sker inom EG, kommer enligt företagens bedömningar den industriella kompetensen att snabbt ställa om produktionen vid ändrade förhållanden i högre utsträckning finnas i andra regioner. I takt med att specialiseringen ökar sker dessutom en ökad interdependens inom produktionen, dvs enskilda svenska företag har inte den helhetskontroll av lika många moment i tillverkningen av en färdig produkt som man tidigare hade. En helhetskontroll som behövs för att klara omställningen i syfte att tillgodose den inhemska försörjningen av slutprodukter. Man är beroende av tillgång till insatsvaror och reservprodukter i en högre utsträckning än tidigare. Samtidigt minskar lagerhållningen i den ökande konkurrensen. "Just in time"-leveranser skall hålla nere kostnaderna. Dessutom blir underleverantörerna allt mer internationellt spridda. Det finns också en risk för en dominoeffekt, dvs underleverantörer flyttar med sina kunder, tyngre enheter flyttar efter de lättare enheterna etc. Naturligtvis måste tidsdimensionen beaktas. På längre sikt är det troligt att företagens inbördes beroende minskar och anpassningsförmågan ökas.

Slutligen vill vi återigen betona att storleken på de förändringar som planeras inom industristrukturen är omöjliga att uppskatta. Delvis pågår denna förskjutning i industristrukturen oavsett EG-frågans lösning, men vi kan peka på några specifika brott i detta mönster som företagen uppgivit beror av just det osäkra EG-läget, nämligen risken för att specialiseringen "överdrivs" på grund av osäkerheten angående Sveriges framtida associering till EG samt den relativa branschvisa förskjutning detta leder till.

5.4 Strategiska aspekter av ändrade handelsströmmar

Till sist vill vi i detta sammanhang uppmärksamma några strategiska aspekter av ändrade handelsströmmar. Vid intervjuerna har två företag uppgivit att de kommer att omlokalisera viss produktion från Asien till EG. En handelsomfördelning har alltså skett och oavsett om Sverige är medlem eller inte i EG uppstår enligt traditionell handelsteori en negativ välfärdseffekt, eftersom

Sveriges handelshinder gentemot Asien är lägre än EGs och produktionen och handeln lokaliseras till ett land med högre kostnader. I det här fallet hyste företagen oro för att krav på lokal tillverkning kunde ställas, vilket föranledde omlokaliseringen. Denna redan genomförda omlokalisering illustrerar realiteterna bakom de planer på liknande produktionsomfördelning som företagen uppgivit vad gäller Sverige och EG. I de fall som produktionen av importerade varor lokaliseras närmare Sverige och till en förhållandevis stabil omgivning, skulle de negativa välfärdseffekterna som handelsomfördelningen resulterar i kunna vägas mot de positiva effekter som kan tänkas uppstå ur en säkerhetspolitisk aspekt på grund av ökad tillgänglighet. På samma sätt kan naturligtvis handelspolitiska bindningar mot andra handelsblock föranleda ur beredskapssynpunkt icke önskvärda anpassningar hos företagen. Exempelvis svarar USA för en stor del av tillförseln av elektroniska komponenter till Sverige och flera företag påpekar att denna import skulle kunna försvåras vid en handelskonflikt mellan EG och USA om Sverige är nära associerat till EG. Dessutom minskar vid ett medlemskapsliknande förhållande till EG möjligheterna att bedriva en självständig beredskapspolitik som baseras på subventioner. Det finns dock skäl att betvivla effektiviteten vad gäller detta sätt att lösa beredskapsproblemet. Det torde vara praktiskt taget omöjligt att uppskatta de framtida behoven vid en eventuell avspärrning utom för ett fåtal mycket speciella produkter. Dessutom är Sverige underkastat andra internationella regelsystem som begränsar möjligheterna att i någon större omfattning använda dylika handelspolitiska instrument till att stödja inhemsk produktion.

5.5 Sammanfattning

I vår inledande "sårbarhetsmatris" kan företagens planer sammanfattas som en rörelse från den antagna utgångspunkten i "högberedskapsläget" i ruta två, mot någon av "lågberedskapsrutorna" i ruta ett respektive tre. En förflyttning mot ruta fyra är däremot inte aktuell på grund av företagens planer angående utlokaliseringen av produktionen. Följaktligen ökar sårbarheten. Detta kommer delvis att ske, oavsett associeringsform, som ett resultat av den omstrukturering som pågår inför fullbordandet av EG 1992. Den ur beredskapssynpunkt intressanta iakttagelsen är dock att en svagare associering, enligt företagens planer, tenderar att förvärra situationen. Detta beror på

att utlokaliseringarna i detta fall blir mer omfattande och kommer att koncentreras till företag karakteriserade av hög flexibilitet i produktionen.

Under förutsättning att företagens planer verkställs kommer mellanbranschspecialiseringen att öka. Detta leder till ett högre omvärldsberoende, vilket minskar den inhemska försörjningsförmågan. En nära associering skulle öka sannolikheten för att expansionen i högre grad förläggs till Sverige, att mer konkurrenskraftiga företag förblir i Sverige samt att industristrukturen blir mer diversifierad.

KAPITEL 6

Sammanfattning och slutsatser

Europa förväntas under 90-talet att komma att präglas av stora ekonomiska omvälvningar. De traditionella marknaderna kommer att ersättas av en integrerad gemensam marknad med en hög ekonomisk tillväxt. Ungefär så kan de svenska industriföretagens förväntningar sammanfattas. Länderna utanför EG arbetar därför intensivt med att försöka utvidga denna inre marknad till att omfatta en ekonomisk sfär. Även den senaste tidens utveckling i Östeuropa kan komma att bidra till att Europa i stora delar blir en ekonomisk enhet.

Företagen måste inför dessa perspektiv anpassa sig till de förändrade förutsättningarna. Osäkerheten är dock stor vad gäller utfallet av icke EG-nationernas strävan att göra den inre marknaden tillgänglig även för dem. I denna studie har syftet varit att klargöra hur denna osäkerhet har påverkat företagens planer vad gäller den framtida produktionslokaliseringen. Vi har försökt att särskilja EG-effekten från andra faktorer som påverkar företagen, liksom även utröna hur mycket av företagens planer som oavsett associering till EG ändå skulle gälla. Särskilt har vi studerat vad detta kan komma att innebära för den svenska inhemska försörjningsförmågan, dvs sårbarheten ur ett beredskapsperspektiv. För detta ändamål har en enkät tillställts drygt 260 företag som kompletterats med 40 intervjuer hos storföretagen.

Samtliga företag aviserar en mycket stark tro på en hög framtida tillväxt inom EG. Den branschvisa analysen visar att EG-situationen har haft ett varierat inflytande på företagens planer. För teko-, livsmedels- och även energiproduktionen uppges EG-frågan ha haft ett obefintligt inflytande, utom i speciellt avgränsade frågor (t ex multifiberavtalet). Här är det andra faktorer som styr utvecklingen. Inom processintensiv verksamhet, såsom metall-, massa- och pappers- samt delar av kemibranschen, uppges däremot osäkerheten angående EG 1992 klart ha påverkat företagens planer. Många av dessa företag, speciellt inom massa- och pappersindustrin, är helt beroende av EG

som avsättningsmarknad och är därför känsliga för diskriminering mot icke EG-länder. Företagen har uppgivit att främst högre förädlingsled som en följd av detta kan komma att förläggas inom EG.

Osäkerheten angående den framtida produktionen är dock särskilt framträdande inom verkstadsindustrin. Företagen har ofta en omfattande internvaruhandel samt verkar på marknader som präglas av en intensiv konkurrens. Generellt har företagen mycket höga förväntningar på att en ökad dynamik och tillväxt kommer att känneteckna den inre marknaden. Vad man befarar är att eventuella diskriminerande åtgärder från EG-länderna kan vidtas i framtiden. Företagen uppger att det är synnerligen angeläget att konkurrensneutralitet råder i förhållande till EG-företagen. Den ökade riskexponering som följer av att befinna sig utanför EG, i kombination med de högt ställda förväntningarna, har påverkat företagens investeringsplaner och en förskjutning mot EG kommer enligt företagen att ske. En överväldigande stor del av de intervjuade företagsledningarna hävdar dessutom att endast ersättnings- och rationaliseringsinvesteringar kommer att företas i Sverige under 90-talet. Många faktorer anges som orsaker till ett sämre investeringsklimat i Sverige, t ex oklara riktlinjer för energi- och miljöpolitiken, arbetsmarknaden, kostnadsläget men också osäkerheten angående Sveriges framtida relation till EG. Det bör dock beaktas att för många storföretag är en fortsatt expansion inom EG en naturlig tillväxtstrategi oavsett EG-frågans lösning.

Sammantaget är det framför allt företag som konkurrerar med en unik kompetens, särskilt inom verkstadsindustrin, som är mest benägna att förlägga den framtida expansionen till EG. För processintensiv industri anses endast vissa begränsade produktionsled som "rörliga". Underleverantörer, vars kunder huvudsakligen finns inom den lättroliga verkstadsindustrin, anser sig ofta tvungna att följa med vid en eventuell utflyttning. Grundat på företagens bedömningar leder detta till en förskjutning i den svenska industristrukturen mot processintensiv industri som därigenom kan komma att inta en mer dominant position i svensk industri under 90-talet. En sådan utveckling kan, om planerna verkställs, skapa irreversibla effekter på svensk industristruktur så tillvida att den utlokalisering som sker idag medför att även framtida följdinvesteringar förläggs utanför Sverige. De planerade investeringsmönster vi kan iaktta kan dessutom leda till att ny teknik företrädesvis installeras i de utländska, expansiva enheterna, vilket på sikt kan komma att leda till en relativt sett mindre avancerad och mindre konkurrenskraftig industri i Sverige. I den mån en sådan utveckling stimuleras av den rådande

osäkerheten kring EG-frågans lösning – en möjlighet som ligger i de uppgivna planerna – kan det medföra utomordentligt olyckliga konsekvenser för Sveriges framtida ekonomiska välfärd.

Det bör också påpekas att expansion som förläggs till EG, kombinerat med en viss utflyttning som på kort sikt inte verkar särskilt dramatisk, kan få stora konsekvenser på längre sikt. Det finns ett beroendeförhållande mellan olika företag och branscher. Expansion i en bransch som förläggs till utlandet leder till att andra företag och branscher också lokaliseras sig till den regionen. Detta är, av enkäten och intervjuerna att döma, mest påtagligt hos underleverantörer till storföretagen, men även inom företag sker en omfattande internvaruhandel som förväntas öka. Detta förhållande gör företagen sårbarare för kostnadsökningar som drabbar handeln. Dessutom blir det på sikt lättare för ett företag att flytta ut verksamhet från Sverige ju större del av expansionen som förläggs utanför Sverige. Antag att ett företag väljer att bygga ut sin monteringsverksamhet utanför Sverige. Samtidigt produceras insatsvaror i en annan företagsenhet i Sverige som i allt högre grad levereras till utlandet. Den "komparativa fördelen" av att ha denna produktion i Sverige blir då tveksam, om kompetensen att producera en likartad produkt finns i det land där monteringen sker. I denna situation förefaller det rimligt att nästa större investering inom insatsvaruproduktion lokaliseras till det land där monteringen sker.

Ett medlemskap eller en medlemskapsliknande associering till EG kommer enligt företagen att föranleda att investeringar i större utsträckning lokaliseras till Sverige. Riskexponeringen avtar. Företagen kan fullt ut tillgodogöra sig de kostnadssänkningar inom tillverkning som förväntas uppstå inom EG. Företagen har också angivit att en fördyrad handel med EG kommer att tvinga fram omfattande utlokaliseringar.

Ur sårbarhetssynpunkt behöver inte en specialisering vara en nackdel. Avgörande är hur denna specialisering påverkar omställningsförmågan inom industrin. Vid en eventuell mellanbranschspecialisering måste det beaktas hur den påverkar tillgängligheten av mer eller mindre flexibla produktionsfaktorer. Sannolikt har verkstadsindustrin en betydligt högre flexibilitet än processintensiv industri. Detta beror på att verkstadsindustrin konkurrerar på marknader som ofta och snabbt skiftar karaktär genom att utveckla nya produkter eller genom att nya aktörer uppträder, vilket ställer krav på en flexibel organisation. Inlärningsförmågan är ofta en avgörande faktor för att företagen skall kunna hävda sin konkurrenskraft. Denna inlärningskapacitet har i regel

inte samma dignitet inom processindustri och framförallt inte inom hemmamarknadsinriktad industri. En utlokalisering av verkstadsindustri kommer därför sänka den övergripande flexibiliteten. Dessutom blir industristrukturen mer ensidig och därmed mer känslig för störningar.

Den huvudsakliga slutsatsen av denna studie är att en nära associering medför att investeringarna i ökad utsträckning förläggs till Sverige, vilket innebär att sårbarheten ur ett beredskapspolitiskt perspektiv minskar. Under förutsättning att företagens planer är korrekta ökar då den svenska inhemska försörjningsförmågan och stärker därmed trovärdigheten för svensk neutralitetspolitik.

Avslutningsvis vill vi understryka att en analys av detta slag inte kan bli annat än partiell. För det första har företagen ingen möjlighet att idag ta hänsyn till alla indirekta effekter av ekonomisk politik och den allmän-ekonomiska utvecklingen. Förväntningar och planer kan därför vara inkonsistenta och revideras i framtiden. Skulle det relativa kostnadsläget eller investeringsklimatet, som när detta skrivs kännetecknas av högkonjunkturella förhållanden, försämrats till Sveriges nackdel är det osannolikt att allt annat kan antas förbli oförändrat. Antingen tillåts arbetslösheten öka, och därmed lättar kostnadstrycket på arbetsmarknaden, eller också kommer finanspolitiska åtgärder eller växelkursjusteringar att tvingas fram.

Ett ytterligare förhållande måste observeras. Enkäten och intervjuerna gäller framför allt större företag. Vidare expansion hos dessa kräver en internationalisering alldeles oavsett EG-frågan. Detta innebär att det i ett längre tidsperspektiv kan vara viktigt för svensk tillväxt att en kapacitet tillskapas inom de små och medelstora företagen. I synnerhet om de svenska storföretagen allt mer internationaliserar sina leveranser från underleverantörer. Framför allt de små företagen är underrepresenterade i denna studie. Det är ju möjligt att de större företagens planer att förskjuta investeringarna mot EG på grund av osäkerheten angående Sveriges framtida associeringsform och ett allmänt försämrat investeringsklimat kompenseras av agerandet hos små och medelstora företag. Likaså kan en ökad tillväxt inom EG underlätta nyetableringar i Sverige. Å andra sidan kan en högre internationalisering hos storföretagen inverka negativt på inhemsk nyetablering av kapacitet och tillväxt i små och medelstora företag. Av det som hittills framkommit av enkäten och intervjuerna finns dock inget som tyder på kraftigt kompenserande effekter hos de mindre företagen. Innan vi drar några slutsatser i detta avseende måste undersökningen kompletteras med fler företag ur dessa kategorier.

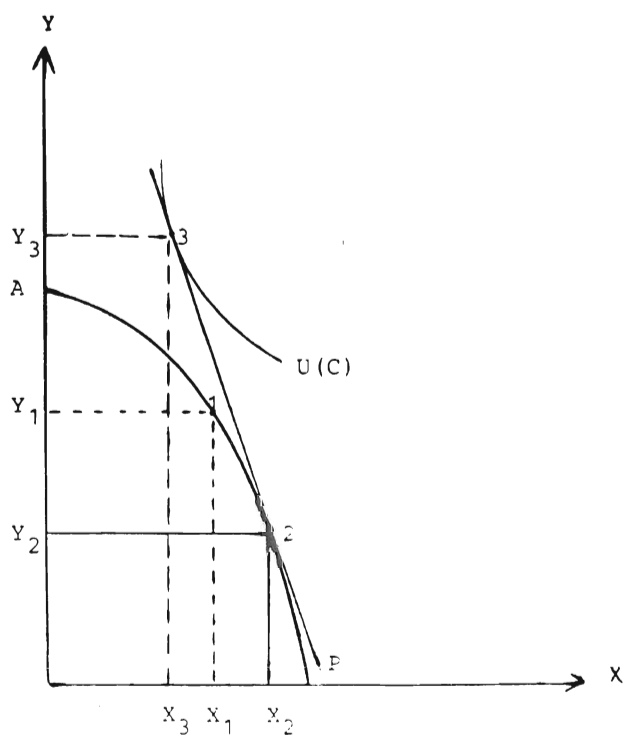
APPENDIX A

En utrikeshandelsmodell

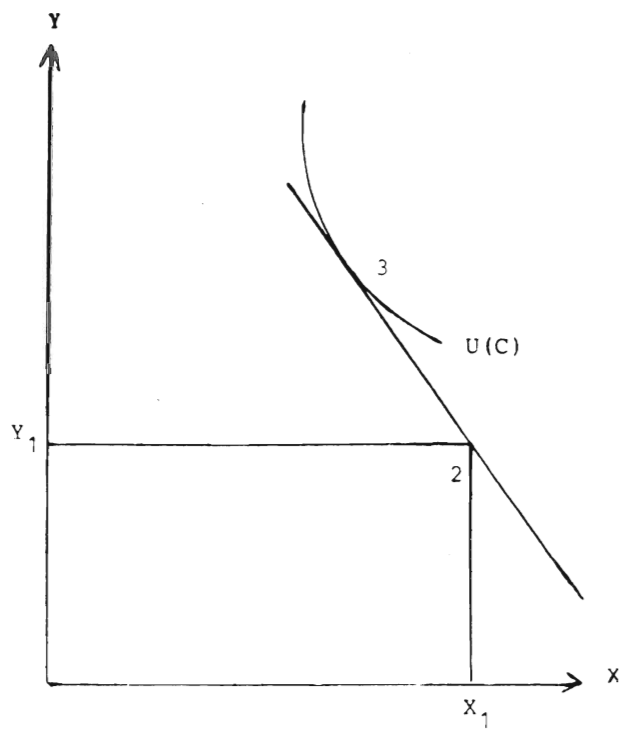
Vi skall i en enkel modell visa dels det traditionella resultatet vad gäller produktionens specialisering vid en integration, dels hur ett diametralt motsatt resultat kan uppstå om produktionsfaktorerna är rörliga mellan nationerna.

Antag att landet producerar två varor X och Y med hjälp av två produktionsfaktorer, kapital och arbetskraft. Kurvan mellan punkterna A och B i figur A.1 beskriver de möjliga kombinationerna i produktionen av varorna X och Y. Antag att punkt 1 beskriver produktions- och konsumtionsmöjligheterna i ett tillstånd av autarki, dvs ingen handel förekommer. I och med att landet blir involverat i internationell handel specialiseras produktionen i enlighet med landets komparativa fördelar vid givna världsmarknadspriser (punkt 2), medan konsumtionen specialiseras i enlighet med landets preferenser i punkt 3. Importen av Y uppgår då till distansen $Y_3 - Y_2$ vilket betalas av en exportvolym $X_2 - X_3$. X_2 och Y_2 är följaktligen de inhemskt producerade andelarna av den inhemska konsumtionen. Låt oss nu anta att försörjningsläget innebär att en strategisk kris uppstår och försörjningen av vara Y sjunker till Y_2 genom att importen helt bortfaller. Antag vidare att vara Y har ett strategiskt värde i konsumtionen och att miniminivån som krävs för beredskap definieras av Y_1 . Genom lagerhållning kan man då tillfälligt klara att inhemska försörjning inte understiger denna nivå, dvs $Y_1 - Y_2$ tillförs genom egen lagerkapacitet. På lite längre sikt måste dock resurser omfördelas från annan produktion för att upprätthålla nivån Y_1 .

Antag att produktionsförutsättningarna beskrivs av denna modell och att flexibiliteten är olika för olika ekonomier. En inflexibel produktionstruktur illustreras i figur A.2 där produktionen är helt låst vid punkt 3. Det finns inga möjligheter att allokera om produktionsfaktorerna mellan produktion av X och Y. Följaktligen är formen på transformationskurvan avgörande avseende flexibiliteten. Ju mer specialiserad (sektorspecifik) den inhemska faktorupp-



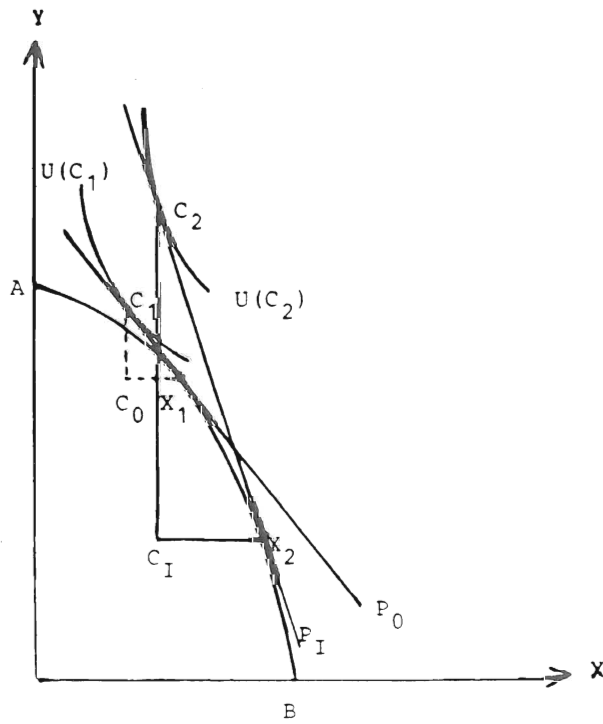
Figur A1 Transformationskurvan och utrikes-
handel



Figur A2 En inflexibel transformationskurva (produktionsstruktur)

sättningen är, desto lägre är flexibiliteten i den inhemska produktionen. Formen på transformationskurvan, dvs produktionsmöjligheterna, bestäms alltså av den uppsättning produktionsfaktorer som landet har som i sin tur bestämmer i vilken produktion landet har komparativa fördelar. I traditionell handelsteori är produktionsfaktorerna givna och kan ej flyttas mellan nationer. Detta antagande är avgörande för de starka slutsatser som den traditionella modellen ger upphov till. Om detta ganska orimliga antagande släpps uppstår därför intressanta effekter i samband med en integration. Men låt oss först diskutera vad den traditionella handelsteorin säger om integrations-effekter på produktionen.

Enligt denna leder en integrationprocess till handelsomfördelade respektive handelsalstrande effekter. Den förstnämnda effekten innebär att handeln omfördelas från länder utanför integrationsområdet till länderna innanför i skydd av en gemensam yttre tullmur. Den handelsalstrande effekten innebär att en nettoökning i handeln sker för länderna som ingår i integrationen. De positiva välfärdseffekter som skapas av handelsalstringen skall ställas mot de negativa som uppstår på grund av handelsomfördelningen. Förklaringen till handelsalstringen är den ökade mellanbranschspecialisering som enligt neoklassisk handelsteori uppstår när handelshinder avskaffas mellan medlemsländerna. Följaktligen kan det förväntas att produktionsspecialiseringen mätt på detta sätt skulle öka för ett litet land som t ex Sverige om en medlemskapsliknande associering erhöles gentemot EG. Detta beskrivs i figur A.3. Prislinjen P_1 visar hur världsmarknadspriserna skiftat efter det att integrationen genomförts, vilket i det beskrivna fallet innebär en "terms of trade"-förbättring för landet. Handeln har ökat eftersom triangeln $C_1-C_2-X_2$ är betydligt större än den handelstriangel som rådde innan integrationen, $C_0-C_1-X_1$. Specialiseringen mätt som konsumtionens andel av produktionen har också ökat, det vill säga det är en mindre andel av den totala konsumtionen som utgörs av inhemskt producerade varor. Figur A3 kan sägas illustrera det fall när integrationen leder till att handeln sker vid priser som är ekvivalenta med de priser som skulle etableras under fri handel, representerade av den brantare prislinjen. Följaktligen uppstår det traditionella resultatet att en ökad specialisering sker för ett land som deltar i en integrationsprocess. Väljer Sverige att stå utanför integrationen minskar specialiseringen med en lägre produktionseffektivitet och en lägre välfärdsnivå.

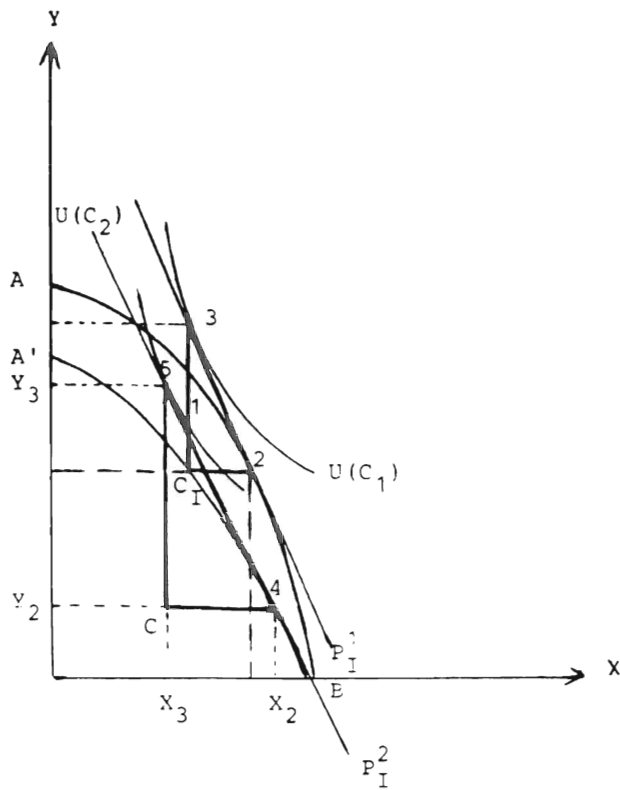


Figur A3 Produktion och handelsmönster vid integration i den traditionella utrikes-handelsmodellen

Denna slutsats är dock beroende av riktigheten i antagandet att produktionsfaktorerna är låsta till respektive nation. Ett sådant antagande kan knappast upprätthållas för en nationell ekonomi med ett betydande inslag internationellt opererande företag, vilket är det problem vi diskuterar i denna skrift. Vi skall i några enkla exempel visa hur resultatet påverkas om faktorrörlighet tillåts, samt betydelsen av att denna faktor används intensivt i import- eller exportsektorn.

Till att börja med antar vi att den produktionsfaktor som används intensivt i den nettoimporterande sektorn är rörlig mellan nationer. För enkelhetens skull begränsas produktionsfaktorerna till humankapital och produktionskapital. Vara Y är humankapitalintensiv medan vara X produceras med kapitalintensiv teknik. För att inte göra resonemanget alltför tekniskt, definierar vi direktinvesteringar som en förflyttning av produktionsfaktorer mellan olika nationer. Producenter av vara Y kan då direktinvestera i andra länder och flytta delar av produktionsfaktorerna dit. Likaså kan andra länder av något skäl välja att etablera sig inom hemlandet. Antag vidare att benägenheten att direktinvestera är en funktion, *ceteris paribus*, av om landet väljer att delta i integrationen eller inte.⁹ Företagens förväntningar om den framtida integrerade marknaden antas innebära att det är ett nödvändigt villkor för fortsatt existens att fullständig tillgänglighet till denna marknad garanteras. Under dessa förutsättningar kan integrationen leda till en ökad specialisering för landet om det står utanför integrationen i de fall företagen väljer att förse den inhemska marknaden med export från utlandet. Detta är en situation som *ex post* präglar stora delar av underleverantörsindustrin i Sverige. Situationen åskådliggörs i figur A.4 och argumentet bygger på det traditionella Rybczynski-teoremet (Rybczynski, 1955; H Johnson–M Krauss, 1974). För att förenkla antar vi att världsmarknadspriserna är konstanta, dvs det är endast osäkerheten idag som påverkar utlokaliseringen av produktionsfaktorer. (Det går givetvis att visa samma sak med priser som avviker från världsmarknadspriserna för hemlandet, figuren blir dock då mer svåröverskådligt.) Transformationskurvan $A-B$ kan i detta fall tolkas som produktionsmöjligheterna till *ex ante*-integration medan $A'-B$ representerar motsvarande kurva för *ex post*-integrationen. *Ex post*-produktionen sker i punkt 4 medan kon-

⁹Effekten av olika associeringsfomer på direktinvesteringar diskuteras i H Flam–H Horn, 1989. Se s 49 ff.



Figur A4 Produktion och handelsmönster vid faktorrörlighet

sumtionen är förlagd till punkt 5. X_2 minus X_3 exporteras för att erhålla $Y_3 - Y_2$ av importvaror. Jämför denna situation med vad som sker ifall transformationskurvan är oförändrad, dvs ingen utlokalisering sker av produktionsfaktorer. Specialiseringen ökar uppenbarligen om landet står utanför integrationen eller om osäkerheten angående den framtida associeringen leder till en utlokalisering av produktionsfaktorerna.

Antag i stället att Y är exportvaran. Vid samma antaganden som ovan kommer då i en tvåsektormodell det motsatta resultatet att erhållas, dvs specialiseringen minskar vid en utlokalisering av produktionsfaktorerna i en tvåsektormodell. Antag istället att ekonomin består av tre sektorer där tre produktionsfaktorer utnyttjas. En motsvarande situation – där specialiseringen ökar om landet inte deltar i integrationen – kan då tänkas uppstå under följande förutsättningar. Antag att de tre sektorerna kallas H-sektorn (humankapitalintensiv), K-sektorn (kapitalintensiv), samt L-sektorn (arbetskraftintensiv). H- och K-sektorn är nettoexportörer medan L-sektorn är nettoimportör. Humankapital är den enda faktor som är rörlig mellan länder. Antag att osäkerheten angående om ekonomin skall delta i integrationen eller inte leder till att H-sektorn väljer att utlokalisera produktionen till integrationsområdet. Detta friställer kapital och arbetskraft som också utnyttjats i produktionen av H. Om H-sektorn är relativt kapitalintensiv, innebär detta att K-sektorn kommer att expandera relativt L-sektorn enligt Rybczynski-teoremet. Även i detta fall ökar specialiseringen om landet står utanför integrationen eller om osäkerheten föranleder en utflyttning av produktionsfaktorer. Samma resultat kan erhållas om det traditionella antagandet att faktorproportionerna i produktionsfunktionerna är konstanta släpps. I en tvåsektormodell skulle då en "terms of trade"-förbättring kunna leda till en ökad specialisering, även om den faktor som används intensivt i exportindustrin utlokaliseras ex ante integrationen. "Terms of trade"-effekten upphäver i vissa lägen Rybczynski-effekten om faktorintensiteten i respektive sektors produktion antas variera med det relativa varupriset.

Båda dessa exempel är, som alla förenklingar, mer eller mindre realistiska. Som en mer sannolik situation kan man föreställa sig att ett lands exportindustri består av varor som karaktäriseras av en processintensiv produktion medan importkonkurrerande verksamhet karaktäriseras av sammansättningsverksamhet. Alternativt skulle vissa företags konkurrenskraft kunna uttryckas som hänförlig till en företagsspecifik tillgång eller kompetens medan andra företag är bundna till skalfördelar i anläggningarna i

Sverige, eller att produktionen sker i varor vars produktionsfaktorer är bundna till Sverige. I detta fall kan endast den importkonkurrerande industrin direktinvestera utomlands och situationen i figur A.4 uppstår.

Syftet med dessa exempel är endast att visa på vilken bräcklig grund det traditionella specialiseringsresultatet, vid integration, vilar. Följaktligen är det svårt, kanske omöjligt, att a priori härleda vilken mellanbranschspecialisering som kommer att äga rum vid en integration om faktorrörlighet är möjlig, i förhållande till vad specialiseringen skulle bli om landet inte deltar i integrationen. Givet olika förutsättningar kan mycket skilda resultat uppstå. Svaret kräver en noggrann empirisk analys, vilket visas av den mångfald av resultat som uppstår när mycket små avsteg från den traditionella modellen görs. Förhoppningsvis bidrar denna studie till att en bättre empirisk grund för dessa bedömningar kan erhållas.

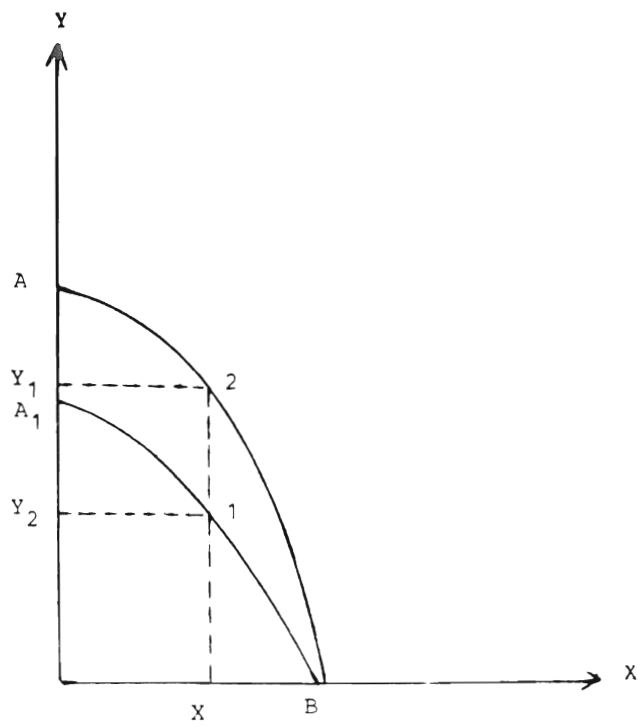
I sårbarhetssammanhang är det mer relevant hur faktortillgångarna fördelar sig inom respektive sektor. Detta är ett mer disaggregerat mått än det leveransmått som vanligen används i handelsteori, dvs hur den inhemska konsumtionen förhåller sig till inhemsk produktion. Anpassningsförmågan på medellång sikt skulle då påverkas av hur sektorspecifikt kapitalet är samt tillgängligheten på arbetskraft. Arbetskraftens förmåga att röra sig mellan sektorer beror på utbildning och kompetens, frågor som vi inte behöver gå närmare in på i detta sammanhang. Från enkäten och intervjuerna har vi tillgång till ett decentraliserat mått på faktortillgångarna och kompetensens karaktär inom de olika branscherna. Vi kan därför uppskatta produktionens och faktortillgångarnas specialisering relativt konsumtionens specialisering, samt hur företagen bedömer att dessa utvecklas under 90-talet. Detta är den avgörande faktorn bakom de inhemska leveransernas flexibilitet, och därför också bakom sårbarheten, som vi definierat den. Framtida förändringar, såsom de anges av företagen, i faktortillgångarnas specialisering påverkar givetvis också handelsmönstret.

Det bör understrykas att det inte är den branschvisa specialiseringen i sig som påverkar sårbarheten, utan att det väsentliga är om specialiseringen hänförs till en sektor vars produktionsfaktorer är inflexibla, dvs hur produktionen organiseras. Flexibiliteten, eller sårbarheten, är avhängig den mikroekonomiska omställningsförmågan inom företagen (Carlsson, 1989; Taymas, 1989). För att kunna bedöma den måste vi först beakta den branschvisa utvecklingen vilket, som ovan visats, är mycket svårt när en av produktionsfaktorerna är rörlig. Under förutsättning att världsmarknadspriserna är

givna kan vi dock uttala oss om effekten av förändringar i uppsättningen av produktionsfaktorer på produktionsspecialiseringen och därmed flexibiliteten. Det är i detta sammanhang som osäkerheten angående den framtida associeringen till EG blir intressant. Kommer den att påverka faktoruppsättningen inom landet och varierar effekten med olika associeringsformer? För att återgå till försäkringsresonemanget i avsnitt 2.1 är frågan, i vilken situation riskerna minimeras av att en eventuell avspärrning slår ut den inhemska försörjningen, dvs i vilket läge sårbarheten är minst?

Av ovanstående resonemang framgår att vi inte kan förkasta hypotesen att sårbarheten minimeras vid en nära associering till EG. Detta beror bland annat på att Sverige inte formellt kan utestängas från EGs marknad vid en nära relation, samt att faktorrörligheten skiljer sig markant mellan olika verksamheter. En närmare associering kan öka flexibiliteten inom svensk industri på grund av en mindre omfattande utlokalisering av produktionsfaktorer. Den branschvisa flexibiliteten speglas i transformationskurvans lutning. I figur A.2 är alltså flexibiliteten noll. I figur A.5 kan flexibiliteten mätas som den marginella substitutionskvoten i produktionen. Antag att landet bara producerar vara X och att alltså produktionspunkten är lika med B och att en viss odefinierad mängd Y importerats. Ifall landet avspärras från import kan det producera mängd Y_1 av vara Y om $B-X$ av vara X ges upp och mängden produktionsfaktorer är intakt. Om däremot produktionsfaktorer försvunnit ut ur landet och transformationskurvan definieras av kurvan mellan punkterna A till B kan bara Y_2 av vara Y erhållas om produktionen av X begränsas till samma nivå. För att uppnå samma mängd Y som i de fall då produktionsfaktorerna var kvar i landet skulle all produktion av X behöva upphöra. Omställningsförmågan i produktionen har minskat drastiskt på grund av utlokaliseringen av produktionsfaktorer, vilket på ett avgörande sätt påverkar sårbarheten. Till detta kommer hur produktionen organiseras inom de olika sektorerna.

Resonemanget kan illustreras av ett exempel. Vi övergår nu till ett partiellt resonemang där vi antar att vara Y motsvarar en produkt i sammansättningsindustrin, medan vara X kommer från processindustri i Sverige. (Alternativt antag att Y är strategiska varor medan X är övrig produktion. Figuren kan utvidgas så att t ex Y är en nödvändig intermediär vara i produktionen av exportvaran X.) Denna uppdelning motiveras av att faktorrörligheten är betydligt lägre inom processindustri än inom sammansättningsindustri. Antag t ex att ett medlemskap inom EG medför att produktions-



Figur A5 Substitutionsmöjligheter vid olika transformationskurvor (flexibiliteter)

faktorer, som används intensivt inom sammansättningsindustrin, förflyttas från övriga världen till Sverige. Om flexibiliteten är att hänföra till dessa faktorer, minskar sårbarheten inom Sverige. Skulle dessa faktorrörelser innebära att en branschvis specialisering sker, men att utbudet av inhemskt tillverkade produkter ökade inom sammansättningsbranschen, minskar sårbarheten. *Det är alltså inte branschspecialiseringen som är avgörande för sårbarheten, utan hur faktorsammansättningen inom landet påverkas av denna specialisering.*

APPENDIX B

Följebrev och enkätformulär



Industriens Utredningsinstitut

THE INDUSTRIAL INSTITUTE FOR ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH

Stockholm den 31 maj 1989

Till VD

IUI har tidigare genomfört omfattande enkätundersökningar av de svenska företagens verksamhet internationellt. Resultaten från den senaste undersökningen redovisas i boken "Den Svenska Industrins Utlandsinvesteringar 1960-1986", som utkom i december 1988. Det projekt som nu påbörjats inom IUI gäller effekterna av den europeiska integrationen på svenskt näringsliv samt hur detta påverkas av den svenska associeringsformen till EG. Denna studie är beroende av Er medverkan och vi beklagar att vi måste besvara Er med fler frågor. En specialenkät har formulerats och testats på ett antal stora och små företag. Den skickas nu ut till IUIs och Industriförbundets planenkätsföretag (ca 300 st) samt till ett antal tjänsteproducerande företag. Detta projekt blir den mest omfattande undersökning avseende EGs inflytande på svensk näringslivsstruktur som hittills företagits i Sverige.

Intresset för industrins utlandsverksamhet är för tillfället mycket stort och praktiskt taget uteslutande koncentrerat till EG-frågan. Det är därför viktigt att en saklig och informerad ekonomisk-politisk EG-debatt förs. Den väg Sverige väljer i EG-frågan kommer att ha ytterst stor betydelse för den framtida industriella utvecklingen i Sverige. Vi hoppas att IUIs studie skall bidra till att beslutet grundas på en saklig och relevant information. Vi är särskilt intresserade av hur kompetensen utvecklas och uppgraderas i företagen.

Det är därför vår förhoppning att Ni kommer att medverka i detta arbete i samma utsträckning som vid föregående undersökningar. Uppgiftsmaterialet kommer att behandlas strängt konfidentiellt. Det kommer inte att lämnas ut eller publiceras på sådant sätt att enskilda företag kan identifieras.

Vi är medvetna om att informationssystemen i företagen inte är uppbyggda för att direkt besvara en del av de frågor vi ställer, utan kräver speciella bearbetningar. Dessa uppgifter är dock så viktiga att de inte kan utelämnas. Genomförda tester av enkäten hos företag av olika storlek har visat att det i de flesta fall är möjligt att besvara frågorna. Vi är ytterst tacksamma för så fullständiga svar som möjligt. Skulle det uppstå problem att besvara vissa frågor, ber vi Er att kontakta IUI. Om Ni uppfattar frågorna som alltför arbetskrävande, vill vi hellre ha Era uppskattningar än inga svar alls. Vi står naturligtvis till tjänst om Ni har frågor.

Högaktningsfullt

Gunnar Eliasson

STRÄNGT KONFIDENTIELLT

SVENSK INDUSTRIKOMPETENS
I ETT EG-PERSPEKTIV

SPECIALENKÅT FÖR INDUSTRIENS UTREDNING SINSTITUT (IUI)

BLANKETTEN INSÄNDES SENAST MÅNDAGEN DEN 3 JULI 1989
TILL NEDANSTÅENDE ADRESS

Industriens Utredningsinstitut
Box 5501
114 85 STOCKHOLM

Eventuella förfrågningar besvaras av:

Pontus Braunerhjelm, tel. 08-783 84 53
Jeannette Åkerman, tel. 08-783 84 35

Företagets namn och adress om annat än ovanstående:

Kontaktperson: _____

Tel: _____ ankn. _____

UPPGIFTERNA SKA GÄLLA KALENDERÅRET 1988 ELLER MOTSVARANDE RÅKENSKAPSÅR OM ANNAT EJ ANGES.

FRÅGORNA AVSER DEN DEL AV FÖRETAGET/KONCERNEN SOM UPPGIVITS I BLANKETTHUVUDET. OM NI SÅ ÖNSKAR, FÖRDELA GÄRNA ENKÄTEN TILL DE OLIKA DELARNA INOM FÖRETAGET FÖR ATT BESVARAS AV RESP ENHET.

AVDELNING 1: FAKTA OM FÖRETAGET

-
1. Företags/koncernens externa fakturering fördelad per region, milj kr

(Faktureringen skall anges netto, dvs efter avdrag för indirekta skatter, rabatter och retur. För **koncerner** skall dessutom internleveranser elimineras. Med fakturering per region avses koncernföretagens fakturering **från** respektive område, dvs **ej** fakturering per mottagande marknad.)

(EG består av följande länder: Belgien, Luxemburg, Nederländerna, Italien, Frankrike, Västtyskland, Danmark, Irland, Storbritannien, Grekland, Portugal, Spanien.)

<u>Totalt</u>	<u>Sverige</u>	<u>EG</u>	<u>Övr världen</u>
---------------	----------------	-----------	--------------------

-
2. Företags totala externa fakturering enligt uppgift 1 fördelad på produktgrupper

<u>Produkter/produktgrupper</u> ^{se not 1)}	<u>Andel av oms. %</u>
--	------------------------

100%

-
3. Hur stora är rörelsens totala kostnader fördelade på kostnadsslag och regioner, mkr?
(avskrivningar och finansiella kostnader skall ej tas med)

	<u>Totalt</u>	<u>Sverige</u>	<u>EG</u>	<u>Övr världen</u>
a) FoU-kostnader	_____	_____	_____	_____
b) Tillverknings- kostnader	_____	_____	_____	_____
varav				
inköp av rå- och insatsvaror	_____	_____	_____	_____
inköp av energi	_____	_____	_____	_____
inköp av tjänster (se not 2)	_____	_____	_____	_____
övriga till- verknings- kostnader	_____	_____	_____	_____
c) Marknadsförings- kostnader	_____	_____	_____	_____
varav				
marknads- investeringar (se not 3)	_____	_____	_____	_____
d) Administrations- kostnader	_____	_____	_____	_____
e) Övriga kostnader	_____	_____	_____	_____
Totala kostnader	_____	_____	_____	_____

4. Rörelseresultat före avskrivningar fördelade per region, milj kr

<u>Totalt</u>	<u>Sverige</u>	<u>EG</u>	<u>Övr världen</u>
_____	_____	_____	_____

5. Hur stora är företagets utbildnings- och lönekostnader (inklusive sociala avgifter) fördelade på följande yrkeskategorier?^{se not 4} (Uppskatta gärna procentuellt om inte direkt statistik kan tas fram.)

	<u>Antal anställda (heltid)</u>	<u>Löne- kostnad (tkr)</u>	<u>Utbildnings- kostnad (tkr)</u>
a) Högre tjänstemän, exekutiva funktioner, chefer	_____	_____	_____
b) Tjänstemän med kvalificerade tekniska arbetsuppgifter eller specialistkompetens	_____	_____	_____
c) Övriga tjänstemän	_____	_____	_____
d) Yrkesarbetare, kvalifi- cerad underhållspersonal, förmän etc	_____	_____	_____
e) Utbildad arbetskraft	_____	_____	_____
Summa: Totalt antal anställda, total lönekostnad, total utbildningskostnad	_____	_____	_____
		(tkr)	(tkr)

6. Antal anställda och lönekostnader (inkl sociala avgifter, tkr) fördelade på regioner

	<u>Totalt</u>	<u>Sverige</u>	<u>EG</u>	<u>Övr världen</u>
Anställda (heltid)	_____	_____	_____	_____
Löne- kostnader	_____	_____	_____	_____

-
7. a) Företagets/koncernens totala balansomslutning fördelat per region, milj kr.
(Anmärkning: Var vänlig värdera helst de fasta anläggningstillgångarna till återanskaffningsvärde (alt brandförsäkringsvärde). Om detta ej är möjligt, använd restvärde efter planenlig avskrivning. Var vänlig ange värderingsprincip.)

Återansk.värde _____ Brandförs.värde _____ Planenl. restvärde _____

<u>Totalt</u> (milj kr)	därav (procent) <u>Sverige</u>	<u>EG</u>	<u>Övr världen</u>
_____ milj kr	_____ %	_____ %	_____ %

varav

- b) Fasta anläggningstillgångar (fastigheter, maskiner, inventarier) fördelade per region

<u>Totalt</u> (milj kr)	därav (procent) <u>Sverige</u>	<u>EG</u>	<u>Övr världen</u>
_____ milj kr	_____ %	_____ %	_____ %

- c) Företaget har säkert gjort betydande investeringar i andra tillgångar än de som syns i balansräkningen. Enligt redovisningspraxis aktiveras ej dessa satsningar. Försök göra en uppskattning av hur stort kapital företaget har investerat i nedanstående kategorier. (Om möjligt, omfördela också kapital från 7b) till nedan angivna kategorier av tillgångar.)

Uppskattat åter-
anskaffningsvärde i
i procent av total
balansomslutning i (7a)

- | | |
|--|-------|
| c1) Resurser investerade i mjukvara, programutrustning | _____ |
| c2) Resurser investerade i forskning | _____ |
| c3) Resurser investerade i marknadsföring | _____ |
| c4) Resurser investerade i utbildning | _____ |
-

8. Vad har företagets bruttoinvesteringar i fasta anläggningstillgångar (fastigheter, maskiner, inventarier) uppgått till under följande år (milj kr)?

	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1992 (bedömning)</u>
Bruttoinvestering	_____	_____	_____	_____
varav				
a) i Sverige	_____	_____	_____	_____
b) i EG	_____	_____	_____	_____
c) i Övriga världen	_____	_____	_____	_____

9. Totalt fakturerad export från den svenska företags/koncerndelen _____ milj kr

a) Hur stor del av exporten avsätts inom EG? _____ milj kr

b) varav till koncernföretag inom EG? _____ milj kr

10. Hur stor del av exporten till koncernföretagen inom EG enligt uppgift 9b är avsedd för:

a) Direkt vidareförsäljning _____ milj kr

b) Bearbetning, vidareförädling _____ milj kr

c) Investeringsvaror avsedda för koncernföretagen _____ milj kr

-
11. Hur fördelar sig inköpen hos den svenska koncerndelen/företaget av rå-, insatsvaror och tjänster procentuellt på import respektive svensk produktion? (Uppskatta gärna om inte direkt statistik kan tas fram.)

	<u>Rå- och insatsvaror</u>	<u>Tjänster</u>
a) Import från koncernföretag inom EG	_____	_____
b) Övrig import	_____	_____
(Ange om möjligt hur stor del av övrig import som härrör från EG-länderna	_____	_____)
c) Inköp från svenska producenter och tjänsteföretag	_____	_____
	100%	100%

AVDELNING 2: BEDÖMNINGSFRÅGOR

12. Hur mycket kan produktionsvolymen öka innevarande år – jämfört med föregående år – med nuvarande produktionskapacitet och redan beslutade kapacitetsökningar? (Efterfrågan och tillgång på arbetskraft antas ej verka begränsande på produktionen.)

<u>Totalt</u>	<u>Sverige</u>	<u>EG</u>	<u>Övr världen</u>
_____ %	_____ %	_____ %	_____ %

13. Hur hög är produktionsaktiviteten för närvarande (andra kvartalet innevarande år) i procent av **praktiskt möjlig** produktionsnivå?

<u>Totalt</u>	<u>Sverige</u>	<u>EG</u>	<u>Övr världen</u>
_____ %	_____ %	_____ %	_____ %

14. Om produktionsaktiviteten understiger 100% beror detta på

a) bristande efterfrågeunderlag	JA _____	NEJ _____
b) brist på arbetskraft	JA _____	NEJ _____
c) andra faktorer:		

.....

.....

15. Om brist på arbetskraft föreligger, hur stor sysselsättningsökning krävs för att höja produktionsaktiviteten till 100%?

<u>Totalt</u>	<u>Sverige</u>	<u>EG</u>	<u>Övr världen</u>
_____ %	_____ %	_____ %	_____ %

16. Har EG:s planer på att bilda en inre marknad föranlett omstruktureringar inom företaget såtillvida att:

a) verksamhet tidigare förlagd i Sverige
utlokaliserats till EG?^{se not 5)} JA _____ NEJ _____

b) investeringar inom företaget koncentrerats
till EG och därmed minskat i Sverige? JA _____ NEJ _____

c) Om "JA", hur många heltidsarbetstillfällen uppskattar Ni hittills har
lokaliserats till EG pga denna omstrukturering?

Antal anställda: _____

d) Vilka effekter förväntar Ni Er av den "inre marknaden"?

.....
.....
.....

17. Hur många heltidsarbetstillfällen inom företaget uppskattar Ni kommer att försvinna
från Sverige pga eventuella omstruktureringseffekter fram till 1995?

	<u>Antal anställda</u>	<u>Verksamhet</u>
a) till EG	_____	_____
b) till Övriga världen	_____	_____

18. Ange för vart och ett av nedanstående alternativ företagets relativa konkurrensfördel (Fördela de alternativ Ni anser relevanta på den fyrgradiga skalan.)

	Mkt stor fördel	Ganska stor fördel	Viss fördel	Ingen fördel
a) produktkunnande	_____	_____	_____	_____
b) processkunnande	_____	_____	_____	_____
c) kommersialisering av befintlig teknik	_____	_____	_____	_____
d) kompetent organisation och arbetsledning	_____	_____	_____	_____
e) kompetent arbetskraft	_____	_____	_____	_____
f) FoU	_____	_____	_____	_____
g) kvalitet	_____	_____	_____	_____
h) kundanpassning, systemlösningar	_____	_____	_____	_____
i) närhet till råvaror	_____	_____	_____	_____
j) övrigt	_____	_____	_____	_____

19. I vilken utsträckning använder Ni Er av automatiserade eller datorstyrda tillverkningsprocesser i produktionen fördelad enligt fråga 2?

produkt/produktgrupper	procentuell automation resp. datorstyrning
_____	> 75%
_____	75 - 50%
_____	50 - 25%
_____	25 - 10%
_____	10 - 0%

20. Om vissa enheter av produktionen ej har automatiserats (<10%), av vilken(vilka) orsak(er) har detta ej skett? (markera med kryss)

- a) ännu ej/icke lönsamt _____
- b) initialinvesteringen för stor/kan ej finansieras _____
- c) företaget saknar kompetens att automatisera _____
- d) har inte haft tid _____
- e) det är inte relevant i vår produktion _____
- f) verksamheten alltför liten _____
- g) automatisering är under planering _____
- h) övrigt _____

.....
.....

21. Vilka är de huvudsakliga fördelarna av automation och/eller datorstyrning? (Försök fördela de alternativ Ni anser relevanta på den fyrgradiga skalan)

	Mkt stor fördel	Ganska stor fördel	Viss fördel	Ingen fördel
a) billigare produktion	_____	_____	_____	_____
b) minskat beroende av arbetskraft	_____	_____	_____	_____
c) bättre kontroll över produktionen	_____	_____	_____	_____
d) flexiblare produktion	_____	_____	_____	_____
e) säkrare tidshållning vid leveranser, "just in time" etc	_____	_____	_____	_____
f) högre och jämnare kvalitet i produktionen	_____	_____	_____	_____
g) högre produktkvalitet	_____	_____	_____	_____
h) möjliggör framtida konkurrensfördelar	_____	_____	_____	_____
i) övrigt	_____	_____	_____	_____

22. Kan Ni ange vilken(vilka) av nedanstående faktorer Ni anser talar för att lokalisera verksamheten till Sverige respektive EG (markera med kryss)

	<u>Sverige</u>	<u>EG</u>
a) EG förväntas bli en snabbt växande och viktigare marknad	_____	_____
b) kommunikation mellan tillverkning och produktutveckling	_____	_____
c) kompetent organisation och arbetsledning	_____	_____
d) kompetent arbetskraft	_____	_____
e) lättare att styra tillverkningen	_____	_____
f) närhet till kund	_____	_____
g) osäkerhet om framtida svensk associeringsform till EG	_____	_____
h) närhet till leverantörer	_____	_____
i) den svenska arbetsmarknaden	_____	_____
j) skalfördelar i befintlig anläggning	_____	_____
k) automation underlättas	_____	_____
l) arbetskraftskostnader	_____	_____
m) energikostnader	_____	_____
n) övrigt	_____	_____
.....	_____	_____
.....	_____	_____

NOTER

- not 1) De flesta företag gör en uppdelning av sin tillverkning och försäljning på affärsområden, divisioner huvudsakliga produktgrupper eller produkter. Här vore det önskvärt om indelningen kunde ske divisionsvis i första hand och/eller på grundval av produktionsmetoder eller av i produktionen använda material, dvs motsvara de klassificeringsprinciper som används i SNI eller SITC (se bifogad näringsgrenskod). Rimliga uppskattningar kan mycket väl godtas om uppgifterna är svåra att beräkna på grundval av tillgänglig information inom företaget.
- not 2) Med inköp av tjänster avses samtliga externt inköpta tjänster såsom konsulttjänster, juridiska tjänster, frakter m m.
- not 3) Med marknadsinvesteringar avses periodiserande utgifter av långsiktig karaktär, såsom t ex goodwill, marknadsbearbetningar, införskaffande av byggnader, datorer och övrig utrustning i samband med upprättande av försäljningsbolag/kontor, service-, underhålls-bolag/kontor m m.
- not 4) Utbildning avser kurser, introduktioner och annan utbildning anordnad eller finansierad av företaget för dess anställda. Det avser således såväl generell som företagsspecifik utbildning. Utbildningskostnader avser både externa och interna kostnader.
- not 5) Med utlokalisering av produktion avses att produktionen upphört i Sverige och förlagts till antingen en befintlig produktionsenhet utomlands eller en nystartad anläggning.

APPENDIX C

Intervjuformulär

FÖRETAG: _____

INTERVJUAD: _____

DATUM: _____

PRODUCERANDE DOTTERBOLAG INOM EG:

PROCENTUELL FÖRDELNING AV FÖRSÄLJNINGEN PER
MOTTAGANDE MARKNAD:

SVERIGE _____

EG _____

ÖVRIGA VÄRLDEN _____

1. PRODUKTION

Vilka övergripande effekter förväntar Ni av EG 1992?

Vilken framtida associeringsform bedömer Ni Sverige bör ha gentemot EG 1992?

A. Omfördelning av nuvarande produktionskapacitet

1. Planerar företaget att fram till 1995 utlokalisera delar av sin nuvarande produktion från Sverige till EG ?

JA _____ NEJ _____

a. Till EG(%) _____ Till Övr.(%) _____

(Uppskattningar !! Om nej, fortsätt till fråga 5)

b. Vilka delar? Procentuell andel

_____	_____
_____	_____
_____	_____

c. Berörs arbetskraften?

Medflyttning

Avskedande

Antal _____

d. Tidsram?

2. Vad är skälet till utlokaliseringen?

a. Effekter av EGs inre marknad ?

B. Lokalisering av framtida produktionsökning (förskjutning av investeringarna)

3. Vid en eventuell expansion av företagets produktion (investeringsökning), kommer lokaliseringen huvudsakligen att ske till (procent)
Sverige _____ EG _____ Övriga världen _____

a. Vilka delar av produktionen ?
av investeringarna ?

Andel

b. Tidsram?

c. Om investeringarna förskjuts, vad (vilka) är anledningen?

d. Inre marknadseffekter?

4. Om expansionen förläggs till EG kommer den då huvudsakligen att ske genom:

a. förvärv av företag

b. kapacitetsökning inom befintliga
företag inom EG

c. kombination av a och b

d. fördel med respektive strategi

5. Om en förskjutning av investeringarna sker, vilken typ av produktion är det troligt att företaget behåller och satsar på (investerar) i Sverige?

a. FoU inklusive produktutveckling. _____

b. Tillverkning av insatsvaror
inklusive tjänsteproduktion förknippad
med varuproduktionen _____

c. Tillverkning av investeringsvaror
inklusive tjänsteproduktion
förknippad med varuproduktionen _____

d. Tillverkning av slutvaror inklusive
tjänsteproduktion förknippad
med varuproduktionen. _____

e. Produktion av tjänster
för avsättning. _____

f. Övrigt

6. Om svenskt medlemskap eller liknande associering förelåg hur skulle investeringarna respektive utlokaliseringen då ha påverkats (%)?

C Produktion och inköp av tjänster

7. Har Ni centrala enheter (eller fristående bolag) som servar bolaget med tjänster (def. tjänster, eget fin.bolag etc) eller inköps dessa externt ?

Egen produktion(%)

Inköps(%)

- | | | |
|-------------------------|-------|-------|
| a. Finansiella tjänster | _____ | _____ |
| b. Juridiska tjänster | _____ | _____ |
| c. Marknadsföring | _____ | _____ |
| d. Distribution | _____ | _____ |
| e. Service, underhåll | _____ | _____ |
| f. Utbildning | _____ | _____ |
| g. Övrigt | _____ | _____ |

8. Hur påverkas detta av en expansion inom EG?

a. Innebär detta att fler tjänster, pga den ovan diskuterade tyngdpunktsförskjutningen, tillhandahålls av företag inom EG ?

JA _____

NEJ _____

9. Vilka av följande tjänster kommer troligtvis att levereras av en leverantör oavsett var den geografiska lokaliseringen av företagets produktion är förlagd?

	Sverige	EG
a. Finansiella tjänster	_____	_____
b. Juridiska tjänster	_____	_____
c. Marknadsföring	_____	_____
d. Distribution	_____	_____
e. Service, underhåll	_____	_____
f. Utbildning	_____	_____

2. HANDEL

A. Internvaruhandel

1. Kommer omfattningen av internleveranserna från Sverige att påverkas av de eventuella förändringar i produktionen som diskuterats ovan ?

Öka _____ Oförändrad _____ Minska _____

- a. Tidsram?

2. I vilka varor och tjänster kommer internvaruhandel att förekomma mellan det svenska företaget (koncernen) och koncernföretagen i EG?

	Export	Import
a. FoU inklusive produktutveckling	_____	_____
b. Slutvaror för försäljning	_____	_____
c. Insatsvaror för vidareförädling	_____	_____
d. Insatsvaror för försäljning	_____	_____
e. Investeringsvaror	_____	_____
f. Råvaror	_____	_____
g. Marknadsföring	_____	_____
h. Distribution	_____	_____
i. Finansiella tjänster	_____	_____
j. Juridiska tjänster	_____	_____
k. Service, underhåll	_____	_____
l. Utbildning	_____	_____

3. Påverkas internvaruhandeln om expansionen i EG sker via förvärv av andra företag alternativt genom kapacitetsökning inom befintliga företag?

4. Förändring över tiden?

5. Hur påverkas handeln med externa underleverantörer i Sverige vid en expansion av produktionen inom EG?

Ökning_____ Oförändrat_____ Minskning_____

a. Vilka underleverantörer och i vilken omfattning (procent) ?

Underleverantör	Omfattning
_____	_____
_____	_____
_____	_____

b. Förändring över tiden?

B. Extern handel

6. Förväntar Ni Er att handeln med externa kunder påverkas av bildandet av den inre marknaden?

Ökar _____ Oförändrad _____ Minskad _____

b. Påverkas den geografiska fördelningen (EG, Övr. Europa, Nordamerika, Sydamerika, Asien, Öst, U-länder)?

7. Exportens produktsammansättning till regionerna (pga struktureffekterna som behandlats i avd. 1 samt status quo-relation till EG)?

	Till EG	Övriga världen
a. FoU inklusive produktutveckling	_____	_____
b. Slutvaror för försäljning	_____	_____
c. Insatsvaror för vidareförädling	_____	_____
d. Insatsvaror för försäljning	_____	_____
e. Investeringsvaror	_____	_____
f. Råvaror	_____	_____
g. Marknadsföring	_____	_____
h. Distribution	_____	_____
i. Finansiella tjänster	_____	_____
j. Juridiska tjänster	_____	_____
k. Service, underhåll	_____	_____
l. Internutbildning	_____	_____

8. Importens produktsammansättning på regioner?

	Från EG	Från övriga
a. FoU och produktutveckling	_____	_____
b. Slutvaror för försäljning	_____	_____
c. Insatsvaror för vidareförädling	_____	_____
d. Insatsvaror för försäljning	_____	_____
e. Investeringsvaror	_____	_____
f. Råvaror	_____	_____
g. Marknadsföring	_____	_____
h. Distribution	_____	_____
i. Finansiella tjänster	_____	_____
j. Juridiska tjänster	_____	_____
k. Service, underhåll	_____	_____
l. Intern utbildning	_____	_____

9. Skulle en närmare anslutning till EG påverka detta handelsmönster?

JA _____

NEJ _____

c. Tidsram för ovan diskuterade förändringar i handelsmönstret?

10. Kommer en större del av företagets produktion för den svenska marknaden att ske inom EG i framtiden?

11 Om Sverige står utanför EG, är det troligt att företagets produktion i EG är avsedd för den inre marknaden medan produktion i Sverige riktar sig till Sverige och andra marknader?

- a. Påverkas prissättningen mellan marknader?

12. Kommer företagets eventuella ökade produktion inom EG att möjliggöra ökad export till övriga delar av världen från

a. EG-baserad produktion JA _____ NEJ _____

b. Sverigebaserad JA _____ NEJ _____

- c. Vilka områden (övr. Europa, Nordamerika, Sydamerika, Asien, Öst, U-länder)?

13. Anser Ni att företagets avsättning hotas pga ökad konkurrens från inom-EG producenter ifall Sverige står utanför EG ?

JA _____ NEJ _____

- a. På hemma- eller exportmarknader?

b. I vilken omfattning? Nerdragning eller avveckling?

14. Är det på något sätt väsentligt med en EG-etablering för att upprätthålla konkurrensförmågan och därmed möjliggöra export till övriga delar av världen (Silicon Valley-effekt)?

JA _____

NEJ _____

a. Av vilken anledning?

3. KOMPETENS

1. Var anser Ni att företagets FoU-verksamhet bör förläggas?

Inom Sverige? _____ EG? _____ Övriga världen _____

a. Av vilken anledning?

b. Tidsram för eventuell utflyttning?

2. Anser Ni det troligt att tillgängligheten av ny teknik samt forskning och utveckling (spillover-effekter) ökar inom EG (Silicon Valley-effekt)?

JA _____ NEJ _____

a. Hur?

b. Är andra geografiska områden viktigare för FoU?

3. I vilken utsträckning uppskattar Ni att företagets möjlighet att konkurrera på världsmarknaden är beroende av ny teknik samt forskning och utveckling (procent)?

4. Om ja på fråga 2 ovan, har detta varit avgörande för Ert lokaliseringsbeslut avseende produktionen?

JA _____

NEJ _____

5. Är FoU etc viktigare för er konkurrensförmåga än andra faktorer (som t.ex. kvalitet, organisation, flexibilitet, service, stordrift, kundanpassning etc)?

JA _____

NEJ _____

a. Om så ej är fallet, vilka är de viktigaste konkurrensmedlen?

b. Inom vilka områden uppstår skalfördelar?

Administration	Marknadsföring	FoU	Tillverk.
_____	_____	_____	_____

c. Andra områden?

6. Är brist på kvalificerad arbetskraft en anledning till att lokalisera produktionen till EG?

JA _____ NEJ _____

7. Om så är fallet, vilka yrkeskategorier råder det brist på?

	JA	NEJ
a) Högre tjänstemän, exekutiva funktioner, chefsnivå	_____	_____
Tjänstemän med kvalificerade uppgifter, specialister	_____	_____
c. Övriga tjänstemän	_____	_____
d. Yrkesarbetare, kvalificerat underhåll, förmän etc	_____	_____
e. Utbildad arbetskraft	_____	_____

8. I vilket land tror Ni att arbetskraften finns?

9. Vilka av ovanstående yrkeskategorier uppskattar Ni flyttar med vid en expansion inom EG?

	Flyttar	Flyttar ej
a. Högre tjänstemän, exekutiva funktioner chefsnivå	_____	_____
b. Tjänstemän med tekniskt kvalificerade uppgifter, specialister	_____	_____
c. Övriga tjänstemän	_____	_____
d. Yrkesarbetare, kvalificerat underhåll, förmän etc	_____	_____
e. Utbildad arbetskraft	_____	_____

f. Uppskattning av totalen (1995)?

10. Anledning att arbetskraften inte flyttar med (utbildningsnivå, kultur, språk etc)?

LITTERATUR

- Albrecht, J, 1987, Documentation on the Planning Survey Data: Cross-Section and Panel, IUI Working Paper No. 178, Stockholm.
- Atkins, 1988, The Cost of Non-Europe in Public Sector Procurement, *Research on the Cost of Non-Europe. Basic Findings*, Vol. 1, Commission of the European Communities.
- Braunerhjelm, P, 1990, *Regional Integration, Factor Mobility and the Pattern of Specialisation*, IUI, Stockholm. (Utkommande)
- Carlsson, B, 1989, Flexibility and the Theory of the Firm, *International Journal of Industrial Organization*.
- Caves, R–Jones, R, 1973, *World Trade and Payments*, Little, Brown and Company, Boston.
- Cecchini, P, 1988, *Europas inre marknad 1992*, SNS, Stockholm.
- Dunér, B, 1978, *Ekonomiska förbindelser och säkerhetspolitisk risk – Sverige och Västeuropa*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G, 1985, *The Firm and the Financial Markets in the Swedish Micro-to-Macro Model Theory, Model and Verification*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G, 1987, *Technological Competition and Trade in the Experimentally Organized Economy*, IUI Research report No. 32, Stockholm.
- Eliasson, G–Bergholm, F–Horwitz, E–Jagrén, L, 1985, *De svensk storföretagen – en studie av internationaliseringens konsekvenser för den svenska ekonomin*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G–Lindberg, T, 1986, Economic Growth and the Dynamics of Wage Determination – A Micro Simulation of the Stability Consequences of Deficient Variation in Factor Prices and Micro Structures, IUI Working Paper No. 170, Stockholm.
- Eliasson, G–Lundberg, L, 1989, The Creation of the EC Internal Market and its Effect on the Competitiveness of Producers in Other Industrial Economies, IUI Working Paper No. 229, Stockholm.
- Flam, H–Horn, H, 1989, Ekonomiska konsekvenser för Sverige av EGs inre marknad, bilaga 2, LU-90.
- Helpman, E–Krugman, P, 1985, *Market Structure and Foreign Trade*, the MIT press, Cambridge, Massachusetts.
- IVA, 1985a, Sveriges omvärldsberoende i säkerhetspolitiskt perspektiv, Rapport 286, Stockholm.
- IVA, 1985b, Forskning, industri och säkerhetspolitik för 1990-talet, Rapport 299, Stockholm.
- Jagrén, L, 1985, *Flexibilitet i företaget*, IUI, Stockholm.
- Jagrén, L–Pousette, T, 1982, Industriföretagets sårbarhet, IUI Forskningsrapport nr 15, Stockholm.
- Johnson, H–Krauss, M, 1974, *General Equilibrium Analysis. A Micro-economic text*, George Allen & Unwin Ltd., London.
- Lundberg, L, 1989, Svenskt näringsliv och den europeiska integrationen, bilaga 3, LU-90.
- Nerb, G, 1988, The Completion of the Internal Market. A Survey of European-Industry's Perception of the Likely Effects, Research on the Cost of Non-Europe, Basic findings, Vol. 3, Commission of the European Communities.
- Ohlsson, L, 1989, *Industrin inför EGs 90-tal. En strategisk effektanalys*, Sveriges Industriförbund, Stockholm.
- Radetski, M, 1981, *Sverige avskärmat*, Kristianstad.
- Salter, W, 1966, *Productivity and Technological Change*, Cambridge, Mass. och London.

- Shoven, J–Whalley, J, 1984, Applied General Equilibrium Models of Taxation and International Trade, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXII, No. 3, September, pp. 1007–1051.
- SIND, 1989, *Svensk industri inför EG 92*, Stockholm.
- SOU,(1979:93), *ABD och samhällets sårbarhet*, Sårbarhetskommittén. Stockholm.
- Swedenborg, B–Johansson-Grahn, G–Kinnwall, M, 1988, *Den svenska industrins utlandsinvesteringar 1960–1986*, IUI, Stockholm.
- Taymas, E, 1989, Types of Flexibility in a Single-Machine Production System, *International Journal of Production Research*, No. 11, 1891–1899.
- The Economics of 1992, *European Economy*, No. 35, March 1988.
- Virin, O, Industrins utveckling 1974–1976 enligt inudstriförbundets planenkät 1975/76. Specialstudie Industrikonjunkturen, Stockholm.
- Ysander, B-C, 1981, Energi, stabilitet och tillväxt i svensk ekonomi, IUI Working Paper 36, Stockholm.

Svenska industriföretag inför EG 1992

Förväntningar och planer

EG 1992 har starkt påverkat företagens förväntningar och planer om den framtida lokaliseringen av produktionen. Denna studie baseras på en omfattande enkät, samt intervjuer med 40 stora svenska industriföretag. Eftersom förväntningar omedelbart inverkar på investeringsbesluten har särskild uppmärksamhet ägnats osäkerheten angående Sveriges framtida associering.

De stora internationella företagen kan vidta de dispositioner som behövs för att göra sig mer eller mindre oberoende av den inhemska svenska ekonomiska situationen. För underleverantörerna är det svårare att anpassa sig till de förändrade marknadsbetingelser som kan uppstå. De små och medelstora företag som huvudsakligen producerar för hemmamarknaden befinner sig i en liknande situation. Utifrån företagens planer diskuteras hur den svenska industristrukturen kan komma att utvecklas under 90-talet, samt vilken effekt olika associeringsformer gentemot EG kan få. Ett speciellt syfte har varit att få ett bättre grepp om hur EG 1992 kan komma att påverka den inhemska försörjningsförmågan av vissa strategiska produkter.

ISBN 91-7204-335-0

DISTRIBUTION:

ALMQVIST & WIKSELL INTERNATIONAL, STOCKHOLM