

En lista över Working Papers finns sist i denna studie

Nr 290, 1990

**EFFEKTER PÅ DEN SVENSKA  
INDUSTRISTRUKTUREN AV EG 1992**

av

Pontus Braunerhjelm

Denna arbetsrapport är avsedd för begränsad distribution och får endast refereras till eller citeras efter tillstånd av författaren. Kommentarer är välkomna.

December 1990

**EFFEKTER PÅ DEN SVENSKA INDUSTRI-  
STRUKTUREN AV EG 1992**

av

Pontus Braunerhjelm, IUI

Under efterkrigstiden har verkstadsindustrins andel av svensk industriproduktion expanderat kraftigt medan den traditionella basindustrin har minskat i betydelse. Delvis har denna expansion inneburit att de svenska industriföretagen ökat sin internationaliseringsgrad. För hela tillverkningsindustrin har andelen utlandssysselsatta under denna period ökat trendmässigt (Tabell 1).

Efter det att bildandet av EGs inre marknad fastställdes i mitten av 1980-talet har företagens internationaliseringssträvanden främst riktats mot EG-länderna<sup>1</sup>. Som framgår av Tabell 2a har investeringarna inom EG ökat markant under senare hälften av 1980-talet. Denna förskjutning av investeringarna har framför allt skett inom verkstadsindustrin. Enligt företagens planer kommer detta mönster att förstärkas i framtiden (Tabell 3).

Den intressanta frågan i detta sammanhang är vilka faktorer som styr denna utveckling samt hur, och i vilken utsträckning, detta påverkar den framtida industristrukturen i Sverige. Vidare, vilka blir de långsiktiga konsekvenserna för företagens möjlighet att konkurrera med produktion och export från Sverige, om den framtida expansionen koncentreras till utlandet? I den följande diskussionen kommer dessa frågeställningar att belysas med tonvikt på hur EG 1992 påverkat företagens agerande, särskilt osäkerheten angående den framtida associeringen till EG.

### **Investeringarnas fördelning mellan Sverige och EG**

Svenska industriföretag har sedan lång tid tillbaka varit representerade med egna produktionsenheter i Europa. Internationaliseringen har i regel förklarats med att företagen väljer att förlägga produktion utomlands när de kan exploatera någon företagsspecifik kompetens eller tillgång inom t ex FoU, marknadsföring, organisation, administration etc (Hymer [1960], Kindleberger [1969], Caves [1971] m fl). Denna tillgång eller konkurrensfördel uppstår

---

<sup>1</sup>År 1985 presenteras Vitboken i vilken EG-kommisionen preciserat 279 åtgärder som krävs för att den inre marknaden ska kunna genomföras. Denna process ska vara avslutad 31 december 1992. År 1986 ändrades Romfördraget genom Enhetsakten vilket innebär att beslutsproceduren förenklas så tillvida att reformförslag rörande den inre marknaden i de flesta fall kan avgöras med enkel majoritet.

alltså på företagsnivå och inte på anläggningsnivå. Detta innebär att skalekonomier kan genereras genom produktion vid flera produktionsenheter, t ex genom att dessa enheter drar fördel av kompetensen inom en central FoU-enhet. Ett annat skäl till internationalisering kan vara globala företagsstrategier där syftet är att uppnå marknadsdominans inom vissa nischer eller segment, eller att vertikal integration eftersträvas där produktionens internationella fördelning beror på de olika ländernas kostnadsfördelar. Även förändringar i de internationella spelreglerna, såsom bildandet av tullunioner, påverkar företagens lokalisering av produktionen (Mundell [1957]). Så ökade t ex amerikanska företag påtagligt sina investeringar inom Europa när EG bildades 1957 och likaså vid dess utvidgning 1973 (Dunning [1989]).

Det är följaktligen en rad olika faktorer som påverkar företagens val av nation eller region för investeringar. Mot bakgrund av den integrationsprocess som pågår inom EG samt den förväntade kostnadskrisen i Sverige, har jag försökt att kartlägga vilka faktorer som styr företagens investeringsbeslut. I synnerhet, är företagens internationalisering oberoende av de institutionella förändringar som nu sker i EG eller påverkar det faktum att Sverige befinner sig utanför den processen?

På grundval av en mycket omfattande enkät- och intervjuundersökning, som berör över 500 000 anställda inom svensk tillverkningsindustri (Braunerhjelm, [1990]), kan tre huvudförklaringar till investeringarnas lokalisering mellan Sverige och EG särskiljas. Dessa utgörs av marknadsfaktorer, politiska faktorer samt slutligen infrastrukturella faktorer. Dessa huvudgrupper består i sin tur av ett flertal olika faktorer som närmare preciserats i den ovan angivna studien. Totalt uppgår dessa till 13 stycken. Exempelvis ingår i gruppen marknadsfaktorer närhet till kund (marknad), förväntad tillväxt på respektive marknad etc medan politiska faktorer i första hand avser energipolitiken och osäkerheten angående den framtida relationen till EG. Med infrastrukturella faktorer menas företagens infrastruktur, t ex skalekonomier i befintliga anläggningar, förmåga att styra tillverkningen, upparbetad kompetens i existerande enheter m m, dvs faktorer som försvårar eller omöjliggör att rådande produktionsstrukturer bryts. Företagen har för var och en av dessa faktorer angivit vilken inverkan densamma haft på fördelningen av investeringarna mellan Sverige och EG.

De tre huvudgruppernas inverkan på investeringarnas lokalisering mellan Sverige och EG för hela tillverkningsindustrin framgår av Figur 1. Marknadsfaktorer och politiska faktorer talar för att investeringar och produktion förläggs till EG medan infrastrukturella faktorer uppges motivera fortsatta investeringar inom Sverige. Dessa resultat är i och för sig inte oväntade, det intressanta är den stora vikt som tillmäts politiska faktorer. Här är det främst osäkerheten angående den framtida relationen till EG som uppges leda till att investeringarna i högre utsträckning lokaliseras utanför Sverige. En annan intressant aspekt är att olika branscher skiljer sig åt beträffande värderingen av dessa lokaliseringsfaktorer. Detta har strukturella implikationer som jag återkommer till.

Vilka är de nackdelar som kan förväntas uppstå p g a att Sverige inte är medlem i EG? I intervjuerna med företagen (40 större svenska exportföretag) framgår att trots Sveriges frihandelsavtal (genom EFTA 1973) med EG – vilket i stort sett omfattar hela tillverkningsindustrin – är företagen oroad för framtida diskriminerande åtgärder så länge Sverige inte har samma status som en medlem. Dessa farhågor kan beskrivas enligt följande (utan att vara rangordnade):

- diskriminering vid offentlig upphandling,
- krav på lokalt innehåll i produktionen,
- produktansvar åläggs importören i EG vid import från ett icke EG land, annars hos tillverkaren,
- anti-dumpingregler,
- politiska anspråk på ökad protektionism vid sämre konjunkturella förhållanden,
- att ej kunna delta i EG-stödda forskningsprojektsamt,
- ökade administrativa kostnader relativt konkurrenterna vid gränspassage,
- ursprungsdokumentation etc.

Vad gäller de två första punkterna synes företagens farhågor vara befogade. Sålunda beslöt EG-kommisionen tidigare i år (1990) att vid offentlig upphandling av telekommunikation, energi och vattenförsörjning ska det lokala innehållet uppgå till minst 50 procent<sup>2</sup>. Dessutom måste offerter från

---

<sup>2</sup>Krav på 80 procentigt innehåll i biltillverkning har rests av Frankrike och Italien.

företag i icke EG–anslutna länder understiga EG–företagens med 3 procent för att över huvud taget behöva beaktas. En sådan regel, liksom även produktansvarsregeln, försvårar framför allt export från mindre och medelstora företag till EG marknaden. De gällande anti–dumpingreglerna är också mycket generellt utformade. Detta gör att företagen fruktar att dessa tas i anspråk vid sämre konjunkturella förhållanden, liksom att även andra protektionistiska åtgärder kan komma att vidtas mot icke medlemmar.

Sammanfattningsvis kan konstateras att företagen anser att riskexponeringen ökar om produktionen behålls i Sverige. Detta måste uppvägas av någon positiv faktor relaterad till Sverige för att inte investeringar och produktion ska förläggas till EG.

### **EG 1992 och den svenska industristrukturen**

Enligt den traditionella handelsteorin leder deltagandet i en integrationsprocess till handelsalstrande respektive handelsomfördelande effekter. De handelsalstrande effekterna har positiva välfärdsimplikationer eftersom dessa tillåter länder som deltar i en integration att i högre grad specialisera sin produktion i enlighet med sina komparativa fördelar när handelshinder rivs. Handelsomfördelande effekter har negativa välfärdskonsekvenser på grund av att importen omfördelas till relativt dyrare leverantörer inom det integrerande området i skydd av en gemensam yttre tullmur. Nettoeffekten beror på storleken av dessa två effekter. I modern integrationsteori tillkommer också dynamiska effekter som skalekonomier i produktionen när marknaden utvidgas och incitament som befrämjar en ökad innovativ verksamhet. Vad gäller produktionen kan det förväntas att landet ökar sin specialisering i produktionen ju större de handelsalstrande effekterna är. Om de befintliga handelshindren är relativt omfattande mellan de integrerande länderna samtidigt som de handelsomfördelande effekterna är jämförelsevis små, finns goda förutsättningar att uppnå positiva effekter av en integration. Kan den traditionella teorin ge någon vägledning vad gäller effekten av EG 1992 på den framtida svenska industristrukturen?

Om ett land föredrar att stå utanför en integration borde enligt ovanstående resonemang specialiseringen bli lägre än om man deltar. Detta förutsätter dock att samtliga produktionsfaktorer är orörliga mellan nationer. Vare sig

kapital, arbetskraft, kunskap eller andra produktionsfaktorer förmodas kunna röra sig mellan nationerna. Denna bild överensstämmer dock inte särskilt väl med situationen i Sverige där tillverkningsindustrin domineras av jämförelsevis få och stora multinationella företag. I många fall har dessa relativt likartade produktionsenheter både inom och utanför Sverige. I denna situation kan därför företagen finna det optimalt att omlokalisera produktionen till det integrerande området.

Sveriges tillverkningsindustri kan indelas i verkstads- samt processindustri, där den senare domineras av skogs- och metallbranschen. Ett intressant resultat från den ovan nämnda enkät- och intervjuundersökningen, rör skillnader i dessa branschers värdering av vilka faktorer som styr investeringarnas lokalisering (Figur 1). Medan verkstadsindustrin fäster störst avseende vid marknadsfaktorer och politiska faktorer, uppger processindustrin att de värderar infrastrukturella faktorer högre. Verkstadsindustrin framhåller också att praktiskt taget all expansion kommer att förläggas utomlands, endast ersättningsinvesteringar kommer bli aktuella i Sverige. Inom processindustrin, med avgörande komparativa fördelar i skalekonomier i befintliga anläggningar och tillgången till råvaror i Sverige, koncentreras expansionen utomlands till senare förädlingsled. Till skillnad från verkstadsindustrin uppges emellertid att investeringar och kapacitetsutbyggnad även i framtiden kommer att ske i Sverige.

Dessa planer antyder, *ceteris paribus*<sup>3</sup>, att den traditionella råvaruintensiva basindustrin kan komma att inta en mer dominant position inom svensk industristruktur. Verkstadsindustrins planer att förlägga en allt större del av sin produktion inom EG skulle då ersätta export från svenska enheter, medan basindustrins investeringar i senare förädlingsled inom EG snarare tenderar att komplettera exporten från de svenska enheterna. Att omfattande handelspolitiska förändringar medfört att export ersatts med lokal produktion har tidigare konstaterats för t ex amerikanska företag i samband med bildandet av EG 1957 respektive dess utvidgning 1973 (Dunning [1989]). För svenska företag har dock tidigare undersökningar visat att internationaliseringen snarast haft en, visserligen svag, positiv effekt på

---

<sup>3</sup>Vi utesluter devalveringar eller andra större förändringar i den svenska ekonomiska politiken. Eventuella inkomsteffekter som uppstår p g a EG bortses ifrån eller antas främst beröra den sektor där Sverige har sina traditionella komparativa fördelar, d v s den råvaruintensiva produktionen.

svensk export (Swedenborg [1979]). Den föreliggande studien (Braunerhjelm [1990]) betonar vikten av branschvisa skillnader med avseende på relationen mellan export och utlandsproduktion, även om den övergripande effekten för exporten fortfarande kan vara positiv.

Om de större svenska industriföretagen väljer att förlägga sin expansion utanför Sverige finns det risk för att detta drar med sig andra företag. Underleverantörer finner det troligen nödvändigt att växa internationellt och att följa med sina kunder. Dessutom finns det ingen anledning till att företag som idag utlokaliserar vissa delar, på sikt skulle finna det angeläget att behålla andra enheter i Sverige. Ju större del av företaget som återfinns utanför Sverige, desto troligare att även andra delar utlokaliseras såvida inte Sverige har någon speciell konkurrensfördel i en viss produktion. Det är intuitivt svårt att förstå vari denna fördel skulle bestå jämfört med produktion i Tyskland, Frankrike eller något annat EG-land, särskilt inom verkstadsindustrin. Följaktligen är det inte osannolikt att framför allt verkstadsindustrins mer kapitalintensiva enheter kan komma att förläggas utanför Sverige när det är dags för ny- eller ersättningsinvesteringar. I den mån detta leder till att allt mer av den moderna och avancerade produktionsteknologin installeras utanför Sverige kan avsevärda svårigheter uppstå som på sikt minskar möjligheterna att konkurrera med produktion och export från Sverige. Den är risk att den industriella kompetensen urholkas. En sådan utveckling tenderar att ytterligare öka basindustrins framtida roll, och därmed specialiseringen, inom svensk industristruktur.

Den stora omvälvning som nu sker i Europa och de förväntningar som denna process skapar, tillsammans med osäkerheten om Sveriges framtida relation till EG, riskerar följaktligen att leda till en betydande utlokalisering av svensk industri. Vissa branscher är mer "lättroliga" än andra. Det är därför viktigt att studera hur anpassningsprocessen till det nya Europa skiljer sig åt mellan de olika branscherna. Huruvida det är fråga om en bestående förskjutning i industristrukturen eller en engångsanpassning p g a av de ändrade förutsättningar som uppstått genom bildandet av den inre marknaden, är det för tidigt att uttala sig om. Den historiska utvecklingen talar snarast för en engångsanpassning. Å andra sidan har branschernas investeringar, liksom deras investeringsplaner (Tabell 3), utvecklats i en riktning som tyder på en ökad utlokalisering av produktionen främst inom



verkstadsindustrin. Likaså talar de skillnader som finns i företagens värdering av lokaliseringsfaktorerna för en sådan utveckling. Rent tekniskt är det betydligt enklare att utlokalisera verkstadsindustri än basindustri. För det första är produktionen ofta av sammansättningskaraktär, till skillnad från processindustrins ofta mycket kapitalkrävande anläggningar. För det andra är verkstadsindustrin mer internationaliserad och har ofta liknade anläggningar utomlands vilket förenklar en utlokalisering eller kapacitetsutbyggnad utanför Sverige. Tillgången på data är dock ännu alltför knapp för att kunna hävda att en tyngdpunktsförskjutning, från verkstads- till basindustri, har påbörjats inom svenskt näringsliv.

### **Slutsatser**

Det finns en rad faktorer som påverkar företagens investeringsplaner och investeringarnas lokalisering. Politiska faktorer, såsom EG-frågan, utövar inflytande på investeringsbesluten liksom även marknadsfaktorer och infrastrukturella faktorer. Denna artikel har koncentrerats till effekterna av osäkerheten angående den framtida relationen till EG, bl a beroende på att företagen vid intervjuerna har hävdats att en medlemsskapsliknande associering skulle underlätta fortsatt produktion inom Sverige. Svenska företags investeringar inom EG har också ökat explosionsartat under de senaste åren. Samtidigt har utländska företags investeringar i Sverige förblivit i stort sett oförändrade (Tabell 2a och Tabell 2b).

Traditionell handelsteori förutspår att ett deltagande i en integrationsprocess leder till en ökad specialisering i enlighet med ett lands komparativa fördelar. Följaktligen borde ett land som ställer sig utanför en integrationsprocess få en mindre specialiserad produktionsstruktur. Detta är dock inte givet för ett land som Sverige där industrin domineras av relativt få multinationella företag med en hög internationaliseringsgrad. Dessa kan omlokalisera produktionen om förutsättningarna förändras, t ex genom att en integrationsprocess påbörjas som påverkar viktiga marknader för dessa företag. Om möjligheten att omlokalisera produktionen skiljer sig mellan branscherna, vilket förefaller vara fallet inom svensk industri som domineras av verkstadsindustri och skogsindustri (eller processindustri om delar av av andra processintensiva branscher som metall-, kemi- och livsmedelsbranschen inkluderas), kan specialiseringen t o m öka för ett land som väljer

att inte delta i integrationen. Antag att tillväxten ökar kraftigt inom EG medan den stagnerar i Sverige, samtidigt som svenska företag riskerar att diskrimineras i framtiden eller räknar med att väsentliga spridnings effekter kommer att uppstå inom EG<sup>4</sup>. I en sådan situation är det troligt att svenska företag i ökad utsträckning väljer att lokalisera produktionen till EG. Det multinationella företaget minskar sin riskexponering genom att dirigera om produktionen och kommer inte heller att belastas av de kostnader som uppstår i samband med gränspassage, ursprungsdokumentation etc, vilka konkurrenterna inom EG är befriade ifrån. Det är därför vanskligt, att ur den traditionella integrationsteorin härleda effekter avseende den framtida svenska industristrukturen, när analysen utvidgas till att omfatta multinationella företag.

En utlokalisering kan medföra bestående negativa välfärdskonsekvenser. Särskilt eftersom en sådan process är svår att vända och dessutom riskerar föranleda en "dominoeffekt" om underleverantörsindustri och annan verksamhet bedömer det som nödvändigt att följa efter. I den utsträckning detta beror på osäkerheten om den framtida relationen till EG går Sverige miste om ett kapitaltillskott som istället lokaliseras till EG. Dessutom kan den industriella kompetensen urholkas på lång sikt ifall den moderna teknologin framför allt installeras utomlands. En sådan förskjutning i de svenska industriinvesteringarna leder också sannolikt till att den lågförädlade produktionen koncentreras till enheter i Sverige, både inom verkstads- och processindustri.

Slutligen vill jag återigen påpeka att jag har bortsett från eventuella förändringar av den ekonomiska politiken som sannolikt kommer att vidtas om utvecklingen blir den ovan skisserade. Vidare förutsätter detta scenario att de planer som företagen hade 1989 realiserats. Utvecklingen i Östeuropa hade då bara påbörjats. Den dramatiska förändring som följde kan ha inneburit att planerna har reviderats. Å andra sidan finns inget i statistiken 1989 och första hälften av 1990 som tyder på att detta varit fallet. Tvärtom har investeringarna inom EG ytterligare ökat och enligt augustiupplagan av Acquisitions Monthly [1990] har svenska företagsförvärv inom EG redan under första halvåret 1990 kraftigt överskridit de totala direktinvesteringarna för

---

<sup>4</sup>Romer ([1986], [1990]) behandlar effekterna av olika tillväxttaktar i olika regioner.

hela 1989. Detta gör svenska företag till de överlägset mest aktiva på EG-marknaden. Denna utveckling understryker farhågorna, nämligen att den rådande ambivalensen i Sveriges EG-politik har reala negativa effekter för svensk ekonomi och att det därför är nödvändigt att snarast skingra denna osäkerhet.

Tabell 1      **Antal utlandsanställda i svenska utlandsproducerande koncerner  
i procent av total industrisysselsättning i Sverige, 1960–1986.**

1960	12
1965	16
1970	20
1978	26
1986	33

Källa:    Johansson–Grahm et al [1989].

**Tabell 2a Svenska direktinvesteringars fördelning på EG och Övriga världen 1981–1990, netto, mrd kr (exkl. återinvesterade vinstmedel).**

År	EG	Övriga	Totalt
1981	1	3	4
1982	2	4	6
1983	3	5	8
1984	3	6	9
1985	3	8	11
1986	6	15	21
1987	10	10	20
1988	23	9	32
1989	33	6	39
(Jan–Juni) 1990	15	7	22 (Preliminärt)

**Tabell 2b EGs respektive Övriga världens direktinvesteringar i Sverige 1981–1989, netto, mrd kr (exkl. återinvesterade vinstmedel).**

År	EG	Övriga	Totalt
1981			1
1982			1
1983			1
1984			1
1985	1	1	2
1986	1	5	6
1987	0	2	2
1988	1	4	5
1989	1	3	4

Källa: Growth and Integration in a Nordic Perspective, ETLA, IFF, IUI, NOI, Helsingfors 1990 och Riksbanken

**Tabell 3a** Bruttoinvesteringarnas procentuella fördelning per region och år, fasta anläggningstillgångar, samtliga företag\*.

	År	Sverige	EG	Övriga
	1986	83	9	8
	1987	81	10	9
	1988	77	14	9
<u>planerad</u>	1992	76	17	7

**Tabell 3b** Bruttoinvesteringarnas procentuella fördelning per region och år, fasta anläggningstillgångar, massa- och pappersindustrin.

	År	Sverige	EG	Övriga
	1986	79	13	8
	1987	83	13	4
	1988	78	17	5
<u>planerad</u>	1992	73	20	7

**Tabell 3c** Bruttoinvesteringarnas procentuella fördelning per region och år, fasta anläggningstillgångar, verkstadsindustrin.

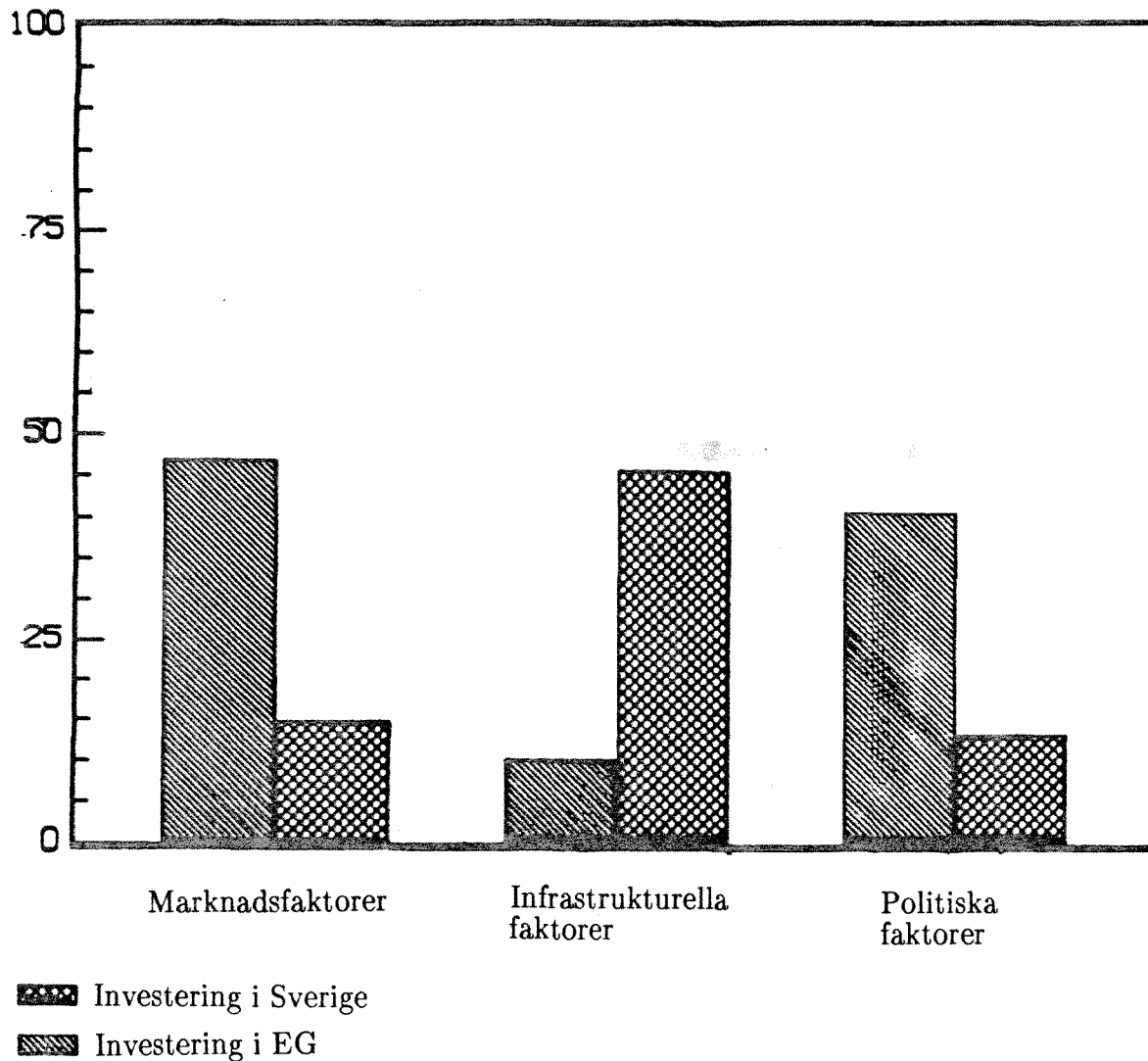
	År	Sverige	EG	Övriga
	1986	85	9	6
	1987	86	8	6
	1988	78	16	6
<u>planerad</u>	1992	75	20	5

\* Tabellerna baseras på en enkätundersökning där svaren omfattar ca 40 % av antal anställda i svensk tillverkningsindustri. Hemmamarknadsföretag är överrepresenterade i svaren, vilket gör att andelen investeringar i Sverige är överskattade medan andelen utlandsinvesteringar är underskattade. Det intressanta är dock förändringarna i procenttalen över tiden

Källa: Braunerhjelm [1990].

Figur 1 Faktorer som påverkar den regionala fördelningen av tillverkningsindustrins investeringar

(procent)



Diagrammet skall läsas enligt följande: Den "snedstreckade" stapeln visar hur många procent av de medverkande företagen som anser att faktorn talar för att förlägga investeringarna till EG. Den "rutiga" stapeln anger procentuellt antal företag som anser att faktorn talar för investeringar i Sverige.

## Referenser

- Acquisitions monthly, 1990, augusti (se också "Svenskar leder uppköpsvåg i Europa", 1990, Dagens Industri, den tionde augusti)
- Baldwin, R, [1989], "The growth effects of 1992", Economic Policy, Vol. 4, Nr. 2, s.249–281
- Bhagwati, J, [1958], "Immerizing growth: A geometrical note", Review of Economic Studies, Vol. 25, Nr. 68, s. 201–205
- Bhagwati, J, Brecher, R, [1981], "Foreign ownership and the theory of trade and welfare", Journal of Political Economy, Vol. 89, Nr. 3, s. 497–511
- Braunerhjelm, P, [1990], Svenska industriföretag inför EG 1992, IUI, Stockholm
- Caves, R, [1971], "International corporations: The industrial economics of foreign investment", Economica, Vol. 38, Nr. 149, s. 1–27
- Caves, R, [1982], Multinational Enterprises and economic analysis, Cambridge, England
- Cecchini, P, [1988], Europas inre marknad, SNS, Stockholm
- Chacholiades, M, [1978], International monetary theory and policy, McGraw–Hill Book Co., New York
- Dixit, A, Stiglitz, J, [1977], "Monopolistic competition and optimum product diversity", American Economic Review, Vol. 67, Nr.3, s. 297–308
- Dunning, J, [1989], "European integration and transatlantic foreign direct investment: The record assessed", mimeo
- EC Commision, [1988], "The economics of 1992", European Economy, No. 35  
Growth and integration in a Nordic perspective, [1990], ETLA, IFF, IUI, NØI
- Grubel, H, Scott, A, [1966], "The international flow of human capital", American Economic Review, Vol. 56, Nr. 3, s. 268–73
- Helpman, E, [1984], "A simple theory of international trade with multinational corporations", Journal of Political Economy, Vol. 94, Nr. 3, s. 451–71
- Helpman, E, Krugman, P, [1985], Market structure and foreign trade, MIT, Cambridge
- Hymer, S, [1960], The international operations of national firms: A study of direct foreign investment, Doktorsavhandling MIT, MIT Press, Cambridge MA



- Johansson–Grahn, G, Kinnwall, M, Swedenborg, B, [1989], Den svenska industrins utlandsinvesteringar 1960–1986, IUI, Stockholm
- Johnson, H, [1958], International trade and economic growth, George Allen and Unwin, London
- Kindleberger, C, [1969], American business abroad: Six lectures on direct investment, Yale University Press, New Haven
- Lipsey, R, [1960], "The theory of customs unions: A general survey", Economic Journal, Vol. 70, Nr. 279, s. 496–513
- Lucas, R, [1988], "On the mechanics of economic development", Journal of Monetary Economics, Vol. 22, Nr. 1, s. 3–42
- Lundberg, L, [1989], Svenskt näringsliv och den Europeiska integrationen, bilaga 3, LU 90, Stockholm
- Markusen, J, [1983], "Factor movements and international trade", Journal of International Economics, Vol. 14, Nr. 3/4, s. 340–56
- Markusen, J, Melvin, J, [1979], "Tariffs, capital mobility and foreign ownership", Journal of International Economics, Vol. 9, Nr. 3, s. 395–410
- Mundell, R, [1957], "International trade and factor mobility", American Economic Review, Vol. 47, Nr. 3, s. 321–35
- Meade, J, [1955], The theory of customs union, Nort Holland, Amsterdam
- Norman, V, [1989], "EFTA and the internal European market", Economic Policy, Vol. 4, Nr. 2, s. 425–43
- Romer, P, [1986], "Increasing returns and long–run growth", Journal of Political Economy, Vol. 94, No. 5, s. 1002–1037
- Romer, P, [1987], "Growth based on increasing returns due to specialization", American Economic Review, Vol. 77, Nr. 2, s. 56–62
- Romer, P, [1990], "Endogenous technological change", Journal of Political Economy, utkommande
- Rybczynski, T, [1955], "Factor endowment and relative commodity prices", Economica, Vol. 22, Nr. 88, s. 336–41
- Spence, M, [1976], "Product selection, fixed costs, and monopolistic competition", Review of Economic Studies, Vol. 43, Nr. 2, s. 217–36
- Swedenborg, B, [1979], The multinational operations of swedish firms, IUI, Stockholm
- Viner, J, [1950], The customs union issue, Carnegie Endowment for International Peace, New York