

Lars Lundberg

Handelshinder och handelspolitik

Studier av verkningar
på svensk ekonomi



Industriens
Utredningsinstitut



är en fristående vetenskaplig forskningsinstitution grundad 1939 av Svenska Arbetsgivareföreningen och Sveriges Industriförbund.

Syfte

Att bedriva forskning rörande ekonomiska och sociala förhållanden av betydelse för den industriella utvecklingen.

Verksamhet

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.

Vid sidan om det långsiktiga forskningsarbetet utför institutet smärre utredningar rörande speciella problem samt ger viss service åt industriföretag, organisationer, statliga myndigheter etc.

Styrelse

Tekn. dr Herr Wallenberg, hedersordf.

Direktör Erland Waldenström, ordf.

Tekn. dr Ingmar Eidem

Direktör Curt-Steffan Giesecke

Direktör Nils Holgerson

Direktör Tryggve Holm

Direktör Rune Höglund

Direktör Axel Iveroth

Direktör Alde Nilsson

Direktör Åke Palm

Direktör Hans Stahle

Direktör Sven-Olov Träff

Direktör K. Arne Wegerfelt

Ekon. dr Lars Wohlin, chef

Adress

Industriens Utredningsinstitut
Grevgatan 34, Stockholm, Box 5037, 102 41 Stockholm 5
Tel. 08-63 50 20

ISBN 91-7204-049-1

Handelshinder och handelspolitik

Industriens Utredningsinstitut

Handelshinder och handelspolitik

Studier av verkningar på svensk ekonomi

Lars Lundberg

With a Summary in English:

Barriers to Trade and Trade Policy

Almqvist & Wiksell International, Stockholm
i distribution

© Industriens Utredningsinstitut

Citering ur denna bok är tillåten om följande uppgifter anges:
Lundberg, L., 1976. Handelshinder och handelspolitik. Industriens Utredningsinstitut,
Stockholm

ISBN 91-7204-049-1

Kugel Tryckeri AB, Stockholm 1976

INNEHÅLL

FÖRORD 15

INLEDNING 17

Kapitel 1. AVGRÄNSNING AV HANDELSHINDER 21

1.1 Handelshinder och resursfördelningen 21

1.2 Klassificering av handelshinder 25

1.3 Selektiva och generella medel 27

Kapitel 2. PRIS- OCH PRODUKTIONSEFFEKTER AV HANDELSHINDER 32

2.1 Tvåsektormodellen 32

2.2 Den partiella ansatsen 34

2.3 Teorin för effektivt tullskydd 37

2.4 Handelshinder under mera allmänna förutsättningar 42

2.5 Allmänna jämviktseffekter av förändrade handelshinder 46

2.5.1 Effektivt tullskydd och växelkurseffekter 46

2.5.2 Effektiva tullar, faktorpriser och
produktionsstruktur 50

2.6 Nominella eller effektiva tullar som förklaringsfaktorer
till handelspolitikens produktionseffekter 53

Kapitel 3. HANDELSHINDER OCH MÅLEN FÖR DEN EKONOMISKA POLITIKEN 59

3.1 Handelshinder vid endogena snedvridningar 59

3.2 Infant industry-argumentet 62

3.3 Mål och målkonflikter 65

3.3.1 Allokering kontra sysselsättning och
betalningsbalans 65

3.3.2 Inkomstfördelningsmål 69

3.3.3 Mål för produktionsstrukturen 71

3.4 Regional integration - tullunioner och frihandelsområden 74

Kapitel 4. TULLAR OCH HANDELSPOLITIK - UTVECKLING OCH STRUKTUR	77
4.1 En historik över den handelspolitiska utvecklingen	77
4.1.1 Perioden före andra världskriget	77
4.1.2 Handelsliberaliseringen under efterkrigstiden	80
4.1.3 Regionala handelsblock - EEC och EFTA	83
4.1.4 Handelshinder efter Kennedy-ronden	85
4.2 Tullskydd i Sverige och andra länder	87
4.2.1 Det svenska tullskyddets utveckling	87
4.2.2 Det svenska tullskyddets struktur	91
4.3 Tullstrukturen i vissa industriländer	96
Kapitel 5. ICKE-TARIFFÄRA MEDEL I HANDELSPOLITIKEN	101
5.1 Tullanknutna handelshinder	101
5.1.1 Värdering och dumpingavgifter	101
5.1.2 Ursprungsregler	103
5.1.3 Bedömning av tullberoende hinder	105
5.2 Kvantitativa handelshinder	107
5.2.1 Olika slag av restriktioner på handels volym	107
5.2.2 Varustrukturen av kvantitativa import-restriktioner	108
5.3 En jämförelse mellan tullar och kvantitativa restriktioner	111
5.4 Utveckling av kvantitativt begränsad import	115
5.5 Exportsubventioner	117
Kapitel 6. INDIREKTA HANDELSHINDER	121
6.1 Diskriminering vid offentlig upphandling	121
6.1.1 Ekonomiska verkningar av diskriminerande offentlig upphandling	121
6.1.2 Den offentliga varuupphandlingens omfattning och fördelning	123
6.1.3 Importinnehållet i offentlig varuupphandling	127
6.1.4 En bedömning av effekter av preferensbehandling	131
6.1.5 Offentlig upphandling och ekonomisk integration	133

6.2	Tekniska handelshinder	134
6.2.1	Standardisering och krav på produktkvalitet som handelshinder	134
6.2.2	Utbredning och storlek av tekniska handelshinder	138
6.3	Frekvensen av icke-tariffära handelshinder	140
Kapitel 7. HANDELSHINDRENS STRUKTUR OCH FÖRKLARINGSFAKTORER 144		
7.1	Tullar och internationell konkurrenskraft	144
7.2	Tullar och komparativa kostnader	147
7.2.1	Bestämningsfaktorer till komparativa kostnader	147
7.2.2	Tullstrukturens förklaringsfaktorer	150
7.2.3	Tolkning av resultaten	154
7.3	Faktorproportioner och icke-tariffära hinder	157
7.4	Kännetecken för varor och branscher med starkt skyddad hemmamarknad	160
Kapitel 8. METODER FÖR ANALYS AV TULLEFFEKTER PÅ HANDELN 164		
8.1	Allmänna mätproblem	164
8.2	Faktorer som påverkar marknadsandelarna	166
8.2.1	Effekter av diskriminerande tullsänkningar	166
8.2.2	Effekter av ekonomisk tillväxt	168
8.3	En översikt av empiriska metoder	170
8.3.1	Ex ante-bedömningar	170
8.3.2	Ex post-metoder. Internhandeln	172
8.3.3	Metoder att eliminera effekten av efterfrågans tillväxt	174
8.3.4	Verkningar av förändrad kapacitet och konkurrenskraft - indexmetoden	176
8.3.5	Beräkningar som bygger på världshandelsmatriser	178
8.3.6	Direkta skattningsmetoder	180
8.4	Sammanfattning om metodvalet	183
Kapitel 9. TULLEFFEKTER PÅ SVERIGES IMPORTBEROENDE OCH IMPORTFÖRDELNING 184		
9.1	Importkvot och importfördelning under efterkrigstiden	184
9.2	Tulleffekt och världsmarknadsställning	186

9.2.1	En jämförelse av andelsutveckling i svensk import och i världsexporten	186
9.2.2	Effektkalkyl på importfördelningen	189
9.2.3	Handelsskapande och handelsomfördelande verkningar - ett räkneexempel	191
9.3	Utbudssidans betydelse vid effektberäkningar	196
9.3.1	Relationen mellan andelsökning och kapacitetstillväxt	196
9.3.2	Jämförelse med andelstrendmetoden	199
Kapitel 10. ANALYS AV TULLEFFEKTER PÅ IMPORT OCH PRODUKTION FÖR VARUGRUPPER 202		
10.1	Material och metod	202
10.1.1	Andelsutveckling för ett urval av varugrupper	202
10.1.2	Den teoretiska bakgrunden	204
10.2	Förklaringsfaktorer till förändrade marknadsandelar	209
10.2.1	EFTA-importens marknadsandel	209
10.2.2	Hemmamarknadsandelen	211
10.2.3	Förklaringsvärdet för nominella och effektiva tullar	213
10.2.4	Utomstående marknadsandel	215
10.3	Kalkyl av tulleffekterna på den svenska marknaden	217
10.3.1	Handelsskapande effekter	217
10.3.2	Jämförelse med andra beräkningsmetoder	221
10.4	Tulleffekter på svensk import - sammanfattning av resultat	222
Kapitel 11. TULLEFFEKTER PÅ SVENSK EXPORT TILL EEC OCH EFTA 226		
11.1	Utveckling av svensk export: länderfördelning och marknadsandelar	226
11.2	Importelasticiteter för svensk export till EEC och EFTA	231
11.2.1	Bedömning av exporteffekter med andelstrendmetoder	231
11.2.2	Effekter av utbudskapacitetens tillväxt	236

11.3	Export och tullar	239
11.3.1	Relativ exportutveckling på vissa marknader	239
11.3.2	Samband mellan relativ exportutveckling och tullförändring på vissa marknader	241
11.4	Effektkalkyl på exporten till EEC och EFTA	243
11.4.1	Effekten på svensk export av medlemskapet i EFTA	243
11.4.2	Effekten på svensk export av tillkomsten av EEC och EFTA	247
Kapitel 12. ANALYS AV TULLEFFEKTER PÅ EXPORT FÖR VARUGRUPPER 252		
12.1	Material och metod	252
12.2	Förklaringsfaktorer till förändring av svensk import till EFTA	255
12.3	Tullarnas exporteffekter - ett räkneexempel	259
12.4	Förklaringsfaktorer till förändring av svensk importandel på den gemensamma marknaden	260
12.5	Effekter på svensk export. En sammanfattning	266
Kapitel 13. TULLEFFEKTER PÅ PRODUKTIVITETEN I SVENSK INDUSTRI 270		
13.1	Teorin för handelspolitikens produktivitetseffekter	270
13.1.1	Statiska och dynamiska effekter	270
13.1.2	Effekter av tullunioner och frihandelsområden på inkomster och välfärd	273
13.2	Beräkningar av vinster av ekonomisk integration	276
13.2.1	Ex ante-kalkyler	276
13.2.2	Bedömningar av tullsänkningars effekter på produktions- och produktivitetsutveckling	279
13.3	Handelspolitikens produktivitetseffekter inom svensk industri	282
13.3.1	Metod	282
13.3.2	Sammanfattande bedömning av produktivitetseffekter	289

Kapitel 14. VERKNINGAR AV HANDELSHINDER	292
14.1 Tullförändringarnas effekter på svensk handel under 1960-talet	292
14.1.1 En jämförelse av olika bedömningar	292
14.1.2 Alternativa modeller för förklaring av tull-effekter på handeln	296
14.2 Handelspolitikens produktivitetseffekter	299
14.3 En bedömning av verkningar av frihandelsavtalet med EEC	300
14.3.1 Kalkylmodellen	300
14.3.2 Effekt på hemmamarknadsandelar	307
14.4 Handelshinder - utveckling och struktur	309
14.4.1 Traditionell handelspolitik och nya handels-hinder	309
14.4.2 Handelshinder i forskningsintensiva branscher	314
14.4.3 Tekniskt avancerad produktion som kollektiv konsumtion	316
14.5 Den framtida utvecklingen av handelshinder	319

APPENDIX

A. Effektivt tullskydd i en partiell modell	321
B. Effektivt tullskydd i en allmän jämviktsmodell	325
C. Aggregering av tullsatser	328
D. Nominella och effektiva tullar samt marknadsandelar för varugrupper - källor och beräkningsmetoder	332
E. Tullar och faktorproportioner	340
F. Den ekonomiska tillväxtens och handelspolitikens verkningar på handeln	350
G. Effekter på marknadsandelar av tullpreferenser	360
H. Metoden för tvärsnittsanalys av varugrupper	370

SUMMARY 382

Contents	392
List of figures	397
List of tables	397

LITTERATUR OCH KÄLLOR 401

FIGURER

- 4:1 Tulluppbörd i procent av det totala importvärdet, Sverige 1922-1966 88
- 9:1 Svensk varuimport som andel av BNP och av varuproduktion 185
- 9:2 Handelsskapande och handelsomfördelande effekter 193
- 9:3 Sambandet mellan kapacitetstillväxt och förändring av marknadsandelen i Sverige 195
- 10:1 Alternativa kalkyler av handelsskapande och handelsomfördelande effekter på svensk import av bearbetade industrivaror 221
- 14:1 Tullprofil för svensk export till EEC före och efter Kennedy-ronden 303
- 14:2 Tullförändringar på olika marknader 1973-1977 för vissa svenska industribranscher 305

TABELLER

- 1:1 Klassificering av handelshinder 26
- 4:1 Nominella och effektiva tullsatser i Sverige 1959 och 1972 för ett urval av bearbetade industrivaror 91
- 4:2 Tulluppbörd i procent av importvärde 1959 95
- 4:3 Genomsnittligt tullskydd i Sverige för vissa varugrupper 95
- 4:4 Medelvärden av nominella tullar 1972 97
- 4:5 Korrelation mellan tullskyddet för 82 varugrupper i vissa länder 1972 98
- 4:6 Medelvärden av nominella tullar 1957-1960 98
- 5:1 Index för importvärde 1967 för varugrupper underkastade kvantitativa restriktioner 115
- 5:2 Utvecklingen av den svenska importen av textilvaror, kläder och skor 1959-1973 116
- 6:1 Statlig varuupphandling i vissa länder 124
- 6:2 Varufördelning av statlig upphandling 124
- 6:3 De offentliga inköpsens andel av förbrukningen inom olika varugrupper 126
- 6:4 Statlig varuupphandling och import i Sverige 1968/1969 129
- 6:5 Hypotetiska och faktiska utgifter för varuimport i offentlig upphandling 131
- 6:6 Icke-tariffära handelshinder på import av vissa varugrupper. Antalet rapporterade hinder till industriländer 142

- 7:1 Korrelation mellan svenskt tullskydd och importens marknadsandel 146
- 7:2 Regressionskoefficienter för förklaringsfaktorer till den svenska tullstrukturen 153
- 7:3 Jämförelse över branscher i Sverige av statlig marknadsandel, forskningsintensitet och lönekostnadsandel 158
- 7:4 Kvantitativa handelsrestriktioner i industriländer och kapitalintensitet för vissa varugrupper 160
- 7:5 Sammanställning över varugruppsinriktning för olika handelshinder i utvecklade industriländer 161
- 9:1 Andel av total svensk förbrukning av bearbetade industrivaror 186
- 9:2 Index för EFTA-ländernas marknadsandelar 188
- 9:3 Räkneexempel på tullförändringarnas effekter på den svenska importens fördelning under 1960-talet 191
- 9:4 Tulleffekter på marknadsandelar i Sverige för utomstående länder - ett kalkylexempel 199
- 10:1 Marknadsandelar och importfördelning på den svenska marknaden. Medelvärden för varuurlvalet, och totalt för bearbetade industrivaror 1959-1967 203
- 10:2 Partiella effekter på marknadsandelar av en tullpreferens inom ett frihandelsområde 206
- 10:3 Regressionskoefficienter för förklaringsfaktorer till förändring av EFTA-ländernas marknadsandel och importandel i Sverige 1959-1967 210
- 10:4 Regressionskoefficienter för förklaringsfaktorer till hemmamarknadsandelens förändring 1959-1967 212
- 10:5 Regressionskoefficienter för förklaringsfaktorer till andelsförändring för utomstående import 1959-1967 216
- 10:6 Kalkyl av tullförändringarnas genomsnittliga partiella effekt på hemmamarknadsandelen 219
- 10:7 Kalkyl av den partiella tulleffekten på svensk import och importberoende av bearbetade industrivaror 219
- 11:1 Procentuell fördelning på länder av svensk export av alla varor 227

- 11:2 EFTA:s och EEC:s andelar av svensk export av vissa viktiga grupper av exportprodukter 228
- 11:3 Svensk export till vissa länder som andel av total import och av nationalprodukten 230
- 11:4 Svensk andel av importen till EEC och EFTA inom vissa större grupper av svenska exportprodukter 231
- 11:5 Elasticitetsförändring för svensk export till vissa marknader från 1950-talet till 1960-talet samt elasticitetsdifferens på vissa marknader under 1960-talet mellan import från Sverige och total import. 234
- 11:6 Elasticiteter för svensk export till olika marknader samt tillväxt av nationalprodukt 238
- 11:7 Exporteffekter av tullpreferenser (diskriminering) beräknade med utgångspunkt från svensk export 1968 244
- 11:8 Förändringar i importelasticiteterna från 1950-talet till 1960-talet för vissa marknader 249
- 11:9 Beräknade exporteffekter av handelspolitiken 250
- 12:1 Svensk andel av importen till vissa länder och förändring av andelar mellan 1959 och 1968 253
- 12:2 Tullförändringar under 1960-talet för vissa marknader 256
- 12:3 Regressionskoefficienter för förklaringsfaktorer till förändring av svensk importandel i tre EFTA-länder mellan 1959 och 1968 258
- 12:4 Tulleffekter på svensk export till vissa EFTA-länder - ett räkneexempel 261
- 12:5 Korrelation mellan förklaringsfaktorer till den svenska marknadsandelens förändring i vissa EEC-länder 263
- 12:6 Regressionskoefficienter för tullvariabler på svenska importandelar i Västtyskland och Frankrike 264
- 12:7 Jämförelse av tulleffekter på svensk export till EEC och EFTA beräknade enligt olika metoder 269
- 13:1 Produktion, faktorinsatser och produktivitet för svenska industribranscher 1968 284
- 13:2 Samband mellan totalproduktivitet och utrikeshandel. Tvärsnitt för 16 industribranscher 286
- 13:3 Sambandet mellan produktivitet och utrikeshandel för svensk industri under perioden 1951-1968 288

- 14:1 Resultat av alternativa effektberäkningar på svensk
export och import av tullförändringar inom EEC och
EFTA 293
- 14:2 Förändring av hemmamarknadsandelar i vissa svenska
industribranscher 307

FÖRORD

Under efterkrigstiden har det internationella handelsutbytet expanderat snabbt. Denna utveckling är en följd av efterfrågetillväxten, men också av en allmän sänkning av hindren för varuhandeln. Den ökade integrationen mellan industriländerna, i form av eliminering av tullar och kvoteringar på handeln, har sannolikt spelat en viktig roll för utrikeshandelns expansion.

Liberaliseringen av handeln under efterkrigstiden har skett såväl på multilateral basis som inom regionala block. De för svenskt vidkommande viktigaste förändringarna har varit tillkomsten av EEC och EFTA under 1960-talet, samt utvidgningen av EEC. Under 1970-talet kommer frihandel för industrivaror att bli i huvudsak genomförd för hela Västeuropa. Samtidigt har det emellertid uppstått en ökad medvetenhet om de skickade icke-tarriofära handelshindrens snedvridande effekt på den internationella produktionsspecialiseringen.

Denna undersökning syftar för det första till att kartlägga utbredningen och omfattningen av olika slag av handelshinder som påverkar svensk import och export. Avsikten är att härigenom kunna bedöma handelshindrens strukturella effekter. Syftet är för det andra att söka mäta verkningar på svensk utrikeshandel och ekonomi av förändringar av handelshindren. Härvid studeras effekterna av EEC:s och EFTA:s tillkomst under 1960-talet. I studien görs också försök att utveckla metoder för effektbedömningar av handelshinder.

Undersökningen har utförts av fil lic Lars Lundberg. Institutet vill tacka professor Ragnar Bentzel, fil lic Karl-Gustaf Löfgren och fil dr Lennart Ohlsson, som läst manuskriptet och givit författaren många värdefulla uppslag. Institutet vill även tacka fil dr Nils Lundgren för värdefulla kommentarer till en del av manuskriptet.

Stockholm i mars 1976

Lars Wohlin

INLEDNING

Denna bok omfattar en teoretisk och empirisk analys av verkningarna av handelspolitik och handelshinder. Handelspolitiken påverkar graden av internationell ekonomisk integration. I den mån integrationen avser ekonomier som i övervägande grad bygger på marknadshushållning, kan den definieras som en sammansmältning av de nationella marknaderna för varor, arbetskraft och kapital till en enhetlig marknad. Handelspolitikens medel, t ex tullar och kvoter, utgör dock endast en del av de faktorer som segmenterar den internationella varumarknaden. Dessa faktorer kan med ett gemensamt namn kallas handelshinder.

En ökning av det internationella varuutbytet och produktions-specialiseringen kan orsakas av den tekniska och ekonomiska utvecklingen i form av sänkta transportkostnader som minskar de ekonomiska avstånden eller växande skal fördelar. Den kan också vara en följd av en formell integration, som innebär en förändring av regler och bestämmelser som hindrar varuutbytet. Ämnesområdet för denna bok är handelshindrens roll för förändringar av handel och produktionsstruktur. Undersökningen begränsas till sådana hinder för rörlighet på varumarknaden som speciellt berör svensk utrikeshandel och ekonomi.

Undersökningens yttersta syfte är att söka bedöma de sannolika konsekvenserna av det samlade komplexet av samtliga handelshinder på den svenska ekonomins struktur. Den inriktas därför på två huvuduppgifter. Den första gäller en kartläggning av handelshindrens utveckling och struktur. Den andra avser ett försök att mäta verkningarna av faktiska förändringar av handelshinder på svensk handel och ekonomi. I denna bok studeras effekterna av EEC:s och EFTA:s bildande under 1960-talet. Det finns många tänkbara alternativa metoder för sådana mätningar. Denna del av undersökningen har därför utformats som en metodstudie, där jämförelser görs mellan resultaten av olika ansatser och nya metoder utvecklas.

Boken består av tre huvuddelar, en teoridel, en kartläggningsdel och en effektbedömningsdel. En del av den teoretiska analys,

som utgör underlaget för den empiriska undersökningen i andra och tredje delen, har förts till appendix. Dit har även förts den detaljerade redovisningen av material och metoder som används i de båda senare delarna.

Den första delen, kapitlen 1-3, innehåller en principiell och teoretisk analys av handelshinder och handelspolitik. I kapitel 1 görs ett försök att avgränsa begreppet handelshinder och identifiera de ingrepp som kan räknas dit. En rad åtgärder analyseras med avseende på eventuella handelshindrande effekter. Där görs också olika praktiska och principiella indelningar av handelshinder.

Kapitel 2 innehåller en teoretisk analys av de ekonomiska verkningarna på priser, handel och produktion av tullar och andra kostnadsmässiga handelshinder. Först behandlas effekterna av enskilda handelshinder i en partiell jämviktsanalys. Därvid diskuteras också teorin för effektivt tullskydd. I kapitlet studeras vidare inom ramen för en allmän jämviktsanalys verkningarna av större handelspolitiska förändringar på produktionsstruktur och resursfördelning. Frågeställningen i kapitel 2 är i vad mån man med ledning av en given struktur handelshinder eller förändringar av dessa kan bedöma verkningarna på produktionsstruktur och resursfördelning. En mera ingående behandling av teorin finns i appendix A och B.

I kapitel 3 placeras handelshinder och handelspolitik tillsammans med andra medel för ekonomisk politik. Där diskuteras verkningar av handelshinder på olika ekonomisk-politiska mål. En viktig fråga är i vad mån en viss typ av handelshinder är det bästa medlet för att nå ett visst mål.

Den andra delen, kapitlen 4-7, avser att kartlägga utbredningen och omfattningen av tullar jämte vissa viktigare icke-tariffära handelshinder samt deras fördelning på varugrupper och branscher. Främst behandlas hinder för import till Sverige samt till de mest betydande marknaderna för den svenska exporten. I huvudsak begränsas studien till bearbetade industrivaror. I kapitel 4 återfinns en redogörelse för huvuddragen i den handelspolitiska utvecklingen. Dessutom beskrivs tullstrukturen i Sverige och i vissa andra industriländer. För Sverige har nominella och effektiva tullar beräk-

nats för ett antal varugrupper. Underlaget till dessa beräkningar redovisas i appendix C och D.

Kapitlen 5 och 6 behandlar icke-tariffära handelshinder. I kapitel 5 diskuteras sådana hinder som kan räknas till handelspolitik i traditionell mening. Där behandlas olika tullberoende hinder jämte kvoter och exportsubventioner. Emellertid brukar begreppet handelshinder vanligen anses omfatta ett bredare register av åtgärder inom andra områden av ekonomisk politik. De viktigaste av dessa, nämligen tekniska handelshinder och diskriminering vid offentlig upphandling, tas upp i kapitel 6. Detta omfattar en analys av åtgärdernas verkningssätt, ett försök till empirisk kartläggning av förekomst och varufördelning samt en bedömning av effekternas storleksordning.

I kapitel 7 studeras varustrukturen för handelshinder som berör den svenska handeln. Denna undersökning leder till en grov klassificering av de varugrupper och sektorer i den svenska ekonomin inom vilka skyddet mot utlandskonkurrens är störst. Där görs också ett försök att finna förklaringar till i första hand tullstrukturen utifrån en hypotes om hur tullskydd bestäms. Det teoretiska underlaget utvecklas i appendix E.

Undersökningens tredje del, kapitlen 8-12, omfattar en empirisk analys av effekterna på handeln av förändrade handelshinder. Denna studie är avgränsad till svensk export och import under 1960-talet. Kapitel 8 innehåller en översikt över empiriska metoder att bedöma tulleffekter. I kapitel 9 görs en studie på aggregerad nivå av utvecklingen av importberoende och importfördelning på den svenska marknaden. Där jämförs också olika sätt att beräkna tulleffekter.

Kapitel 10 omfattar en närmare undersökning av andelsutvecklingen på den svenska marknaden på detaljerad varugruppsnivå. Syftet är att undersöka om man kan belägga något samband mellan tullförändringar och andelsförändringar, och att bedöma effektens storlek. Teori och metod utvecklas närmare i appendix G och H.

Utvecklingen av den svenska exporten till EEC och EFTA under 1960-talet studeras i kapitel 11. Syftet är att bedöma tulleffekter genom en analys av tidsseriedata för handel och inkomster. Den

underliggande teorin redovisas i appendix F. I kapitel 12 undersöks exportutvecklingen på detaljerad nivå med samma metod som i kapitel 10.

I kapitel 13 studeras verkningar på tillväxten av produktion och produktivitet av förändrade handelshinder. Detta sker genom en jämförelse över branscher av utvecklingen av produktivitet och export- och importinriktning.

Det är inte nödvändigt att läsa kapitlen i ordningsföljd. Den läsare som främst är intresserad av metoder för effektmätning kan välja kapitlen 1, 4, 8-13 samt appendix F-H. För den som vill ta del av resultaten avseende handelshindrens struktur är kapitlen 1, 4-7 och appendix E mest centrala.

KAPITEL 1

AVGRÄNSNING AV HANDELSHINDER

1.1 HANDELSHINDER OCH RESURSFÖRDELNINGEN

Det internationella handelsutbytet begränsas av en mängd faktorer. Dessa kan betecknas som handelshinder i vidsträckt mening. Hit hör geografiskt avstånd och kulturella olikheter som t ex språkskillnader. Termen handelshinder har dock vanligen givits en mera begränsad innebörd.

I regel avses endast bestämmelser eller åtgärder vidtagna av offentliga myndigheter, som är påverkbara på relativt kort sikt. Denna avgränsning följs också här. Det betyder att effekterna av privata konkurrensbegränsande åtgärder på den internationella handeln utelämnas.

Icke-tariffära handelshinder har på senare tid tilldragit sig stort intresse. Det är dock svårt att finna en strikt definition av vad som brukar avses med termen handelshinder. Gemensamt för dessa synes vara att de inför ett element av diskriminering mellan inhemska och utländska tillverkare, att de därigenom begränsar eller snedvrider handelsutbytet mellan länder, samtidigt som de leder till en omfördelning av produktiva resurser mellan sektorer inom landet i en riktning som minskar internationell produktionsspecialisering.

Eftersom handelshinder påverkar produktionsstrukturen kan de sägas ingå i ett lands närings- och industripolitik. Begreppet kan emellertid avgränsas till en del av de näringspolitiska styrmedlen. Vanligen inräknas inte åtgärder som går ut på att stödja vissa grupper av tillverkare inom landet, och vars primära syfte och huvudsakliga effekt är en förskjutning av resurser och produktion mellan inhemska tillverkare i samma bransch. Ett typexempel på detta är regionalpolitiken, där en lokalt avgränsad grupp producenter gynnas. Det är emellertid klart att vissa åtgärder inom regionalpolitikens ram kan begränsa det internationella handelsutbytet och därmed utgöra handelshinder.

Samtidigt omfattar termen handelshinder en större grupp av medel än de traditionellt handelspolitiska, varmed avses sådana som primärt är knutna till import eller export. En överföring av resurser till importkonkurrerande industri från andra näringsgrenar kan ju uppnås även genom åtgärder som inte direkt riktas mot handeln utan i stället mot produktionen, t ex subventioner.

Vissa restriktioner på den internationella handeln har vidtagits av försvarspolitiska eller andra utrikespolitiska skäl. I den mån de gäller upprätthållande av viss produktion kan de ändå inräknas under näringspolitiken. Vidare gäller att vissa medel, som klassificerats som handels- eller näringspolitiska, också har använts med stabiliseringspolitiska, inkomstfördelningsmässiga eller rent statsfinansiella motiveringar. Detta hindrar inte att en central aspekt på dessa typer av medel ändå är deras effekter på resursfördelningen. Litteraturen om handelshinder behandlar också en mängd åtgärder, som inte kan sägas höra hemma vare sig inom handels- eller näringspolitiken. Här ibland återfinns åtgärder och lagstiftning inom områden som konsumentpolitik, arbetarskydd och miljöpolitik.

Termen handelshinder används här egentligen i betydelsen snedvridningar av handeln ("distortions of trade" snarare än "barriers to trade"). Detta betyder att även exportsubventioner inräknas.

De definitioner som givits inom internationella organ av begreppet handelshinder är samtliga tämligen svävande. Sålunda förbjuds i Rom-avtalet inte endast restriktioner på internhandeln inom den gemensamma marknaden, utan även statliga stödåtgärder till inhemska producenter, som "förvanskar eller hotar att förvanska konkurrensvillkoren, i den mån de påverkar handeln mellan medlemsländerna". (Inför Sveriges EEC-förhandlingar, sid 88.) I det europeiska frihandelsavtalet (EFTA) nämns endast tullar och kvoteringar som "direkta" handelshinder. Avtalet syftade emellertid även till en reducering av "indirect barriers to trade". Härvid tas vissa specificerade åtgärder upp. I övrigt förbjuds åtgärder, "the main purpose of which is to frustrate the benefits expected from the removal or absence of duties and quantitative restrictions on trade between member states" (Building EFTA, sid 108 ff).

UNCTAD (se TD/B/C.2/R.1) har definierat icke-tariffära handelshinder som "measures other than tariffs which are directly or in-

directly under the control of the national government and which tend to restrict or distort the volume, commodity composition or direction of international trade".

Inom GATT har även andra handelshinder än tullar kommit att behandlas. Detta har resulterat i ståndpunktstaganden i fråga om enskilda åtgärder. Någon generell definition av handelshinder kan dock knappast sägas föreligga (Evans, [1971], sid 87).

Inom den ekonomiska litteraturen finns mera exakta definitioner av handelshinder. Dessa abstrakta begrepp är intressanta därför att de av allt att döma utgör den grundläggande föreställningsramen för de mera vaga definitioner som givits av internationella organ. Samtidigt kan de belysa den normativa innebörden av dessa definitioner och relatera dem till traditionell ekonomisk välfärdsteori. Baldwin ([1970] sid 5 ff) definierar handelshinder med utgångspunkt från effekterna på resursallokeringen inom utlandskonkurrerande produktion och i förhållande till begreppet statisk samhällsekonomisk effektivitet i världsekonomin som helhet. Handelshinder är åtgärder som påverkar handel och resursfördelning på ett sådant sätt att de reducerar "potentiell världsinkomst" (op.cit., sid 18) där detta begrepp avser en samhällsekonomiskt effektiv, eller Pareto-optimal, resursfördelning. Denna situation utgör som bekant ett optimum i den meningen att det inte är möjligt att förändra resursallokeringen utan att minska välfärden för några individer, grupper eller länder.

Ur ekonomisk teori kan man härleda villkoren för att en optimal allokering i denna mening skall föreligga. Dessa innebär i korthet att marginella transformationskvoter för alla par av varor och faktorer är lika för alla producenter, att marginella substitutionskvoter för alla par av varor ävenledes är lika för samtliga konsumenter, samt att marginell transformationskvot i produktionen överensstämmer med marginell substitutionskvot i konsumtionen för varje par av varor. Det kan dessutom visas, att om en rad strikta förutsättningar är uppfyllda, leder ett visst ekonomiskt system, nämligen en sk perfekt marknadsekonomi, automatiskt till en sådan optimal resursallokering. I denna teoretiska modell kommer varje åtgärd som stör den fullkomliga konkurrensen mellan producenterna att leda till ett avsteg från en samhällsekonomiskt effektiv resursallokering. Handels-

hinder kan i denna modell definieras som exogena snedvridningar, bestämda av den ekonomiska politiken

Av allt att döma är det denna förställningsram som ligger bakom olika försök att i praktiken definiera handelshinder. Välfärds- och effektivitetsaspekten återspeglas i synpunkter innehållande en positiv värdering av en fri utrikeshandel, som ger möjlighet att dra fördel av internationell arbetsfördelning och specialisering. Det ligger nära till hands att dra långtgående slutsatser av det förut nämnda resonemanget, som t ex att klassificera varje marknadsingrepp, som påverkar utrikeshandeln som ett handelshinder. Sålunda har det inom den gemensamma marknaden gånge begreppet "åtgärder som förvanskar konkurrensen", som vad gäller varuhandeln är en synonym till handelshinder, definierats som "åtgärder som förvanskar betingelserna för företagets konkurrens på marknaden, jämfört med det tänkta normalläge som skulle ha rätt om marknadsmekanismen tillåtits fungera" (Bernitz [1969] sid 35).

Definitionen av handelshinder med hänsyn till resursfördelningseffekterna medför emellertid såväl praktiska som normativa problem. Det är nämligen inte alltid möjligt att säga att en viss typ av marknadsingrepp, som påverkar den internationella handeln, i en given situation leder till en minskning av världsinkomsterna, eller med andra ord till en mindre effektiv resursfördelning. En partiell sänkning av ett handelshinder kan, om den internationella handeln påverkas av andra snedvridningar, lika gärna leda till en mindre effektiv resursfördelning. Enligt ekonomisk teori gäller nämligen att en situation, där ett mindre antal av de nödvändiga villkoren för Pareto-optimalitet inte är uppfyllda, inte nödvändigtvis innebär en högre välfärd än en annan situation där ett större antal villkor inte är uppfyllda (Lipsey & Lancaster [1957]). För att avgöra om en åtgärd är ett handelshinder i denna mening krävs därför en undersökning av effekterna i varje speciellt fall. Någon generell definition kan därmed inte heller ges. Med hänsyn till att liberaliseringen av handeln i verkligheten alltid varit en stegvis fortgående och partiell process är det därför inte säkert att tull-sänkningar alltid lett till en förbättrad resursallokering. Inte heller kan en fullständig och samtidig eliminering av samtliga marknadsstörande ingrepp i verkligheten alltid väntas leda till en samhälls-

ekonomiskt optimal resursallokering. För att en oreglerad marknads-ekonomi skall ge detta resultat krävs att en rad strikta förutsättningar är uppfyllda. Dessa kan sammanfattas i frånvaro av endogena snedvridningar (Stern [1973]). Bland sådana i verkligheten förekommande imperfektioner kan nämnas monopolistiska och oligopolistiska marknadsformer, externa effekter i produktionen, ofullkomlig information på köparsidan samt olika former av kollektiv konsumtion. Som bekant ger marknadsmekanismen i dessa fall ett inoptimalt resultat, som emellertid kan förbättras genom olika former av marknadsstyrande ingrepp. Man kan därför inte generellt beteckna vissa åtgärder som handelshindrande i den meningen att deras avlägsnande alltid skulle leda till en högre världsinkomst.

1.2 KLASSIFICERING AV HANDELSHINDER

För att i praktiken kunna avgränsa begreppet handelshinder och för att systematisera framställningen är det nödvändigt att utgå från en lista med en klassificering av olika typer av åtgärder som i olika sammanhang betecknats som handelshinder. En sådan kan göras enligt flera alternativa kriterier. Följande indelning bygger på UNCTAD TD B/C 2/R.1.

Till grupp I förs sådana ekonomisk-politiska ingrepp, som uttryckligen syftar till diskriminering mellan inhemska och utländska producenter och vars huvudsakliga effekt kan bedömas vara att påverka den internationella handeln och inhemska produktionsstruktur och resursfördelning inom den utlandskonkurrerande sektorn. I denna grupp ingår de traditionella handelspolitiska medlen men även vissa andra näringspolitiska ingrepp inom den utlandskonkurrerande sektorn.

Till grupp II förs sådana åtgärder som primärt syftar till andra mål än handels- eller näringspolitiska, och där inte något moment av internationell diskriminering uttryckligen ingår, men vars utformning eller tillämpning, som en bieffekt, uppges kunna diskriminera till förmån för inhemska tillverkare.

En annan möjlig indelningsgrund, som också används i det följande, är att ta fasta på vilken för det enskilda företagets handlande relevant variabel som primärt påverkas av åtgärden. Till

Tabell 1:1. Klassificering av handelshinder

	I. Åtgärder med primärt handels- och/eller näringspolitiska syften	II. Åtgärder med andra huvudsyften än handelspolitiska som har handelshindrande biverkningar
A. Direkt kvantitetspåverkande handelshinder	Importkvoteringar Importlicenskrav utan kvotering Bilateral avtal om exportbegränsning Importförbud Restriktioner på valutaköp och -försäljning vid varuhandel Unilaterala exportbegränsningar	Diskriminering mot import vid offentlig upphandling Statligt handelsmonopol vars inköpspolitik diskriminerar mot import
B. Direkt pris- eller kostnads- påverkande handelshinder	Tullar Variabla importavgifter Anti-dumpingavgifter o dyl Importdepositioner Exportsubventioner Subventioner till inhemsk produktion	Restriktiva handelseffekter av utformning eller tillämpning av nationella föreskrifter för produktutformning avseende: - förpackning och märkning - sanitära och hälsovårdande krav samt säkerhetskrav Nationell utformning av andra (icke tvingande) industriella standards Gränsskattejusteringar Diskriminerande utformning av förbrukningsskatter Restriktiva verkningar av det förfarande som tillämpas vid import, avseende: - tullklassificering - tullvärdering och övriga formaliteter

grupp A har förts handelshinder som i första hand verkar genom en direkt restriktion av importvolymen. Andra (grupp B) tenderar primärt att sänka företagets nettopris eller höja marknadspris eller kostnader. Existensen av handelshinder kan på olika sätt påverka företagets förväntningar, graden av osäkerhet i dessa och behovet av information. Handelshinder kan också tänkas ha en primär tidsdimension. Ett exempel på detta är förekomsten av extremt tidskrävande administrativa procedurer vid införsel. (För en utförlig analys av företagsagerande i olika situationer vid handelshinder, se Mattsson [1971].)

Uppställningen av handelshinder i tabell 1.1 bygger på förteckningar framlagda av enskilda stater inom GATT och UNCTAD. Detta material baseras i sin tur på uppgifter från enskilda exportföretag. Listan ger sålunda exempel på åtgärder som av företagen uppges ha handelshindrande konsekvenser.

Kriteriet på handelshinder torde i detta sammanhang vara att åtgärderna enligt företagets uppfattning leder till minskade vinster. Detta kriterium står inte i något omedelbart samband med de förut nämnda definitionerna med anknytning till effekter på resursfördelning och samhällsekonomisk effektivitet.

1.3 SELEKTIVA OCH GENERELLA MEDEL

Många ekonomiska styrmedel tenderar att förbättra konkurrensläget för inhemska tillverkare genom att påverka priser och produktionskostnader relativt till utlandet, utan att de därför vanligen räknas till handelshinder. Kriteriet på handelshinder är att de i betydande grad påverkar produktionsstrukturen och resursfördelningen inom den utlandskonkurrerande sektorn och därmed graden av internationell produktionsspecialisering.

En devalvering förbättrar pris- och kostnadsläget i förhållande till världsmarknaden lika mycket för alla producenter inom den utlandskonkurrerande sektorn. Relativa priser mellan exportbranscher och importkonkurrerande industrier förblir dock oförändrade. Någon tendens till förändrad produktionsstruktur inom utlandssektorn föreligger därför inte. Däremot påverkas resursfördelningen mellan den utlandskonkurrerande delen av ekonomin och hemmamarknadssektorn, vilken omfattar varor och tjänster som inte är föremål för inter-

nationell handel. Av detta skäl betraktas en växelkursförändring vanligen inte som något handelshinder.

En likformig avgift på alla köp av valutor kombinerad med en lika stor subvention vid försäljningar motsvarar en devalvering. Effekterna på produktionsstruktur och förmögenhetsfördelning blir desamma. Denna åtgärd medför inte någon begränsning av den internationella produktionsspecialiseringen och kan därför inte räknas som ett handelshinder. Det pris som importörer betalar för valutan är detsamma som det som erhålls av exportörer. Så blir emellertid inte fallet om avgiften respektive subventionen endast knyts till vissa transaktioner, vilket innebär att man inför dubbla eller multipla växelkurser.

Variationen av priset på valutor, genom avgifter eller på annat sätt, kan ersätta avgifter på varorna. En likformig avgift (tull) på all import kombinerad med en lika stor subvention till all export, medför effekter på varuhandel och produktion som exakt överensstämmer med dem som erhålls vid en lika stor procentuell devalvering. En sådan åtgärd är därför inte något handelshinder. I båda fallen erhålls en lika stor ökning av konkurrensförmågan i alla branscher inom den utlandskonkurrerande varuproduktionen, men ingen tendens till resursomfördelning inom denna sektor. Om systemet inte täcker tjänstehandeln erhålls dock en snedvridning mellan varu- och tjänsteproduktion. Till skillnad från devalveringen påverkar systemet med avgifter och subventioner inte kapitalrörelserna och ger inte någon förmögenhetsomfördelning (Haberler [1967]).

Definitionen av handelshinder med avseende på strukturella effekter är en gradfråga. Växelkursförändringar och liknande åtgärder är neutrala med avseende på produktionsstrukturen inom den utlandskonkurrerande sektorn men de kommer att omfördela resurser mellan denna och hemmamarknadssektorn. En allmän importavgift eller ett likformigt tullskydd kommer däremot att omfördela produktion och resurser inom den utlandskonkurrerande sektorn, eftersom den påverkar relativa priser och kostnader till förmån för importsektorn på bekostnad av exportsektorn. Ett varierat tullskydd, slutligen, kommer även att påverka relativa priser och därmed produktionsstruktur inom den importkonkurrerande sektorn. Endast i de båda senare fallen räknas åtgärderna som handelshinder.

Påståendet om handelshindrande verkningar av gränsskatte-

justeringar härrör från amerikanska klagomål mot de länder - bl a samtliga EEC-länder och Sverige - som tillämpar en allmän mervärdeskatt. Det hävdas att exporten från dessa länder erhåller en skatterabatt motsvarande momsens på försäljningsvärdet, under det att importen påförs en motsvarande skattesats utöver tullen (OECD: Border Tax Adjustments ... [1968]). Principen blir då att en vara bär den beskattning som gäller i förbrukningslandet (den s k destinationsprincipen).

Det är emellertid uppenbart att en gränsskattejustering för allmänna varuskatter inte kan utgöra något handelshinder som denna term vanligen definieras. Den relativa konkurrensförmågan och resursfördelningen inom den utlandskonkurrerande sektorn kommer nämligen inte att påverkas. Om en generell mervärdeskatt införs på alla varor och tjänster och ursprungsprincipen tillämpas - dvs att ingen gränsskattejustering sker - kommer kostnadsläget för alla branscher att försämrans gentemot utlandet i samma utsträckning. Om man tillåter växelkursen att stiga lika mycket kommer emellertid kostnadsrelationerna att återställas och produktionsstrukturen förblir oförändrad. Inte heller påverkas den internationella produktionsspecialiseringen. Om man nu övergår till destinationsprincipen - inför gränsskattejustering - så kan utgångsläget uppnås om växelkursen åter sänks. Skatten lämnar resursfördelningen oförändrad vare sig ursprungs- eller destinationsprincipen tillämpas. Denna neutralitet har ingenting att göra med om skatten övervältras helt eller bara delvis.

Selektiva varuskatter och subventioner jämte gränsskattejusteringar i samband härmed kan däremot påverka resursfördelningen i en ekonomi. Endast vissa av dessa räknas emellertid vanligen till handelshindren. Avgörande för detta är om gränsskattejusteringen tillämpas.

Detta kan illustreras i anslutning till en partiell analys av marknaden för en enskild vara, för vilken världsmarknadspriset antas vara givet. Om en skatt läggs på försäljningen, och ingen gränsskattejustering sker, dvs om den s k ursprungsprincipen tillämpas, beskattas bara den inhemska tillverkningen. Om i stället destinationsprincipen tillämpas och skatten lyfts av från export respektive påläggs import, beskattas den inhemska konsumtionen.

De samhällsekonomiska effekterna av olika typer av avgifter och subventioner och deras klassificering som handelshinder kan belysas med utgångspunkt från modellen av en perfekt marknadsekonomi. Ett samhällsekonomiskt effektivitetsoptimum kännetecknas av likhet mellan marginella substitutionskvoter i konsumtionen och marginella transformationskvoter i produktionen för alla par av varor. I en öppen modell med utrikeshandel skall likheten även gälla för de marginella transformationskvoterna i utrikeshandeln. De sistnämnda svarar mot relativpriserna på världsmarknaden i det fall att dessa från det enskilda landets synpunkt är givna. I en marknadsekonomi utan selektiva indirekta avgifter eller subventioner kommer optimalitetsvillkoren att säkerställas genom att de relativa varupriserna för konsumenter, för producenter och på världsmarknaden blir desamma.

En selektiv avgift eller subvention kommer att införa en divergens mellan de marginella substitutions- och transformationskvoterna på ett sådant sätt att en av kvoterna kommer att avvika från de båda övriga. Enligt ekonomisk teori medför detta ett avsteg från en samhällsekonomiskt optimal resursallokering. I detta avseende föreligger det inte någon principiell skillnad mellan de tre tänkbara fallen, dvs om det är producentpriser, konsumentpriser eller utrikeshandelspriser som bringats att avvika från de övriga.

I praktiken förekommande avgifter eller subventioner kan delas i tre grupper. Den första gruppen, till vilken hör de traditionella handelspolitiska medlen, såsom tullar och exportsubventioner, är sådana medel som direkt knutits till transaktioner över gränserna, den andra är lagd på inhemsk konsumtion eller förbrukning och den tredje på inhemsk tillverkning. Indirekta skatter behandlas vanligen enligt destinationsprincipen och läggs därmed på konsumtionen, medan subventioner behandlas enligt ursprungsprincipen. Indirekta skatter behandlas vanligen enligt destinationsprincipen och läggs därmed på konsumtionen, medan subventioner behandlas enligt ursprungsprincipen. Indirekta konsumtionssubventioner eller produktionsskatter förekommer därför praktiskt taget aldrig för varor som är utsatta för utlandskonkurrens.

na för konsumenterna, och därmed konsumtionens sammansättning, kommer däremot att förändras. Därför påverkas även utrikeshandeln, som ju är skillnaden mellan inhemsk produktion och konsumtion av varje vara. Handeln minskar om skatten drabbar en importerbar vara.

En selektiv produktionssubvention till en sektor av ekonomin medför att de inhemska producentpriserna förändras till förmån för sektorn ifråga, som expanderar och drar till sig produktionsfaktorer från andra branscher. Konsumentpriserna förblir oförändrade men konsumtionen kommer att påverkas av den förändrade realinkomsten. Konsumtionsfördelningen behöver inte förändras i någon speciell riktning. Om subventionen går till den importkonkurrerande sektorn kan utrikeshandelns omfattning väntas minska.

Ingrepp som riktas mot utrikeshandeln, såsom tullar och exportsubventioner, medför att de relativa priserna för både konsumenter och producenter kommer att avvika från världsmarknadspriserna. Både produktions- och konsumtionsstrukturen kommer i detta fall att förändras. Utrikeshandeln minskar vid en tull men ökar vid en exportsubvention.

De tre typerna av åtgärder har i princip samma effekter såtillvida som de innebär ett avsteg från samhällsekonomisk effektivitet och dessutom kan väntas begränsa eller snedvrída det internationella handelsutbytet. Uppfattningen av deras handelshindrande effekter skiljer sig emellertid. Indirekta varuskatter på konsumtion behandlas i litteraturen överhuvudtaget inte som handelshinder. Undantag är vissa fall av föregivet diskriminerande tillämpning gentemot import.

KAPITEL 2

PRIS- OCH PRODUKTIONSEFFEKTER AV HANDELSHINDER

2.1 TVASEKTORMODELLEN

Detta kapitel behandlar teorin för strukturella verkningar av pris- och kostnadsmässiga handelshinder och förändringar i dessa. De effekter som studeras gäller priserna på varor och produktionsfaktorer, export och import, produktionens sammansättning och resursfördelning samt inkomstfördelningen. Kapitlet utgör det teoretiska underlaget för den empiriska analysen av tullstrukturen i kapitel 7 och av verkningar av tullförändringar i kapitlen 8 - 12.

För att studera effekterna av att förändra ett visst handelshinder på en avgränsad delmarknad är det tillräckligt att använda en partiell analysmetod där verkningarna på den övriga ekonomin försummas. Om frågan däremot gäller verkningarna av hela det existerande komplexet av handelshinder eller samtidigt och omfattande förändringar av dessa är den partiella analysen inte längre tillämplig.

Behandlingen inom ekonomisk teori av denna senare fråga baserar sig huvudsakligen på en starkt aggregerad modell på hög abstraktionsnivå, den neoklassiska tvåsektormodellen. Där antas att man kan slå samman all importkonkurrerande produktion till en enda homogen sektor. Återstoden av ekonomin betraktas likaledes som en sektor, som producerar en vara för export. Fullkomlig konkurrens tänkes råda. Produktionen inom de båda sektorerna fordrar endast insatser av två homogena produktionsfaktorer, för vilka tillgången inom ekonomin är given. De aggregerade produktionsfunktionerna förutsätts uppvisa avtagande avkastning på enskilda faktorer men konstant skalavkastning.

I denna modell avgörs verkningarna på produktionsstruktur, resursallokering och faktorinkomster av i vilken riktning handelspolitiken påverkar de relativa priserna för producenterna i de båda sektorerna. Hur därmed förhåller sig kan dock inte avgöras utan

ytterligare förutsättningar om priskänsligheten i efterfrågan på landets exportvaror och om sättet att disponera tullintäkterna (Metzler [1949]). Om man emellertid antar att ifrågavarande lands utrikeshandel utgör en så liten del av världsmarknaden att den inte inverkar på världsmarknadspriserna, kan handelspolitikens ekonomiska verkningar entydigt bestämmas. En tull medför då alltid en relativ prishöjning för importvaror. Detta leder till en omfördelning av resurser till förmån för den importkonkurrerande sektorn, vars andel av nationalprodukten ökar, medan handelsutbytet minskar. Vidare erhålls en realinkomstökning för den faktor som används intensivt i importkonkurrerande produktion, medan realinkomsten faller för den andra faktorn. (Stolper & Samuelson [1941].)

Dessa slutsatser kan generaliseras till effekterna av andra handelshinder än tullar. Sålunda ger en exportskatt samma verkningar som en tull av samma storlek (Lerner [1936]). En exportsubvention medför däremot motsatta verkningar, i det att resurser omfördelas till exportsektorn, handeln ökar och realinkomsterna stiger för den faktor som används intensivt i exportsektorn. Den ekonomiska strukturen i ett land bestäms emellertid inte endast av dess egen handelspolitik utan även av dess handelspartners. Vid bedömningen av de strukturella effekterna av olika pris- och kostnadspåverkande handelshinder, inhemska eller utländska, kan dessa sorteras med avseende på i vilken riktning de påverkar relativpriset för inhemska importkonkurrerande producenter. Alla åtgärder som höjer detta, såsom inhemska och utländska tullar, subventioner till importkonkurrerande produktion och exportskatter, tenderar att vrida resursfördelning, produktionsstruktur och inkomster till förmån för importkonkurrerande sektor och den faktor som används intensivt i denna samt att minska handeln, medan inhemska och utländska exportsubventioner och produktionssubventioner till exportsektorn har motsatta effekter. Indirekta skatter på konsumtionen kommer däremot, så länge terms of trade antas givna, överhuvudtaget inte att påverka produktionsstruktur och inkomstfördelning.

För det fall att flera typer av prispåverkande handelshinder skulle förekomma samtidigt, t ex såväl inhemska som utländska tullar jämte olika former av subventioner, kan man beräkna nettoeffekten på landets ekonomiska struktur av samtliga ingrepp inom ramen för denna

modell genom att addera dem. Riktningen av verkningarna på produktionsstruktur, resursallokering och inkomstfördelning bestäms nämligen helt av nettoeffekten på det inhemska relativpriset för import- och exportvaror av samtliga åtgärder. Det är vidare möjligt att dra entydiga slutsatser ur modellen om verkningarna av andra handels hinder än direkt prispåverkande. En importkvotering kommer t ex att ge samma effekter som en tull.

2.2 DEN PARTIELLA ANSATSEN

När det gäller att bedöma effekterna av handelshinder i konkreta fall är tvåsektormodellen av begränsat värde. Framförallt innebär den höga aggregeringsnivån att analysen inte kan uppfånga effekterna på strukturen inom den importkonkurrerande sektorn. Behandlingen av importkonkurrerande industrier som en homogen enhet kunde vara rimlig om det förelåg ett approximativt likformigt importskydd för alla branscher. De handelshinder som skyddar importkonkurrerande produktion i Sverige och andra industriländer visar dock betydande variation mellan branscher.

Att beräkna ett "genomsnittligt" skydd för den importkonkurrerande sektorn stöter på betydande praktiska problem vad gäller sektorns avgränsning och aggregeringsmetoderna. Värdet av en sådan beräkning torde också vara tvivelaktigt. Det är därför klart att en empirisk analys av handelshinders verkningar måste bli disaggregerad. Frågan är då vilka slutsatser som kan dras om de ekonomiska effekterna utifrån en empirisk kartlagd struktur av existerande handelshinder.

I det följande skall endast behandlas sådana handelshinder som direkt kan uttryckas i pris- och kostnadstermer. Hit hör tullarna, men också andra diskriminerande åtgärder, t ex. subventioner till inhemska produktion och export, som i kapitel 1 placerats i grupp I B. I princip vore det också möjligt att ta med de kostnads påverkande åtgärderna under punkten II B, vilka antagits fördyra importen, om denna effekt kan beräknas.

Termen nominell tullsats (t) på en vara betecknar tullbeloppet i procent av varans importvärde cif. Det förutsätts också att andra diskriminerande åtgärder, såsom subventioner och bestämmelser

som höjer kostnaden för import, på motsvarande sätt kan uttryckas i procent av importens cif-pris.

Eftersom tullar är uttryckta i pris- och kostnadstermer, kan man som ett första steg studera hur åtgärderna påverkar de inhemska tillverkarnas försäljningspriser. Begreppet "rate of protection" används i den engelskspråkiga litteraturen för att beteckna den pris- och kostnadsmässiga diskriminering till förmån för inhemska produktion som blir följden av t ex en tull. I det följande används termen prisstöd, som utöver tullskyddet kan innefatta effekter av andra pris- och kostnadspåverkande ingrepp.

Det antas först att tullförändringen gäller endast för en eller ett fåtal produkter, och att man kan bortse från verkningarna på den övriga delen av ekonomin. Detta innebär bl a att växelkursen antas opåverkad. Det blir då möjligt att arbeta med en partiell jämviktsanalys. Det antas också att det på de undersökta varumarknaderna råder fullkomlig konkurrens, så att ingen enskild producent kan påverka varupriset.

Om importvarorna och de inhemska produkterna från efterfrågesynpunkt är så likartade att någon prisskillnad inte kan upprätthållas, kommer tullen att ange hur mycket de inhemska tillverkarnas priser kan överstiga världsmarknadspriset. Om dessutom landets import är en så liten del av världshandeln att variationer i dess importefterfrågan inte kan påverka importpriset, kommer prisstödet, definierat som ökningen av inhemskt producentpris, att motsvara den nominella tullen.

Är däremot importutbudet begränsat elastiskt, kommer importpriset cif att falla när tullen införs. Prisstödet blir då mindre än tullsatsen. Om tullen är prohibitiv, så att all import upphört, kan tullen överskatta prisstödet. Om import och inhemska varor bara är näraliggande substitut utan att vara homogena, behöver inte differensen mellan priset på inhemska varor och världsmarknadspriset motsvara tullsatsen. En jämförelse mellan ett antal varor avseende prisstödet storlek med utgångspunkt från de nominella tullarna är endast möjlig om varje vara kan betraktas som approximativt homogen, om importprisförändringar kan försummas och om tullarna inte är prohibitiva.

Under de förenklade förutsättningar som gjorts är det möjligt att på ett enkelt sätt summera prisstöd och produktionseffekter av flera handelshinder på samma vara. Prisstödet av en given produktionssubvention till en importkonkurrerande industri och effekten på produktionen blir densamma som för en lika stor nominell tull, men subventionen ger en mindre importeffekt och påverkar inte alls konsumtionen. En punktskatt på konsumtionen kommer däremot bara att förändra import och konsumtion men inte produktionen. Även för exportprodukter kan man definiera ett prisstöd som erhålls av diskriminerande åtgärder, t ex en exportsubvention.

Det är vidare uppenbart att prisstöd och produktion i inhemska industrier påverkas även av handelshinder som införs i utlandet. Om för en exportindustri avsättningspriset på den utländska marknaden, dvs cif-priset plus tull, är givet, så medför en tull en sänkning av tillverkarnas fob-priser. Det nettoprisstöd, eller den nettodiskriminering, som blir följden av existerande handelshinder, kan mätas som summan av inhemska produktions- och exportsubventioner minus den utländska tullen (om denna beräknas på fob-priset). Även för en produktionssubvention till den utländska industrin kan ett motsvarande avdrag göras, till den del denna sänker avsättningspriset på utlandsmarknaden. Motsvarande resonemang kan föras för den importkonkurrerande industrin, där man vid beräkning av prisstödet av befintliga internationella handelshinder kan ta hänsyn till eventuella export- och produktionssubventioner i utlandet.

Givet att prisstödet kan beräknas genom addering av subventioner och tullar för en given varugrupp, kommer effekten på produktionsvolym och insatser av produktionsfaktorer att bestämmas av utbudselasticiteten i den inhemska tillverkningen. Enligt förutsättningarna kommer nämligen efterfrågans priskänslighet bara att påverka effekterna på konsumtion och import. Det antas att man jämför en grupp av industrier, som innehåller både export- och importkonkurrerande varor men som är tillräckligt liten för att verkningarna på den övriga ekonomin skall kunna försummas. Eftersom produktionsvolymeffekten av handelshinder för en given vara inte bara beror på prisstödet höjd utan också på utbudselasticiteten, kan

man inte med säkerhet säga att effekten är större för en vara med högre prisstöd än för en med lägre, såvida man inte kan hävda att utbudselasticiteterna är lika i alla branscher. En rangordning efter prisstödet höjd behöver därför inte överensstämma med rangordningen efter produktionseffektens storlek. Om utbudets priskänslighet för varorna i gruppen inte systematiskt samvarierar med storleken av tullar och subventioner, bör man emellertid erhålla en positiv korrelation mellan prisstöd och produktionseffekt vid en jämförelse över varor. Ju mindre skillnaderna i utbudselasticitet är, desto starkare blir denna korrelation.

2.3 TEORIN FÖR EFFEKTIVT TULLSKYDD

Hittills har förutsatts att produktionen av varje vara kan betraktas som vertikalt integrerad, så att input i varje industri endast utgörs av primära produktionsfaktorer. Om den totala produktionen uppdelas på sektorer, finner man att produktionen i de olika sektorerna i praktiken kräver insatser inte bara av arbetskraft och kapital utan också av varor framställda i andra sektorer. Hänsyn till denna input-output-struktur är central för teorin för det effektiva tullskyddet. Tullstrukturens verkningar på sektorfördelningen av produktion och produktionsfaktorer i en ekonomi, bestäms inte bara av de nominella tullarnas prisstödseffekter på slutprodukternas priser. Man måste beräkna det skydd som den nominella tullstrukturen ger för förädlingsvärdet i olika produktionsprocesser eller aktiviteter.

En grundlig framställning av teorin för effektivt tullskydd återfinns i Corden [1971]. Teoretiska bidrag har lämnats av bl a Johnson [1969]. Bland empiriska studier av effektiva tullar kan nämnas Balassa [1965], Grubel & Johnson [1967] samt den svenska tulltaxekommitténs arbete (SOU 1956:14 Tulltaxa).

Antag att problemet gäller att bedöma produktions- och resursfördelningseffekterna av att införa icke-prohibitiva tullar av given storlek för en grupp varor. Förändringen tänkes endast beröra en mindre del av ekonomin, så att en partiell jämviktsanalys kan till-

lämpas. Liksom tidigare förutsätts att varorna är homogena, att det råder fullkomlig konkurrens och att världsmarknadspriserna på de studerade varorna är givna. En viss tillverkningsprocess (j) antas framställa en slutprodukt, vars volym betecknas (q_j), genom insatser av dels primära produktionsfaktorer, dels insatsvaror från andra sektorer. Åtgången av varje insatsvara (i) per enhet av slutprodukten (α_{ij}) antas vara given. Till att börja med tänkes såväl insatsvaror som slutprodukter kunna importeras till givna priser - (p_i) respektive (p_j).

Den centrala tankegången är att utbudet i den skyddade branschen inte kommer att bestämmas av det nominella prisstödet för slutprodukten pris, dvs den nominella tullsatsen utan av det s k effektiva prisstödet eller effektiva tullskyddet, som definieras som den ökning av förädlingsvärdet per enhet av (j) som blir möjlig på grund av tullarna. Skillnaden är att den effektiva tullen för processen (T_j) också kommer att vara beroende av insatsvarornas tullar. Teorin för effektiva tullar kan sägas vara en blandning av partiell och generell analysmetod.

Vid frihandel blir förädlingsvärdet per enhet p_{vj} lika med varupriset minus kostnaden för insatsvaror:

$$p_{vj} = p_j - \sum \alpha_{ij} p_i = p_j(1 - \sum \alpha_{ij}), \quad (2:1)$$

där α_{ij} är kostnadsandelen för insatsvaran (i) av produktionskostnaden per enhet för (j), som också är lika med priset. Efter tullarnas införande erhålls det effektiva priset:

$$p'_{vj} = p_j(1+t_j) - \sum \alpha_{ij} p_i(1+t_i), \quad (2:2)$$

eftersom de inhemska priserna på färdigvaran och råvarorna ökar i proportion till tullarna. Den effektiva tullen erhålls då som ökningen av det effektiva priset

$$T_j = \frac{p'_{vj} - p_{vj}}{p_{vj}} = \frac{t_j - \sum \alpha_{ij} t_i}{1 - \sum \alpha_{ij}} \quad (2:3)$$

Nämnamnaren i (2:3) är lika med förädlingsvärdeandelen i tillverkningen av (j) vid frihandel.

Av uttrycket (2:3) framgår att det effektiva tullskyddet blir högre ju högre nominell tull man har på slutprodukten och ju lägre tull man har på insatsvarorna. Detta innebär att det effektiva tullskyddet för en industri kan höjas genom att man sänker tullarna på dess insatsvaror. Det effektiva prisstödet för två branscher behöver inte vara lika, även om samma nominella tull gäller för slutprodukten beroende på olika stor användning av tullbelagda insatsvaror.

Om slutproduktens tull är lika stor som medelvärdet av insatsvarutullarna, blir det effektiva tullskyddet för processen detsamma som det nominella tullskyddet för varan. Om tullarna på halvfabrikat understiger färdigvarutullarna, blir det effektiva tullskyddet högre än det nominella. Om insatsvarutullarna är mycket höga i förhållande till slutproduktens tullskydd kan det effektiva tullskyddet bli negativt. Detta blir fallet om slutprodukten helt saknar tullskydd och åtminstone en insatsvara är tullskyddad.

Det är ganska vanligt att den nominella tullen är högre i senare stadier av en förädlingskedja. Detta fenomen kallas tull-eskalering. Som ovan påpekats betyder detta att den nominella tullen då underskattar det effektiva prisstödet till en produktionsprocess. Däremot är det inte säkert att tullstrukturen därmed också erbjuder ett högre skydd för senare stadier i förädlingskedjan. En eskalering av nominella tullsatser behöver nämligen inte innebära en motsvarande upptrappning av det effektiva tullskyddet för senare förädlingsled. Antag t ex en kedja av successiva förädlingsled, som baserar sig på en importerad råvara som är tullfri. För att ge varje process i kedjan samma effektiva tullskydd är det nödvändigt att successivt höja den nominella tullen på slutprodukten när man går mot senare förädlingsled.

Förutsatt att tullen är högre på färdigvaran än på insatsvaran kommer vid givna nominella tullar en process att få ett högre effektivt tullskydd ju lägre andel dess förädlingsvärde utgör av produktpriset. Detta betyder att om slutledet endast utgörs av en mindre bearbetning, kan det effektiva tullskyddet bli ganska

högt, även om färdigvarans nominella tull inte är speciellt hög.

Begreppet effektivt prisstöd kan lätt utvidgas även till att gälla exportvaror. Det antas att de uppräknade förutsättningarna om prisbildning och produktion gäller även för dem, med andra ord att priset på avsättningsmarknaden är givet. Som tidigare nämnts kan det nominella prisstödet av inhemska åtgärder för såväl export- som importkonkurrerande produkter erhållas genom att man adderar de tullar, subventioner och avgifter som påverkar de inhemska tillverkarnas försäljningspris. Uttrycket (2:3) kan också användas vid beräkning av det effektiva prisstödet i en bransch för det fall att insatsvarorna utgörs av en blandning av import- och exportvaror. Termen (t_j) skall då stå för summan av tull, respektive exportsubvention, plus tillverkningssubvention (minus tillverkningskatt) på slutprodukten. Däremot ingår inte konsumtionsskatter. För insatsvarorna skall hänsyn tas till alla åtgärder som höjer det inhemska priset för förbrukarna, dvs (t_j) skall innehålla tull, exportsubvention och konsumtionsskatt men inte skatter på tillverkningen.

Det är vidare uppenbart att såväl det nominella som det effektiva prisstödet påverkas av handelshindrande åtgärder införda av andra länder. Antag att slutprodukten är en exportvara, i vars tillverkning ingår ett halvfabrikat som också exporteras. Om avsättningsländerna inför en tull på slutprodukten, minskas förädlingsvärdet per enhet i branschen. Samma effekt erhålls om dessa länder i stället sänker sina tullar på halvfabrikatet. Dessutom kommer då förädlingsvärdet per enhet i det tidigare produktionsledet att stiga. Detta kan leda till en förändring av exportens sammansättning i riktning mot mindre förädlade varor.

Det måste understrykas att det effektiva tullskyddet är ett prisbegrepp, som avses mäta förändringen av förädlingsvärdet per enhet eller det effektiva priset, vid en given förändring av nominella tullar. För en bedömning av tullarnas effekt på industrins totala förädlingsvärde, dvs på produktionsvolym, faktoreringsättningar och sysselsättning av produktionsfaktorer, är beräkningarna av effektiva tullar endast ett första steg. Antag att det för varje industri eller produktionsprocess finns ett entydigt samband mellan utbud (antal enheter av slutprodukten i processen) och det förädlingsvärde per enhet som kan er-

hållas i produktionen. Denna utbudskurva för produktionsledet motsvarar det i den traditionella teorin för helt integrerade processer gängse sambandet mellan utbudens mängd och marknadspris på slutprodukten. Utbudselasticiteten (E_j) för den j :te industrin definieras som ökningen av producerad kvantitet (q_j) vid en procentenhets ökning av förädlingsvärdet per enhet (p_{vj}). Den kombinerade effekten på produktionen av tullskyddet på färdigvara och insatsvaror blir

$$\frac{dq_j}{q_j} = E_j T_j. \quad (2:4)$$

I en partiell jämviktsanalys blir produktionseffekten sålunda positiv om det effektiva tullskyddet är positivt.

Med hjälp av modellen kan man ange verkningarna av olika prispåverkande ingrepp på insatsvara och färdigvara. En skatt eller subvention knuten till tillverkningen av insatsvaran förändrar försäljningspriset, en förbrukningsskatt inköpspriset för avnämarna och en tull båda priserna, medan världsmarknadspriset förblir oförändrat. Skatter eller subventioner till tillverkningen av insatsvaran kommer aldrig att påverka produktion eller import i senare produktionsled. En skatt på förbrukningen av insatsvaran, som kan betraktas som en kombination av tull och produktionsskatt, påverkar däremot produktion och import av färdigvaran men inte produktionen av insatsvaran.

Åtgärder som påverkar priset på slutprodukten kommer aldrig att påverka produktionen i tidigare produktionsled. Däremot kommer ett prisstöd i det sista produktionsledet att medföra ett ökat importbehov av insatsvaran för att tillgodose den ökade produktionen.

Det effektiva prisstödet i en tillverkningsgren kan enligt förutsättningarna endast påverkas av tullar och motsvarande ingrepp på insatsvaror som ingår direkt i detta produktionsled, men inte av tullar på råvaror som ingår i tidigare produktionsled, dvs på insatsvarorna i mellanprocessen. En råvarutull sänker det effektiva tullskyddet i halvfabrikatproduktionen men påverkar inte de inhemska marknadspriserna på halvfabrikat - som är givna av världsmarknadspriser och tullar - och därmed inte heller det effektiva tullskyddet

i det sista produktionsledet. En industri kan inte skifta över incidensen av en tull på dess råvaror till ett senare produktionsled genom en prishöjning, om dess output enligt förutsättningarna är en homogen produkt som förekommer i världshandeln till givna internationella priser. Det som här sagts om tullar gäller även skatter och andra avgifter.

Förutom tullar, skatter och subventioner påverkas det effektiva prisstödet också av andra åtgärder vid in- och utförsel av varor. På hemmamarknaden kan en bransch kompenseras för belastningen av tullar på insatsvarorna genom ett tullskydd, men på exportmarknaden skulle detta kräva en exportsubvention. De flesta länder tillämpar emellertid sk tullrestitution, vilket innebär att de tullar och importavgifter som ett företag erlägger för importerade halvfabrikat återbetalas vid export av slutprodukten. Därigenom kan man skydda insatsvaruproduktionen utan att bromsa tillverkning och export av slutprodukten. Effekten av tullrestitutionen kan jämföras med en exportsubvention, tillräckligt stor för att neutralisera verkningarna av att insatsvaran fördyras.

Restitution vid export förekommer ibland också för skatter som erlagts inte bara på den färdiga produkten utan också på råvaror och insatsvaror som vidareförädlas i tillverkningen, liksom på varor och tjänster som förbrukas (t ex transporttjänster och energi). Syftet är liksom vid tullrestitution att befria exporten från skattebelastningen via insatsvaror och produktionsfaktorer. Skatterestitution diskuteras närmare i kapitel 5.

En tredje typ av bestämmelser innebär en maximering av den tillåtna användningen av importerade insatsvaror i en produktionsprocess. Det viktigaste område där sådana bestämmelser tillämpas är de ursprungsregler som tillkom i samband med bildandet av EFTA, och sedermera införts i de handelsavtal som slutits mellan EEC och icke medlemskapssökande EFTA-länder. Verkningarna av sådana regler behandlas liksom i kapitel 5.

2.4 HANDELSHINDER UNDER MERA ALLMÄNNA FÖRUTSÄTTNINGAR

Resultaten i föregående avsnitt byggde på speciella förutsättningar. I detta avsnitt skall helt kort beröras konsekvenserna av ett från-

gående av dessa på vissa punkter.

Om antagandet om givna importpriser överges, blir effekten på hemmamarknadspriset av en given tull inte längre entydig. Prisstegringen blir mindre än tullsatsen. Den blir mindre ju större efterfrågeelasticiteten och ju mindre utbudselasticiteterna för import och inhemsk produktion är. Effekten på produktionen kommer därför att bero på dessa tre elasticiteter förutom på tullsatsen.

Antagandet om variabelt importpris har uppenbarligen konsekvenser även för teorin om effektivt tullskydd. En tull på en insatsvara ger i så fall en prisstegring som understiger tullsatsen. Kostnadsökningen i en given produktionsprocess kan därmed inte längre beräknas enbart med hjälp av input-koefficienter och tullsatser på insatsvarorna.

Den internationella handeln kännetecknas av olika varianter av fåtalskonkurrens - oligopol, monopol m m - och av märkeskonkurrens mellan icke helt homogena produkter. Det finns i teorin ett stort antal möjliga kombinationer av koncentrationsgrad bland utländska säljare, importörer och inhemska producenter. Den huvudsakliga slutsatsen blir att effekten av en given tull på produktion, pris och import även kommer att bero på marknadsformen förutom på efterfråge- och kostnadsförhållandena.

En ömsesidig tullsänkning på en marknad för differentierade varor kan väntas leda till att såväl exportkvoten av produktionen som importens andel av den inhemska förbrukningen kommer att öka. Tullsänkningen ger alltså en ökad "bruttohandel". Eftersom en stor del av de bearbetade industriprodukterna kan anses vara differentierade, kan man vänta sig att den internationella specialisering som åtföljer en sänkning av handelshindren kommer att ske på en mycket disaggregerad nivå, och att den för dessa varor kommer att ta sig uttryck i en specialisering inom, snarare än mellan, branscher (Grubel [1967] och t o m inom företag. Detta skulle innebära att både export och import ökar inom individuella varugrupper, men att nettoexporten eller -importen inte nödvändigtvis behöver förändras.

Specialiseringen behöver i detta fall inte innebära någon omfattande överflyttning av produktionsfaktorer mellan branscher. Den medför i stället att den inhemska tillverkningen av vissa märken eller kvaliteter krymper eller läggs ned, och att efterfrågan på mot-

svarande kvaliteter tillfredsställs genom import. Dessa effekter förstärks om det förekommer stordriftsfördelar. Den inhemska produktionen inriktas i stället på tillverkningen av ett begränsat antal produktvarianter i större serier, av vilka en större del än tidigare exporteras.

Empiriska studier av tulleffekter avser ett tidsförlopp, under vilket anpassning till de förändrade hindren sker. Anpassningshastigheten beror på exportföretagets marknadssituation och kostnadsstruktur samt på vilken typ av kostnad som påverkas.

För ett företag som möter ett handelshinder blir exportminskningen på kort sikt större, ju större företagets möjligheter är att skifta över sitt utbud till andra marknader. Om dessa är små, och om företagets samlade produktionskapacitet är högt utnyttjad i den meningen att marginalkostnaden är brant stigande, kan företaget på kort sikt tänkas absorbera intäktsbortfallet utan att nämnvärt minska försäljningsvolymen. Effekterna av den försämrade lönsamheten kan då framkomma på längre sikt i det att företaget underlåter att göra de investeringar i produktionsanläggningar och marknadsorganisation, som är nödvändiga för att behålla sin andel på en expanderande marknad, på grund av att dessa investeringar inte längre är räntabla. Det är möjligt att tulleffekten vid höjda handelshinder på kort sikt kan bli ganska liten i en bransch som kräver stora investeringar, både i produktionsapparat och i försäljningsorganisation.

Åtgärder som höjer de fasta kostnaderna kan på kort sikt väntas lämna avsättningen oförändrad. Effekten framkommer endast på lång sikt genom att investeringar inte förnyas. Det är också möjligt att avsättningen stagnerar så att företaget förlorar andelar på en växande marknad. Vissa hinder kan väntas drabba framför allt nyetableringen av exportörer. Detta kan gälla informationskostnader av engångskaraktär, t ex rörande införselbestämmelser. För handelshinder som påverkar kostnaden för produktutveckling kan anpassningstiden antas bli särskilt lång.

Vissa möjligheter är uteslutna enligt den traditionella statistiska teorin, men kan ändå i verkligheten vara betydelsefulla. För det första kan det tänkas att de företag som träffas ogynnsamt av tullförändringen, dvs hemmamarknadsföretag vid en sänkning och exportföretag vid en höjning, inte kommer att synbart påverkas. Före-

tagen kan tänkas absorbera den försämrade lönsamheten utan nämnvärd förändring av försäljning och marknadsandel. Så kan bli fallet om företagen inte - i strid med traditionell teori - varit optimalt anpassade från början. I stället kan olika slag av ineffektivitet i produktion och försäljning ha existerat, som eventuellt kan reduceras av den skärpta konkurrenssituationen (jfr kapitel 13).

För det andra är det inte säkert att effekten av en tull är reversibel. Antag att man inför ett tullskydd för en framväxande inhemsk industri, och att detta bibehålls under en period då industrin byggs upp och ökar sin andel av marknaden. Om tullen därpå sänks, behöver detta inte leda till att den inhemska industrin försvinner och marknadssituationen återgår till utgångsläget. Detta kan sammanhänga med att dynamiska stordriftsfördelar eller s k inlärningseffekter lett till en högre teknisk effektivitet och sänkta kostnader (se kapitel 3).

Graden av osäkerhet om den framtida handelspolitiken kan ha betydande inverkan på företagens handlande och därmed på den internationella handelns omfattning. Detta sammanhänger med att vissa av företagets kostnader för export har karaktären av investeringar genom att de inte kan påverkas på kort sikt.

Osäkerheten med avseende på förekomst och verkningar av handelshinder ger upphov till osäkerhet i de förväntade kostnader, intäkter och vinster som är knutna till en investering för export till en marknad. Om ett företag avser att starta export till en ny marknad eller av en ny produkt, kan osäkerheten avse innebörden av gällande införselbestämmelser. Den kan reduceras genom insamling av information, i varje fall för vissa typer av hinder. Effekten blir då densamma som vid en ökning av fasta kostnader, dvs att exporten ifråga aldrig kommer till stånd om informationskostnaden är för hög, men att exportvolymen i annat fall inte påverkas. Osäkerheten kan också gälla de framtida införselbestämmelserna och deras tillämpning, i den mån det finns risk för höjda tulltaxor. I GATT-förhandlingarna har det framhållits att inte endast sänkningen av tullarna utan också bindningen av tullnivåerna, vilken reducerar osäkerheten, varit betydelsefulla för ökad världshandel.

Även andra faktorer, som upptagits i listan över handelshinder, kan innebära ett moment av osäkerhet. Nationella krav på produktkvalitet kan t ex vara så utformade, att det på planeringsstadiet inte går att med säkerhet beräkna huruvida en viss tilltänkt produkt kommer att uppfylla kraven och därmed om någon export överhuvud taget blir möjlig. Det kan också vara så att den kostnad som erfordras för att anpassa produkten till speciella krav på en marknad inte säkert kan fastställas på förhand. Dessa faktorer resulterar i en ökad osäkerhet i den förväntade vinsten av en given investering för export.

Det kan antas att företagen har en negativ värdering av risk i betydelsen spridning i förväntad vinst eller avkastning. Detta innebär att företagen kan tänkas föredra ett investeringsalternativ med lägre förväntad avkastning och mindre spridning framför ett med högre förväntad avkastning och större spridning. Genom att öka risken vid export kommer vissa handelshinder därför att leda till att investeringar för export, och därmed exportavsättning, minskar till förmån för säkrare investeringar för hemmamarknaden.

Det finns alltså skäl att anta att utformningen av vissa handelshinder kan medföra en avsevärt ökad osäkerhet för exportföretag. Det är också möjligt att detta tenderar att minska handelsutbytet. Det finns emellertid dessvärre inga möjligheter att empiriskt uppskatta dessa effekter. Betydelsen av den osäkerhet som kan vara förknippad med handelshinder bör å andra sidan inte överdrivas. Handelshindren utgör endast en av många riskfaktorer i företagets verksamhet. För många branscher torde "ordinära" marknadsrisker med avseende på efterfrågeutveckling m m vara betydligt större.

2.5 ALLMÄNNA JÄMVIKTSEFFEKTER AV FÖRÄNDRADE HANDELSHINDER

2.5.1 Effektivt tullskydd och växelkurseffekter

När det är fråga om att bedöma effekterna av hela det existerande komplexet av handelshinder eller av omfattande förändringar däri, är den partiella analysmetoden inte längre tillämplig. De ekonomiska förutsättningarna för produktion i en bransch påverkas då inte bara av handelshinder för branschens egna produkter och dess insatsvaror, utan också av åtgärder på andra marknader. Dessa indirekta effekter uppkommer genom att olika ekonomiska aktiviteter konkurrerar både på

konsumtionssidan om konsumenternas köpkraft och på produktions- sidan om rörliga produktionsfaktorer. Slutligen gäller att import- priserna i inhemsk valuta inte längre kan betraktas som konstanta, även om världsmarknadspriserna kan antas givna, eftersom växelkursen kan förändras.

Den grundläggande frågan är i vad mån man med kännedom om strukturen av tullar och andra kostnadsmässiga handelshinder i en ekonomi kan dra några slutsatser om riktning och storlek av effekterna i enskilda sektorer av ekonomin vid en eliminering av samtliga handelshinder.

Antag först en ekonomi bestående av flera sektorer med helt integrerade produktionsprocesser. Alla varor förekommer i internationell handel och varupriserna på världsmarknaden är givna. Samtliga varupriser kan då behandlas som exogent givna storheter. Detta kan gälla för ett land, vars utrikeshandel inom samtliga varuområden är så liten att möjligheterna att påverka världsmarknadspriserna kan försummas. Produktionsstruktur och resursfördelning påverkas i detta fall inte alls av den inhemska efterfrågan utan bestäms helt av världsmarknadspriserna och mängden av tillgängliga produktionsfaktorer.

Konsumtionens inriktning bestäms oberoende av produktionen, av de givna varupriserna och de sammanlagda faktorinkomsterna. Ut- rikeshandeln för varje vara, som är differensen mellan inhemsk produktion och konsumtion, blir en restpost. Ett införande av tullar på- verkar givetvis såväl produktion som konsumtion och handel, men fort- farande kan man analysera produktionseffekterna utan att ta in efter- frågan. Produktionen i de olika sektorerna bestäms helt av de in- hemska producentpriserna, vilka i sin tur styrs av de givna världs- marknadspriserna jämte tullar, subventioner etc. Dessa bestämmer också priserna på produktionsfaktorerna och därmed inkomstfördelningen.

Antag nu att det också finns insatsvaror, men att samtliga va- ror förekommer i internationell handel till givna priser. Även i denna ekonomi bestäms produktionsstrukturen oberoende av efterfrågan. Produktionen i en given sektor styrs då av det effektiva priset. Detta bestäms av världsmarknadspriser jämte tullar på färdig produkt och insatsvaror i enlighet med ekvation (2:3).

De effektiva tullsatser som kan beräknas enligt ekvation (2:3) avser att mäta verkningarna på förädlingsvärdet per enhet, eller det effektiva priset i ekonomins olika sektorer av förändringar av vissa tullar. Frågan är då om man med kännedom om de nominella tullarna och de därur härledda effektiva tullsatserna kan dra några slutsatser om handelspolitikens effekter på produktionsstruktur och resursfördelning när hela tullskyddet förändras. Är det möjligt att säga att produktionen i en sektor med positivt effektivt tullskydd är större än den skulle vara vid frihandel? Kan det hävdas att vid införandet av en uppsättning tullar produktionen inom en sektor med högre effektivt tullskydd kommer att öka relativt till den inom sektorer med lägre?

Möjligheterna att besvara dessa frågor har inte med förekomsten av insatsvaror och input-output-relationer i analysen att göra, och därmed inte heller med valet mellan effektiva och nominella tullar. Svårigheterna uppkommer i stället när man övergår till modeller med flera produktionssektorer. Schematiskt kan man säga att vad som hittills behandlats är effekterna av förändrade produktpriser vid tullarnas införande. I en partiell analys, där man kan bortse från återverkningar inom den övriga ekonomin, är detta det enda sätt på vilket enskilda sektorer påverkas. Men när det gäller en samtidig förändring av samtliga tullar tillkommer vid en allmän jämviktsanalys effekterna av förändringar i växelkurs och faktorpriser.

Empiriska undersökningar av effektivt tullskydd har så gott som aldrig gått längre än till att kalkylera priseffekterna för olika sektorer av den existerande strukturen av nominella tullar, skatter och subventioner. Några försök att bedöma volymeffekterna, utöver allmänna synpunkter, har som regel knappast gjorts, än mindre har man försökt testa sådana förutsägelser empiriskt. I de tidigare framställningarna på området synes det också oklart hur författarna tänkt sig att storleken av effekterna på produktionen skulle bestämmas. Antag att man inför en uppsättning nominella tullar och varuskatter etc i en ekonomi med flera produktionssektorer. De effektiva tullarna kan då beräknas enligt ekvation (2:3). Men dessa tullar anger endast den partiella effekten, som också kan kallas varupriseffekten. En omläggning av handelspolitiken kommer även att påverka betalningsbalansen.

Vid rörliga växelkurser erhåller man då en extra effekt på de inhemska industriernas konkurrenssituation, som kommer att påverka produktionsanpassningen. Normalt skulle man vänta sig att ett införande av tullar i första steget skulle leda till en expansion av inhemsk produktion, en minskad import, ett överskott i betalningsbalansen och en tendens till appreciering av valutan.

Det med hänsyn till växelkursförändringen korrigerade effektiva tullskyddet (T_j^*) har härletts i appendix B. Detta kan bli negativt, även om det partiellt beräknade tullskyddet (T_j) enligt ekvation (2:3) är positivt. Inom ramen för modellen betyder detta att man inte kan avgöra om produktionen inom en given sektor kommer att öka eller minska vid en allmän förändring av handelspolitiken enbart genom att beräkna det enkla måttet på effektivt tullskydd (T_j).

Den konventionella tvåsektormodellen liknar flersektormodellen såtillvida som produktionsstruktur och resursallokering endast påverkas av de relativa varupriserna. En växelkursförändring påverkar inte relativpriserna och därmed inte heller produktionen. Tullar, skatter och subventioner är därför av intresse för produktionsstrukturen endast i den mån de förändrar de relativa varupriserna. Antag att man utifrån ett läge med en given uppsättning tullar och skatter skulle öka prisstödet i samma mån till alla sektorer - alltså även exportindustrierna - i form av en likformig importavgift och en lika stor exportsubvention. Detta skulle också innebära en lika stor ökning av det (partiellt beräknade) effektiva tullskyddet T_j i alla sektorer (jämför ekvation 2:3). Men de relativa priserna förblir opåverkade och produktionsstrukturen förändras därför inte. Det enda resultatet blir en jämviktsskapande växelkursförändring av samma storlek, som återställer konkurrenssituationen till utgångsläget i samtliga sektorer (jämför kapitel 1).

Detta pekar på att det inte är nivån av tullar, subventioner och effektivt tullskydd i enskilda sektorer som är relevant utan den relativa storleken eller rangordningen mellan sektorer, eftersom en industri endast kan vara skyddad i förhållande till någon annan aktivitet. Av appendix B framgår att rangordningarna av de partiella och de växelkursjusterade effektiva tullarna kommer att vara desamma.

I en flersektormodell kan man i själva verket endast dra vissa

begränsade slutsatser om effekterna på produktionen med kännedom enbart om en given uppsättning nominella tullar. En beräkning av effektivt tullskydd enligt ekvation (2:3), eller tullarnas varupriseffekter, gör det möjligt att säga att produktionen kommer att öka i sektorn med det högsta effektiva tullskyddet och att minska i sektorn med det lägsta. Om någon resursfördelningseffekt över huvud taget föreligger, måste ju minst en sektor växa och minst en krympa. Huruvida de mellanliggande sektorerna ökar eller minskar kan man inte säga utan att kunna beräkna växelkursförändringen. Det gäller dock att om produktionen i en viss sektor ökar, måste produktionen i alla sektorer med högre effektivt tullskydd än denna också öka.

2.5.2 Effektiva tullar, faktorpriser och produktionsstruktur

Problemet att bestämma produktionseffekterna av en existerande tullstruktur kompliceras om man tar hänsyn till konkurrensen mellan branscherna på faktormarknaden och till förekomsten av flera produktionsfaktorer. Verkningarna på produktionsstruktur och resursinsatser i olika sektorer beror på hur efterfrågan på faktorer förändras vid en förändring av det effektiva priset, vilket bestäms av produktions sambandens form, och på hur tillgången på faktorer för enskilda sektorer ser ut.

Bortsett från växelkursförändringar kan man vänta sig att ett positivt effektivt tullskydd i en industri, som alltså höjer det effektiva pris som företagen kan ta ut, skall leda till en ökning av industrins totala förädlingsvärde, $q_j p_{jv}$, och av faktorinsatserna. Enligt definitionen gäller att det effektiva priset överensstämmer med summa faktorkostnader per enhet. Anpassningen till tullskyddet innebär därför en ökning av faktorkostnaden per enhet. Denna ökning kan ske genom att företagen bjuder upp faktorpriserna, eller genom att produktionsökning vid avtagande avkastning leder till ökad faktoråtgång per enhet, eller på bägge dessa sätt.

Det kunde vara möjligt att uppfatta begreppet effektivt tullskydd som en ökning av priset på en för varje sektor specifik produktionsfaktor, av vilken tillgången för den enskilda industrin i varje fall på kort sikt är given (Travis [1968]). I detta fall blir det givetvis ingen omflyttning av faktorer mellan branscherna

och inte heller några produktionseffekter. Även handeln förblir oförändrad. Om det tar tid att flytta faktorer mellan industrier, kommer strukturen av effektiva tullar att mäta den omedelbara effekten på faktorinkomster och faktorpriser vid tullarnas införande. Förädlingsvärdet kan då ses som priset på ett för sektorn specifikt "faktorpaket".

På längre sikt bör utbudet av faktorer till en given industri vara mera elastiskt. Antag att en industri anpassar sig till ett givet effektivt tullskydd genom ökad insats av faktorer. Det förutsätts emellertid att faktorproportionerna inte kan varieras - även detta kan uppfattas som en fråga om anpassningstidens längd. Vidare antas att priset på en faktor stiger vid ökad insats i en given industri samt att det kan variera mellan olika sektorer. Utbudet av faktorer till enskilda sektorer är således en positiv funktion av priset.

Om ett effektivt tullskydd införs för en sektor kommer effekten i form av produktionsökning och ökade faktorinsatser att bero på utbudselasticiteterna för de olika produktionsfaktorerna. Produktionen expanderar tills ökningen av förädlingsvärdet per enhet har uttömts i form av ökade faktorpriser (Anderson [1971]). Det effektiva tullskyddet för en sektor, dvs ökningen av förädlingsvärdet per enhet, kan då uttryckas som ett vägt medelvärde av prisstegringarna på de produktionsfaktorer som används i sektorn. Man kan säga att man gått ett steg vidare genom att det effektiva tullskyddet för en process uppdelats i tullskydd för de använda produktionsfaktorerna. Produktionsökningen i en tullskyddad industri blir större, ju högre det effektiva tullskyddet är, och ju mera intensivt faktorer med hög utbudselasticitet används i sektorns produktion.

Resonemanget bygger emellertid på en partiell analys. Vid en allmän tullförändring kommer priserna på produktionsfaktorer att bero inte bara på faktorefterfrågan i en sektor utan även på produktionsförändringarna, och därmed på tullskyddet, i alla övriga sektorer. Eftersom faktorerna förutsatts rörliga mellan sektorer, kan prisförändringen för en faktor antas bli densamma i alla sektorer.

Antag att på något längre sikt insatsen av vissa faktorer kan förändras som en anpassning till ett tullskydd för en sektor, men att sektorns tillgång på någon eller några faktorer är given. Utbudet

av dessa branschspecifika faktorer är med andra ord för varje sektor fullkomligt oelastiskt. Övriga faktorer tänkes å andra sidan vara fullkomligt rörliga mellan sektorerna, så att priset på dessa faktorer är detsamma i alla branscher.

Om sektorernas produktionsfunktioner uppvisar konstant skalavkastning vid variation av alla faktorer, erhåller man avtagande avkastning på ökade insatser av enbart de rörliga faktorerna. När det effektiva priset i en bransch stiger som en följd av tullar på slutprodukt och insatsvaror, kan branschens produktion expandera genom ökade insatser av rörliga faktorer. Faktorproportionerna antas här inte vara tekniskt givna. Expansionen upphör emellertid när ytterligare faktorinsatser inte längre ger ett positivt bidrag till vinsterna. Tullskyddet medför att ersättningarna till de specifika faktorerna kommer att öka.

Vid en allmän omläggning av handelspolitiken kan man inte förutsätta konstanta faktorpriser för de rörliga faktorerna. Eftersom tullförändringarna leder till en omfördelning av produktionen mellan branscher med olika intensitet i användningen av faktorer, förändras den relativa efterfrågan på produktionsfaktorerna och därmed faktorpriserna. Vid en bedömning av tullarnas produktionseffekter måste man ta hänsyn inte bara till effekterna via förändrade varupriser i form av den beräknade effektiva tullsatsen (T), utan även till effekterna via de förändringar i faktorpriserna som kommer till stånd vid en omfattande förändring av handelspolitiken. Av appendix B.2, ekvation (B:15) framgår att produktionseffektens riktning inte kan avgöras enbart med kännedom om den enkla effektiva tullsatsen (T), dvs den partiella varupriseffekten. Sålunda kan en uppsättning nominella tullar, som resulterar i ett positivt effektivt tullskydd i en sektor, ändå innebära en produktionsminskning, om förändringen inom ekonomin som helhet medför tillräckligt stora ökningar av de rörliga faktorernas priser.

Med modellens hjälp kan man också belysa möjligheten att vid en jämförelse mellan sektorer förutsäga den relativa storleken av produktionseffekterna på basis av det beräknade effektiva tullskyddet. Av ekvation (B:15) framgår att produktionsökningen i en sektor vid tullarnas införande blir större, ju högre det effektiva tullskyddet (T) är, och ju mer intensivt rörliga faktorer används i tillverkningen.

Produktionsökningen blir också stor i en sektor som är intensiv i användningen av den rörliga faktor vars pris relativt sett har fallit. Antag t ex att handelspolitiken resulterar i en ökning av lönerna i förhållande till priset på kapital. Vid en jämförelse mellan två sektorer med samma användning av fixa faktorer och samma tullskydd (T) kommer den mindre arbetsintensiva sektorn att öka relativt till den andra.

2.6 NOMINELLA ELLER EFFEKTIVA TULLAR SOM FÖRKLARINGSFAKTORER TILL HANDELSPOLITIKENS PRODUKTIONSEFFEKTER

Om samtliga varor förekommer endera som export eller import, och om vederbörande lands efterfrågan och utbud inte påverkar världsmarknadspriserna, blir som nämnts samtliga varupriser i ekonomin givna av världsmarknadspriserna och eventuella handelshinder. Priserna på primära produktionsfaktorer, vilka betraktas som fullständigt orörliga över gränserna, är däremot variabler som bestäms endogent. För industriländer i allmänhet gäller att en betydande del av nationalprodukten härrör sig från sektorer, vars output inte förekommer i internationell handel, och där den inhemska produktionen inte är utsatt för utlandskonkurrens. Här används termerna hemmamarknadsvaror respektive hemmamarknadssektorer som beteckningar på sådana.

I praktiken blir gränsdragningen naturligtvis godtycklig eftersom man har en glidande skala mellan fullständigt skyddade och extremt utlandsberoende sektorer. Att en vara eller tjänst inte importeras kan bero på att den inte är möjlig att transportera, men också på att den åsatts en prohibitiv tull. Dessa egenskaper kan givetvis förändras över tiden. Graden av transporterbarhet kan också ses som en kontinuerlig variabel, som mäts av transportkostnaden. I föreliggande fall räcker det att säga att kostnaden att föra en vara över gränsen för tillfället är så stor att handel inte förekommer.

Om man först antar att hemmamarknadsvarorna endast är slutprodukter och inte insatsvaror i andra sektorer, blir konsekvensen att inte längre alla varupriser är givna, och att produktionsstruktur och resursfördelning, och därmed tullarnas verkningar på dessa, inte längre kan bestämmas oberoende av efterfrågan. Även hemmamarknadssektorerna påverkas av tullarnas införande, eftersom de hänger samman

med de internationellt konkurrerande sektorerna genom både varumarknad och produktionsfaktormarknad. Allmänt skulle man kunna vänta sig en ökning av produktion och sysselsättning i sådana hemmamarknadssektorer som dels producerar varor som är substitut i konsumtionen till importvaror med högt tullskydd, dels är intensiva i användningen av samma faktorer som de internationellt konkurrerande sektorerna med lågt skydd (jämför Corden [1971] sid 99 ff).

Av större intresse är det fall då hemmamarknadsvarorna är relaterade till övriga sektorer även genom input-output-strukturen, i synnerhet då hemmamarknadsvaror ingår som input i utlandskonkurrerande sektorer. Detta medför vissa viktiga konsekvenser för teorin för det effektiva tullskyddet och för dess empiriska tillämpning. I den ursprungliga modellen kan de inputs som förekommer i ekonomins samtliga sektorer uppdelas i två kategorier med klart skilda utbudsförhållanden: producerade inputs, för vilka utbudets priselasticitet är oändlig, och (primära) produktionsfaktorer, vars utbudselasticitet för ekonomin som helhet är lika med noll. Detta återspeglar antagandena om givna varupriser på världsmarknaden och givna tillgångar av internationellt orörliga produktionsfaktorer. Den grundläggande idén är att eftersom insatsvarukostnaden per enhet är konstant - beroende på att såväl pris som volymåtgång är given - skall den av tullen (t_j) föranledda prishöjningen på färdigvaran (dp_j) sättas i relation till förädlingsvärdet per enhet. Detta innebär att prisstegringen helt kan tas ut i form av en ökad ersättning till primära produktionsfaktorer per enhet.

Frågan är hur man skall ta hänsyn till förekomsten av internationellt rörliga produktionsfaktorer och till hemmamarknadsvaror och -tjänster. En lösning är att ersätta uppdelningen på varor och faktorer med en annan, nämligen dels inputs för vilka utbudet är oändligt elastiskt för ekonomin som helhet, dels inputs med ändlig utbudselasticitet (Corden [1971] sid 152 ff). I den förra gruppen faller insatsvaror som kan importeras (eller exporteras) till ett givet pris. Men dit skulle även föras sådana primära produktionsfaktorer för vilka den totala tillgången för ekonomin som helhet kan öka utan att priset stiger. Detta skulle t ex gälla för produktionsfaktorn arbetskraft, om rörligheten över gränserna vore mycket hög eller

om det förelåg betydande arbetslöshet - bägge dessa omständigheter skulle innebära att sysselsättningen i ekonomin kunde öka vid oförändrad lön. Alternativt kunde faktorn kapital föras till denna grupp, om det vore möjligt både att importera kapitalvaror till givna priser och att öka den internationella upplåningen till given räntesats - dvs om utbudselasticiteten vore oändlig både för fysiskt och för finansiellt kapital.

Till den senare gruppen skulle föras hemmamarknadsvaror för vilka utbudet inte kan öka utan att pris och kostnad stiger. Den grundläggande idén för effektivt tullskydd är emellertid fortfarande att färdigvarans prisökning gör det möjligt att öka kostnaden per enhet för inputs vars utbudselasticitet är begränsad, eftersom kostnaden för inputs med oändligt elastiskt utbud är konstant. Definitionen av effektivt tullskydd - dvs vilka kostnadslag eller inputs som skyddas - och sättet att lösa de praktiska beräkningsproblemen blir därför beroende av vilka antaganden som görs om utbudselasticiteterna.

De flesta beräkningar av effektivt tullskydd har sökt definiera detta som skyddet för kostnaderna för alla primära produktionsfaktorer i en process. Basevi [1966]) har emellertid utfört beräkningar, där tullskyddet begränsats till att avse endast lönekostnaderna, under antagandet att inte bara tillgången på producerade insatsvaror utan även tillgången på andra faktorer än arbetskraft - dvs främst kapital - är obegränsad till givna priser.

Problemet med insatsvaror som inte förekommer i handeln kan angripas på olika sätt. Här används en partiell analys, vilket förutsätter begränsade tullförändringar. Corden ([1971] sid 158 ff) hävdar att en tull (t_j) ger skydd inte bara till primära faktorer som direkt används i produktionen, utan även till produktionen av däri ingående hemmamarknadsvaror och -tjänster och därmed indirekt till faktorer som används i dessa industrier.

Det är inte utan vidare möjligt att separera tullskyddet på hemmamarknadsvaran och på de primära faktorerna. Detta kan endast göras om man känner de individuella utbudselasticiteterna. En sådan lösning har föreslagits av Massell ([1968]) med motiveringen att nämnda uppdelning av inputs i en grupp med ändliga och en med oändliga utbuds-

elasticiteter inte är rimlig. Man kan då för varje process beräkna ett slags effektivt tullskydd för varje enskilt input (jfr Massells term "input effective rate" [op.cit.]). Denna modell kan sägas ge en mera generell tolkning av begreppet effektivt tullskydd, eftersom det även täcker det tidigare specialfallet med importerbara insatsvaror vars priser är givna. Det kan noteras att ju större del av den totala produktionskostnaden som utgörs av sådana importerbara inputs, desto större blir det effektiva tullskyddet för övriga insatsvaror och faktorer.

Användningen av denna modell i praktiken medför uppenbara problem. Att beräkna utbudselasticiteter för samtliga inputs i alla sektorer måste bli utomordentligt komplicerat. Det kan också noteras att formlerna ovan bygger på en partiell analys och därför inte kan användas vid en samtidig och omfattande förändring av tullarna. De utbudselasticiteter som möter en given industri beror på alla andra tullar i ekonomin. Dessutom måste inputpriserna vara desamma i olika sektorer (se Anderson [a.a.] och Corden [a.a.]). Det relevanta måttet i ett sådant fall skulle vara de totala förändringarna i faktorpriserna, sedan hänsyn tagits till den simultana effekten av alla tullar i ekonomins samtliga sektorer.

Frågan är om det finns något rimligt sätt att ta hänsyn till hemmamarknadsvaror utan att helt uppoffra den operationella enkelheten i den ursprungliga modellen. En radikalt enkel metod har använts av Balassa [1965], som behandlar dessa varor som om de vore importerbara varor utan tull. Formeln för det effektiva tullskyddet blir då, med förut använda beteckningar:

$$T = \frac{t_j - \sum a_{ij} t_i}{1 - \sum (a_{ij} + h_{lj})} \quad (2:5)$$

där h_{lj} är kostnadsandelen för en hemmamarknadsvara och a_{ij} för en importerbar insatsvara.

Detta kan jämföras med samma beräkning enligt Corden [op.cit.] som blir

$$T_j = \frac{t_j - \sum a_{ij} t_i}{1 - \sum a_{ij}} \quad (2:6)$$

Det är uppenbart att Balassas formel ger ett högre resultat, om det överhuvud taget förekommer utgifter för hemmavaror (dvs om h_j är större än noll). Denna olikhet är dock en definitionsfråga, eftersom samma prisskydd i det ena fallet antas utslaget över de sammanlagda kostnaderna för faktorer och hemmavaror (Corden), i det andra fallet endast över faktorkostnaden.

Balassas formel vilar på antagandet att utbudselasticiteten är oändlig även för hemmamarknadsvarorna. Detta kan inte, som för de importerbara insatsvarorna, motiveras med argument om marknadens storlek. Antagandet kan vara rimligt vid en partiell jämviktsanalys, där den undersökta industrin endast förbrukar en liten del av ifrågavarande varor och tjänster, men det är svårt att se vilka förutsättningar som vid en allmän jämviktsanalys skulle rättfärdiga det.

Det är tydligt att införandet av insatsvaror som inte förekommer i världshandeln leder mot en ekonomi med helintegrerade produktionsprocesser. Genom att driva detta resonemang till sin spets och anta att samtliga insatsvaror är rena hemmamarknadsvaror, kan man klargöra den huvudsakliga skillnaden mellan de båda alternativa analysmodellerna. Man kan också belysa innebörden i en del av den kritik mot begreppet effektiva tullar som framförts framförallt av Travis [1968]).

Avsaknad av internationell handel med insatsvaror kan vara en effekt av handelspolitiken. Antag att det införs en uppsättning tullar som är så höga att all import upphör (jämför Travis' [1971] term "minimum prohibitive duties"). Det är nu inte längre någon mening med att isolera varje produktionsled eller process och att betrakta dessa som separata utlandskonkurrerande verksamheter i vilka förädlingsvärdet per enhet är centralt. Begreppet effektivt tullskydd blir därmed överflödigt. I den nya modellen är det endast relationen mellan varupriser, faktorpriser och nominella tullar som är intressant.

Antag att varupriserna är givna på världsmarknaden. Det är då möjligt att ett antal varor inte kommer att produceras i ett land utan endast importeras, på grund av att tillverkningskostnaderna blir högre än importpriset. Med ett lämpligt avvägt tullskydd kan man emellertid upprätthålla produktionen av samtliga varor. Vi får då ett samband mellan nominella tullar och faktorpriser i ekonomin (jämför appendix E).

I stället för tullskydd för processer kan man i denna modell tala om tullskydd för varupriser, för faktorpriser och för faktorinkomster. Förutsättningen att insatsvaror helt eller i huvudsak är av inhemskt ursprung är givetvis mest tillämplig på en stor ekonomi med hög självförsörjningsgrad. Motsvarande modell har också använts för analyser av den amerikanska tullstrukturen (Travis [op.cit.]). För analys av små och starkt utrikeshandelsberoende länder förefaller det mera rimligt att applicera modellen för effektivt tullskydd.

KAPITEL 3

HANDELSHINDER OCH MÅLEN FÖR DEN EKONOMISKA POLITIKEN

3.1 HANDELSHINDER VID ENDOGENA SNEDVRIDNINGAR

I detta kapitel skall handelspolitik och handelshinder diskuteras mot bakgrund av den ekonomiska politikens mål och de medel som är tillgängliga för deras uppnående. Ett syfte är att närmare belysa avgränsningen av begreppet handelshinder i kapitel 1. Det är nämligen viktigt att skilja på situationer, där sådana åtgärder som betecknats som handelshinder leder till en förbättring av den samhälls-ekonomiska effektiviteten och sådana där de leder till en försämring. Det är också väsentligt att klarlägga om vissa typer av handelshinder kan leda till att olika mål för den ekonomiska politiken uppfylls till minsta möjliga samhälls-ekonomiska kostnad. Genom att behandla orsakerna till, och motiven för, handelshinder utgör diskussionen också en utgångspunkt för analysen i kapitel 7, som syftar till att förklara handelshindrens struktur.

För ett litet land, som inte kan påverka världsmarknadspriserna, kan det visas att den optimala handelspolitiken med avseende på målet statisk effektiv resursallokering i en så kallad perfekt marknadsmodell är en frihandelspolitik. En reduktion av handelshinder ger en konsumtions- och en produktionseffekt. Välfärdseffekten av den förra härrör från en substitution mellan varor i konsumtionen och motsvarar effekten av borttagandet av selektiva konsumtionsskatter. Produktionseffekten innebär en omfördelning av resurser till exportsektorn från en ineffektiv importkonkurrerande sektor, som ersätts av import. Den traditionella teorins argumentering för förekomsten av positiva produktionseffekter bygger på tankegången om den ojämna internationella fördelningen av produktionsfaktorer, som leder till internationella olikheter i relativa produktionskostnader.

Om förutsättningen om perfekt fungerande inhemska marknader inte är uppfylld, måste man revidera slutsatsen att eliminering av handelshinder är samhälls-ekonomiskt optimalt.

För ett land som besitter monopolposition i utrikeshandeln, är det möjligt att öka den reala nationalinkomsten genom handelsbegränsande åtgärder, t ex en tull. Detta beror på att restriktionerna kan förbättra landets terms of trade, dvs pressa importpriserna och/eller höja exportpriserna. Om det bortses från eventuella motåtgärder från andra länder, kan landet öka nationalinkomsten genom att successivt höja importtullen, så länge effekten av det förbättrade prisförhållandet överväger förlusten genom försämrad resursfördelning. Detta är dock endast möjligt upp till en viss nivå, den s k optimala tullen.

Samma typ av effekt kan erhållas genom att man inför en exportskatt på varor med oelastisk efterfrågan på världsmarknaden. Någon möjlighet att införa "optimala" handelsbegränsningar föreligger inte för länder som är alltför små som leverantörer eller uppköpare för att kunna påverka priserna. Ett exempel på tanken att genom optimala restriktioner uppnå en önskvärd internationell inkomstfördelning är förslagen att utvecklingsländer skulle kunna höja exportintäkterna genom att införa exportrestriktioner på vissa råvaror.

De generella invändningarna mot användandet av optimala handelsbegränsningar är för det första att de ger upphov till motåtgärder, vilket minskar sannolikheten att ett land på detta sätt kan förbättra sin position. Slutresultatet kan då bli ett allmänt handelskrig som reducerar handeln och inkomsterna i alla deltagande länder. För det andra gäller att även om vederbörande land kan uppnå högre nationalinkomst, sjunker inkomsterna i världen som helhet. Man skulle därför på ett effektivare sätt kunna uppnå en önskad internationell inkomstfördelning genom inkomstöverföringar mellan länder, kombinerade med frihandel (Johnson [1967]).

Som exempel på inhemska endogena snedvridningar kan nämnas förekomsten av inhemska monopol och externa effekter i produktionen. Det sistnämnda innebär att produktionsresultatet av givna insatser av arbetskraft och kapital i en bransch kan vara beroende av aktiviteten i en annan bransch och att detta samband inte avspeglas i priser och kostnader. Gemensamt för dessa förhållanden är att de implicerar en differens mellan privata och samhällsekonomiska kostnader.

Om aktiviteten i en bransch (X) positivt påverkar produktionsresultatet av givna faktorinsatser i den övriga ekonomin, leder

marknadsmekanismen till en resursfördelning som inte är samhällsekonomiskt optimal. Vid fullkomlig konkurrens kommer de relativa konsumentpriserna visserligen att avspegla företagens marginella kostnader, men dessa motsvarar inte längre de samhällsekonomiska alternativkostnaderna. Företagets gränskostnad för en ökning av X-produktionen kommer att överskatta den marginella resurskostnaden för samhället som helhet, eftersom den positiva effekten på övrig produktion inte kommer till uttryck i kalkylen (Henderson & Quandt [1958], sid 214). Marknadsprisbildningen leder till att produktion och resursinsatser i X blir mindre än vad som vore optimalt från samhällets synpunkt. Genom en subvention till X-produktionen, som svarar mot dess positiva effekter på övrig produktion vilka inte kommer till uttryck i priser och intäkter, är det möjligt att uppnå överensstämmelse mellan företagens och samhällets alternativkostnader.

Om X är en importkonkurrerande näringsgren, leder frihandel vid givna världsmarknadspriser till en internationell produktionsspecialisering som går längre än vad som vore samhällsekonomiskt optimalt, i det att importen av X blir för stor och produktionen för liten. Genom att använda avgifter, subventioner och kvantitativa begränsningar på handeln är det alltid möjligt att öka den reala nationalinkomsten och välfärden genom att tullbelägga importen (Kemp & Nagishi [1969]). Detta ökar relativpriset för X, vilket tillåter en ökning av företagens gränskostnader. Åtgärden medför en omfördelning av resurser till X-produktionen, dvs i riktning mot en samhällsekonomiskt optimal produktionsstruktur. Samma slutsats gäller också för en importkvotering.

Samtidigt kommer emellertid konsumtionen att snedvridas, eftersom konsumentpriserna kommer att avvika från världsmarknadspriserna. Man kan därför hävda att den optimala metoden att eliminera den samhällsekonomiska ineffektivitet som uppstår vid externa produktionseffekter består i subventioner till den inhemska produktionen och inte i avgifter på handeln. En optimal resursfördelning kännetecknas av överensstämmelse mellan bytesförhållandet i världshandeln, de inhemska konsumentpriserna och de marginella alternativkostnaderna för samhället. Vid externa effekter kan den optimala fördelningen endast uppnås genom åtgärder som direkt påverkar den inhemska produktionen. En tull kan

åstadkomma likhet mellan världsmarknadspriser och alternativkostnader men endast till priset av att i stället konsumtionen snedvrids (Bhagwati & Ramaswami [1963]).

Exempel på snedvridningar på faktormarknaden är förekomsten av en lönedifferens mellan två sektorer för samma arbete. Differensen kan orsakas av att möjligheten till att ta arbete i en expanderande sektor är begränsad, t ex genom att byte av sysselsättning också kräver byte av bostad varvid ett exogent givet bostadsbyggande fungerar som en flaskhals. De företagsekonomiska kostnaderna i den expanderande sektorn kommer då att överskatta de samhällsekonomiska. Om denna sektor är importkonkurrerande, är det möjligt att med handelspolitiska medel - t ex en tull på importen - nå en mera effektiv resursfördelning (Hagen [1958]). En högre samhällsekonomisk effektivitet kan emellertid uppnås genom en produktionssubvention i den expansiva näringsgrenen. Den optimala lösningen kan dock visas vara att knyta subventionen till enbart lönekostnaderna i den expansiva sektorn (Bhagwati & Ramaswami [1963]).

För att man skall kunna acceptera argumentet att handelshinder i ett givet fall förbättrar samhällets resursallokering fordras naturligtvis att man kan visa att externa effekter verkligen föreligger. Man kan inte heller säga att ett tullskydd eller en kvotering av vilken storlek som helst är att föredra framför världshandel, eftersom det kan visas att en prohibitiv tull - motsvarande fullständigt importförbud - kan medföra en välfärdsminskning (Johnson [1965]). Det är därför nödvändigt med empiriska kalkyler i varje enskilt fall.

3.2 INFANT INDUSTRY-ARGUMENTET

Det hävdas ofta att just förvärvande och spridning av produktionstekniskt kunnande har speciella drag som ger upphov till en differens mellan samhällsekonomiska och privata kostnader och därmed till att oreglerade marknader leder till inoptimal resursfördelning. Ett sådant resonemang ligger bakom det klassiska argumentet för temporärt tullskydd för s k infant industries. Kärnpunkten i detta är att i en sådan bransch kostnaderna för ett företag som tar upp tillverkning tenderar att sjunka över tiden som ett resultat av att erfarenhet av tillverkningen ökar de tekniska kunskaperna. Etablerade utländska företag i

branschen har ett produktionstekniskt försprung i form av lägre kostnader. Vid frihandel kommer därför de inhemska företag som söker upp- ta produktion att slås ut på grund av den initieilt låga produktivitet, trots att en inhemsk tillverkning på längre sikt kunde vara lönsam. Om marknaden temporärt skyddades med en tull skulle det bli möjligt att etablera en inhemsk industri.

När industrin nått internationell konkurrenskraft skulle tullarna kunna avvecklas. Eftersom tullskyddet på kort sikt innebär en samhällsekonomisk kostnad i form av högre priser, måste (det diskonterade värdet av) de framtida vinsterna dessutom uppväga denna kostnad. (Grubel [1966]). Slutligen fordras också att inlärningseffekterna är speciellt starka i denna bransch, eftersom man inte kan skydda alla näringsgrenar, och den resulterande produktionsomfördelningen medför att förvärvade kunskaper blir mindre på andra områden.

Dessa förhållanden är emellertid inte tillräckliga för att motivera stöd till en bransch och än mindre för att en tull skulle utgöra det optimala ingreppet. De initiella förlusterna borde kunna finansieras på kreditmarknaden. Om det föreligger imperfektioner på kreditmarknaden, som medför att finanseringsmedlen kanaliseras till traditionella tillverkningsgrenar, kan det vara svårt att ta upp tillverkning på nya områden, trots att den avkastning som förväntas av de potentiella företagen kan vara högre än i etablerade branscher. Det förefaller dock rimligare att försöka uppnå en effektivare förmedling av sparandet inom ekonomin än att tillgripa handelspolitiska medel för att komma till rätta med problemet.

Antag att den kunskap som genereras av produktionserfarenheterna är intern för företaget, dvs inte tillgänglig eller användbar för potentiella konkurrenter. Upptagandet av en ny tillverkning, som på lång sikt är samhällsekonomiskt lönsam, kommer då också att ge en motsvarande privatekonomisk avkastning för ett enskilt företag, eftersom man kan täcka initialförlusterna genom större vinster i framtiden, när kostnaderna kommer att understiga världsmarknadspriserna (Kemp [1960]). Ett tidigare etablerat företag kommer alltid att ha ett kostnadsförsteg framför konkurrenterna och vid samma pris kunna ta ut större vinster. Något skäl för tullskydd eller annat stöd föreligger därför inte.

Om det förvärvade kunnandet inte är företagsspecifikt utan är tillgängligt - fritt eller till låg kostnad - för senare etablerade konkurrenter och tillträdet till marknaden är fritt, kommer pionjärföretaget inte att kunna ta ut högre vinster än sina konkurrenter för att kompensera sig för de tidigare förluster som var nödvändiga för inläringen. I detta fall blir det inte längre möjligt för innovatören att erhålla en privatekonomisk avkastning som motsvarar de samhällsekonomiska vinsterna av den investeringskostnad som nedlagts i inläringen. På en oreglerad marknad kommer nytillverkningen därmed aldrig till stånd.

Man måste göra ganska speciella förutsättningar om sättet för spridning av tekniskt kunnande för att kunna tillämpa infant industryargumentet i denna form. Den förvärvade kunskapen, som leder till kostnadssänkningar, antas nämligen vara rörlig och fritt tillgänglig lokalt men inte internationellt - förutsättningen för argumentet är ju att en utländsk industri redan finns etablerad, vars kunnande inte kan utnyttjas av den inhemska industrin. En gradskillnad mellan den nationella och den internationella rörligheten för produktionsteknik skulle möjligen kunna motiveras med att kunskapen i själva verket inte är knuten till företaget utan till arbetskraften (on-the-job-training) och att denna är internationellt rörlig. Det enskilda företaget kan däremot inte hindra att personal som byter anställning tar med sig det tekniska kunnandet till inhemska konkurrenter.

Antag nu att förvärvad kunskap är nationellt fritt tillgänglig. Det kan då hävdas att man inte ens i detta fall har något hållbart argument för tullskydd. Skälet härtill är att tullen inte kommer att fylla sitt syfte att initiera inhemska produktion. Även om det inhemska priset initierat kan hållas över världsmarknadsnivån, kommer tillkommande inhemska konkurrenter att pressa priserna och därmed omöjliggöra för pionjärföretaget att med högre vinster täcka inlärningskostnaderna (Baldwin [1969]). Endast om företaget i samband med tullen kan nå en inhemska monopolposition - grundad på andra faktorer än överlägsen teknisk kunskap - kan detta uppnås. Någon samhällsekonomiskt effektiv resursfördelning kan emellertid då inte erhållas. Det kan också betvivlas att inlärningsmekanismen skulle fungera, dvs att produktionserfarenheten skulle leda till successivt ökad pro-

duktivitet och sänkta kostnader, för ett företag som avskärmats från såväl inhemsk som utländsk konkurrens.

Inte heller en produktionssubvention som knyts till produktionen inom hela branschen kommer att nå syftet, om etableringen är fri. Detta beror på att det primära problemet inte ligger i att påverka och omfördela relativa kostnader och intäkter mellan utländska och inhemska tillverkare eller mellan ifrågavarande bransch och övrig industri, utan mellan "pionjärföretaget", som bär kostnaderna för teknikutvecklingen och efterföljarna som kostnadsfritt kan utnyttja den. Den enda möjliga metoden är att subventionera enbart pionjärföretaget för inlärningskostnaderna. Denna subvention skulle då göras tidsbegränsad, förutsatt att inlärningsfunktionen faller mot ett gränsvärde där någon produktivitetsförbättring inte längre erhålls. Motsvarande belopp kan tas ut som en engångsskatt, vars summa fördelas på företagen i branschen.

3.3 MÅL OCH MALKONFLIKTER

3.3.1 Allokering kontra sysselsättning och betalningsbalans

Den traditionella analysen av tullar och handelspolitik innebär en bedömning av resursfördelningseffekter från statisk effektivitetssynpunkt. Denna typ av analys, som utgår från ett ekonomiskt välfärdsbegrepp baserat på privat konsumtion av varor och tjänster, leder som nämnts för en perfekt marknadsmodell till konklusionen att fullständig frihandel utgör den optimala handelspolitiken. Då endogena snedvridningar förekommer kan tullar visserligen leda till en bättre resursfördelning, men de utgör i allmänhet inte det bästa medlet för detta. Även i fallet med monopol i utrikeshandeln, där en tull i teorin ur det enskilda landets synvinkel utgör det optimala ingreppet, kan dess lämplighet i praktiken diskuteras.

Den traditionella teoriansatsens förklaringsvärde är uppenbarligen begränsat. Den kan knappast användas för att förklara förekomsten av utbredd protektionism eller utformningen av olika länders handelspolitik sådan den faktiskt bedrivs (Johnson [1965]). Tullförhandlingar har ju i praktiken alltid skett i form av ömsesidiga utbyten av tullkoncessioner under noggrant iakttagande av att vinster och förluster för deltagarnas nationella intressen balanserar varandra. För

att bättre kunna analysera den förda handelspolitiken är det nödvändigt att ta hänsyn till andra mål för ekonomisk politik än samhälls-ekonomisk effektivitet.

Ansatser till formulering av mål för den ekonomiska politiken brukar inkludera fyra huvudgrupper, nämligen kortsiktiga stabiliseringsmål, allokeringsmål på medellång sikt, långsiktiga allokeringsmål eller tillväxtmål, samt fördelningsmål. Man kan även utvidga målformuleringen till ett bredare område av individernas levnadsnivå bestående av ett antal sociala och fysiska miljöfaktorer. Denna grupp kallas här miljömål.

De kortsiktiga balansmålen brukar vanligen formuleras som hög sysselsättningsgrad, stabil prisnivå och balans i de utrikes betalningarna. Det kortsiktiga allokeringsmålet innebär maximering av utbytet av tillgängliga resurser, dvs statisk samhällsekonomisk effektivitet. Fördelningsmålen kan avse såväl den funktionella fördelningen mellan löner och kapitalinkomster som den vertikala fördelningen efter förvärvsinkomstens storlek.

Utöver dessa tillkommer vanligen andra mål, som inte är direkt härledda ur de nämnda delgrupperna utan från målsättningar på andra områden än de traditionellt ekonomiska, men som ändå har ekonomiska implikationer. Hit hör krav på en speciell inriktning av landets näringsstruktur. Ett exempel på detta är det fall då det anses väsentligt att upprätthålla en inhemsk försvarsindustri. Andra mål kan vara knutna till den regionala strukturen eller till nationell självständighet med avseende på utformningen av ekonomisk politik.

I det följande behandlas handelshindrens roll som medel, relaterade till de nämnda ekonomisk-politiska målsättningarna. Speciellt studeras situationer där målkonflikter kan uppkomma. Härvid skall verkningarna av handelshinder ställas i relation till verkningarna av andra medel. Med traditionell handelspolitik, exemplifierad av tullar och kvoter, avses i fortsättningen den grupp av handelshinder som ger en divergens mellan utländska och inhemska transformationskvoter.

I den mån det inte föreligger någon automatisk likhet mellan ex ante sparande och investeringar, och priser och löner inte är flexibla, kan såväl externa som interna obalanser uppkomma i en ekonomi. Det är inte svårt att ge exempel på situationer där handels-

politiken använts som medel för att uppnå de kortsiktiga balansmålen. De mest välkända torde vara protektionismen under 1930-talets depression. Genom att diskriminera mot utländska varor kan man omförela den inhemska efterfrågan till förmån för den inhemska produktionen. Därmed stiger sysselsättning och realinkomster. Om det reala sparandet därvid ökar, vilket förefaller sannolikt, kommer också betalningsbalansen att förbättras (Alexander [1952]). Emellertid kommer sysselsättningsökningen att koncentreras till den importkonkurrerande sektorn, och utrikeshandeln minskar.

Genom en kombination av generella medel, som t ex en efterfrågestimulerande finans- och penningpolitik och/eller en växelkursförändring, är det emellertid möjligt att uppnå extern och intern balans vid en högre grad av internationell produktionsspecialisering. Jämfört härmed kan handelspolitiken väntas medföra en resurskostnad, i den mån import ersätts med mindre effektiv inhemsk tillverkning. Man kan säga att denna situation, för det fall att endast handelspolitiska medel kommer till användning, ger upphov till en målkonflikt mellan de kortsiktiga balans- och resursutnyttjandemålen å ena sidan och målet effektiv resursallokering på medellång sikt å den andra.

Svagheten i att använda handelspolitiken som sysselsättningsstimulerande medel ligger emellertid främst i att den positiva sysselsättningseffekten förutsätter oförändrad handelspolitik i övriga länder. I en lågkonjunktur är detta osannolikt. Motåtgärder kan leda till efterfrågebortfall och därmed fallande produktion och sysselsättning för det första landet.

Argumentet mot att använda handelspolitik i kortsiktigt stabiliseringssyfte förutsätter att andra medel verkligen är tillgängliga. Jämvikt i bytesbalansen och full sysselsättning kan uppnås genom en kombination av utgiftsomfördelning och utgiftspåverkande politik, där det optimala medlet för utgiftsomfördelningen är en växelkursförändring. Om denna emellertid inte är politiskt möjlig, kan den resurskostnad i form av arbetslöshet och produktionsbortfall som skulle uppkomma, om bytesbalansunderskottet eliminerades genom en deflationistisk penning- och finanspolitik, utan tvivel bli mycket större än effektivitetsförlusterna av minskad handel och produktionsspecialisering vid användning av handelspolitik.

Reducerade handelshinder leder till att resurser friställs i de tidigare skyddade näringsgrenarna. En förutsättning för att detta skall medföra ökad nationalinkomst är givetvis att dessa produktionsfaktorer kan sysselsättas på annat håll inom ekonomin. I teorin för handelspolitikens välfärdseffekter antas dels att produktionsfaktorerna är fullkomligt rörliga, dels att de också är fullkomligt homogena. Detta innebär att faktorerna inte är specialiserade inom en viss bransch, t ex i form av yrkesskicklighet hos arbetskraften.

Denna analys jämför två statiska jämviktslägen men kan inte ange förloppet vid anpassning mellan dem. Den visar hur mycket större nationalinkomsten - allt annat lika - skulle ha varit i det hypotetiska fall att vissa handelshinder, som finns vid en given tidpunkt, inte skulle ha existerat. Om problemet gäller att bedöma hur produktion och inkomster utvecklas i framtiden till följd av t ex en tullavveckling i en given situation, måste man ta hänsyn till att faktorerna alltid i någon utsträckning är specialiserade inom den typ av produktion där de för tillfället sysselsätts. Befintligt fysiskt kapital kan ju ofta överhuvud taget bara användas till viss typ av produktion. Det är också klart att arbetskraftens rörlighet geografiskt och branschmässigt på kort sikt är begränsad. Om tullsänkningen därigenom ger upphov till arbetslöshet och utträngning av kapital, kan strukturomvandlingen vid övergången till frihandel komma att innebära en momentan kostnad i den meningen att den totala produktionen på kort sikt minskar.

Även om anpassningsförloppet inte leder till arbetslöshet och en lägre faktisk nationalinkomst än den hypotetiska vid fortsatt tullskydd, är det möjligt att konsumtionsströmmen under någon del av anpassningsperioden blir mindre. Detta beror på att investeringarna måste öka, om kapitalutrustningen är specialiserad, så att produktionsomläggningen leder till en snabbare utträngning av kapital. Vid en långsamare tullavveckling borde det å andra sidan vara möjligt att begränsa strukturomvandlingstakten så att arbetslöshet inte uppstår eller inte tillåts att överstiga en viss nivå. Övergången till frihandel kan göras i en sådan takt att strukturomvandlingen endast sker genom att bruttoökningen av arbetskraft och kapital, dvs bruttoinvesteringarna, förs till den expansiva exportsektorn, och att avgången av arbetskraft

och kapital i den förut skyddade sektorn inte ersätts. Det är uppenbart att den ur denna synvinkel maximala tullsänkningstakten blir högre, ju kortare kapitalutrustningens livslängd är, och ju snabbare ekonomins (exogent givna) tillväxttakt är. Att snabb ekonomisk tillväxt är en gynnsam faktor för liberalisering av handeln är ju snarast en kausal omvändning av den konventionella teorins påstående att frihandel gynnar tillväxten.

Problemet gäller här inte den klassiska frågan om frihandel är att föredra framför tullskydd, utan frågan vilken tullsänkningstakt som är den optimala. Det blir då fråga om att väga de omställningskostnader som uppkommer på kortare sikt mot de långsiktiga vinsterna av en effektivare resursfördelning. Man har en konflikt mellan inkomstmaximeringsmål på lång och kort sikt. Valet beror på beslutfattarnas tidspreferenser och på utseendet hos de dynamiska förloppen. Det är inte säkert att övergång till frihandel är önskvärd, även om statiska vinster föreligger, om den är bunden att ske i en takt som ger stora momentana inkomst- eller konsumtionsförluster.

Dynamisk analys av handelspolitik är ett försummat avsnitt av ekonomisk teori, medan man däremot i den praktiska handelspolitiken varit väl medveten om problemet. Ett exempel på detta är valet av tullsänkningstakt och "omställningsperiod" vid bildandet av EEC och EFTA, där tullavtrappningen planlades under relativt lång tid. Att avvecklingen i praktiken kom att ske snabbare än från början planerat tyder på att omställningssvårigheterna visade sig vara mindre än befarat. Det är också viktigt att skilja på sådana protektionistiska åtgärder som syftar till att bevara en viss ineffektiv produktionsstruktur på lång sikt, och sådana ingrepp som är temporära och endast avser att begränsa takten i en på längre sikt önskad strukturomvandling.

3.3.2 Inkomstfördelningsmål

Huvudargumentet för frihandel är att produktion och inkomster i världen som helhet på längre sikt då blir större än om handeln begränsas. Detta innebär emellertid inte att realinkomsten för varje grupp av ekonomiska subjekt eller ens för varje enskilt land nödvändigtvis ökar vid övergång från protektionism till frihandel. Eftersom målen för ekonomisk politik är knutna inte bara till de sammanlagda in-

komsternas storlek utan också till deras fördelning, är det nödvändigt att ta hänsyn till handelspolitikens inkomstfördelningseffekter.

Eliminering av tullskyddet kan väntas leda till fallande inkomster för tillverkarna av importkonkurrerade produkter. På lång sikt leder tullavvecklingen till minskad reallön och realinkomst för den produktionsfaktor som används intensivt i denna produktion (Stolper & Samuelson [1941]). Denna omfördelning av inkomster sker i ekonomin som helhet och uppkommer även om produktionsfaktorerna är homogena och perfekt rörliga. Om de produktiva resurserna på kort sikt är begränsat rörliga, erhålls effekter i form av inkomstbortfall på kort sikt för alla typer av produktionsfaktorer i de förut skyddande branscherna. I praktiken torde hänsyn till den senare sortens omfördelningseffekter vara viktigast.

Den långsiktiga vinsten vid övergång till frihandel kan uttryckas som en potentiell välfärdsökning i den meningen att det blir möjligt att öka hela samhällets tillgångar av alla varor vid givna insatser av resurser, och att denna ökade tillgång kan fördelas på ett sådant sätt att realinkomsten för alla grupper ökar (Samuelson [1962]). Inkomstfördelningsmålen behöver därför inte komma i konflikt med inkomstmaximeringsmålet, om det är möjligt att genom transfereringar kompensera de grupper vars inkomster drabbas av tullavvecklingen. Med kombinationen av frihandel och transfereringar kan således en högre nationalinkomst nås vid önskad fördelning.

En förutsättning är emellertid att den önskade inkomstfördelningen kan uppnås genom åtgärder - t ex en kombination av beskattning och transfereringar - som är neutrala med avseende på resursfördelningen. Om det existerande skattesystemet inte uppfyller detta krav är det knappast längre möjligt att säga att uppnående av en viss inkomstfördelning genom "politikkombinationen" frihandel/transfereringar alltid är effektivare än alternativet med handels hinder i den meningen att den skulle innebära en lägre resurskostnad. Detta blir i stället en empirisk fråga som måste avgöras från fall till fall. Målkonflikten mellan samhällsekonomisk effektivitet och inkomstfördelning kvarstår då, oavsett val av medel.

3.3.3 Mål för produktionsstrukturen

Vid sidan av nationalinkomstens storlek och fördelning finns naturligtvis andra mål för den ekonomiska politiken. Bland dessa kan nämnas de fall då en positiv värdering knyts till upprätthållandet av en viss storlek på speciella typer av produktion. Dessa mål formuleras ofta i termer av önskvärdheten av en viss självförsörjningsgrad, vilken motiveras av andra skäl än rent ekonomiska. Det kan t ex vara rationellt att bedriva en inhemsk produktion av försvarsmateriel, om man därigenom kan öka den utrikespolitiska rörelsefriheten, även om de samhällsekonomiska kostnaderna blir högre än för import. Ett annat exempel är beredskapsmotivet för en inhemsk jordbruksproduktion.

För en importkonkurrerande vara kan självförsörjningsgraden höjas genom en tull på importen eller genom en direkt importbegränsning. Detta leder till en minskad internationell produktionsspecialisering, varför världsinkomsterna kommer att falla. För ett litet land, vars terms of trade kan antas givna, medför tullskyddet att även nationalinkomsten - värderad till de givna världsmarknadspriserna - kommer att falla. Till skillnad från inkomstfördelningsmålet kommer målen med avseende på produktionsstrukturen därför alltid i konflikt med målet inkomstmaximering i meningen statistiskt effektiv resursallokering.

Samma produktionsstruktur kan emellertid uppnås med hjälp av en subvention till den målsatta industrin. Man kan hävda att införandet av tullskydd under givna förutsättningar innebär en större minskning av välfärden än om samma produktionsstruktur skulle nås genom subventionering (Corden [1957]). Kostnaden i form av snedvridning av resursfördelningen blir densamma i bägge fallen, men vid tullskydd snedvrids dessutom konsumtionen, eftersom (det relativa) priset för den målsatta varan kommer att stiga över världsmarknadspriset.

Även vid användning av subventioner medför emellertid den givna förändringen av produktionsstrukturen en kostnad i form av sänkt nationalinkomst. Ju högre självförsörjningsgraden sätts, desto större blir inkomstminskningen. Man kan också vänta sig att den marginella kostnaden för en ytterligare ökning av den målsatta produktionen är stigande.

Det är viktigt att klargöra de samlade verkningarna på alla mål för den ekonomiska politiken vid en jämförelse mellan medel. I föregående exempel kan man med en subvention erhålla samma effekt på produktionsstrukturen som med en tull, men till en lägre samhälls-ekonomisk kostnad. De båda medlen kan emellertid väntas ge olika effekter på inkomstfördelningen. När man tar hänsyn till inkomstfördelningseffekten är det inte längre givet att subventionspolitiken framstår som överlägsen. Detta förutsätter att det inte finns något politiskt möjligt, neutralt medel att styra inkomstfördelningen.

Vid en jämförelse av verkningarna på samhällsekonomisk effektivitet av subventioner och handelspolitik är det viktigt att noga specificera målet. Om detta är att uppnå en given produktionsnivå i den importkonkurrerande sektorn, är en produktionssubvention optimal. Men det är också tänkbart att syftet är att skära ned importen i viss omfattning. Skälen till detta kan t ex vara att import innebär ett internationellt beroende, ekonomiskt och politiskt, som det anses lämpligt att göra så litet som möjligt. Ett stort importberoende kan också göra ekonomin mottaglig för konjunkturbetingade svängningar i den ekonomiska aktiviteten som kommer från andra länder. Det kan då visas (Johnson [1971], sid 93 ff) att den samhällsekonomiskt bästa lösningen i detta fall är en importtull. Jämfört härmed kommer användandet av enbart en produktionssubvention eller en konsumtionsbeskattning för att skära ner importen i samma mån att innebära en extra kostnad. Om å andra sidan målet knyts till upprätthållandet av en viss sysselsättning inom en näringsgren, kan detta uppnås till lägsta samhällsekonomiska kostnad genom en lönesubvention till ifrågavarande bransch (Bhagwati [1971]).

Ett land kan således genom att införa olika slag av handels-hindrande åtgärder uppnå en avvägning mellan två mål som står i motsatsställning till varandra, såsom här produktionsstruktur och nationalinkomst. I den mån landet är tillräckligt stort för att kunna påverka priserna i världshandeln, kommer åtgärderna emellertid också att påverka produktion, handel och inkomster i andra länder. Vare sig begränsningen av handelsutbytet sker genom en tull eller en subvention, kommer åtgärderna att försämra terms of trade för de exporterande länderna och medföra en sänkning av deras inkomster. I

denna mening kan man alltså säga att övriga länder betalar en del av kostnaden för strukturpolitiken utan att uppnå något motsvarande mål. Med denna typ av argument har man kritiserat industriländerna för att övervältra kostnader för näringspolitiken på u-länderna - det mest iögonfallande exemplet är härvid jordbrukspolitiken (Johnson [1967]). Dessa effekter har också motiverat krav på kompenserande internationella inkomstöverföringar från de länder som infört handelshinder för att upprätthålla en ineffektiv näringsstruktur.

I det föregående har ur teoretisk synvinkel diskuterats hur handelshinder kan användas som ett medel för ekonomisk politik. Frågan är emellertid hur handelshinder används i praktiken. Man kan hävda att ingrepp som diskriminerar mellan inhemska och utländska producenter kan väntas vara vanligare än sådana som diskriminerar mellan inhemska tillverkare i samma bransch. Tullar, kvoter och exportsubventioner är ingrepp som är knutna till utrikeshandeln och som skiljer det marginella bytesförhållandet i utrikeshandeln från marginella substitutions- och transformationskvoter på den inhemska marknaden. Eftersom de sannolikt är politiskt enklare att genomföra, kan de väntas vara mera utbredda än åtgärder som påverkar de marginella transformationskvoterna, t ex produktionssubventioner, och även väntas förekomma i situationer där andra ingrepp vore optimala.

I den mån handelshinder syftar till att upprätthålla sysselsättning och inkomster på kort sikt inom etablerade men ej längre konkurrenskraftiga näringar, som hotas av att slås ut av import, tenderar de att konservera en äldre näringsstruktur som inte längre överensstämmer med landets komparativa fördelar. Dessa motiv för handelshinder kan tillsammans med dem som betonar minskat internationellt beroende och/eller ökad självförsörjningsgrad sammanföras till ett gemensamt syfte, nämligen att nå en större diversifiering av det inhemska näringslivet än den som skulle ha varit möjlig vid frihandel. I kapitel 7 behandlas de implikationer om handelshindrens fördelning på varor och näringsgrenar som kan härledas ur denna hypotes om diversifiering som ett övergripande mål.

3.4 REGIONAL INTEGRATION - TULLUNIONER OCH FRIHANDELSOMRÅDEN

Hittills har diskuterats effekter av handelshinder som antagits diskriminera likformigt mot import från alla källor. Handelshindrens höjd kan emellertid varieras gentemot olika leverantörer. Därmed är man inne på verkningarna av tullunioner och frihandelsområden.

I äldre teori uppfattades regional ekonomisk integration i form av tullunioner som ett steg i riktning mot frihandel, vilket därför skulle leda till en samhällsekonomiskt mera effektiv resursallokering. Som visats av Viner [1950] behöver detta dock inte gälla. Enligt Viner, vars modell baserades på att konsumtionsfördelningen var given och därför endast behandlade handelspolitikens effekter via produktionen, beror välfärdseffekten för ett deltagarland i en tullunion på om tullnedsättningen inom unionen leder till att ineffektiv importkonkurrerande industri slås ut, eller endast till att import från utomstående länder ersätts med en samhällsekonomiskt dyrare import från medlemsländerna. Det förra fallet, som benämns handelsskapande effekt, leder således till en bättre resursallokering och till en välfärdsvinst, det senare fallet med handelsomfördelningseffekt till en välfärdsförlust. I termer av ekonomisk välfärdsteori kan man säga att samhällsekonomisk effektivitet implicerar likhet i (de marginella) bytesförhållandena för varor på den inhemska marknaden och i handeln med både (potentiella) unionspartners och utomstående länder. Bildandet av en tullunion innebär emellertid att man eliminerar diskrimineringen mellan inhemsk produktion och import från medlemsländer, samtidigt som man inför en ny diskriminering mellan import från olika källor. Eftersom förändringen innebär att vissa optimalvillkor uppfylls på bekostnad av andra, är det inte möjligt att generellt avgöra riktningen av nettoförändringen i ekonomisk välfärd (se Lipsey [1960]).

Senare teori för regional integration har förskjutit uppmärksamheten från de "traditionella" resursallokeringseffekterna till de dynamiska effekterna. Argumenten för dessa förefaller att bygga på förekomsten av ett positivt samband mellan marknadsstorlek och produktivitet (Balassa [1962]). Dessa argument synes emellertid tala för en generell icke-diskriminerande frihandelspolitik snarare än regional integration. De behandlas närmare i kapitel 12, där handelspolitikens

tillväxteffekter studeras. Man kan hävda att skapandet av en tullunion inte kan motiveras med samhällsekonomiska effektivitetsargument (Cooper & Massell [1965]). Frågan gäller då inte om övergången från en situation med nationellt tullskydd till en tullunion innebär en förbättring - den "klassiska" tullunionsanalysens problemställning - utan huruvida en tullunion innebär en optimal handelspolitik. Det visar sig då att det alltid är möjligt att nå en samhällsekonomiskt bättre position genom en generell tullsänkning än genom en tullunion.

Om detta är riktigt, förefaller argumenten för regional frihandel i stort sett att reduceras till att en tullunion kan förbättra medlemsländernas ekonomiska välfärd genom att förbättra deras terms of trade. Härigenom kan unionen för ett enskilt land komma att bli överlägsen såväl universell frihandel som icke-diskriminerande tullar. Detta är emellertid en empirisk fråga, som i varje enskilt fall beror på storleken av den fördelaktiga terms of trade-effekten jämfört med de handelsskapande och handelsomfördelade verkningarna (Krauss [1972]). Unionen skulle kunna tänkas erhålla en monopolposition i handeln, som de enskilda länderna inte tidigare besatt. Med handelspolitik kan terms of trade och internationell inkomstfördelning påverkas, ehuru detta innebär en resurskostnad från världsekonomins synpunkt.

En huvudpunkt i kritiken av traditionell teori för handelspolitik är att den inte kan förklara varför tullunioner bildas eller för den delen varför länder väljer att tillämpa tullskydd. En sådan förklaring kan emellertid baseras på förekomsten av kollektiv konsumtion (Johnson [1965]). Antag att förekomst av viss inhemsk produktion - t ex industri - ger ett välfärdstillskott utöver vad som erhålls vid privat konsumtion av sektorns produkter. Ett exempel vore om nationell produktion av tekniskt högkvalificerade produkter gav ett tillskott till nationell prestige. Vid en frihandelslösning skulle de samhällsekonomiska intäkterna, som är större än de privatekonomiska, överstiga de samhällsekonomiska kostnaderna, och sektorns produktion skulle komma att bli för liten.

Om industrisektorn har höga komparativa kostnader, så att (netto-)import av industrivaror föreligger, kan ett tullskydd öka den ekonomiska välfärden. För det fall att prestige-effekten inte är förenlig med öppen subventionering, är en tull det optimala medlet.

Om industrisektorn är heterogen, kommer det emellertid att vara fördelaktigt att införa ömsesidiga tullpreferenser gentemot länder i motsvarande situation, förutsatt att den kollektiva konsumtionen är knuten till sektorn som helhet. Upprättandet av en tullunion eller ett frihandelsområde kan då göras så att för varje deltagarland den totala industriproduktionen hålls oförändrad eller ökar, medan det sker en viss intra-industriell specialisering inom unionen. Genom "balanserade" tullpreferenser kan således den kollektiva konsumtionen av total industriproduktion ökas, medan de samhällsekonomiska kostnaderna för tullskyddet, i termer av förlorad privat konsumtion, kan sänkas. Det kan noteras att poängen med tullunionen, till skillnad från Viners analys, just är den handelsomfördelande effekten, dvs att unionens totala industriproduktion ökar på bekostnad av import från utomstående länder. I denna mening är syftet med en tullunion därför alltid protektionistiskt.

KAPITEL 4

TULLAR OCH HANDELSPOLITIK - UTVECKLING OCH STRUKTUR

4.1 EN HISTORIK ÖVER DEN HANDELSPOLITISKA UTVECKLINGEN

4.1.1 Perioden före andra världskriget

I Sverige nådde 1800-talets utveckling mot frihandel, som på det internationella planet leddes av Storbritannien, sin höjdpunkt under 1860-talet utan att dock nå fram till en helt genomförd frihandel för varor. Därefter svängde politiken, liksom i de flesta andra europeiska länder, över i protektionistisk riktning. Endast i Storbritannien och Nederländerna bibehölls frihandelspolitiken. De protektionistiska tendenserna utvecklades alltså i de nya, framväxande industristaterna - Tyskland, Frankrike och USA. Syftet var att påskynda den inhemska industrialiseringsprocessen genom att avskärma en växande hemmamarknad från konkurrensen från den tidigare dominerande producenten och exportören av industrivaror, nämligen Storbritannien (Ellsworth [1964] sid 207 ff).

Det mest kända utslaget av protektionism i Sverige är kanske införandet av spannmålstullarna (1888) som en motåtgärd mot den expanderande amerikanska spannmålsexporten, som kostnadsmässigt möjliggjordes bl a av sjunkande transportkostnader. Även för industrivaror skedde emellertid en höjning av tullarna. Den svenska tullstrukturen hade tidigare inneburit tullfrihet eller låga tullar för råvaror och för maskiner. På 1890-talet infördes emellertid tullar även på maskiner, redskap och verktyg (Wolontis [1929], sid 196 ff). Taxerevisionen 1911 utgjorde en fortsättning på den utveckling som innebar en utsträckning av det svenska tullskyddet från halvfabrikat till förädlade produkter. Denna relativa förskjutning av tullstrukturen låg i linje med de strukturella förändringarna i det svenska näringslivet mot ökad förädlingsgrad. Det är sannolikt att den skyddade hemmamarknad som därvid uppkom kan ha bidragit till den utomordentligt snabba industriella tillväxten under perioden, i synnerhet för vissa branscher som verk-

stads- och textilindustri. Eftersom å andra sidan den svenska exporten till dominerande del utgjordes av råvaror, för vilka importländernas tullar var låga, torde den knappast ha drabbats särskilt hårt av den protektionistiska utvecklingen i övriga länder.

Mellankrigstidens utveckling kan på det handelspolitiska området sägas ha inneburit en betydande skärpning av hindren för det internationella varuutbytet, som kulminerade i avspärningen under andra världskriget. Effekterna härav i form av ökande ekonomisk isolering och minskande internationell produktionsspecialisering var sannolikt betydande. Mest framträdande är de restriktioner som kom till stånd under depressionen på 1930-talet. Det är emellertid knappast riktigt att uppfatta dessa som ett skarpt brott i den handelspolitiska utvecklingen. Snarare utgjorde de fortsättningen av en långsiktig trend mot ökad protektionism (Curzon [1965], sid 20). Redan före första världskriget fanns ett icke obetydligt tullskydd för industrivaror i de flesta länder. Utvecklingen under 1920-talet påverkades också av starka protektionistiska krafter, bl a till följd av 1920-talets depression. Såväl 1920-talet som 1930-talet uppvisade en avtagande relativ betydelse för världshandeln, i det att handeln med industrivaror volymmässigt växte i långsammare takt än den industriella världsproduktionen.

Hindren för det internationella handelsutbytet ökade i samband med första världskriget. Tillkomsten av nya självständiga stater betydde att nya tullmurar restes. Därtill sökte tidigare råvaruproducerande länder skydda den inhemska industri som växt fram under krigsårens påtvingade självförsörjning. 1920-talet utmärktes av en relativ förskjutning mellan olika typer av handelshinder, i det att de icke-tariffära hinder som kvarstod efter kriget - främst kvoter och valutakontroller - successivt avskaffades. Detta motverkades emellertid av kraftiga tullhöjningar i de ledande handelsländerna - USA, Frankrike, Tyskland och även Storbritannien, om än i mindre utsträckning (Curzon [1965], sid 22).

Den långtgående protektionismen under 1930-talet drevs fram av vikande efterfrågan på världsmarknaden, växande arbetslöshet och betalningsbalanskriser. Den restriktiva handelspolitiken var en ersättning för en efterfrågestabiliserande penning- och finanspolitik och för ett fungerande internationellt betalningssystem. Den bidrog snarast

till att förvärra depressionen och framkallade motåtgärder från andra länder.

I flertalet länder infördes ett stöd till det inhemska jordbruket, som var en av de sektorer som drabbades först av depressionen, i form av importkvoter och subventioner. En genomgående höjning av tullarna skedde i praktiskt taget samtliga större handelsländer. Bland de viktigaste kan nämnas USA (1930) och Storbritannien (1932), som därmed övergav sin traditionella frihandelspolitik. I synnerhet i Frankrike kom också kvantitativa importbegränsningar i form av kvoteringar att utnyttjas i stor omfattning.

Det internationella valutasystemets sammanbrott (1931) ledde till uppkomsten av skilda "valutablock". Ett bestod av de länder som fasthöll vid guldmyntfoten - främst USA och Frankrike. Ett annat var det s k sterlingområdet, där bl a Sverige ingick, där det engelska pundet utgjorde nyckelvalutan och där medlemmarna övergav guldmyntfoten men i stort bibehöll valutakonvertibiliteten. Flertalet övriga länder införde dock någon form av valutakontroll, vilket ledde till att handeln i ökad omfattning måste balanseras bilateralt (Ellsworth [1964], sid 416). 1930-talet kännetecknas således av en genomgående ökning såväl av olika typer av icke-tariffära handelshinder som av tullar.

Den handelspolitik som fördes i Sverige under mellankrigstiden resulterade i en genomgående höjning av tullsatserna. Denna var emellertid av jämförelsevis begränsad omfattning. De mest betydande höjningarna ägde rum 1921 och 1932. Uttryckta med den teoretiska höjning av tullintäkterna som skulle uppkomma vid oförändrad import, kan tullhöjningarna beräknas till något över 10 % vid vardera tillfället (SOU 1956:14, sid 13). Vid flera tillfällen genomfördes tullsänkningar, dock av betydligt mindre omfattning än höjningarna, och i regel som ett resultat av bilaterala handelsöverenskommelser.

Man kan hävda att handelspolitiken, i varje fall vad gäller industrivaror, under mellankrigstiden var mindre restriktiv i Sverige än i flertalet andra industriländer. Tullhöjningarna förefaller att ha varit jämförelsevis små - av figur 4:1 framgår att tullintäkterna som andel av importvärdet knappast ökade alls under perioden. Därtill kommer att Sverige tillhörde det fåtal länder som

inte använde sig av kvantitativa importbegränsningar för industriprodukter. Trots detta visade den svenska betalningsbalansen under 1930-talet en relativt förmånlig utveckling (Ohlsson [1969], sid 20). En av orsakerna till detta, och därmed kanske också en faktor som indirekt låg bakom möjligheten att föra en jämförelsevis liberal handelspolitik, var säkerligen att den svenska valutan efter övergivandet av guldmyntfoten kom att spikas vid en förhållandevis låg kurs (Lundberg [1953], sid 247 ff).

4.1.2 Handelsliberaliseringen under efterkrigstiden

Avspärrningen under krigsåren 1939-1945 minskade kraftigt den internationella handeln och nödvändiggjorde en starkt ökad självförsörjning. För Sveriges del sjönk utrikeshandelskvoten - här mätt som medelvärdet av export och import i procent av bruttonationalprodukten till löpande priser - från 16 % 1938 till 7 % 1944-1945 (Ohlsson [1969], tabell B:4). Därtill kom att det under kriget infördes ett omfattande system av kvantitativa regleringar av importen, som efter att ha avskaffats efter krigsslutet ånyo infördes 1947 till följd av den uppkomna betalningsbalanskrisen.

Flertalet europeiska länder drabbades under de första efterkrigsåren av växande importöverskott och underskott i betalningsbalansen, framför allt gentemot USA. Detta ledde till att valutakonvertibiliteten upphävdes. Ett betalningsöverskott gentemot ett (europeiskt) land kunde därmed inte användas för att reglera betalningar gentemot USA. Det blev därför nödvändigt att balansera handeln bilateralt. Detta nödvändiggjorde i sin tur en ingående reglering av importen av olika varuslag från - och till - olika länder, vilken upprätthölls genom ett system av export- och importlicenser (Lundberg [1953], sid 442).

Efterkrigstiden har utmärkts av en genomgående tendens till sänkningar av de från 1930-talet och perioden efter kriget kvarstående handelshindren, som på vissa områden varit mycket långtgående. Den långsiktiga utvecklingen på det handelspolitiska området har alltså varit den motsatta mot mellankrigstidens. Denna utveckling, som berört både tullar och icke-tariffära handelshinder, har i varierande omfattning ägt rum såväl inom regionalt avgränsade handelsblock som mellan vidare grupper av länder.

Elimineringen av importkontrollerna föll huvudsakligen inom ramen för ett regionalt samarbete, nämligen inom Organisationen för europeiskt ekonomiskt samarbete (OEEC) och Europeiska betalningsunionen (EPU). Importkontrollernas avskaffande betydde under denna tid sannolikt mera för den internationella handelns expansion än den reduktion av tullskyddet som skedde under samma period. Förutsättningen för denna avveckling var att den ekonomiska uppbyggnaden i Europa efterhand ledde till en förbättrad balans i det internationella varuutbytet och i betalningarna. Valutakonvertibilitet uppnåddes först inom Europa, senare gentemot USA.

De tullförhandlingar som skedde inom GATT med början 1947 och pågick till 1960-1961 (den s k Dillon-rundan) fördes enligt den traditionella metoden vara-för-vara men resulterade ändå i betydande tullsänkningar. Grundprinciperna för GATT-förhandlingarna var principerna om reciprocitet och icke-diskriminering. Syftet var ett ömsesidigt utbyte av fördelar mellan de deltagande länderna, i det att de tullkoncessioner som medgavs av de avtalsslutande parterna avpassades så att vinsterna i form av ökade exportmöjligheter för de olika länderna blev av samma storleksordning. Principen om icke-diskriminering innebar att de koncessioner som förhandlades fram inom GATT automatiskt utsträcktes till att gälla samtliga GATT-anslutna stater.

En bidragande förklaring till framgångarna kan ha varit att de inom GATT överenskomna tullsänkningarna, till skillnad från mellankrigstidens i regel bilaterala traktatöverenskommelser, automatiskt utsträcktes till andra länder. Tullreduceringen blev dock ojämnt fördelad på varugrupper, eftersom sänkningar främst kunde åstadkommas på varor som var av intresse för de stora handelsländerna. Tullsänkningarna kom därför främst att beröra handeln mellan de stora industriländerna, medan hindren för de varor som framför allt exporterades av u-länder tenderade att kvarstå oförändrade.

Den nya omgång av internationella förhandlingar om sänkning av handelshinder, som kom att betecknas Kennedy-ronden syftade till att lösa vissa problem som kvarstod från tidigare GATT-förhandlingar. För att kunna utsträcka tullsänkningarna till produkter av intresse för u-länderna ansågs det nödvändigt för industriländerna att avstå från kravet på full reciprocitet. Avsikten var också att behandla

andra handelshinder än tullar. Vad beträffar tullsänkningarna var målet en likformig halvering av tullskyddet på samtliga industriprodukter. En särbehandling av jordbruksprodukter ansågs dock fortfarande nödvändig.

Förhandlingarna, som fördes under perioden 1964-1967, resulterade i ett avtal om tullsänkningar som successivt genomförts under åren 1968-1971. Dessa sänkningar var av vida större omfattning än vad som tidigare åstadkommits inom ramen för GATT, trots att målet inte helt uppfylldes. Den genomsnittliga sänkningen av tullskyddet för industriprodukter kan beräknas till omkring en tredjedel (TD/6/Rev. 1, sid 3). Det kan därför knappast bestridas att Kennedy-ronden varit det hittills mest framgångsrika försöket att attackera hindren för varuhandeln på multilateral basis.

Trots allt kan det emellertid hävdas att förhandlingarna på viktiga punkter misslyckades med att nå sitt syfte. För det första kom utbredningen av icke-tariffära hinder att beröras endast i mycket begränsad utsträckning. Den viktigaste punkten var härvid de amerikanska förhandlarnas medgivande att avstå från s k ASP-värdering (se kapitel 5). På andra områden medförde Kennedy-ronden snarast en skärpning av kvantitativa restriktioner, eftersom vissa tullsänkningar på textilområdet gjordes villkorliga och beroende av en utvidgning av det s k bomullstextilavtalet.

För det andra visade det sig efterhand att principen om generella tullsänkningar ("across the board") inte kunde upprätthållas. Den senare delen av förhandlingarna kom alltmer att utvecklas till ett selektivt förhandlande vara-för-vara mellan de utvecklade länderna om vilka varugrupper som skulle undantas från den linjära tullsänkningen. Följden blev att tullsänkningarna liksom vid tidigare GATT-förhandlingar blev mycket ojämnt fördelade på varugrupper. De största tullsänkningarna berörde maskiner, transportmedel och kemiska produkter, dvs produkter som kräver förhållandevis stora insatser av tekniskt kunnande och/eller kapital, och av vilka de industrialiserade länderna är de dominerande leverantörerna på världsmarknaden. Liksom förut blev resultatet således en reduktion av hindren framför allt för den handel som går mellan de stora industriländerna.

4.1.3 Regionala handelsblock - EEC och EFTA

GATT syftade till en allmän, icke-diskriminerande sänkning av hindren för den internationella varuhandeln. Vid sidan härav uppkom under efterkrigstiden tendenser till en regionalisering av de ekonomiska förbindelserna, som efter hand blev alltmer betydande. För den europeiska handelns vidkommande kulminerade detta i genomförandet av den europeiska ekonomiska gemenskapen (EEC) och den europeiska frihandels-sammanslutningen (EFTA). Elimineringen av restriktionerna på varuhandeln inom dessa handelsblock kom att bli betydligt mera långtgående än de resultat som tidigare uppnåtts.

Utvecklingen inleddes med tillkomsten av kol- och stålunionen (1951), en integration av de nationella marknaderna inom en sektor av ekonomin, med deltagande av Frankrike, Västtyskland, Italien, Nederländerna, Belgien och Luxemburg. 1957 undertecknades Rom-fördraget om den europeiska ekonomiska gemenskapen samt fördraget om Euratom. EEC syftade till fri varuhandel mellan medlemsländerna och samordnad handelspolitik gentemot utomstående länder. Medlet att åstadkomma den gemensamma varumarknaden var en tullunion med en gemensam yttre tulltaxa som i stort motsvarade medelvärdet av deltagarländernas nationella tullar. Genomförandet av tullunionen innebär en stegvis anpassning av de nationella tullarna under en övergångsperiod. Denna utveckling inleddes 1960 och var vad gäller industri-varor i huvudsak avslutad 1968. Även de direkta kvantitativa restriktionerna på den interna handeln var vid denna tid till största delen eliminerade.

Ett avskaffande av tullar är emellertid inget tillräckligt villkor för skapandet av en gemensam varumarknad, eftersom det som nämnts i kapitel 1 finns ett flertal andra faktorer som kan begränsa varornas internationella rörlighet. EEC syftade till att utsträcka elimineringen av handelshinder även till dessa områden. Detta senare led i integrationen av de nationella varumarknaderna har dock kommit att släpa avsevärt efter utvecklingen av tullar och kvoteringar.

EEC syftar även till gemensamma marknader för jordbruksvaror, arbetskraft och kapital. Målet är på lång sikt att bilda en ekonomisk union, omfattande en samordning av bl a konjunkturpolitik, skapande av en valutaunion, samt samordning av socialpolitik och av såväl

direkt som indirekt beskattning. Det främsta argumentet bakom "harmoniseringen" på de sistnämnda områdena synes vara en önskan att utjämna konkurrensförhållandena.

Förhandlingarna mellan de utanför EEC stående länderna ledde fram till undertecknandet av EFTA-avtalet 1959. De ursprungliga medlemmarna var Storbritannien, Sverige, Norge, Danmark, Österrike, Schweiz och Portugal. Senare anslöts Finland och Island som associerade medlemmar. Liksom inom EEC skedde inom EFTA en stegvis linjär avveckling av industrivarutullarna gentemot importen från övriga medlemsstater, medan det nationella tullskyddet mot utomstående bibehölls. Tullsänkningen inleddes 1960 och var i stort sett fullbordad 1967. Även kvoterings gentemot internimporten kom ganska snart att avvecklas.

Den handelspolitiska blockbildningen var för Sveriges del betydande rent storleksmässigt, eftersom mer än två tredjedelar av den svenska utrikeshandeln berördes. Åren 1956-1958 svarade EFTA-länderna för 34 % av den svenska importen och mottog 37 % av exporten. För EEC var motsvarande siffror 39 % respektive 33 %. I ett senare avsnitt görs vissa försök att uppskatta de kvantitativa verkningarna på den svenska utrikeshandeln och dess fördelning av handelsblockens tillkomst.

EFTA-avtalet avsåg endast att uppnå frihandel för industrivaror. Även EFTA syftade dock längre än till att enbart söka avskaffa tullar och kvoterings för industrivaror. Av avtalet framgår att skapandet av frihandelsområdet också ansågs förutsätta en successiv eliminering av vissa icke-tariffära handelshinder. Liksom för EEC kan konstateras att denna del av arbetet kom att bli svårare än avvecklingen av tullar och kvoterings. Den omfattande liberalisering av interhandeln som präglade den första tioårsperioden av de båda handelsblockens existens bestod till övervägande del i en eliminering av tullar och kvoterings. Övriga handelshinder kom först efter hand att tilldraga sig viss aktivitet från medlemmarnas sida.

Efter EEC:s tillkomst förde Storbritannien, följt av Danmark och Norge, upprepade förhandlingar om medlemskap med EEC. Deras ansökningar avslögs emellertid av EEC. Först 1972 ledde förhandlingarna med EFTA-länderna till ett positivt resultat. Storbritannien följt av Danmark och Irland inträdde som nya medlemmar i EEC, medan de övriga

EFTA-länderna - Sverige, Schweiz, Österrike, Finland, Norge, Island och Portugal - ingick bilaterala frihandelsavtal med det utvidgade EEC.

Denna lösning innebär att handeln med industrivaror inom hela Västeuropa i stort sett kommer att bli fri från tullhinder. Under en övergångstid (1973-1977) kommer industrivarutullarna för de flesta produkter att avvecklas mellan EEC- och EFTA-länderna under bibehållen tullfrihet mellan de senare inbördes. Härvid gäller dock vissa undantag för s k känsliga varor, för vilka övergångstiden förlängs. I det svenska frihandelsavtalet gäller detta framför allt papper (utom tidningspapper) samt specialstål.

4.1.4 Handelshinder efter Kennedy-ronden

Trots den betydande liberalisering av handeln som skett under efterkrigstiden kvarstår olösta problem på det handelspolitiska området. Det förefaller att framför allt vara de industrialiserade marknadsekonomierna som dragit fördel av den expansion av internationell handel och produktionsspecialisering som blivit möjlig genom handelshindrens sänkning. Exporten från dessa länder har under efterkrigstiden tenderat att öka både i relation till världshandeln som helhet och till nationalinkomsten. Det kan hävdas att hindren för utvecklingsländernas export till industriländerna väsentligen kvarstått orubbade, och relativt sett ökat.

Missräkningen med de begränsade vinsterna som under Gatt:s tidigare verksamhet kommit utvecklingsländerna till del har lett till krav på en ny handelspolitik. De frågor som framför allt förts fram har gällt stabilisering av råvarupriser och generella tullpreferenser för industrivaruexporten från utvecklingsländerna.

Trots motstånd från i-länderna antogs vid UNCTAD principen om ensidiga preferenser för samtliga u-länder. Något gemensamt preferenssystem uppnåddes dock inte, och olika grupper av länder har därför kommit att tillämpa varierande former av preferenser. På livsmedelsområdet täcker de erbjudna preferenserna endast ett begränsat antal varuslag, företrädesvis sådana som inte utgör något allvarligt konkurrensshot mot den inhemska produktionen. För industrivaror innebär erbjudandet från EEC och Japan att fullständig tullfrihet beviljas

för alla varor, men endast inom ramen för fastställda tullfria kontingenter.

Andra industriländer, bl a USA, Storbritannien och Norden, erbjöd tullfrihet utan kvoteringar, men med undantag för vissa varor och med tillägg för olika skyddsklausuler mot "marknadsstörande" import. De branscher för vilka tullfriheten inte gäller omfattar textilvaror av bomull och syntetfiber, kläder och skor, med andra ord de som mött stark importkonkurrens. Det är branscher som på grund av hög arbetsintensitet i produktionen kan antas erbjuda u-landsproducenter komparativa fördelar, och inom vilka vissa av dessa länder tidigare hävdade sina möjligheter att exportera.

Verkningarna av u-landspreferenserna på den svenska importen och på den importkonkurrerande produktionen kan därför knappast väntas bli särskilt betydande. U-ländernas export till Sverige utgörs till större delen av tullfria råvaror och jordbruksprodukter. Av exporten av bearbetade industrivaror har över hälften undantagits från tullbefrielsen (Svensk Handel 1972:3).

Så gott som hela handelsliberaliseringen under efterkrigstiden, med undantag för bildandet av EEC, har avsett handeln med industrivaror. Det betydande gränsskydd för den inhemska jordbruksproduktionen som sedan länge upprätthållits i de flesta europeiska länder har i stort sett kvarstått på en hög nivå. Inte heller Kennedy-ronden åstadkom någon förändring i detta avseende (UN TD/6/Rev. 1). Den gemensamma jordbrukspolitik som antogs av EEC kom att av de jordbruksexporterande länderna, främst USA, uppfattas som starkt protektionistiskt inriktad.

Initiativet till Kennedy-ronden togs från USA:s sida. Bakgrunden var bl a EEC:s framgångar vid skapandet av en gemensam marknad och den diskriminering som därigenom skapades gentemot amerikansk export. Detta förstärktes av utsikterna till en utvidgning av EEC med framför allt Storbritannien, liksom av den försämrade amerikanska betalningsbalansen under 1960-talet. Efter Kennedy-rondens avslutande 1967 slog dock de handelspolitiska strömningarna i USA av allt att döma åter över i en mer protektionistisk riktning. En lång rad förslag om införande av kvoteringar och andra restriktioner framlades i kongressen (se kapitel 5). Som skäl för dessa framfördes bl a åsikten att fördelarna av de tullsänkningar som erbjöds av USA:s

främsta motpart, EEC, till stor del eliminerats genom skärpningar av olika icke-tariffära handelshinder, bland vilka speciellt gränsskattejusteringar utpekats (Evans [1971], sid 304 ff).

Planer på en ny förhandlingsrond inom GATT har förelegat sedan Kennedy-ronden avslutades. Denna har dock fördröjts genom att den amerikanska kongressen dröjt med att utfärda presidentens fullmakter, och möjligen också genom att den starka lågkonjunkturen försvagat motiven för tullsänkningar. Förhandlingarna inleddes 1973 men har under 1975 ännu inte lett till nämnvärda resultat.

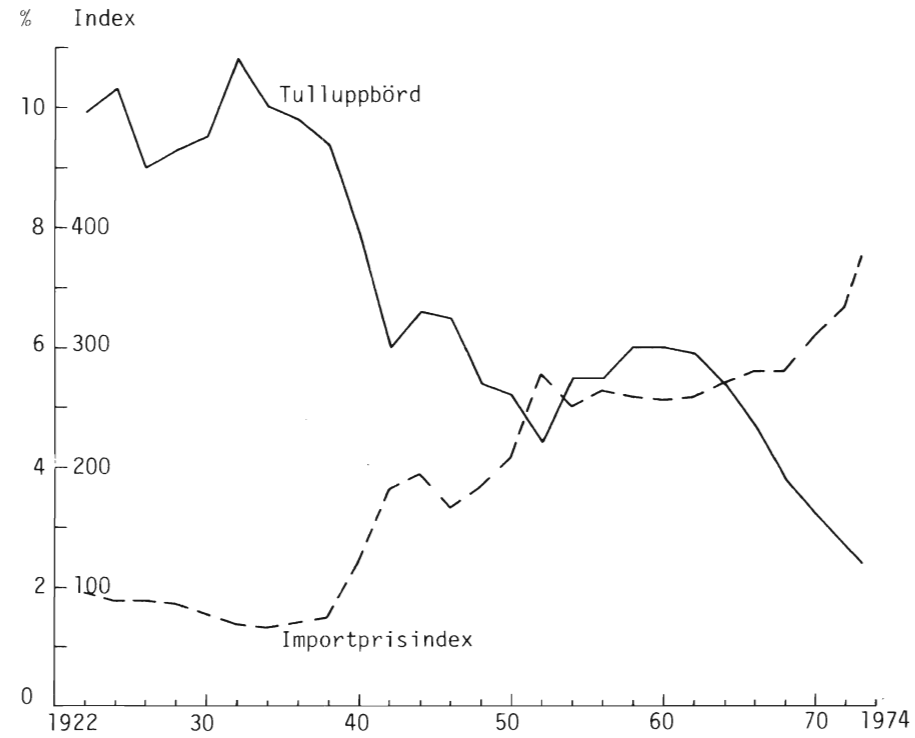
Det är möjligt att Kennedy-ronden markerar kulmen på ett handelspolitiskt skede i frihandelsvänlig riktning. Det kan hävdas att den amerikanska regeringen knappast kan väntas inlåta sig på någon ny, världsomfattande tullsänkingsrond, såvida man inte når en gynnsam lösning på de båda viktigaste områden där hinder mot den amerikanska exporten kvarstår, nämligen icke-tariffära handelshinder och jordbruksprotektionismen (se t ex Evans [1971], sid 309 och Stern [1973]). Å andra sidan har EEC kraftigt motsatt sig ändringar i gränsskyddet för jordbruksprodukter som kommer i konflikt med den gemensamma jordbrukspolitiken (AiH 1973:6). Dessa båda frågor kan därför erbjuda större problem än de GATT-förhandlingar som huvudsakligen avsett industrivarutullar.

Man kan också peka på betydelsen av ett fungerande internationellt betalningssystem för den framtida handelspolitiska utvecklingen. Någon motsvarighet till användningen av tullar och kvoteringar under mellankrigstiden som medel mot interna balansrubbnings, dvs arbetslöshet, har knappast förekommit under efterkrigstiden. Däremot har sådana medel i stor utsträckning använts i betalningsbalanskriser som en ersättning för en devalvering av valutan. Som exempel på detta kan nämnas Storbritannien 1964, Frankrike 1968 samt USA och Danmark 1971.

4.2 TULLSKYDD I SVERIGE OCH ANDRA LÄNDER

4.2.1 Det svenska tullskyddets utveckling

För att belysa det svenska tullskyddets utveckling över tiden har i figur 4:1 den totala tulluppbörden angivits i procent av det sammanlagda importvärdet cif. Detta motsvarar således en vägd "genomsnittstull" för alla varor med faktiska importvärden som vikter (för alter-

Figur 4:1. Tulluppbörd i procent av det totala importvärdet, Sverige 1922-1973

Källor: SOS Handel och SOU 1956:14; Ohlsson [1969], tabell B 2, STA 1974.

nativt beräknade medelvärden se appendix C). Figuren är förenlig med påståendet att tullhöjningarna under mellankrigstiden trots allt var av begränsad omfattning, eftersom någon stark trendmässig förändring inte kan konstateras. Däremot ger den intryck av en kraftig sänkning av tullskyddet under 1940-talet. Denna utveckling kan emellertid endast i begränsad utsträckning tillskrivas sänkningar av de svenska tulltaxorna. Sverige deltog i GATT fr o m 1949, då beviljade tullsänkningar skulle ha motsvarat en minskning av den totala tulluppbörden vid oförändrad import med 8 % (SOU 1956:14, sid 17). De följande konferensernas resultat var för Sverige av än mindre omfattning.

Utvecklingen av tulluppbörden avspeglar i stället till övervägande delen den allmänna inflationen under perioden. Detta beror på att de svenska tullarna under denna tid till stor del var s k specifika tullar, uttryckta i kronor per volymenhet (op.cit., sid 17). Följaktligen kom den stigande importprisnivån att innebära ett stigande importvärde vid given importvolym, medan tulluppbörden var oförändrad. Figuren illustrerar det nära sambandet mellan utvecklingen av genomsnittstullen och av importprisindex under perioden. Utvecklingen var således inte ett resultat av medvetna tullsänkningar men innebar givetvis ändå en reell sänkning av tullskyddet för den inhemska produktionen.

Man kan kanske säga att den förda handelspolitiken var frihandelsinriktad, eftersom man underlät att höja de specifika tullsatserna för att hålla värdetullsatserna oförändrade. Figuren visar endast utvecklingen av tullskyddet. Om man tar hänsyn till andra handels hinder, framför allt de direkta importkontrollerna, förändras bilden helt, eftersom de icke-tariffära hindren kraftigt skärptes under och efter kriget.

Utvecklingen under 1950-talet utgör emellertid ett brott mot den tidigare trenden, i det att den genomsnittliga tullsatsen åter ökade. Detta avspeglar en omfattande justering av de svenska tullarna i form av en ny tulltaxa 1959, i huvudsak enligt förslag av 1952 års tulltaxekommitté. Vissa tullhöjningar i enlighet med förslaget genomfördes redan 1955.

Omläggningen syftade till en revision av tulltaxan inom ramen för en genomsnittligt oförändrad tullnivå. Problemet är hur detta be-

grepp skall definieras, dvs vilket av flera alternativt tänkbara genomsnittliga tullmått som skall hållas konstant (se appendix C). Den nya taxan innebar att de med konsumtions- eller produktionsandelar vägda medelvärdena för tullbelagda industrivaror (exkl livsmedel) skulle bli oförändrade, medan däremot det importvägda tullmedelvärdet skulle komma att öka. Man kan dock göra gällande att 1959 års tulltaxerevision innebar en skärpning av tullhindren för den svenska importen och en klar utveckling i protektionistisk riktning.

Revisionen innebar en omfattande övergång från specifika tullar till värdetullar. Därmed eliminerades möjligheten till en fortsatt "automatisk" sänkning av värdetullsskyddet i takt med importprisstegringen. Det kan också hävdas att vägningsmetoden var ägnad att dölja en skärpning av det faktiska tullsskyddet. Inom flera varuområden torde det ha förekommit inoperativa tullar, i meningen att den inhemska industrin även utan tullsskydd inte skulle ha mött någon utlandskonkurrens på hemmamarknaden (se appendix C). Det fanns t ex relativt höga tullsatser på vissa rena exportvaror. Eliminering av ett i praktiken fiktivt tullsskydd på vissa områden kunde därför bereda utrymme för betydande tullhöjningar i andra branscher, där en stark importkonkurrens verkligen förelåg, inom ramen för ett med produktionsandelar vägt oförändrat medelvärde. De relativa tullförändringar som föreslogs förefaller att i stor utsträckning ha varit av denna karaktär, eftersom uppgiften ju var att anpassa tullsskyddet till de omfattande förändringar av den internationella konkurrenskraften som skett inom olika näringsgrenar och som medfört att den dåvarande tullstrukturen, som väsentligen baserade sig på 1911 års tulltaxerevision, blivit helt föråldrad.

Sänkningen av hindren för svensk import under efterkrigstiden hänför sig vad gäller tullsskyddet helt till perioden efter 1959. Denna sänkning består av två komponenter: dels av en sänkning av tulltaxenivån, dels av att en växande del av importen gjorts tullfri. 1959 var genomsnittstullen för import från alla länder av bearbetade varor (SITC 5-8) 8,5 % (se tabell 4:2). Genom att 30 % av importen gjordes tullfri vid EFTA:s tillkomst föll "genomsnittstullen" för all import av dessa varor vid oförändrade tullsatser till 6,1 %. Kennedy-ronden sänkte genomsnittstullen för import från icke-EFTA-länder till 6 %.

Det svenska frihandelsavtalet med EEC kan väntas leda till att tullintäkten i procent av importvärdet faller till cirka 1,5 %.

4.2.2 Det svenska tullskyddets struktur

Tabell 4:1 visar nominellt och effektivt tullskydd för 42 varugrupper/ produktionssektorer för 1959 och 1972. Råvaror, bränslen och livsmedel har utelämnats. De i tabellen redovisade grupperna faller inom SITC-huvudgrupperna 5-8. På grund av dataproblem vid beräkningen av effektiva tullar är varorna i tabellen ett urval ur de nämnda huvudgrupperna. För en närmare beskrivning av urval, täckning, material och beräkningsmetoder hänvisas till appendix C och D.

Tabell 4:1. Nominella och effektiva tullsatser i Sverige 1959 och 1972 för ett urval av bearbetade industrivaror (Procent)

Nr	SITC-nummer		Nominell tull		Effektiv tull		
			1959	1972	1959	1972	
1	692	Cisterner, metallkonstruktioner etc	7,9	5,6	16,9	11,5	
2	695	Verktyg	7,4	4,8	10,4	6,7	
3	696	Hushållsmetallvaror, bestick etc	10,1	6,2	29,4	14,7	
4	698.1	Lås etc	8,0	4,0	15,0	5,9	
5	711 exkl .7	Kraftalstrande maskiner	10,0	5,0	15,6	5,3	
6	714	Kontorsmaskiner	7,4	5,0	8,1	5,5	
7	715	Metallbearbetningsmaskiner	7,5	3,5	8,2	2,7	
8	718.4	Maskiner för jord- eller bergarbete	10,0	5,0	12,2	5,0	
9	719.2	Pumpar	10,0	5,0	13,1	5,0	
10	719.3	Maskiner för mekanisk hantering	10,1	5,0	16,9	7,7	
11	722	Elektriska generatorer och motorer	10,5	6,2	14,1	7,8	
12	724	Apparater för tele och radio etc	14,8	8,9	23,2	13,8	
13	725	Elektriska hushållsapparater	9,9	5,2	13,5	5,8	
14	729.2-3	Glödlampor, rör	10,0	4,6	13,2	5,8	
forts.						91	

Tabell 4:1 forts.

Nr	SITC-nummer		Nominell tull		Effektiv tull	
			1959	1972	1959	1972
15	732.1	Personbilar	14,5	10,5	38,4	28,1
16	735	Fartyg	0,0	0,0	0,0	0,0
17	729.5, 726, 861.7.9	Instrument	9,0	5,9	11,0	6,9
18	674	Universaljärn och stål, plåt av järn eller stål	5,1	5,1	9,2	10,5
19	678	Rör av järn eller stål	7,3	7,3	14,6	15,8
20	682.2, 683.2, ... 687.2	Bearbetade metaller utom järn och stål	3,4	2,3	13,6	9,6
21	629	Gummivaror	11,4	11,1	22,8	22,4
22	641	Papper och papp	5,1	2,6	23,8	12,0
23	642	Varor av papper och papp	7,2	3,7	12,7	5,5
24	661-663, 666	Varor av mineraliska ämnen (exkl glas)	6,1	4,7	8,9	6,6
25	512	Organiska kemiska föreningar	7,6	6,3	26,2	19,9
26	53	Färgämnen	3,8	3,4	5,1	4,9
27	541	Medicinska och farmaceutiska produkter	1,3	0,6	-0,6	-1,3
28	55	Rengöringsmedel, parfyper etc	7,6	5,1	11,7	7,8
29	581	Plaster, obearbetade	10,9	9,4	27,8	25,1
30	561	Tillverkade gödselmedel	0,5	0,0	-4,0	0,0
31	651	Garn och tråd	6,0	3,9	19,1	10,9
32	652	Vävnader av bomull	13,5	13,1	40,0	38,2
33	653.2	Vävnader av ull	16,8	16,4	61,4	59,7
34	653.5	Vävnader av syntetiska fibrer	15,9	13,8	35,6	30,9
35	657	Mattor etc	12,0	11,8	17,3	17,3
36	841.1	Kläder (exkl trikå)	14,8	13,9	19,7	18,0
37	841.4	Kläder av trikå	17,4	21,8	36,5	47,9
38	851	Skor	13,9	13,9	30,2	29,5

forts.

Tabell 4:1 forts

Nr	SITC-nummer		Nominell tull		Effektiv tull	
			1959	1972	1959	1972
39	831	Reseeffekter etc	10,5	8,8	15,5	14,2
40	821	Möbler	9,8	5,1	14,2	6,6
41	864	Ur	6,2	4,5	6,5	5,2
42	664, 665	Glas, glasvaror	13,2	9,1	21,5	15,3

Källa: Se texten samt appendix C och D.

Det svenska tullskyddets genomsnittliga storlek, beräknad på de 42 varugrupperna i tabellen, framgår av följande uppställning.

	Ovägt medel- värde	Variations- koefficient
Nominella tullar 1959	9,14	0,46
1972	6,86	0,66
Effektiva tullar 1959	17,82	0,69
1972	13,59	0,94

Siffrorna visar att det effektiva tullskyddet bägge åren ligger högre än det nominella - i genomsnitt dubbelt så högt. Endast för sex av grupperna är den effektiva tullen mindre än eller lika med den nominella. Häribland ingår tre sektorer med negativt effektivt tullskydd. Det framgår också att såväl det nominella som det effektiva tullskyddet genomgående sänkts med omkring en fjärdedel mellan 1959 och 1972. Denna sänkning är hänförlig till Kennedy-ronden. Den kan jämföras med det uttalade syftet med dessa förhandlingar, som var en genomgående sänkning av tullskyddet på industrivaror med 50 %.

Variationskoefficienten visar tullskyddets fördelning på varugrupper. Ju mer likformigt och jämnt fördelat tullskyddet är, desto lägre blir koefficienten. Man kan säga att det effektiva tullskyddet förefaller att vara mera koncentrerat till vissa sektorer än det nominella. Tullskyddets koncentration förefaller också att ha

ökat över tiden. De svenska tullsänkningarna inom ramen för Kennedy-ronden synes alltså ha inneburit en förändring av tullarnas användning från ett mera likformigt fördelat tullskydd för inhemsk industriproduktion till ett skydd för vissa begränsade delar av det inhemska näringslivet.

Ett speciellt högt tullskydd kan noteras för alla varugrupper inom textil-, beklädnads- och skoindustrin, i synnerhet om det effektiva tullskyddet används som mått. Inom gruppen maskiner och transportmedel, där tullskyddet i genomsnitt - efter 1972 - är förhållandevis lågt, finns stora variationer mellan delbranscherna. Varven har inte något tullskydd, medan den effektiva tullen för bilar är mycket hög. Andra sektorer med högt tullskydd är gummiindustrin, plasttillverkning (halvfabrikat), vissa delar av metallmanufakturindustrin samt glasindustrin.

Den största tullsänkningen efter Kennedy-ronden gäller maskiner och transportmedel, för vilka såväl nominellt som effektivt tullskydd halverats. Däremot har tullskyddet för beklädnadsbranschen knappast minskat alls, vilket innebär en kraftig höjning av det relativa tullskyddet för denna bransch, eftersom den genomsnittliga nivån för tullskyddet minskat. Minskningen av den nominella tullen på kemiska produkter synes inte ha resulterat i någon nämnvärd sänkning av det effektiva tullskyddet för kemisk industri.

Tabell 4:1 upptar ett urval av industrivaror. En viss kontroll av representativiteten i detta urval kan erhållas genom att man jämför med medelvärden för nominellt tullskydd för samtliga SITC-huvudgrupper. Tabell 4:2 visar tulluppbörden inom en varugrupp i procent av motsvarande importvärde, vilket motsvarar ett importvägt medelvärde (se appendix C). Siffrorna visar en viss tendens till eskalering av de nominella tullarna (jämför kapitel 2), såtillvida som råvarutullar är låga eller obefintliga. Därtill är den nominella genomsnittstullen lägre för SITC 6, som till stor del består av halvfabrikat, än för de högre förädlade grupperna SITC 7 och 8.

Införandet av 1959 års taxa samt tullsänkningarna inom ramen för Kennedy-ronden markerar de mest betydande förändringarna av den svenska tullstrukturen. De största tullhöjningarna vid omläggningen 1959 avsåg ylle- och bomullstextil, trikå samt skinn- och lädervaror,

Tabell 4:2. Tulluppbörd i procent av importvärde 1959

SITC-nummer	Varugrupp	Tullsats
0	Livsmedel	5,1
1	Drycker och tobak	10,5
2	Råvaror	1,1
3	Bränslen	0,0
4	Vegetabiliska oljor etc	1,2
5	Kemiska produkter	4,8
6	Bearbetade varor	6,7
7	Maskiner och transportmedel	10,6
8	Diverse färdiga varor	10,2
Total import		6,2
därav SITC 5-8		8,5

Källa: SOS Utrikeshandel 1959:2.

Tabell 4:3. Genomsnittligt tullskydd i Sverige för vissa varugrupper

SITC-nummer	Vara	1954	1959	1967	1972
67	Järn och stål	7	7	5	6
69	Järn- och metallmanufaktur	6	7	8	5
71	Maskiner, icke-elektriska	10	9	9	5
732	Motorfordon	14	14	14	10
652+653	Textil	9	15	13	13
84	Kläder	10	15	15	18

Källor: 1954: SOU 1956:14, sid 131; 1959 och 1967: SOS Utrikeshandel; 1972: GATT Tariff Study.

Värdena avser importvägda medelvärden för tullbelagd import från icke preferensbehandlade länder.

medan tullen sänktes eller bibehölls oförändrad för konstfibertextilier, organiska kemiska föreningar, halvfabrikat av metaller samt maskiner och motorfordon (jämför tabell 4:3). Kennedy-ronden innebar en betydande relativ sänkning av tullskyddet framför allt för maskiner, transportmedel och kemiska produkter. De två förändringarna kan därför sägas följa samma allmänna utvecklingslinje, innebärande en relativ höjning av tullskyddet för textil- och konfektionsvaror och en sänkning för verkstadsprodukter.

4.3 TULLSTRUKTUREN I VISSA INDUSTRILÄNDER

Tabell 4:4 ger en grov bild av tullstrukturen på de största avsettningsmarknaderna för den svenska exporten. Jämförelsen bygger på ovägda medelvärden av genomsnittliga tullsatser för 82 varugrupper, vilka täcker hela varuhandeln med undantag för livsmedel och bränslen.

Till länder med högt tullskydd hör Japan, Storbritannien och USA. Medelhöga tullar gäller för EEC, Norge och Finland. Sverige och Danmark är lågtullländer. Denna rangordning gäller också i stort vid en jämförelse av medelvärden för varuhuvudgrupper.

Man kan säga att tullskyddets struktur i mycket grova drag är densamma i samtliga länder. Genomsnittstullen är lägst på råvaror och högst på färdigvaror (SITC 8) i alla länder. Låga tullar gäller för maskiner och transportmedel. Materialet visar en viss tullekalering i den meningen att det nominella tullskyddet är högre för förädlade varor än för råvaror.

Ett lands tullskydd kan vara jämnt fördelat över varugrupper eller koncentrerat till vissa sektorer. Ett mått på detta är variationskoefficienten, dvs standardavvikelsen dividerad med aritmetiska medelvärdet, för de 82 varugrupperna. Variationen i tullskyddet är klart större i de nordiska länderna än i övriga länder. Materialet tyder alltså på att tullskyddet i små länder skulle tendera att vara mera koncentrerat till vissa områden, medan tullarna i större ekonomier är mera jämnt fördelade över de behandlade grupperna av industrivaror. Detta kan sammanhänga med en högre grad av produktionsspecialisering i mindre länder, eftersom man i regel inte har några tullar på områden där inhemsk produktion saknas. Även inom tabell 4:4 upptagna varuhuvudgrupper uppvisar de nordiska länderna större spridning och därmed mer koncentrerat tullskydd.

Tabell 4:4. Medelvärden av nominella tullar 1972 (procent)

SITC-nummer	Antal varugrupper	EEC	USA	Japan	Storbritannien	Sverige	Danmark	Norge	Finland
2 Råvaror	10	1,3 (0,89)	3,0 (0,83)	2,2 (0,87)	3,0 (0,69)	0,3 (2,29)	0,0 (3,16)	0,9 (1,95)	0,1 (2,36)
5 Kemiska produkter	9	6,9 (0,18)	8,8 (0,22)	10,2 (0,22)	7,0 (0,22)	4,8 (0,69)	3,4 (0,71)	8,7 (0,55)	7,4 (1,16)
6 Bearbetade varor	24	7,6 (0,37)	9,1 (0,50)	9,8 (0,35)	9,9 (0,41)	4,6 (0,77)	4,4 (0,72)	7,1 (0,71)	7,9 (0,85)
7 Maskiner o transportmedel	21	6,7 (0,30)	6,5 (0,27)	10,0 (0,24)	9,1 (0,25)	5,0 (0,44)	4,4 (0,55)	7,1 (0,32)	5,3 (0,56)
8 Div färdiga varor	16	7,9 (0,39)	12,6 (0,49)	12,9 (0,37)	11,4 (0,41)	5,6 (0,73)	6,1 (0,90)	8,8 (0,77)	9,0 (0,92)
2-8 Samtliga (exkl livsmedel o bränslen)	82	6,4 (0,49)	8,2 (0,59)	9,5 (0,46)	8,7 (0,49)	4,3 (0,81)	4,0 (0,93)	6,7 (0,75)	6,3 (1,05)

Anm: Övägda aritmetiska medelvärden. Siffran inom parentes avser koefficienten = standardavvikelsen/medelvärdet.

Källa: GATT, Tariff Study.

Tabell 4:5 belyser likheterna med avseende på tullskyddets utformning i de nämnda länderna genom att ange korrelationer mellan tullarna för 82 varugrupper för varje par av länder. Man kan konstatera en ganska stor likhet mellan samtliga nationella tullstrukturer i tabellen. Denna upptar endast utvecklade industriländer, vars produktionsförutsättningar i stort kan väntas vara likartade. Mellan de nordiska ländernas tullar förefaller samvariationen vara speciellt stark. I den mån detta kan tolkas som ett utslag av en underliggande likhet i produktionsförutsättningar, behöver den inte bara bero på likheter i relativ tillgång på naturresurser, arbetskraft och kapital utan kan också sammanhänga med ländernas gemensamma egenskap att utgöra små nationella marknader. Slutligen kan noteras att den japanska

Tabell 4:5. Korrelation mellan tullskyddet för 82 varugrupper i vissa länder 1972

	Dan- mark	Norge	Fin- land	EEC	USA	Stor- britan- nien	Japan
Sverige	0,81	0,86	0,84	0,75	0,59	0,73	0,55
Danmark		0,83	0,73	0,70	0,83	0,66	0,73
Norge			0,82	0,68	0,59	0,64	0,59
Finland				0,61	0,60	0,62	0,49
EEC					0,67	0,85	0,69
USA						0,74	0,64
Storbri- tannien							0,61

Källa: GATT, Tariff Study.

Tabell 4:6. Medelvärden av nominella tullar 1957-1960 (procent)

Norge	10,6 (0,72)	Sverige	7,2 (0,61)	Västtyskland	6,9 (0,70)
Danmark	5,6 (0,85)	Storbri- tannien	16,2 (0,58)	Frankrike	16,1 (0,58)
Finland	11,2 (0,81)	Benelux	9,0 (0,64)	USA	14,3 (0,70)

Anm. Övägda medelvärden, urval av 26 industrivarugrupper. Variationskoefficienten inom parentes.

Källa: PEP: Atlantic Tariffs and Trade samt The Effects of EFTA on the Economies of Member States.

tullstrukturen förefaller att avvika något från de övriga ländernas, eftersom korrelationskoefficienternas värden i motsvarande kolumn är relativt låga. Detta kan kanske förklaras med att strukturen på ett lands tullskydd tenderar att förändras långsammare än dess produktionsförutsättningar, eftersom tullpolitiken är mycket trögrörig. Japan skiljer sig från övriga länder i tabellen därigenom att landet uppnått en hög industriell nivå relativt sent, varför tullstrukturen kanske kan avspegla en annan internationell konkurrensposition än den numera gällande.

Eftersom enhetliga och jämförbara data i stor utsträckning saknas är det svårt att göra jämförelser av tullskydd mellan länder över tiden. Eftersom tabellerna 4:4 och 4:6 inte avser samma varugrupper, är de inte helt jämförbara. Tabellerna tyder dock på att rangordningen bland länderna med avseende på det genomsnittliga industrivarutullskyddets höjd inte har förändrats under 1960-talet. Före tillkomsten av EEC tillhörde Frankrike gruppen högtullländer tillsammans med Storbritannien och USA, medan Västtyskland och Benelux-länderna kan räknas till lågtullgruppen tillsammans med Sverige och Danmark.

Enligt teorin för tullunioner gäller att ju större överensstämmelsen är mellan medlemsländerna med avseende på vilka sektorer av näringslivet som är tullskyddade i utgångsläget, desto mera troligt är det att en diskriminerande sänkning av handelshinder medför handelskapande verkningar. Det är därvid sannolikt att den mer effektiva av de båda ländernas tullskyddade industrier övertar marknaden i hela unionen genom att utkonkurrera den mindre effektiva industrin, vilket skulle innebära en bättre resursallokering (Lipsey [1960]). Tabell 4:5 belyser likheter med avseende på tullskyddets fördelning på sektorer och varugrupper i medlemsländerna av de europeiska handelsblocken.

Man kan knappast säga att det föreligger speciellt stora likheter i tullstruktur mellan medlemmarna i vart och ett av blocken EEC respektive EFTA. Visserligen är korrelationerna höga mellan de nationella tullarna i de tre behandlade EEC-länderna, liksom också mellan tre av EFTA-länderna (Sverige, Norge och Storbritannien), men den starkaste korrelationen återfinns mellan de franska och brittiska tullarna.

Givet de nationella tullarna kan man fråga sig om den svenska exporten med en vid tidpunkten given varustruktur i produktion och export kan sägas ha stött på större eller mindre tullhinder än andra länders export, med hänsyn till tullarnas varufördelning. Eftersom tullskyddet för råvaror, bränslen och lågt förädlade produkter, framför allt inom SITC-grupperna 2 och 3, i de flesta länderna var lågt eller obefintligt, kan tullar sägas utgöra ett mindre hinder för ett huvudsakligen råvaruexporterande land. Råvaruandelen (SITC 2) var 1959 mycket högre i den svenska exporten (33 %) än i t ex samtliga EFTA-länders export (14 %). Den översteg också råvaruandelen i impor-

ten för industriländer i allmänhet (för EFTA tillsammans t ex 16 %). Den svenska exporten framstår här som relativt litet drabbad av tullhinder. Om man till råvarorna räknar även bränslen - kol och petroleum - blir bilden annorlunda. Svensk export framstår då inte längre som speciellt råvaruintensiv. Andelen för SITC 2 och 3 i importen var 26 % för EFTA-länderna.

Den svenska exporten till EEC omfattade vid tiden för handelsblockens tillkomst en betydligt större andel råvaror än exporten till EFTA. Man kan därför säga att tullarna i EFTA-länderna utgjorde ett större hinder för den svenska exporten, jämfört med tullarna i EEC-länderna, än vad som framgår enbart av de genomsnittliga tullnivåerna i de båda länderblocken.

Den förändring av den svenska exportens varusammansättning som skett under perioden 1959-1968 har inneburit en minskad andel för de traditionella råvarorna - trävaror, massa och malm - och en ökning av andelen speciellt för verkstadsprodukter såsom maskiner, elektrisk utrustning och bilar, för vilka tullhindren i allmänhet är högre. Denna utveckling har skett oberoende av den handelspolitiska utvecklingen under perioden och är i sina huvuddrag densamma för EEC- och EFTA-marknaderna. Detta bör ha ökat betydelsen av EEC:s industrivarutullar som ett hinder för den svenska exporten av industrivaror.

KAPITEL 5

ICKE-TARIFFÄRA MEDEL I HANDELSPOLITIKEN

5.1 TULLANKNUTNA HANDELSHINDER

5.1.1 Värdering och dumpingavgifter

Som framgått av kapitel 1 är det inte bara tullar som begränsar internationell handel. Av de icke-tariffära handelshinder som avgränsats i kapitel 1 behandlas i detta kapitel sådana som kan anses falla inom ramen för den traditionella handelspolitikens medel. De är primärt riktade mot handeln, även om andra ekonomiska storheter också kommer att påverkas. Liksom tullarna medför de att priserna på världsmarknaden, eller det marginella bytesförhållandet mellan varor i internationell handel, kommer att avvika från de inhemska marknadspriserna, dvs från transformationskvoten i inhemsk produktion och från substitutionskvoten i konsumtionen.

Denna grupp av handelshinder omfattar hela grupp I i tabell 1:1 utom tullarna. Vissa av dessa åtgärder behandlas här jämte vissa förhållanden som sammanhänger med det administrativa förfarandet vid varuinförsel, upptagna under IIB 7-9 i tabellen.

Den restriktiva effekten på handeln av förekomsten av tullar består inte enbart av den direkta priseffekten, vars storlek mäts av tullsatsen. Härutöver finns verkningar som sammanhänger med förekomsten och utformningen av tullförfarandet. De kan leda till att ett högre tullbelopp tas ut eller till ökade kostnader för företaget för administration och information för att undvika högre tullbelastning. Möjligheten av potentiella ökningar av tullbeloppet skapar osäkerhet och minskar incitamentet till export. Slutligen kan nämnas de restriktiva verkningarna av ett tidskrävande tullförfarande.

För att bestämma tullbeloppet på en importvara måste det avgöras inom vilken tullposition varan hör hemma. Om klassificeringen är kostsam och drar ut på tiden verkar den som en handelsrestriktion.

För beräkning av tullbeloppet fordras också att man fastställer ett tullvärde. Om tullvärdet sätts högre än det fakturerade priset,

höjs tullbeloppet. Så har ofta blivit fallet då köparen varit ett dotterföretag eller en ensamagent. Uppräkning av varierande storleksordning med från 5 % upp till 20 % av fakturapriserna vid tullvärdeberäkning har t ex tillämpats i olika länder för svensk export av maskiner till ensamimportörer (Cederbalk & Nyrén [1963]). Dessa pålägg har enligt uppgift ibland fastställts ganska godtyckligt och kunnat ändras efter förhandlingar.

I vissa länder tillämpas värderingar som bygger på priset för samma eller liknande produkt på exportörens egen hemmamarknad eller priset på inhemsk importkonkurrerande tillverkning. Det mest bekanta exemplet är det s k American selling price (ASP), som tillämpas för vissa kemikalier och beklädnadsartiklar. Metoden innebär att tullvärdet sätts lika med grosshandelspriset för motsvarande inhemska produkt.

Enligt GATT har medlemsländerna rätt att lägga speciella tullar eller avgifter på viss import för att motverka dumping, om denna import i väsentlig grad skadar eller hotar att skada den inhemska industrin. Med dumping avses att en vara säljs på export till ett lägre pris än det som tas ut på hemmamarknaden, dvs en prisdifferenciering mellan nationella marknader. De länder som framför allt använt sig av anti-dumpingåtgärder är USA och Kanada.

Undersökningsproceduren för att fastställa om dumping föreligger är mycket tidskrävande - för USA har beräknats att den genomsnittliga tiden uppgått till över ett år. Den osäkerhet som detta medför om storleken av den framtida tullbelastningen kan, tillsammans med ökade kostnader för företaget i samband med undersökningen, ha betydande restriktiva effekter på exporten (Nyrén [1971b]).

Inte bara vid dumping kan en exportör utsättas för tullhöjningar. Tullsänkningarna inom GATT medför ett åtagande att inte återigen höja tullarna, men i regel finns undantagsklausuler som gör det möjligt att bromsa importen genom avgifter eller kvoteringar. Sådana importhinder kan tillåtas för varugrupper där importen förorsakat marknadsstörningar. Effekterna på handeln av sådana undantagsklausuler liknar effekterna av anti-dumping-åtgärder. Redan möjligheten att tullhöjningar kan tillgripas ökar osäkerheten. Krav på ingripande från en importkonkurrerande industri leder till att exportföretaget

invecklas i tids- och kostnadskrävande utredningar. Skyddsklausuler finns även i de frihandelsavtal som slutits mellan det utvidgade EEC och övriga EFTA-länder.

5.1.2 Ursprungsregler

Bildandet av EFTA innebar att tullarna eliminerades för industrivaruimport från medlemsländerna. Eftersom dessa bibehöll sina tullar gentemot utomstående förelåg möjligheten att import från tredje land skulle kunna kringgå det externa tullskyddet i ett EFTA-land genom att varan infördes via ett medlemsland med lägre tullnivå - så kallad deflection of trade. För att undvika denna effekt stadgades att endast varor med ursprung i det exporterande medlemslandet åtnjuter tullfrihet.

En restriktiv utformning av ursprungsreglerna kan i hög grad påverka den reella innebörden av tullavvecklingen inom ett frihandelsområde. Ju mindre det tillåtna importinnehållet är, desto färre av ett lands exportvaror kommer att kvalificera sig för tullfrihet, givet det befintliga systemet av underleverantörer. Sådana regler kan väntas leda till substitution av "ursprungsgrundande" insatsvaror av inhemsk tillverkning för import. Reglerna ger under vissa förutsättningar samma verkningar som en insatsvarutull, i det att produktion och export av färdigvaran tenderar att minska, medan produktionen i den importkonkurrerande insatsvaruindustrin ökar. Om ursprungsregeln är utformad enbart som en maximalt tillåten kostnadsandel för importerade insatsvaror av saluvärdet, blir de restriktiva verkningarna större ju mindre denna andel är.

I verkligheten tenderar ursprungsregler att bli mer komplicerade än så. Restriktiviteten kan också bedömas med andra kriterier. En viktig synpunkt, som framhållits i samband med de svenska förhandlingarna med EEC, är i vad mån reglerna tillåter så kallad kumulering. I detta fall gäller en maximal andel för värdet av import från tredje land utanför området. Såväl insatsvaror av inhemskt fabrikat som import från medlemsländer är i så fall ursprungsgrundande. Om en kumulerad förädling inom frihandelsområdets olika medlemsländer tillåts, är reglerna uppenbart mindre restriktiva. Skyddet för insatsvaruindustrin kommer i detta fall att utsträckas till hela frihandelsområdet.

Ursprungsreglerna i EFTA bygger på två huvudkriterier. Bearbetningskriteriet innebär att en vara har EFTA-ursprung om den undergått viss specificerad bearbetningsprocess i ett medlemsland. Procentkriteriet innebär att värdeandelen för insatsvaror som importerats från länder utanför frihandelsområdet inte får överstiga 50 % av exportvärdet fob (EFTA; The Rules of Origin).

Inom den gemensamma marknaden existerade inte något motsvarande problem med ursprungsregler. I samband med EEC:s utvidgning blev ursprungsreglerna en viktig punkt i förhandlingarna med EFTAländerna. De frihandelsavtal som upprättades baseras som huvudregel på ett slags schablonmässig bearbetningsregel. (För en ingående redogörelse se Paues [1972] och [1973].)

Det är svårt att avgöra om EEC:s ursprungsregler kan betraktas som mera restriktiva än EFTA:s. De senare har ju varit gällande under ganska lång tid och av allt att döma inte medfört några allvarliga problem för exportörerna. I huvudsak kan sägas att EEC:s regler förefaller att i större utsträckning betona specifika bearbetningsregler, och de saknar EFTA:s kompletteringsregel om det 50-procentiga värdestegringskriteriet. Den sistnämnda är begreppsmässigt enkel men medför som nämnts problemet för exportören att hela tiden hålla kontroll över kostnadsandelens utveckling för tredjelandsimporten.

EFTA:s dokumentationsförfarande kan sägas vara enklare än EEC:s, eftersom något intyg av exportlandets myndigheter inte erfordras. Båda regelsystemen tillåter kumulerad bearbetning, så att exportföretagen för ursprungsgrundande insatsvaror inte är hänvisade till inhemsk produktion. Mätt med den tillåtna andelen för importerat material från tredje land förefaller restriktiviteten vara större i EEC-reglerna. Denna jämförelse är emellertid inte rättvisande, eftersom det ursprungsgrundande området i EEC:s fall är så mycket större. Man kan säga att om samma maximalt tillåtna andel för tredjelandsimport skulle ha tillämpats, så skulle detta i praktiken ha inneburit en större restriktivitet i ett förhållandevis litet frihandelsområde som EFTA.

Skärpta ursprungsregler, t ex förbud mot kumulering och låg tillåten importandel, kan drabba både svenska exportörer och EEC-företag i den mån dessa använder insatsvaror utanför den gemensamma marknaden. Men det är ändå sannolikt att det mindre landet drabbas hårdast. Skälet till detta är att ju mindre den nationella marknaden är,

desto större specialisering i produktionen och desto större import, även av insatsvaror, kan väntas. Det är också möjligt att många insatsvaror inte tillverkas alls i landet. För det mindre landet kan därför ett mindre antal exportbranscher väntas få tullfrihet.

5.1.3 Bedömning av tullberoende hinder

Diskrimineringen mot import skulle teoretiskt kunna mätas med tullsatsen plus kostnads- eller priseffekten av de med tullen förknippade hindren, inklusive ökning av informations- och administrationskostnader samt kostnadsekvivalenter för ökad tidsåtgång och osäkerhet. Dessa är inte direkt proportionella mot den faktiska tullens storlek. Det är möjligt att de multilaterala sänkningarna av industrivarutullarna under efterkrigstiden därför överdriver nedgången av tullskyddet i denna vidare bemärkelse.

Man kan göra en grov uppskattning av direkta pris- eller kostnadseffekter av vissa tullberoende hinder, men däremot inte av den ökade osäkerhetens betydelse. Effekterna av en höjning av tullvärdet förefaller att vara förhållandevis små. Höjningen av den faktiska tullsatsen skulle kunna vara av storleksordningen en å två procentenheter.

De höjningar av tullbeloppet som beror på en höjning av tullsatsen kan vara betydligt större. En beräkning av tullen på ett kalkylerat hemmamarknadspris, som överstiger fakturavärdet vid export, ger ökad tullbelastning med en bråkdel (tullsatsen) av mellanskillnaden. Om det däremot konstateras av dumping föreligger, så kan tullen öka med hela prisskillnaden. Tullhöjningar i samband med åberopande av undantagsklausuler kan vara av storleksordningen 50 % (Baldwin [1970] sid 251).

Det är svårt att avgöra i vad mån tullberoende hinder tenderar att vara mera utbredda inom vissa varugrupper än inom andra. Vissa faktorer, såsom ökade kostnader för administration och information till följd av invecklade regler för tullklassificering, värdering och dokumentation, kan approximativt betraktas som lika besvärande för alla varugrupper. Däremot finns det skillnader mellan marknader. Dessa hinder förefaller vara förhållandevis små för införseln till OECD-länderna, dvs de för den svenska exporten största avsettningsmarknaderna. Höj-

ning av tullvärdena drabbar framför allt de områden av varuhandeln där distributionen sker genom ensamagenter. Detta kan bedömas gälla framför allt handeln med kapitalvaror. De klagomål från exportörer som framkommit hänför sig också till denna sektor. För åtgärder mot dumping och tillämpning av undantagsklausuler finns ingen fullständig varufördelning. De amerikanska åtgärder som vidtagits och som på senare tid föreslagits synes framför allt vara riktade mot konsumtionsvaror av standardiserad typ vars produktion är relativt arbetsintensiv. För antidumpingåtgärderna är det svårare att urskilja något varumönster.

Hinder sammanhängande med tullklassificering och värdering har sannolikt minskat i betydelse under loppet av efterkrigstiden. För en stor del av den svenska exporten har dessa hinder så gott som helt bortfallit genom tillkomsten av det europeiska frihandelsområdet och införandet av frihandel för industrivaror mellan EEC och EFTA.

Det kan däremot hävdas att anti-dumpingåtgärder och undantagsklausuler tenderat att öka i omfattning och därigenom erhållit en allt större betydelse som handelshinder, framför allt genom att de ökat osäkerheten för exportörerna. Det är också möjligt att handelspolitiken i de dominerande länderna, främst USA, kommer att ytterligare utvecklas i denna riktning. Sådana åtgärder kan i viss mån ses som reaktioner på verkningarna av de sänkningar av det nominella tullskyddet som pågått under lång tid.

De ursprungsregler som införts inom EEC och EFTA kan ses som ett potentiellt nytillkommet handelshinder. Ingenting tyder emellertid på att EFTA:s ursprungsregler utgjort något mera betydande hinder för den svenska exporten. Vid en summarisk jämförelse av dessa regler med dem som gäller för frihandeln med EEC är det svårt att se att EEC:s regler skulle vara avsevärt mera restriktiva än EFTA:s.

Ursprungsregler kommer, i den mån de medför restriktiva effekter, främst att drabba exporten av högförädlade produkter. Råvaruproduktion eller produktion som baseras på inhemska råvaror kommer definitionsmässigt inte att beröras. I särskilt hög grad påverkas branscher som arbetar med sammansättning av högt specialiserade delar och insatsvaror från utomeuropeiska leverantörer.

5.2 KVANTITATIVA HANDELSHINDER

5.2.1 Olika slag av restriktioner på handelns volym

Importkvoteringar, import- och exportförbud, krav på importlicenser och avtal om exportbegränsning tillhör den grupp av handelshinder som formellt är knutna till handelns volym. De generella effekterna är desamma av en kvotering som av en tull. I bägge fallen kan man vänta sig en minskning av importvolymen, en tendens till prisstegring på den inhemska marknaden och en expansion av den importkonkurrerande produktionen. Bägge åtgärderna minskar den internationella produktionsspecialiseringen och leder till en mindre effektiv resursfördelning i ekonomin, vilket innebär en samhällsekonomisk kostnad.

En importkvotering innebär att man fastställer den maximala importvolym av en vara som under en period får införas. Kvoten kan vara global - dvs gälla all import av en vara - eller bilateral (selektiv), i vilket fall endast införseln från vissa länder begränsas. Den fastställda volymen fördelas mellan inhemska importörer genom tilldelning av importlicenser tills kvoten är uttömd.

En tullkontingent (tariff quota) är en mellanform av pris- och kvantitetpåverkande åtgärder. Där fastställs en viss största kvantitet som får införas tullfritt eller till reducerad tull. För eventuell överskjutande import erläggs tull enligt gällande tariff.

Ibland krävs importlicens utan att någon maximal importvolym angivits. Licenskravet kan då fylla rent statistiska ändamål, varvid licensansökningar automatiskt beviljas. Det förekommer dock att licenser endast beviljas på basis av tidigare importvolym, vilket ger samma effekt som en kvotering.

En extrem form av kvantitativ handelsreglering är ett totalt import- eller exportförbud. Detta kan avse all införsel av vissa varor (embargo) eller handel med vissa länder för alla varor eller en kombination härav.

Det mest betydande exemplet på sådana åtgärder är det exportembargo som upprätthållits av västmakterna gentemot de socialistiska staterna för vissa strategiska varor. Exempel på totala förbud mot handel med vissa länder är de förbud mot handel med Kina, Nordkorea, Nordvietnam och Kuba som upprätthållits av USA samt den av FN

beslutade handelsbojkotten av Rhodesia (Adler-Karlsson [1970]).

Avtal om exportbegränsningar innebär att en överenskommelse träffas - i regel bilateralt - enligt vilken det exporterande landets myndigheter förbinder sig att begränsa exporten till ett annat land av vissa varor. Vanligen är därvid den exakta storleken av den tillåtna exportvolymen inte offentligt angiven. En importör måste kunna uppvisa en exportlicens, utställd av det exporterande landets myndigheter, som intygar att ifrågavarande kvantitet avräknats mot den tillåtna exportvolymen. Den formella skillnaden gentemot en importkvotering är att fördelningen av kvoten på enskilda företag här åvilar exportlandets myndigheter.

5.2.2 Varustrukturen av kvantitativa importrestriktioner

Under de första efterkrigsåren fanns som nämnts i kapitel 4 i de flesta europeiska länder ett omfattande system av importregleringar, som täckte så gott som hela det internationella varuutbytet. Regleringarna innebar ett generellt krav på importlicenser, där de totala ramarna bestämdes genom bilaterala handelsöverenskommelser med andra länder och fördelningen mellan importörer i regel skedde med ledning av tidigare import. Syftet var av generell art, dvs att upprätthålla balansen i de internationella transaktionerna, snarare än selektivt.

När betalningsbalansproblemen reducerades kom vissa regleringar att kvarstå i protektionistiskt syfte, dvs för att skydda produktionen inom vissa områden. Även om det på senare tid har inträffat att kvoteringsringar införts vid akuta valutakriser - ett exempel är Frankrike 1968 - är det uppenbart att den övervägande delen av de importregleringar som för närvarande tillämpas i industriländerna avser att skydda vissa sektorer av ekonomin snarare än att bemästra bristande samhällsekonomisk balans.

De kvantitativa importbegränsningar som tillämpas av de industrialiserade marknadsekonomierna är starkt koncentrerade till vissa varugrupper, framför allt livsmedelsprodukter, vissa råvaror samt vissa relativt arbetsintensiva standardprodukter. En betydande del av restriktionerna är selektiva och diskriminerar gentemot import enbart från vissa länder. De riktar sig främst mot de socialistiska staterna, mot Japan samt mot de utvecklingsländer som uppnått en viss

grad av industrialisering. De kvantitativa begränsningarna kan därför utgöra ett betydande stöd för vissa sektorer av det inhemska näringslivet genom att i avsevärd grad hindra den internationella handeln och produktionsspecialiseringen mellan de nämnda grupperna av länder på nämnda varuområden.

Dessa slutsatser kan dras ur ett av UNCTAD insamlat material (se TD/B/C.2/R.1; se även kapitel 6 tabell 6:6), som avser åtgärder som var i kraft fram till september 1969. Av de globala och selektiva kvoterings- och tillämpnings- åtgärder som tillämpades av de angivna länderna (586 stycken) hänförelse sig 31 % till förädlade livsmedel, 16 % till gruppen mineraloljor och kemiska produkter och 25 % till textil- och konfektionsvaror. Även om vissa nationella skillnader förekommer, återfinns samma mönster i de flesta av de behandlade länderna.

Den tidigare markanta utvecklingen mot eliminering av kvantitativa handelshinder har tenderat att brytas genom tillkomsten av sådana hinder på flera varuområden. Dessa "nya" kvantitativa restriktioner har i stor utsträckning haft formen av bilaterala avtal om exportbegränsning. Flertalet av dessa avtal har träffats inom ramen för det så kallade bomullstextilavtalet (Long-Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles), som tillkom 1962. Denna överenskommelse mellan de ledande import- och exportländerna av bomullstextilier avsågs utgöra en reglering och kodifiering av redan existerande kvantitativa kontroller. Dessa var en följd av den kris som drabbat textilproduktionen inom flertalet av de industrialiserade höglöneländerna, och de riktade sig framför allt mot så kallad lågprisimport av textilvaror från vissa asiatiska länder med låga arbetslöner - dels "traditionella" exportörer som Japan och Indien, dels ett antal "nya" textilproducenter bland vilka märks Hongkong, Formosa och Sydkorea (Kock [1969], sid 148 ff).

Bomullstextilavtalet träffades i förhoppning att kunna bromsa en tilltagande protektionism på detta område. Avtalet innehåller föreskrifter om konsultationer mellan parterna. Dessutom anges minimigränser för den kvoterade införselns storlek och för dess tillväxt - normalt minst 5 % per år - i syfte att successivt öka den kvoterade importen och så småningom eliminera restriktionerna. Någon markant utveckling i liberaliserande riktning av de träffade avtalen kan emellertid knappast konstateras. I stället har denna typ av kvantita-

tiva restriktioner kommit att utvidgas till allt fler varuområden.

UNCTAD-materialet anger antalet fall där ett land begränsat importen inom en varugrupp genom exportbegränsningsavtal till 444 stycken. För varje sådan observation kan det finnas flera bilaterala avtal med olika exportländer. Större delen av dessa restriktioner återfinns inom varugrupperna bomullsgarn och -vävnader (27 %) samt kläder (52%). De har tillämpats i ungefär samma utsträckning av flertalet av de utvecklade marknadsekonomierna. Av återstoden avser 11 % de bilaterala överenskommelser som syftar till begränsning av den amerikanska importen av järn och stål från Japan och EEC. Dessa restriktioner täcker större delen av varugruppen (SITC 67) med undantag för tackjärn och ferrolegeringar. Slutligen förekommer också exportbegränsningar för vissa övriga textilvaror samt inom varugrupperna glas och hushålls-porslin. Av det totala antalet fall av restriktiva licenskrav (219 stycken) som avser fall där ingen maximal importvolym angivits men där licenser inte automatiskt beviljas, kommer mer än hälften på förädlade livsmedelsprodukter.

Av redogörelsen framgår att kvantitativa importrestriktioner i de utvecklade marknadsekonomierna i stort sett endast tillämpas inom vissa begränsade varuområden. I andra länder täcker dock kvoter och licenskrav betydligt större delar av det internationella varuutbytet. Framför allt gäller detta flertalet utvecklingsländer i Sydamerika, Afrika och Asien. Även vissa europeiska länder har tillämpat kvantitativa restriktioner i betydande omfattning, främst Grekland, Turkiet och Spanien. Bland utomeuropeiska industriländer kan nämnas Nya Zeeland, där man av betalningsbalansskäl tillämpat ett omfattande system av importregleringar. För det senare landet var 1969-1970 omkring 45 % av den privata varuinförseln underkastad licenskrav.

Den svenska importkontrollen baseras på den 1947 utfärdade förordningen om allmänt importförbud, som infördes i samband med valutakrisen samma år. Större delen av importen har dock sedan dess fri-listats. För närvarande krävs importlicenser för import från Japan samt från de socialistiska staterna. Vad gäller import från övriga länder krävs importlicens för motorfordon samt för vissa bearbetade livsmedelsprodukter.

De viktigaste kvantitativa restriktionerna på den svenska importen berör textil- och konfektionsvaror samt skor. Restriktionerna har främst varit selektiva, riktade mot speciella leverantörer, framför allt i Ostasien. Med undantag för kvoteringen av bomullstextilimporten från Japan är dessa restriktioner av förhållandevis sent datum. Sålunda har under tiden från 1967 begränsningar införts för importen av ett flertal teko-varor från ett antal låglöneländer. Större delen av dessa restriktioner är bilaterala överenskommelser om begränsning av exporten från respektive land, utan att de maximala införselvolymerna angivits. I vissa fall har först en importkvotering införts av de svenska myndigheterna, och varorna har efter senare förhandlingar överförts till exportregleringen. Under 1975 infördes en global kvotering för all skoimport till Sverige samt importlicenskrav för textil- och konfektionsimporten, dock utan att någon maximal importvolym angavs.

Den svenska importen från de socialistiska staterna i Östeuropa sker inom ramen för bilaterala handelsavtal. Vissa varor är underkastade kvantitativa importbegränsningar. Främst gäller detta livsmedel samt textil- och konfektionsvaror.

5.3 EN JÄMFÖRELSE MELLAN TULLAR OCH KVANTITATIVA RESTRIKTIONER

De statistiska resursfördelningseffekterna av en importbegränsning genom kvotering blir likartade dem som erhålls vid en tull. Liksom vid tullar uppkommer vid kvotering en differens mellan det inhemska marknadspriset och de utländska exportörernas marginalkostnad. Denna behöver dock inte tillfalla staten, som fallet är med tullintäkten. Hur därmed förhåller sig avgörs av konkurrenssituationen bland exportörerna och av sättet att fördela de mot kvoten svarande licenserna.

Genom en kartellöverenskommelse kan exportörerna tillgodogöra sig monopolvinsterna på den kvoterade importen. Vid konkurrens mellan exportörer och importörer kan staten tillgodogöra sig motsvarande intäkt genom försäljning av licenser till högstbjudande. Vanligast är att kvoten fördelas mellan importörer på basis av tidigare import. Detta innebär att etablerade företag gynnas inte bara bland importörerna utan också bland de utländska tillverkarna. I vissa fall beviljas licensansökningar fortlöpande till dess kvoten är

uttömd ("first come, first served"). Därmed kommer monopolvinsten att tillfalla importörerna.

Den viktigaste skillnaden mellan tullar och kvantitativa importrestriktioner gäller kanske inte effekten på intäktsfördelningen utan verkningarna på effektiviteten i produktionen. De statiska effekterna är desamma, i det att resurser omfördelas från den övriga ekonomin till ett mindre effektivt utnyttjande inom den importkonkurrerande produktionen. Skillnaderna ligger i utvecklingen på längre sikt. Vid en given tull kommer den relativa produktivets- och kostnadsutvecklingen för utländska och inhemska producenter att påverka marknadsandelarna. Tullen medför en diskriminering gentemot de utländska producenterna till förmån för ineffektiv inhemsk produktion. Denna marginal, och därmed tullskyddets samhällsekonomiska kostnad, är konstant över tiden. Vid en kvotering ökar emellertid inte importkonkurrensen, även om produktiviteten stiger mer för de utländska företagen än för de inhemska. Om produktivetsutvecklingen är relativt oförmånlig för de inhemska tillverkarna kommer den samhällsekonomiska kostnaden för importskydd därför att successivt öka.

Samma effekt erhålls av sk rörliga importavgifter (variable levies), vars mest bekanta tillämpning är på importen av jordbruksprodukter till den gemensamma marknaden. Dessa avgifter förändras successivt så att de motsvarar differensen mellan världsmarknadspriser och inhemska produktionskostnader.

Valet av kvotering framför tull kan på sikt innebära en högre samhällsekonomisk kostnad även genom att det negativt påverkar produktivetsutvecklingen i den importkonkurrerande sektorn. En skärpt importkonkurrens kan vid frihandel antas höja effektiviteten i det inhemska näringslivet genom att stimulera till rationaliseringar och snabbare införande av nya produktionsmetoder. Det är sannolikt att företag alltid tenderar att operera med en viss ineffektivitet, som kan reduceras av ökad konkurrenspress. Även när tullar föreligger erhålls en sådan effektivitetspress på den importkonkurrerande industrin av produktivetsförbättringar i utlandet. Vid en kvotering är däremot avsättningsutrymmet på den inhemska marknaden opåverkat av den utländska produktivetsutvecklingen, och den inhemska industrins produktivetsstillväxt kan därför antas bli långsammare

än vid tullar.

Metoden att fördela licenser i förhållande till tidigare import gynnar etablerade utländska exportörer på bekostnad av nytilkomna producenter. Även för importlandet kan detta innebära en nackdel, eftersom producenter med gynnsam produktivitet utveckling kan ha svårt att öka sin andel av marknaden. Kostnaden för importen kan därmed bli högre än nödvändigt. Detta gäller i än högre grad om importen är fördelad på exportländer genom bilaterala kvoter.

För att bedöma den restriktiva effekten av en kvotering krävs en beräkning av den hypotetiska import som skulle komma till stånd vid frilistning. Det är inte helt säkert att den restriktiva effekten är obefintlig om den faktiska importen understiger den maximalt tillåtna eftersom kvoten kan ges en så restriktiv utformning att den inte helt utnyttjas. Så kan t ex utfärdade licenser endast vara giltiga så kort tid eller fördelas på så små kvantiteter att import inte blir lönsam.

Det är tänkbart att importlicenser som bedöms från fall till fall kan ha en extra restriktiv effekt, beroende på den ökade osäkerhet som i detta fall gäller varje importtransaktion. I synnerhet gäller detta om den licensbelagda importen behandlas som en restpost för att fylla gapet mellan inhemsk efterfrågan och produktion, och om förändringar i tillämpningen görs med täta intervall. Krav på importlicens kan utgöra ett handelshinder även om licenserna i princip alltid beviljas. Även en automatisk licensgivning i kontrollsyfte kan uppfattas som ett hot om framtida restriktioner och därmed öka företagets osäkerhet. Proceduren vid licensansökningar kan genom att vara tids- och arbetskrävande innebära en restriktion.

Exportbegränsningsavtal är i regel ett alternativ till importkvotering. För exportlandet kan den förra formen vara att föredra av flera skäl, även om exportvolymen blir densamma. För det första ändras normalt den tillåtna volymen först efter förhandlingar mellan parterna, vilket borde minska risken för plötsliga variationer i exportföretagens avsättning. För det andra kan det innebära en fördel för exportlandet att fördela kvoten bland exportföretagen. Teoretiskt är det därmed möjligt för exportlandet att tillgodogöra sig monopolvinsten på den kvoterade importen genom försäljning av licenser. Även om så inte sker kommer denna vinst att tillfalla export-

företagen i stället för importörerna på avsättningsmarknaden.

För det importbegränsande landet har kvantitativa restriktioner vissa praktiska fördelar framför tullar. För det första kan importvolymen påverkas med mycket kort varsel, i synnerhet vid licenskrav där tillstånd ges från fall till fall. Licenskrav kan också för tillfället tillämpas liberalt, varvid möjligheten till kvantitativa begränsningar hålls "i reserv" om den framtida marknadsutvecklingen så skulle påfordra. Om målet är att säkerställa en viss avsättning eller marknadsandel för den inhemska industrin, uppnås detta säkrast med en kvotering. Hur stort tullskydd som erfordras för att nå en viss storlek på den inhemska produktionen kan inte avgöras utan att man känner utbudets priskänslighet för den inhemska produktionen och för importen. Exakta kunskaper härom föreligger oftast inte. Vid en given kvotering beror effekten på den inhemska produktionen enbart på konsumtionens priskänslighet för varugruppen som helhet. På längre sikt är denna priseffekt på konsumtionen obetydlig jämfört med effekten av den trendmässiga utvecklingen av inkomsterna. Genom att låta importkvoten växa i takt med efterfrågan kan man således säkerställa den inhemska industrins marknadsandel med god precision.

Man kan inte generellt säga att kvoteringar är en bättre eller sämre metod att skydda inhemska produktion än tullar. Om stor vikt fästs vid målet att uppnå en viss utveckling av den inhemska industrins produktion eller sysselsättning, och den samhällsekonomiska kostnaden för skyddet i form av ineffektivt resursutnyttjande bedöms vara mindre betydelsefull, kan en kvotering vara motiverad. Så är också fallet om det anses viktigt att skydda den inhemska industrin från kortsiktiga konjunkturvariationer i avsättningsutrymmet. Detta argument kan vara viktigt om det föreligger starka kortsiktiga fluktuationer i utbudet på världsmarknaden. Detta kan gälla för de jordbruksprodukter, där världsmarknadsexporten utgörs av marginella kvantiteter, och för vissa råvaror. Kvoteringar eller variabla importavgifter ger i dessa fall en stabilisering av de inhemska producenternas priser, avsättning och inkomster som inte kan åstadkommas med ett traditionellt tullskydd.

5.4 UTVECKLING AV KVANTITATIVT BEGRÄNSAD IMPORT

Det är svårt att mäta effekterna av kvantitativa importrestriktioner. En möjlighet är att beräkna priseffekterna som skillnaden mellan det inhemska marknadspriset och ett världsmarknadspris (GATT [1958], United Nations [1961] och Pryor [1966]). Här görs endast en grov jämförelse med tillväxten av frilistad import.

I tabell 5:1 anges utvecklingen över tiden av den kvoterade importen till vissa länder. Kvantitativa restriktioner omfattar i tabellen kvoteringar, restriktiva licenskrav, statliga importmonopol samt importförbud, gällande gentemot ett eller flera länder, dock ej de socialistiska staterna, men inte bilaterala exportbegränsningsavtal.

Tabell 5:1. Index för importvärde 1967 för varugrupper underkastade kvantitativa restriktioner

	Samtliga kvoterade varor		exkl livsmedel		Total import	Kvoterade varor i % av total import
	från alla länder	exkl EEC	från alla länder	exkl EEC		
Frankrike (1961=100)	164	105	-	-	185	9,4
Västtyskland (1961=100)	161	145	147	117	159	7,1
Italien (1961=100)	319	136	319	129	184	2,8
Japan (1962=100)	129	-	124	-	207	4,8

Källa: UNCTAD TD/B/C.2/83/Add.1. Ländertabeller.

För samtliga i tabellen redovisade länder har importen av kvoterade varor ökat under perioden. För de tre EEC-länderna gäller att restriktionerna under 1960-talet i allmänhet borttagits på internimporten och endast gäller importen från utomstående länder. Importökningen av kvoterade varor har övervägande bestått i en ökad införsel från övriga länder inom den gemensamma marknaden. I synnerhet framstår importökningen från utomstående som mycket blygsam ifråga om andra kvoterade

varor än livsmedel. Denna tendens till en ökning av internhandelsandel av importen av kvoterade varor torde också gälla för EFTA-länderna. Sannolikt har importökningen för kvoterade varor till de utvecklade marknadsekonomierna varit betydligt större från andra industriländer än från utvecklingsländerna. Detta beror givetvis på att flertalet selektiva restriktioner är riktade just mot de senare.

För Sveriges vidkommande är sannolikt de mest betydande kvantitativa restriktionerna de som införts mot importen av textil och kläder från vissa låglöneländer. Den utveckling som framgår av tabell 5:2 antyder att dessa kan ha haft en begränsande effekt på handeln. Importen från senare kvoterade länder ökade mycket snabbare än såväl totalimporten som införseln från EFTA under 1960-talets tidigare del. Denna ökning skedde trots en tilltagande tulldiskriminering. Under perioden efter 1967 har emellertid denna utveckling brutits i det att den kvoterade importen ökat mycket långsammare än tidigare. Ökningen har dock fortfarande varit större än för totalimporten och EFTA-importen.

Tabell 5:2. Utvecklingen av den svenska importen av textilvaror, kläder och skor (SITC 65, 84, 85) 1959-1973
Importvärde cif

Index för	Import från		
	kvoterade länder ^{a)}	EFTA länder	Total import
1963 (1959=100)	273	188	162
1967 (1963=100)	273	182	144
1970 (1967=100)	160	162	138
1973 (1970=100)	162	133	125

a) Hongkong, Sydkorea, Formosa, Singapore, Macao, Malaysia, Indien och Pakistan.

Källa: SOS Utrikeshandel.

Den sedan 1940-talet fortgående trenden mot en reduktion av kvantitativa importhinder synes under senare år ha brutits. Sannolikt kommer framtida handelsrestriktioner att till allt större del ta formen av bilaterala exportbegränsningsavtal snarare än globala importkvoterings-

av traditionell typ. Sänkningen av tullskyddet inom ramen för Kennedy-ronden kan genom att öka importtrycket på inhemska producenter ha givit upphov till krav på kvantitativa restriktioner.

I USA har efter Kennedy-ronden rests krav på införande av globala kvoteringar för ytterligare ett antal varor. Dessa krav framlades i kongressen 1968 och omfattade kvoter på bl a textil, kläder och skor, stål, vissa metaller samt elektronisk utrustning och kullager - sammanlagt täckte kvotförslagen en fjärdedel av den amerikanska importen (Baldwin [1970] sid 65). Påtryckningarna för kvoter var sannolikt en av faktorerna bakom tillkomsten av exportbe-gränsningsavtalet för stål från EEC och Japan till USA. Bakom förslagen låg den försämrade konkurrenssituationen i många importkonkurrerande branscher. Man har även krävt att kvotering mer eller mindre automatiskt skall kunna införas för en vara, om importens andel av den inhemska marknaden eller dess ökningstakt överstiger vissa angivna värden (Gabrielsson [1970]). Under 1975 har i USA rests krav från stålindustrin och fackförbunden på bilaterala kvoteringar för importen av specialstål. (Aktuellt i handelspolitiken 1976:2.)

5.5 EXPORTSUBVENTIONER

Användningen av exportsubventioner till andra produkter än råvaror är enligt GATT-stadgarna uttryckligen förbjuden. En exportsubvention leder (vid perfekta marknadsförhållanden) på samma sätt som en tull till en inoptimal fördelning av produktiva resurser, eftersom utbytet av produktionsfaktorerna på marginalen i den skyddade industrin blir lägre än i den övriga delen av ekonomin, och produktionsökningen därför medför en samhällsekonomisk kostnad. I likhet med tullen påverkar en exportsubvention priser, konsumtion och produktion både på den inhemska och den utländska marknaden. Någon ekonomisk motivering till att behandla exportsubventioner strängare än andra handelshinder finns dock inte.

Exportsubventionering syftar vanligen till att uppnå en förbättring av betalningsbalansen eller till att gynna vissa inhemska producentgrupper eller branscher. Ett exempel på det senare är subventionerna till exporten av jordbruksvaror, som tillämpas av de flesta europeiska länder jämte USA. För industrivaror (exklusive råvaror och livsmedel) finns få exempel på öppen exportsubventionering.

Stöd till export förekommer i indirekta former. De vanligaste är kreditsubventioner, restitution av tullar och indirekta varuskatter, skattelättnader i fråga om andra typer av skatter, statligt stöd till marknadsföring m m samt subventioner vid valutatransaktioner.

En metod för exportsubventionering, som förekommer i länder med övervärderad valuta och därmed sammanhängande system av valutakontroller, är s k exportbonus eller exchange retention schemes. Metoden går ut på att exportörer - eller vissa exportbranscher - inte behöver inlösa intjänade valutor hos valutamyndigheten till officiell kurs utan kan använda dem helt eller delvis för egen import av t ex halvfabrikat eller fritt sälja valutan till importörer till högre kurs än den officiella.

Det förekommer varierande system enligt vilka produktion för export beskattas i mindre utsträckning än produktion för hemmamarknaden. I vad mån detta kan anses som en exportsubvention beror emellertid på vilken typ av skattebefrielse det är fråga om. För länder som har en allmän omsättnings- eller mervärdesskatt - likformig för alla varor - är det vanligt med en s k gränsskattejustering, där skatten avlyfts ifrån exporten men läggs på importerade varor. Beskattningen utgår därmed enligt den s k destinationsprincipen. Detta påverkar emellertid inte den relativa konkurrenskraften och därmed inte heller resursfördelningen inom den utlandskonkurrerande sektorn. Detsamma gäller för den restitution av skatter på insatsvaror som motsvarar mervärdesskatten i tidigare produktionsled.

Verkningarna av restitution av speciella indirekta skatter på inhemska produktionsfaktorer, varor eller tjänster, som utgör insatser i produktionen, blir emellertid annorlunda. En skatt som är avsedd att finansiera kollektiva varor (t ex bilskatter för finansiering av vägbyggen) borde rimligen belasta de inhemska tillverkningsgrenar som utnyttjar tjänsterna (här transporter). Vid beskattning av export och import följer härav att ursprungsprincipen tillämpas. Var produkterna från de branscher som använder tjänsterna skall konsumeras är från beskattningssynpunkt inte relevant. En gränsskatteutjämning motsvarar därför en exportsubvention plus en importtull.

I regel avlyfts vid export den indirekta beskattning som ligger på insatsvaror som vidareförädlas. Det finns också exempel på restitution av skatter på investeringsvaror och transporttjänster som

används av exportföretagen (taxe occulte). Tillämpningen av detta slag av skatteåterbäring innebär en snedvridning av resursfördelningen, dels mellan exportsektorn och den övriga ekonomin, dels mellan branscher inom exportsektorn, eftersom subventionens storlek för en bransch är beroende av i vilken utsträckning t ex transporttjänster utnyttjas.

Det förekommer varierande system som leder till en lägre beskattning av företagsvinsterna inom exportsektorn än inom näringslivet i övrigt. I flera u-länder är det sålunda tillåtet att från nettointäkterna göra avdrag med en viss procent av exportintäkterna (s k export rebates). I vissa fall är storleken på avdragen relaterade till tillväxten av exportinkomsterna. Nyetablerade exportföretag kan under en viss period bli befriade från inkomstskatt (tax holidays). Dessa åtgärder leder till en lägre skattesats inom exportsektorn och därmed till högre nettoavkastning (TD/B/C.2/89/Rev. 1).

Andra former för skattelindring är tillstånd för exportföretag att göra skattefria avsättningar till reservfonder, vilket förekommer bland annat i Japan och Schweiz. I Frankrike och Japan är det tillåtet att tillämpa en avskrivningstakt som samvarierar med exportandelen av försäljningen. I USA är det möjligt att skattefritt återinvestera hälften av redovisad vinst vid export (Stern [1973]).

Det är tydligt att dessa åtgärder innebär en klar exportsubvention. Eftersom skattelindringen är knuten till exportintäkterna, kommer nettovinsten att bli större vid exportförsäljning än vid avsättning på hemmamarknaden. Denna subvention kommer emellertid inte att vara neutral inom exportsektorn. Eftersom subventionens storlek, givet exportavsättningen, inte varierar med förädlingsvärdet i produktionen utan med vinsten, dvs kapitalavkastningen, kan åtgärderna betraktas som en subvention till användningen av kapital i exportsektorn. Effekten blir en tendens till att gynna kapitalintensiva exportbranscher och att uppmuntra övergång till mera kapitalintensiva produktionsmetoder inom exportsektorn som helhet.

Exportstöd genom speciella villkor för finansiering och garantier till exportkreditgivning är en betydelsefull form för exportsubventioner för industrivaror. Exportförsäljning är normalt förenad med kreditgivning, som är speciellt långfristig vid export av kapitalvaror. Subventioneringen består i att speciella möjligheter till fi-

nansiering av exportkrediter införs till räntevillkor som är förmånligare än de som gäller för liknande inhemska transaktioner. Dessutom medverkar staten genom att via garantier eller försäkringar nedbringa riskerna vid kreditgivning. Det har beräknats att den i Frankrike tillämpade rediskonteringsatsen för korta exportkrediter legat omkring 1 % lägre och räntorna på långa krediter till export i USA och Japan 2 respektive 3 % lägre än motsvarande marknadsränta. (Baldwin [1970] sid 79 och UNCTAD: Incentives for industrial exports, sid 50)

Även om subventionerad exportkreditgivning formellt är tillgänglig för alla exportföretag, kommer den relativa konkurrenskraften inom exportsektorn att påverkas. De branscher som är intensiva i användningen av finansiellt kapital i form av långa utestående kundkrediter kommer nämligen att gynnas i förhållande till näringslivet i övrigt. Detta torde främst gälla exportörer av investeringsvaror. Om samma branscher också är intensiva i användningen av fysiskt kapital i produktionen, kommer de båda senast behandlade formerna av exportkreditgivning att samverka till att överflytta resurser till de grenar inom exportsektorn som är kapitalintensiva i vid mening, dvs som kräver stora insatser av finansiellt kapital i form av såväl anläggningsinvesteringar som utestående kundkrediter.

Slutligen kan nämnas de stödformer som är knutna till företagens kostnader för marknadsföring av exportprodukterna. Beloppen är vanligen ganska små i jämförelse med kostnaderna för andra stödformer. En form av sådant stöd är lån och/eller bidrag till kostnader av investeringskaraktär för exportfrämjande åtgärder, t ex marknadsundersökningar eller upprättande av försäljningsorganisationer i utlandet. Detta stöd kan såsom i Sverige och Storbritannien vara selektivt, dvs utgå endast inom vissa branscher.

För internhandeln både inom EEC och EFTA gäller generellt förbud mot exportsubventioner. Vidare förbjuds restitution av tullar jämte alla direkta och vissa indirekta skatter, de s k taxes and occultes. För övriga skatter, dvs varuskatter på slutprodukter och insatsvaror, tillämpar de enskilda länderna gränsskattejustering i enlighet med destinationsprincipen, där internhandeln behandlas på samma sätt som övrig handel. EEC har även syftat till att reglera exportsubventioner gentemot tredje land. Denna fråga har dock av allt att döma ännu inte lösts.

KAPITEL 6

INDIREKTA HANDELSHINDER

6.1 DISKRIMINERING VID OFFENTLIG UPPHANDLING

6.1.1 Ekonomiska verkningar av diskriminerande offentlig upphandling

Detta kapitel behandlar åtgärder som förts till grupp II i klassificeringen av handelshinder i kapitel 1. Till skillnad från åtgärderna i grupp I, som innebär en uttrycklig diskriminering mot import och avser att minska denna, syftar åtgärderna i grupp II i första hand till andra mål. De brukar inte heller räknas till handelspolitik i vanlig mening. Skälet till att de behandlas som handelshinder är att de kan utformas eller tillämpas på ett sådant sätt att de ger handelshindrande biverkningar vid sidan av de primära effekterna. Denna undersökning behandlar endast två typer av åtgärder, som av allt att döma utgör de mest väsentliga hindren för den internationella handeln, nämligen diskriminerande offentlig upphandling och tekniska handelshinder.

Det görs ofta gällande att den offentliga inköspolitiken i de flesta länder tenderar att gynna inhemska producenter på bekostnad av import, antingen genom att reservera viss upphandling helt eller delvis för inhemska tillverkare eller genom att placera leveranserna inom landet trots att den importerade varan på rent företagsekonomiska grunder - med avseende på pris, kvalitet m m - är överlägsen.

Tillämpning av diskriminering gentemot import vid offentlig upphandling kan ha liknande effekter som införandet av en tull eller importkvotering - dvs importen minskar och den inhemska produktionen blir större än vad som annars skulle ha blivit fallet. Motiven för att använda sig av diskriminering är därför ofta av samma typ. Genom att tillämpa en generell preferens för inhemska tillverkare på alla varor kan man minska ett betalningsbalansunderskott. Selektiva preferenser för vissa branscher eller regioner kan även användas för att uppnå målsättningar med avseende på näringsstrukturen.

Nackdelarna är liksom för alla andra typer av handelshinder att man går miste om de produktivitetsvinster och möjligheter till specialisering som stora marknader erbjuder.

De samhällsekonomiska och statsfinansiella verkningarna av preferensbehandlingen av inhemska leverantörer är inte entydiga. I vissa situationer kommer preferensbehandling inte att ha någon effekt alls. Även om staten ökar den inhemska industrins andel i upphandlingen, kan konkurrensen mellan inhemska producenter komma att hålla det pris som staten betalar vid världsmarknadspriset. Den totala inhemska produktionen påverkas då inte heller. Detta resultat kan uppkomma om staten är en jämförelsevis liten köpare på marknaden och den inhemska konkurrensen fungerar. Om denna sätts ur spel genom ett inhemskt monopol eller en kartell, blir utfallet ett annat. Särbehandlingen antas ha formen av en generell prispreferens för inhemska tillverkare, vars priser i den statliga upphandlingen tillåts överstiga importpriserna med en given procentsats. Om den inhemska monopolisten kan ta ut ett högre pris av staten än av inhemska privata köpare, uppkommer en statsfinansiell kostnad. Men någon samhällsekonomisk kostnad uppkommer inte - den totala inhemska produktionen förblir oförändrad liksom importen och man får endast en omfördelning av dessa mellan staten och den privata sektorn.

En samhällsekonomisk kostnad uppkommer först om staten är en dominerande köpare på marknaden. Så är fallet om de statliga inköpen överstiger den inhemska produktionen eller om staten är ensam köpare på marknaden, som t ex när det gäller militära produkter. I detta fall ökar den inhemska produktionen, och importen reduceras i motsvarande grad. Effekten av preferensen kommer i detta fall att precis motsvara effekten av en tull av samma storlek.

Den samhällsekonomiska kostnaden motsvaras av den högre avkastning som de resurser som genom inköspolitiken kommit att ytterligare sysselsättas inom branschen skulle ha kunnat erhålla vid alternativ användning. För krympande näringsgrenar är det emellertid möjligt att denna avkastning på kort sikt är låg i den mån det förekommer svårigheter vid omflyttningen av kapital och arbetskraft. Temporära upphandlingspreferenser kan därför användas som ett medel att minska kostnaderna för omställning genom att förlänga omställningsperioden, i synnerhet om det är politiskt svårt att införa direkta subventioner.

Den statliga särbehandlingen kan ta sig uttryck i en riktad preferens, som avser vissa marginella tillverkare, snarare än en generell preferens för inhemska varor. Antag en lika stor preferensmarginal som i föregående fall, som dock endast utgår till de minst effektiva leverantörerna. Den statsfinansiella kostnaden i fallet med "marginell" preferens blir mindre, men den samhällsekonomiska kostnaden blir lika stor som i det förra fallet.

Det är för vissa varor, där staten är ensam köpare, möjligt att någon inhemsk produktion överhuvud taget inte skulle ha förekommit om inte den inhemska industrin givits fördelaktigare villkor än importen. Detta kan gälla för ett tekniskt avancerat varuumråde, där statlig beställning innebär utveckling av en ny produkt. I detta fall kan det tänkas att den samhällsekonomiska kostnaden motsvarar hela den statsfinansiella merkostnaden.

6.1.2 Den offentliga varuupphandlingens omfattning och fördelning

Ju större del av en marknad som utgörs av offentlig upphandling, desto större potentiellt spelrum finns det för staten att påverka fördelningen mellan hemmaproduktion och import. I tabell 6:1 presenteras uppgifter om storleken av den offentliga upphandlingen av varor i vissa EFTA-länder. Siffrorna gäller organ vars inköspolitik är underställd av staten utfärdade förordningar. För Sveriges del inkluderas statliga myndigheter och affärsdrivande verk men inte kommunala myndigheter och verk eller övriga av staten ägda företag (aktiebolag). Jämförelser mellan länder försvåras av att somliga inköpsfunktioner kan handhas av staten i vissa länder men av lokala myndigheter i andra. Tabellen visar att den statliga varuupphandlingens relativa betydelse, mätt som andel av nationalprodukten, varierar mellan länderna. Störst är den i Storbritannien och Sverige, medan övriga länder ligger samlade på en betydligt lägre nivå.

Tabell 6:2 visar varufördelningen i upphandling inom statliga myndigheter och affärsdrivande verk i Sverige, Danmark och Storbritannien. Inköpen i alla tre länderna är koncentrerade till vissa varugrupper, nämligen elektriska maskiner och apparater samt elektrisk utrustning, vapen samt flygplan och fartyg för militärt bruk, icke-elektriska maskiner samt transportmedel. Mer än två tredjedelar av inköpen avser metall- och verkstadsprodukter.

Tabell 6:1. Statlig varuupphandling i vissa länder

Land	År (genomsnitt för åren)	Summa varuinköp (milj.US \$)	Andel av BNP (%)
Österrike	1966	186	1,8
Danmark	1966	215	1,9
Norge	1960-1964	102	1,9
Schweiz	1966	277	1,9
Storbritannien	1965-1966	5 820	5,5
Finland	1966	155	1,8
Sverige	1963/1964	760	4,1
	1966/1967	630	2,6
	1967/1968	940	3,6
	1968/1969	880	3,2

Källor: Public Procurement in EFTA, OECD: National Accounts samt SOU 1971:88.

Tabell 6:2. Varufördelning av statlig upphandling. Procent

	Danmark	Storbritannien	Sverige	
	1966	1965/1966	1963/1964	1968/1969
Bränslen	5	6	4	7
Metaller, metallprodukter	3	6	6	13
Maskiner (ej el)	4	9	7	22
Elektriska maskiner och apparater	35	25	30	15
Transportmedel (exkl flyg o fartyg)	7	6	13	6
Textil, konfektion, gummi, läder, plast	5	1	3	5
Livsmedel	4	1	3	3
Papper, grafiska produkter, trä, möbler	5	2	3	4
Vapen, flyg, fartyg, för militärt bruk	19	26	26	9
Övrigt	13	18	5	16
Summa	100	100	100	100

Källa: Public Procurement in EFTA och SOU 1971:88.

Ett annat sätt att illustrera de offentliga inköpsens relativa betydelse i olika branscher är att ange dessa som andel av den totala (inhemska) avsättningen inom ekonomin. För Sverige har den senare uppskattats ur produktions- och handelsstatistiken som produktion plus import minus export. En internationell jämförelse försvåras av bristande tillgång på data över förbrukning. För Frankrike har det dock varit möjligt att erhålla data på de statliga marknadsandelarna i olika branscher. De i tabell 6:3 angivna intervallen har erhållits när branscherna aggregerats för att svara mot den svenska indelningen. En nivåjämförelse mellan länderna är mindre meningsfull, eftersom de franska siffrorna inkluderar samtliga offentliga myndigheter och företag, medan de svenska endast upptar de största inköpsorganen inom statliga myndigheter och verk.

Tabell 6:3 tyder på att statens betydelse som köpare är störst inom vissa delar av verkstadsindustrin. Den statliga andelen är i Sverige störst för flygplan, elektriska maskiner och apparater, instrument samt transportmedel. För övriga grupper uppgår andelen endast till mellan 0,7 och 3,5 %. Av tabellen framgår också likheten mellan Sverige och Frankrike vad gäller storleken av de offentliga köpens andel på olika marknader. Korrelationen mellan marknadsandelarna i de båda länderna för varugrupper blir 0,98 och rangkorrelationen 0,64. Ingenting talar för att varustrukturen i den statliga upphandlingen i övriga OECD-länder skulle avvika starkt från den bild som här presenterats.

Även om de anförda siffrorna inte säger något om den faktiskt förekommande diskrimineringen i statlig upphandling, anger de i alla fall något om statens möjligheter att medelst preferenser för inhemska tillverkare påverka självförsörjningsgraden och därmed den inhemska produktionens storlek. Med undantag för vissa branscher förefaller dessa möjligheter vara ganska blygsamma. Man kan därför hävda att de områden där den statliga inköspolitikerna i industriländerna kan utgöra det allvarligaste handelshindret är transportmedel, i synnerhet flyg, elektrisk utrustning och instrument. Detta utesluter emellertid inte att den statliga upphandlingen i andra länder även på andra områden kan kännbart påverka avsättningsmöjligheterna för en starkt exportinriktad industri i ett enskilt land, t ex Sverige.

Tabell 6:3. De offentliga inköps andel av förbrukningen inom olika varugrupper. Procent.

	Sverige 1963/1964	Frankrike 1966
Bränslen	6	10
Metaller, metall- produkter	3	10-12
Maskiner (ej el)	4	17
Elektriska maskiner och apparater	31	26-31
Transportmedel (exkl flyg och fartyg)	13	8
Gummivaror	3	11
Kemiska produkter	1	5-6
Papper, grafiska pro- dukter	1	7-11
Möbler	3	6
Flygmateriel	88	100

Källor: Sverige: Public Procurement in EFTA, SOS Industri, Utrikes-
handel.

Frankrike: EEC:s industripolitik, sid 73.

I USA gäller att de federala upphandlingsbestämmelserna stadgar en generell - dvs för alla varugrupper gällande - preferens av angiven storlek för produkter av inhemskt ursprung, avsedd att tillämpas automatiskt av den upphandlande myndigheten. Denna preferensbehandling bygger på den s k "Buy American Act" av 1933, där det stadgas att federala inköp skall begränsas till inhemska produkter, för såvitt inte kostnaden för dessa överstiger den för import med mer än 6 %. För vissa köp gäller högre marginaler. (OECD: Government Purchasing in Europe, North America and Japan.) I flera industriländer stadgas att företräde skall ges åt inhemska tillverkare vid offentlig upphandling dels när det gäller viss försvarsmateriel, dels

offentlig upphandling dels när det gäller viss försvarsmateriel, dels om betalningsbalanssituationen så påfordrar. Därutöver tillämpas i praktiken olika former av preferensbehandling (se OECD, a.a.).

Enligt den svenska upphandlingsförordningen skall någon särbehandling av utländska säljare inte förekomma. Från denna princip kan undantag göras i vissa fall, då företräde bör lämnas till inhemska leverantörer. Detta kan avse upphandling av tekniskt avancerad utrustning eller i branscher eller regioner med hög arbetslöshet. I sådana fall då målsättningar avseende sysselsättning, försvarspolitik, försörjningsberedskap eller industripolitik kommer i konflikt med effektivitetsmålet skall avgörandet fällas av regeringen.

Under senare år har vissa försvarsbeställningar av textilvaror av sysselsättningskäl placerats i svenska företag i stället för att täckas genom import. Generellt gäller att AMS har möjlighet att lägga ut beställningar till företag som varslat om inskränkning eller nedläggning. Detta avser endast temporära stödåtgärder och har endast använts till mindre belopp. Under lågkonjunkturer har som ett konjunkturpolitiskt medel använts tidigareläggning av industribeställningar (SOU 1971:88).

I vad mån dessa beställningar, som under var och en av de tre senare lågkonjunkturerna uppgått till 150-250 milj kronor diskriminerat mot import är svårt att avgöra. Även när det gäller upphandling av teknologiskt avancerade produkter, speciellt inom kärnkraftens och datateknikens områden, har den statliga inköspolitiken uppenbarligen avvägts med hänsyn till industripolitiken i stort. Det har hävdats att vid olika tillfällen en upphandlande myndighets inköpsplaner ändrats till förmån för svensk industri dels vid beställning av kärnkraftsaggregat (DN 17.1 1974), dels vid köp av datorer till försvaret (DN 13.12 1972). Det är emellertid svårt att avgöra i vilken utsträckning avsteg från affärsmässighetsprincipen förekommit. Som redan påpekats står i så fall detta i full överensstämmelse med de svenska upphandlingsreglerna.

6.1.3 Importinnehållet i offentlig varuupphandling

Endast för vissa länder finns data för den del av den offentliga varuupphandlingen som utgörs av import. I USA utgjorde 1958 de federala

utgifterna för varor och tjänster producerade i utlandet omkring 1 % av federal varuupphandling exklusive vapen och jordbruksprodukter. Härvid har utelämnats militärutgifter för förbrukning utomlands. Om man därtill drar ifrån inköpen av olja, utgjorde importen endast 0,25 % av varuupphandlingen (Baldwin [1971] sid 71-75).

Importen av varor till statliga myndigheter och offentliga företag i Frankrike motsvarade 1967 ungefär 2 % av den offentliga varuupphandlingen - härav utgjorde importen från övriga EEC-länder 1 % (EEC:s industripolitik). Dessa siffror underskattar den faktiska användningen av importvaror, eftersom de endast avser varor som av staten direkt inköpts från utländska företag, men däremot inte köp från inhemska importörer eller utlandsägda dotterföretag. För Sverige kan den genomsnittliga importkvoten i den statliga varuupphandlingen 1968/1969 uppskattas till 27 % (SOU 1971:88). Av materialet framgår att försvarets materielverk och statens vattenfallsverk detta år svarade för över två tredjedelar av importen, till större delen i form av icke-elektriska maskiner. Om dessa myndigheter exkluderas uppgick importkvoten till 22 %.

Att importkvoten i offentlig upphandling är betydligt högre i Sverige än i Frankrike och USA är inte förvånande med hänsyn till det allmänt större importberoendet i små länder. Det behöver därför inte tyda på någon skillnad i graden av protektionism. De offentliga importkvoterna i de sistnämnda länderna är klart lägre än totalimporten av varor och tjänster för hela ekonomin uttryckt som andel av nationalprodukten. Denna andel var 1970 16 respektive 6 %. Den svenska ekonomins importkvot på 22 % 1968 låg däremot lägre än den offentliga sektorns. Jämförelsen är dock något oegentlig eftersom nationalprodukten till stor del består av tjänster som inte importeras. Om i stället den svenska varuimporten ställs i relation till sektorprodukten inom de varuproducerande näringsgrenarna, erhålls en importkvot på 61 %.

Tabell 6:4 visar att den statliga sektorns importkvot varierar starkt mellan varuområden. Störst är den inom grupperna instrument och icke-elektriska maskiner samt för olja. Även storleksmässigt är de sistnämnda mest betydande. För trä, möbler, papper och grafiska produkter samt livsmedel och metallprodukter är importandelarna låga.

Tabell 6:4. Statlig varuupphandling och import i Sverige
1968/1969

Varugrupp	Upphand- ling milj kr	Import milj kr	Import- kvot	Importkvot i ekonomin som helhet	
				av total tillgång	av slutlig användning
Livsmedel	146	11	0,08	-	0,09
Olja	252	203	0,81	-	0,67
Kemiska pro- dukter	98	39	0,40	0,38	-
Gummi-, läder-, textil- och plastvaror, skor	248	57	0,23	0,24	0,35
Papper, grafis- ka produkter	75	5	0,06	0,05	0,018
Trä, möbler	107	1	0,01	0,06	0,22
Metaller, me- tallprodukter	590	64	0,11	0,12	-
Maskiner (ej el)	1 036	486	0,47	0,43	-
Elektriska ma- skiner och appa- rater	597	104	0,17	0,28	0,51
Transportmedel (exkl flyg och fartyg)	292	42	0,14	0,35	-
Flyg, fartyg	170	8	0,05	0,20	-
Vapen	228	18	0,08	0,09	-
Instrument	86	46	0,53	0,71	-
Övrigt	715	161	0,23	-	-
Totalt	4 640	1 245			

Källor: SOU 1971:88, bilaga 9. Importkvoter i slutlig användning har beräknats ur input-outputtabellen för 1968 (Statistiska Meddelanden N 1972:44). Övriga kvoter avser import dividerad med tillverkningens saluvärde plus import minus export ur SOS Industri och Utrikeshandel.

Frågan är hur man skall bedöma omfattningen av preferensbehandling av inhemska leverantörer i den offentliga upphandlingen och därmed dess betydelse som handelshinder. Teoretiskt kan detta bygga på en jämförelse av de faktiska siffrorna för den offentliga importen med den hypotetiska import som skulle erhållas om den offentliga upphandlingen skedde uteslutande efter kommersiella hänsyn. Som jämförelsenorm har här valts importandelen i ekonomin som helhet inom olika varugrupper. Det kan dock vara missvisande att utgå från skillnaden i importkvot mellan offentlig sektor och ekonomin som helhet, eftersom denna kan bero på olikheter i varusammansättning inom grupperna. Ett problem är här att vissa varor endast inköps av det offentliga.

Genom att på den statliga varuupphandlingen applicera de importkvoter för ekonomin som helhet som angivits i tabell 6:4 kan man beräkna den hypotetiska statliga importupphandlingen för det fall att importandelarna varit desamma i statlig och privat sektor. För de flesta varugrupper avser de statliga inköpen övervägande slutlig användning, som investering eller konsumtion. Den totala importen kan emellertid inte uppdelas på färdigvaror och insatsvaror till andra industrier. Man har därför alternativa mått på importkvoten beroende på om importen relateras till total tillgång inklusive åtgång som insatsvaror, dvs produktion minus export plus import, eller till slutlig användning. Beroende på vilket mått som använts uppgår den hypotetiska importen för 1968 till mellan 1 440 och 1 630 milj kronor. Härvid har antagits att om den statliga importkvoten överstiger hela ekonomins, beror detta på olikheter i varusammansättning. Den faktiska importkvoten har då använts.

Baldwin ([1971] sid 70 ff) har gjort liknande beräkningar för USA och Frankrike. De amerikanska siffrorna avser federala myndigheters varuinköp för användning i USA exklusive vapen, jordbruksprodukter och olja. De franska siffrorna omfattar direkt import av statliga och lokala myndigheter jämte offentliga företag. Hypotetisk import för USA och Frankrike har erhållits genom att importkvoter för ekonomin som helhet applicerats på den varufördelade offentliga upphandlingen. Som framgår av tabell 6:5 är den hypotetiska offentliga upphandlingen av importvaror avsevärt större än den faktiska importen för USA och Frankrike. För Sverige är skillnaden betydligt mindre.

Avvikelserna mellan hypotetisk och faktisk import stöder tesen att preferensbehandling av inhemska tillverkare i betydande omfattning förekommer vid offentlig upphandling. De angivna siffrorna är dock ett osäkert mått på diskrimineringens omfattning och kan betraktas som ett räkneexempel. Även offentliga inköpare som arbetar efter rent kommersiella principer kan givetvis komma fram till en annan fördelning mellan import och inhemsk produktion än privata köpare. De faktiska inköpen av importvaror är som nämnts underskattade, eftersom endast direktimporten räknats. Från franskt håll har även hävdats att även innehållet av importerade insatsvaror i inhemska beställningar samt köp från utlandsägda tillverkande företag borde ingå i importsiffran (Baldwin [1971] sid 75). Detta förefaller dock metodiskt tvivelaktigt. Den svenska siffran inkluderar däremot alla varor helt tillverkade i utlandet, även sådana som inköpts genom agent (SOU 1971:88, sid 180). Å andra sidan har ingen hänsyn tagits till diskriminering inom varugrupper där staten är ensam köpare, vilket ger en tendens till underskattning av preferensbehandlingen.

6.1.4 En bedömning av effekter av preferensbehandling

Antag att de i tabell 6:5 presenterade siffrorna kan tas som mått på preferensbehandlingen av inhemska tillverkare i den statliga varuupphandlingen. Frågan är då om man kan jämföra dessa effekter med verkningar av andra handelshinder. Om effekten omräknas i pris- och kostnadstermer, kan man göra jämförelser med gällande tullar.

Tabell 6:5. Hypotetiska och faktiska utgifter för varuimport i offentlig upphandling. Milj US \$.

Land	Varuimport	
	faktisk	hypotetisk
USA (1958)	40	230
Frankrike (1965/1966)	45-65	325
Sverige (1968/1969)	240	280-310

Källor: Se texten.

Det antas att de utländska och de inhemska anbuden till den offentliga upphandlingen är identiska med avseende på kvalitet m m och att differensen mellan hypotetisk och verklig import beror på att staten tillerkänner de inhemska producenterna ett pris som överstiger importpriset med (p) procent. Denna preferensmarginal är ekvivalent med en tull av samma storlek på den statliga importen. För att minska importen från det hypotetiska värdet (M_h) utan diskriminering till den verkliga importsiffran erfordras en preferens

$$p = \frac{dM}{e \cdot M_h}, \quad (6:1)$$

där (e) står för en tänkt genomsnittlig elasticitet i den statliga upphandlingen med avseende på relativpriser mellan import och inhemska anbud (Baldwin [1971] sid 72).

Om man antar en priselasticitet på mellan -2 och -3 så kommer man fram till en preferens för inhemska tillverkare i offentlig upphandling uppgående till 30-40 % för USA, 25-45 % för Frankrike samt 5-10 % för Sverige. Nivån på dessa siffror är givetvis beroende på det i och för sig svagt underbyggda antagandet om priselasticiteten. Antaganden om priselasticiteterna som ligger i närheten av de värden som empiriskt beräknats för industrivaruimport till olika länder (se t ex Balassa [1967] sid 185 ff) ger dock preferensmarginaler för USA och Frankrike som ligger betydligt över de tullsatser som tillämpas på industrivaror i allmänhet.

När det gäller den samhällsekonomiska effekten kan man emellertid inte direkt jämföra den sålunda beräknade preferensmarginalen, som bara gäller de statliga inköpen, med en tull som gäller för hela marknaden. Detta skulle ge en grov överskattning av tullekivalenten för diskrimineringen i offentlig upphandling. Den resulterande importminskningen bör nämligen sättas i relation till hela ekonomins import och inte bara till den statliga importen. I så fall kommer effekten av diskrimineringen, uttryckt som en genomsnittlig tullekivalent för hela industrivarusektorn (exkl råvaror och livsmedel), att uppgå till 2 à 3 % för USA och Frankrike och 1 à 2 % för Sverige. Att det genomsnittliga skyddet sålunda framstår som ganska blygsamt hindrar inte att det inom vissa områden, där det offentliga är dominerande köpare,

kan vara utomordentligt betydelsefullt.

6.1.5 Offentlig upphandling och ekonomisk integration

Inom mellanstatliga organ för internationellt ekonomiskt samarbete har man uppmärksammat betydelsen av diskriminering vid statlig upphandling. Inom OECD och GATT har bedrivits ett omfattande arbete med insamling av uppgifter om upphandlingsföreskrifter, om större inköpsorgan i de olika länderna samt om rapporterade fall av diskriminering.

Något preciserat förbud mot statliga preferenser för inhemsk produktion finns inte för medlemmar i vare sig OECD eller GATT. I GATT-avtalet är offentliga inköp t o m uttryckligen undantagna från principen om icke-diskriminering. Arbetet inom dessa organ har ännu inte lett fram till upptagandet av verkliga förhandlingar om en begränsning av preferensbehandlingen.

Inom de regionala handelsblocken har man åtminstone på det formella planet hunnit längre. I EFTA-överenskommelsen stadgas en gradvis avveckling av diskriminerande offentlig upphandling. Några konkreta åtgärder i denna riktning vidtogs dock inte under den första delen av 1960-talet. En 1966 framlagd rapport, omfattande en kartläggning av upphandlingsbestämmelser och en tolkning av överenskommelsen, ledde till att medlemsländerna enades om vissa åtgärder, bl a att utbyta listor över större inköpare. Syftet begränsades till att eliminera diskrimineringen mellan inhemska tillverkare och leverantörer från övriga EFTA-länder. Det är osäkert huruvida detta arbete lett till någon förändring av den inköspolitik som faktiskt tillämpats.

I Romfördraget finns inga särskilda bestämmelser om den offentliga upphandlingen. Inom den gemensamma marknaden är emellertid diskriminering av leverantörer från andra medlemsländer till förmån för inhemska tillverkare vid offentlig upphandling av varor fördragsstridig sedan 1970. Enligt EEC-kommissionen har emellertid avskaffandet av diskrimineringen i den privata upphandlingen gentemot producenter i övriga medlemsländer, som blev följden av tullunionens tillkomst, inte åtföljts av någon motsvarande förändring av den nationella inriktningen av den offentliga inköspolitik. Handeln inom EEC med tekniktensiva produkter är förhållandevis liten. Detta gäller atomkraft och luftfart men även elektronik, där handeln framför allt sker mellan

dotterbolag till amerikanska företag, främst inom dataområdet (EEC:s industripolitik, sid 183). Man kan hävda att dessa branscher, där den statliga upphandlingen är dominerande, inte kunnat dra någon större nytta av de interna tullarnas avskaffande.

Det är svårt att avgöra om diskrimineringen i den offentliga upphandlingen i industriländerna som helhet på längre sikt har tenderat att skärpas eller att avta. För USA:s del har upphandlingsreglerna skärpts från slutet av 1950-talet. Att importandelen i den federala upphandlingen av allt att döma minskat (Baldwin [1971]) kan tas som ett tecken på att omläggningen av inköspolitiken haft effekt. Frågan är i vad mån de brittiska betalningsbalanssvårigheterna lett till större restriktivitet vid import för offentlig upphandling. Mot detta talar att de statliga utbetalningarna till utlandet ur budgeten tydligen växte som andel av BNP under första delen av 1960-talet (Hansen [1969] sid 438). Det har också hävdats att den svenska försvarsupphandlingen under 1960-talet i större utsträckning kommit att styras av företagsekonomiska bedömningar och att preferensbehandlingen av svensk industri minskat (SOU 1971:88, sid 104).

Motiven för preferensbehandling i den statliga varuupphandlingen synes i praktiken främst vara ett av följande tre, nämligen att upprätthålla sysselsättning i kontraktiva näringsgrenar, att stödja tekniskt intensiv industri eller att förbättra betalningsbalansen. Det första motivet är sannolikt det minst betydelsefulla. Troligen är åtgärderna också av mindre betydelse i berörda branscher. Det är främst inom tekniskt avancerad produktion som statlig preferensbehandling är en viktig faktor. Den kan ses som ett komplement till det statliga stödet till industriell forskning och utveckling. De europeiska ländernas politik torde i synnerhet rikta sig mot amerikansk industri, som ju är dominerande på de flesta av de berörda områdena. Den amerikanska politiken intar i viss mån en särställning genom att man mera synes betona betalningsbalansmotivet.

6.2 TEKNISKA HANDELSHINDER

6.2.1 Standardisering och krav på produktkvalitet som handelshinder

Krav på produkternas utformning är normalt inte införda i handels- eller näringspolitiska syften, men kan ändå, genom sina effekter på priser

och kostnader, ha handelshindrande biverkningar. Sådana åtgärder kallas också tekniska handelshinder. Kvalitetskrav eller tekniska standards på produkter kan avse dimensioner, hållfasthet, isolering, kemisk sammansättning etc. Vidare kan det föreligga krav på speciell förpackning och märkning av produkterna.

Vad gäller krav på produktutformning kan man skilja på tvingande och frivilliga standards. Upprättande av de senare syftar till att reducera antalet varianter genom att ange standards för dimensioner och andra produkttegenskaper (Middleton [1971]). Sådana tekniska standards kan sägas vara ett villkor för att bedriva effektiv massproduktion. Eftersom de utvecklats av oberoende, nationella organ, har de internationella skillnaderna blivit betydande. Vid frivilliga standards finns ju inte några lagliga hinder mot en annan utformning av produkten, men det torde ändå vara svårt att frångå normerna, om varan överhuvud taget skall gå att sälja. Ett exempel är nödvändigheten för tillverkare av elektrisk hushållsutrustning att anpassa sin produkt till gällande nätspänning.

Tvingande tekniska produktkrav har till syfte att skydda konsumenternas eller handhavarnas säkerhet. De är som regel förenade med en teknisk och administrativ procedur för kontroll av att produkten uppfyller normerna. Förekomsten av kvalitetskrav på produkter har under senare år expanderat starkt och kan också förväntas fortsätta att öka i omfattning och utbredning till nya varuområden. Syftet är att reducera negativa externa konsumtionseffekter i form av olika slags utsläpp, t ex buller och avgaser, samt att minska riskerna för skador eller icke avsedda bieffekter vid produktanvändningen och tillverkningen. Dessa problemområden berörs av lagstiftning om arbetsmiljö och konsumentskydd.

Generellt kan man i teoretiska termer motivera kvalitetskrav med argumentet att för att en marknadsmekanism skall leda till en fördelning av konsumtion och resurser som motsvarar konsumenternas preferenser, måste konsumenterna besitta fullständig information om varornas egenskaper, inbegripet eventuella hälsovådliga biverkningar. Om så inte är fallet leder en oreglerad marknad till ett resultat som inte är samhällsekonomiskt optimalt. Kvalitetskrav på produkter kan i sig själva inte betraktas som handelshinder. Frågan är i stället i vad mån kraven och de kontroller som är förknippade med dem är utformade

på ett sådant sätt att de medför en samhällsekonomisk kostnad genom att reducera möjligheten till internationell handel och produktions-specialisering, och i vad mån givna mål för användarnas hälsa och säkerhet kan uppfyllas till lägre kostnad genom att kraven ges annan form. Så kan vara fallet om det föreligger olikheter i tvingande tekniska standards mellan olika marknader.

Nationella tekniska krav skulle kunna begränsa handeln på flera sätt. I likhet med tullar och kvoteringar kan de verka dels genom sitt innehåll, dels genom det sätt på vilket de i praktiken tillämpas. För det första kan de nationella kraven vara utformade så att de är anpassade med särskild hänsyn till de speciella varianter av produkten som tillverkas av den inhemska industrin. I den mån endast inhemska varor uppfyller kraven blir resultatet på kort sikt ett fullkomligt importstopp. På något längre sikt kan dock exportören väntas ha tekniska möjligheter att förändra sin produkt i enlighet med kraven. Om den rörliga kostnaden för att anpassa produkten blir större för importproducenterna ger denna diskriminering samma effekt som en tull på varan. En samhällsekonomisk kostnad kan då uppkomma genom att ineffektiv inhemsk produktion ersätter import.

Som ett exempel på sådan "bias" i reglerna kan nämnas att de amerikanska säkerhetsnormerna för bilar påstås vara utformade så att de lättare skulle kunna uppfyllas av stora och tunga bilar och därmed diskriminera de europeiska och japanska småbilsproducenterna. Det finns åtskilliga exempel på att kvalitetsregler uppenbarligen utformats i protektionistiskt syfte. Även om så inte är fallet kan man emellertid hävda att nationella skillnader i kvalitetskrav tenderar att leda till minskad handel. En förutsättning för att detta skall gälla är att det föreligger betydande stordriftsfördelar i tillverkningen och att de olika normerna verkligen innebär så djupgående produktionstekniska skillnader att ett exportföretags produktion måste splittras upp i olika serier för olika marknader. I detta fall kan ett stort exportföretag, vars avsättning är spridd på ett stort antal nationella marknader komma att få en försämrad konkurrensposition gentemot de lokala, hemmamarknadsinriktade tillverkarna, eftersom skalfördelarna inte längre kan utnyttjas. Även de fasta kostnaderna för export kan tänkas öka i den mån företaget måste lägga ned produkt-

utvecklingskostnader för de extra varianterna.

På många marknader för differentierade märkesvaror förekommer i de industrialiserade länderna såväl import som export i betydande omfattning. Det är därvid tänkbart att skilda nationella kvalitetskrav inte kommer att påverka den internationella produktionsfördelningen särskilt mycket, trots att de minskar handeln. Om exporten i allmänhet är en mindre del av tillverkningen tenderar nämligen den inhemska industrins konkurrensposition på hemmamarknaden i alla länder att förbättras genom att utländska varor fördröjats av framställning i kortare serier. Även i detta fall kan dock samhällsekonomiska resursförluster föreligga, eftersom importen till de olika länderna i annat fall kunnat produceras till lägre kostnader.

Ett tredje sätt på vilket nationella produktkrav kan bromsa handeln, bortsett från själva olikheterna i standards, hänger ihop med det tekniska och administrativa kontrollförfarandet. Man kan hävda att detta allmänt tenderar att diskriminera mot import. Ett skäl är att informationskostnaderna för att klarlägga invecklade tekniska föreskrifter kan väntas vara större för utlandsföretag. Bland dessa är det sannolikt mindre företag och nya eller potentiella exportörer som drabbas hårdast. Generellt gäller att kontrollen skall utföras av myndigheten i importlandet, varvid testresultat från myndigheter i andra länder inte erkänns. För tillverkaren är det därför nödvändigt antingen att skeppa över sin produkt för test eller att tillåta inspektion i sin fabrik. I själva verket kan man säga att kvalitetskontrollen i många fall inte bara innebär en engångstest av produkten, utan det är nödvändigt att fortlöpande kontrollera tillverkningsprocessen - så är fallet t ex för läkemedel (EB 1970:8). Därtill kommer att kontrollen kan vara avsiktligt protektionistiskt utformad, om test av utländska varor är mera tids- eller kostnadskrävande eller om man t o m vägrar att testa eller godkänna utländska produkter. Sålunda uppges import i vissa delstater i USA av tryckkärl helt förhindras av kravet att de måste vara försedda med stämpel från American Society of Mechanical Engineers, vilken emellertid inte tilldelas tillverkare utanför Nordamerika (Kelly [1967], sid 306).

Internationella skillnader i tvingande standards behöver inte nödvändigtvis innebära en välfärdsförlust, även om de skulle medföra en samhällsekonomisk resurskostnad av den typ som förut nämnts. Skill-

naderna kan givetvis också bero på olika uppfattningar om riskerna för användarna med produkter av en viss kvalitetsnivå, liksom också på olika värdering av dessa risker. I den mån högre kvalitet innebär reducerad risk till högre kostnader står man inför en avvägningsfråga, vars lösning kan bli olika i samhällen på olika inkomstnivåer.

6.2.2 Utbredning och storlek av tekniska handelshinder

En viss överblick över varufördelningen av tvingande krav på produktkvalitet i industriländer kan erhållas ur en sammanställning för EFTA-länderna (EFTA: Compulsory Technical Regulations). En stor del av elektroindustrins produkter täcks av sådana krav. I de flesta länder gäller vissa regler för alla nätanslutna maskiner och apparater. Därtill finns krav på elektriska tillbehör, som t ex kontakter, på radio- och televisionsapparater avseende störningsskydd samt på flertalet elektriska hushållsapparater för att reducera olycksrisker vid användning.

Vad gäller andra verkstadsindustriprodukter finns säkerhetsföreskrifter för ett antal industriella maskiner av varierande slag, som t ex sågar, pressar m m, samt tryckkärl. För transportmedelsindustrin har de på senare tid skärpta trafiksäkerhetskraven på bilar framhållits som betydelsefulla. Dessutom förekommer produktkrav inom byggmaterialbranschen, särskilt för gas- och vatteninstallationer, inom den kemiska industrin, i synnerhet för läkemedel, men även på andra områden som t ex insektsmedel, samt för vissa livsmedelsprodukter.

Förekomsten av kvalitetskrav innebär emellertid inte att några restriktioner på handeln verkligen föreligger. En viss möjlighet att bedöma utbredningen av tekniska handelshinder finns dock. Enligt tillgängliga uppgifter (se UNCTAD TD/B/C.2/R.1/Add 1) över rapporterade fall av tekniska handelshinder av typen tvingande standards återfinns cirka en fjärdedel inom varugruppen elektriska maskiner och apparater. Omfattande kvalitetskrav föreligger även för produkter av livsmedelsindustrin.

För vissa livsmedel finns regler för råvaruinnehåll - dvs minimiinnehåll av vissa råvaror - samt för innehåll av färgämnen och konserveringsmedel. Dessa normer varierar mycket mellan

olika europeiska länder. Till stor del förefaller det som om dessa skillnader inte direkt kan relateras till olikheter beträffande ambitionsnivån för konsumentskyddet (Clark [1965]). Även märkningsbestämmelser i flera länder för färdigförpackade livsmedel har framhållits som ett handelshinder. På denna punkt har från branschhåll hävdats att den svenska livsmedelsstadgan innebär en betydande skärpning som i synnerhet kan väntas drabba import från u-länder (Svensk Handel 1971:1).

På det elektriska området har hävdats att det svenska kravet på S-märkning av elektriska artiklar utgjort ett tekniskt handelshinder. Av andra svenska standardkrav kan nämnas säkerhetskraven för spisar och reglerna för tvättmaskiner. Från branschhåll har påtalats att de nationella reglerna ofta skiljer sig så litet att det ur säkerhetssynpunkt rimligen saknar betydelse, men ändå tillräckligt mycket för att omöjliggöra att samma produkt säljs på flera marknader (Svensk Handel 1972:5). Säkerhetsbestämmelserna för bilar tillkom också på det nationella planet, vilket ledde till olikheter. Sålunda kunde vid mitten av 1950-talet en biltillverkare (Volkswagen) sälja samma bil till alla länder i Europa, medan det tio år senare var nödvändigt att arbeta med 9-10 lokala varianter, avpassade till de nationella trafiksäkerhetskraven (Jenssen [1967]).

Det är utomordentligt svårt att ange något mått på de handelshindrande verkningarna av tvingande tekniska standards. I den mån de bidrar till att höja de rörliga kostnaderna för utländska producenter - t ex genom att tvinga dessa till kortare produktionsserier eller extra kostnader för märkning etc - kan de jämföras med tullar. För att illustrera den tänkbara storleksordningen av sådana kostnadsstegringar kan nämnas att för tillverkare av jordbruksmaskiner och traktorer inom EEC har beräknats att merkostnaden för att anpassa maskinerna till andra normer vid export till övriga EEC-länder uppgår till 4-5 % (EEC:s industripolitik, sid 70). Det har även uppgivits att tillverkningskostnaden för tvättmaskiner för export på grund av nödvändigheten att anpassa maskinerna till de normer som gäller i olika europeiska länder höjs med upp till 15 % (Jenssen, [1967]).

Förutom att höja rörliga kostnader för produktion, förpackning eller lagerhållning kan tekniska handelshinder också påverka

fasta kostnader, t ex för information om produktkrav och för produktutveckling. Utan detaljerade undersökningar är det svårt att ange storleksordningen av dessa effekter. Man kan emellertid hävda att de diskriminerande kostnadseffekterna av tekniska handelshinder i varje fall på vissa varuområden - främst elektriska produkter, fordon, livsmedel och läkemedel - synes kunna vara minst lika stora som det tullskydd på motsvarande varor som i allmänhet förekommer i industriländerna.

Som nämnts kan verkningarna av tekniska handelshinder knyts till dels internationella skillnader i normerna, dels själva kontrollförfarandet vid tvingande krav. En reducering av tekniska handelshinder kan därför gå fram enligt två linjer. För det första kan man sträva efter en internationell standardisering av såväl frivilliga som tvingande normer. För det andra kan man söka förenkla kontrollen av tvingande standards.

Det finns ett stort antal organ och kanaler för att nå en större internationell likformighet för produktstandards. De mest långtgående resultaten när det gäller reducering av tekniska handelshinder har dock uppnåtts inom de europeiska handelsblocken EEC och EFTA. EEC:s linje har inneburit att man syftat till en harmonisering av standards mellan medlemsländerna. Arbetet med att harmonisera produktkrav inom EEC har dock visat sig vara tidskrävande. Vid 1960-talets slut var endast ett fåtal sådana harmoniseringsåtgärder genomförda (Middleton [1971]). EFTA syftade främst till en förenkling av produktkontrollen i form av ömsesidiga överenskommelser att godta inspektion av exportlandets kontrollorgan. Dessa infördes efter hand för elektriska apparater och elektrisk utrustning, för jordbruksmaskiner och för läkemedel. I synnerhet i de fall då produktkontrollen också innefattar krav på kontroll av tillverkningen torde sådana överenskommelser vara betydelsefulla för att eliminera tekniska handelshinder.

6.3 FREKVENSEN AV ICKE-TARIFFÄRA HANDELSHINDER

Kartläggningen av varufördelningen av icke-tariffära handelshinder i detta avsnitt bygger på en sammanställning utförd av UNCTAD (TD/B/C.2/R.1/Add.1). Materialet är insamlat inom GATT och hänför sig till

åtgärder som var i kraft i september 1969. Begreppet handelshinder omfattar samtliga åtgärder som upptagits på listan i kapitel 1 utom sådana som inte är specifikt varuanknutna. Alla kända handelshinder som drabbar varuimporten till de industrialiserade marknadsekonomierna har registrerats. Länderurvalet omfattar samtliga EEC- och EFTA-länder jämte Australien, Kanada, Irland, Japan, Nya Zeeland och USA. Hindren har fördelats på varugrupsnivå (5-ställig SITC).

Bedömningen av handelshindrens varugrupsfördelning bygger på en summering av antalet rapporterade hinder inom ett varuumråde. En jämförelse mellan varugrupper av de sammanlagda restriktiva verkningarna av icke-tariffära handelshinder med ledning av antalet hinder kan vara missvisande, eftersom olika hinder kan ha olika restriktiva verkningar.

Tabell 6:6 visar förekomsten av icke-tariffära handelshinder för import till industriländerna för ett antal större produktgrupper. De upptagna varugrupperna täcker 82 % av den svenska exporten och 69 % av importen. Flertalet rapporterade handelshinder, eller 88 % av det antal som redovisats i UNCTAD-materialet, faller inom de i tabellen upptagna varugrupperna.

De kvantitativa handelsrestriktionerna är huvudsakligen koncentrerade till produkter från livsmedelsindustri samt textil-, konfektions- och skoindustrierna. De variabla importavgifterna hänför sig framför allt till den gemensamma marknadens avgiftssystem för jordbruksprodukter. Statshandelsmonopol förekommer huvudsakligen för alkoholhaltiga drycker och tobak, liksom varubeskattning som uppges diskriminera import.

Avtal om exportbegränsning är så gott som helt koncentrerade till två områden, nämligen textil och konfektion samt järn och stål. Avtalen inom teko-området riktar sig mot exporten från låglöneländer och fungerar således som en selektiv importkvotering. För stål gäller begränsningar i exporten från EEC och Japan till USA.

Rapporter om restriktiva tullformaliteter faller framför allt på kemiska produkter samt textil och konfektion. Restriktioner gäller importen till Australien jämte för kemikalier till Japan och USA. I Australiens fall gäller det tullklassificeringen enligt det så kallade "substitute notice system", varvid tullsatsen kan variera, beroende

Tabell 6.6. Icke-tariffära handelshinder på import av vissa varugrupper. Antalet rapporterade hinder till industriländer

		Livsmedel, drycker, tobak	Kemiska produkter	Trä, massa, papper	Textil, kläder, skor	Järn och stål	Maskiner	Elektriska maskiner och utrustning	Transportmedel	Summa
		SITC 0-1	SITC 5	SITC 24, 25, 63, 64	SITC 65, 84, 85	SITC 67	SITC 71	SITC 72	SITC 73	
Kvoteringar	IA 1	126	52	4	158	5	15	23	18	401
Importlicenser	IA 2	157	50	3	42	0	11	2	25	290
Exportbegränsning	IA 3	0	1	0	377	52	0	0	0	429
Variabla avgifter	IB 2	54	38	0	0	0	0	0	0	92
Statshandel	IIA 2	68	31	7	23	0	0	0	0	129
Produktkrav	IIB 1-4	77	35	19	17	208	11	132	7	506
Beskattning	IIB 5-6	32	0	2	6	0	0	0	10	50
Tullformaliteter	IIB 7-9	0	278	0	118	0	0	0	1	396
Övrigt		116	31	5	102	52	0	37	20	363
Handelshinder, totalt		630	516	40	843	317	37	194	81	2 656
Antal marknader, totalt		1 360	3 720	1 090	2 360	1 220	1 360	660	580	
Incidens		0,46	0,14	0,04	0,36	0,26	0,03	0,29	0,14	
Andel av svensk export (1972)		2,8	4,2	22,3	3,0	7,6	17,4	8,4	16,1	81,8
Andel av svensk import (1972)		9,7	8,9	2,1	10,2	5,6	13,9	8,3	9,9	68,6

Källa: Se texten.

på om varan kan anses vara substitut till en annan produkt med högre tullskydd. För Japan är det fråga om tullvärdering med "uplifts". Tvingande produktkrav som uppges fungera som handelshinder finns inom samtliga varugrupper men med koncentration till elektriska maskiner och apparater, järn och stål samt livsmedel. För livsmedel synes den japanska importen vara dominerande vad gäller handelshindrande kvalitetskrav, men sådana förekommer även i andra länder. De tekniska handelshindren för import av järn och stål gäller uteslutande för importen till Australien, Kanada, Nya Zeeland och USA. Tekniska handelshinder för elektroindustrins produkter rapporteras från de nordiska länderna, Västtyskland, Kanada och USA.

För att ta hänsyn till varugruppernas olika omfattning vid kartläggningen av handelshindrens varufördelning har i tabell 6:6 raden "incidens" beräknats. Denna siffra är antalet rapporterade hinder inom en grupp i relation till antalet "delmarknader", dvs antalet varuundergrupper på 5-ställig SITC-nivå inom huvudgruppen multiplicerat med antalet länder.

Som jämförande mått på restriktiva verkningar av handelshinder måste tabellens siffror läsas med försiktighet. Man kan emellertid notera stora skillnader mellan varugrupperna. De högsta incidensstalen, dvs den största förekomsten av (rapporterade) handelshinder, uppvisas av varugrupperna livsmedel, textil och kläder samt elektriska maskiner och apparater. De varugrupper som synes vara mest fria från varuspecifika icke-tariffära handelshinder är maskiner samt trä, massa och papper. Materialet pekar på att livsmedelsindustri, textil- och konfektionsindustri samt elektroindustri i industriländerna av allt att döma i allmänhet åtnjuter ett högre skydd än andra näringsgrenar mot importkonkurrens på hemmamarknaden genom varuspecifika icke-tariffära handelshinder.

KAPITEL 7

HANDELSHINDRENS STRUKTUR OCH FÖRKLARINGSFAKTORER

7.1 TULLAR OCH INTERNATIONELL KONKURRENSKRAFT

I kapitlen 4, 5 och 6 har struktur och utbredning av tullar och vissa icke-tariffära handelshinder i Sverige och andra industriländer översiktligt beskrivits. Detta kapitel syftar till att gå ett steg vidare genom att studera i vad mån varugrupper eller sektorer med högt importskydd har gemensamma egenskaper från produktionstekniska eller andra synpunkter. En empirisk kartläggning av importskyddets fördelning fyller två analytiska syften. För det första kan den belysa de sannolika strukturella verkningarna på den svenska ekonomin av hela komplexet av handelshinder. De principiella möjligheterna att bedöma dessa struktureffekter har behandlats i kapitel 2. För det andra kan den användas för en analys av förklaringsfaktorer till den förda handelspolitiken. En sådan måste bygga på en teori för hur importskyddet i en ekonomi bestäms.

Motiven för handelshinder har diskuterats i kapitel 3. Även om de slutliga målen växlar för olika fall av handelshinder, är det gemensamma omedelbara syftet att skydda de inhemska tillverkarnas hemmamarknad genom att den införda diskrimineringen mot importvaror skall kompensera för produktionsmässiga nackdelar inom den nationella industrin. Det hävdades också att de olika motiven för handelshinder implicerar en gemensam strävan till en diversifiering av näringsstrukturen. Om diversifieringsargumentet drivs till sin yttersta konsekvens skulle man kunna vänta sig att ju större de produktionsmässiga nackdelarna är i en bransch, desto högre prisstöd skulle man, allt annat givet, finna för den inhemska tillverkningen. Den befintliga strukturen av handelshinder skulle då kunna förklaras av landets produktionsförutsättningar inom olika näringsgrenar i förhållande till utlandet.

Man kan vänta sig att tullskyddet i olika sektorer står i ett direkt samband med den inhemska industrins hemmamarknadsposition. Ett mått på denna är importandelen av den inhemska förbrukningen. Hypotesen om diversifiering av näringslivet som grund för tullpolitiken går

ut på att näringsgrenar med stor imporandel och svag ställning på hemmamarknaden skulle kunna påräkna högt tullskydd. Ett problem är att detta samband egentligen skulle avse marknadsställningen vid frihandel, och att det faktiska värdet på andelen är påverkat av tullens höjd.

Diversifieringsargumentet gäller säkert inte generellt för alla varugrupper. I många fall är förutsättningarna för inhemsk produktion obefintliga eller så dåliga att tillverkning i praktiken är utesluten. För sådana varugrupper med extremt hög importandel kan man snarast vänta sig en mycket låg eller obefintlig tull.

En komplikation är att varugrupperna inte är homogena, och att både export och import förekommer inom samma varugrupp. Frågan är då vilket mått på marknadsandel som är mest relevant. Det är möjligt att det inte anses nödvändigt med ett högt tullskydd inom en sektor där importen är hög, om även exporten är betydande, så att den inhemska tillverkningen ändå är av samma storleksordning som förbrukningen. Detta innebär att tullskyddets höjd skulle väntas samvariera framför allt med storleken av nettoimportkvoten, dvs (import-export)/förbrukning.

De empiriska resultaten i detta avsnitt bygger, såvida inte annat sägs, på en tvärsnittsanalys av de 42 varugrupper/sektorer som presenterats i tabell 4:1. Tabell 7:1 synes ge belägg för att sambandet mellan tullskydd och marknadsposition gäller nettoimporten snarare än importen. Siffrorna är förenliga med hypotesen att den förda tullpolitiken tenderar att ge en bransch ett högt tullskydd för hemmamarknaden, om den inhemska tillverkningen (i det hypotetiska frihandelsläget) tenderar att vara liten i förhållande till den inhemska förbrukningen, och den internationella konkurrenskraften är svag.

Konkurrenspositionen på hemmamarknaden kan, vid givna tillverkningskostnader i industrin, påverkas av olika faktorer som begränsar produkternas internationella rörlighet. Dessa faktorer kan då fungera som substitut för tullskydd, så att tullen på vissa områden är låg trots oförmånligt kostnadsläge.

För många varor och tjänster spelar transportkostnader en avgörande roll för att avgränsa nationella, regionala och lokala marknader från varandra. Betydelsen varierar starkt mellan varugrupper. För vissa tjänster kan transportkostnaden uppfattas som oändligt stor, om

produkterna inte är rörliga, medan den för somliga varor utgör en mycket liten del av tillverkningskostnaden.

Tabell 7:1. Korrelation mellan svenskt tullskydd och importens marknadsandel.

	Nominell tull		Effektiv tull	
	1959	1972	1959	1972
Importkvot	0,07	0,21	0,01	0,18
Nettoimportkvot	0,34	0,36	0,18	0,32

Anm. Tullar för 1972 har korrelerats med importkvoter för 1967.

Källor: Tabell 5:2 samt SOS Industri och SOS Handel för 1959 och 1967.

Som ett grovt mått på transportkostnadens andel av priset för en varugrupp har använts importvärdet dividerat med motsvarande kvantitetsangivelse (ton) i importstatistiken. Ju större denna siffra är, desto lägre är, givet avstånd och fraktsats, fraktkostnaderna som andel av importpriset, och desto större är därmed produktens internationella rörlighet. Man skulle vänta sig ett positivt samband mellan tullen och detta enhetsvärdeindex. För SITC-huvudgrupperna 0-8 erhålles ett samband som innebär att tullskyddet är högre ju högre varans värde per viktenhet är.

Man kan emellertid säga att varor med lågt värde per volymenhet är föga bearbetade och härrör från processer i tidigare skeden av förädlingskedjan, och att deras tullskydd av detta skäl är lågt (jämför kapitel 4).

Sambandet mellan tullar och transportkostnad har därför också undersökts för urvalet av 42 varor. Eftersom grupperna härrör ur SITC 5-8 är inga råvaror representerade. Flertalet extremt transportkostnadsberoende varugrupper har därmed eliminerats.

Det positiva sambandet mellan tullskydd och fraktkostnader gäller också bland bearbetade varor på lägre aggregeringsnivå. Korrelationerna mellan de logaritmerade värdena på enhetsvärdeindex och nominell tull för 1959 och 1972 blir 0,26 respektive 0,25 %.

7.2 TULLAR OCH KOMPARATIVA KOSTNADER

7.2.1 Bestämningsfaktorer till komparativa kostnader

Strukturen av ett lands tullar kan enligt diversifieringshypotesen väntas sammanhålla med de relativa produktionskostnaderna i olika sektorer jämfört med utländsk tillverkning. Därmed berör man den omfattande del av internationell ekonomisk teori som behandlar frågan om vilka faktorer som förklarar den internationella produktionspecialiseringen och handelsutbytet mellan länder. (För en sammanfattning av den teoretiska utvecklingen hänvisas till Chipman [1966], Bhagwati [1969], sid 99 ff, Baldwin [1971] och Ohlsson [1976].)

Den gemensamma kärnan i flertalet teorier för förklaring av relativ internationell konkurrenskraft utgörs i korthet av en betoning av den ojämna geografiska fördelningen av produktiva resurser, i en bred mening. Härvid är det den relativa tillgången på produktionsfaktorer som är relevant och inte den absoluta. Centralt för förklaringen av produktionens och handels struktur är olikheterna i den relativa åtgången av dessa resurser i olika sektorer av ekonomin. Detta har formulerats i det s k Heckscher-Ohlin-teoremet, som innebär att ett land kommer att importera de varor, vid vars tillverkning åtgår förhållandevis mycket av den produktionsfaktor, av vilken tillgången i landet internationellt sett är relativt knapp.

Teoremet kan formuleras i pris- och kostnadstermer, vilket för ändamålet med föreliggande undersökning är fullt tillräckligt. Dess innebörd blir då att sektorer som använder förhållandevis stora mängder av en faktor som internationellt sett är relativt dyr, kommer att få höga produktionskostnader relativt till utlandet. Enligt hypotesen om produktdiversifiering som mål för tullpolitiken skulle sådana näringsgrenar väntas ha ett högt tullskydd.

I appendix E visas hur man med utgångspunkt från faktorpriserna i en ekonomi, vilka förutsätts vara kända och skilja sig på ett givet sätt från motsvarande relativa faktorpriser i utländsk produktion, kan härleda det (relativa) tullskydd i olika sektorer som är nödvändigt för att upprätthålla en inhemsk produktion. I den enklaste formuleringen visar det sig att storleken av detta tullskydd är proportionell mot den relativa faktor användningen i olika sektorer. Detta resultat har emellertid erhållits under starkt förenklade förutsättningar, däribland att

antalet faktorer inskränker sig till två, att produktionen i alla sektorer uppvisar konstant skalavkastning och att produktionstekniken i varje sektor är densamma i alla länder.

Problemet vid empiriska tillämpningar är att göra en indelning av de produktiva resurserna i för analysen relevanta grupper. Teorin fordrar att varje sådan gruppering skall anses som en enda homogen faktor, fullkomligt rörlig mellan sektorerna. Den tidigare tillämpningen av teorin utgick från en indelning i två faktorgrupper, arbetskraft och producerat (fysiskt) kapital. Som en konsekvens av att resultaten av empiriska undersökningar av handelns sammansättning enligt dessa linjer föreföll att strida mot det anförda teoremet (Leontief [1969]) kom utvecklingen att delvis inriktas på problemet att göra en empiriskt mera relevant indelning av de produktiva resurserna. Huvudpunkten kan härvid sägas vara att man frångått antagandet om homogen arbetskraft. Enligt nyare teori kan i stället den ojämna geografiska fördelningen av olika typer av arbetskraft väntas förklara handelns struktur. Framför allt är det olika grad av utbildning eller yrkesskicklighet som antas vara relevant vid gruppindelningen.

Empiriskt arbete enligt dessa linjer kan i huvudsak ges två alternativa inriktningar. Å ena sidan kan man indela arbetskraften efter yrke eller utbildning i ett antal grupper som betraktas som separata produktionsfaktorer, och jämföra åtgången av de olika kategorierna i exportsektorn och i den importkonkurrerande sektorn. Hypotesen skulle därvid vara att ett land, i vilket tillgången på högt utbildad arbetskraft (t ex ingenjörer och tekniker) är knapp och de relativa lönerna för dessa kategorier höga, kommer att importera produkter som i tillverkningen kräver stora insatser av sådan personal (se t ex Keesing [1965] och [1966]).

Å andra sidan kan man ta fasta på att utbildning och förvärv av yrkeskunskaper kan betraktas som en investering i "mänskligt kapital" som ger avkastning i form av högre produktion, i likhet med investeringar i konventionellt (fysiskt) kapital, såsom maskiner och byggnader. Resonemangets kränkpunkt är i korthet att man tänker sig produktionen i varje sektor som ett resultat av insatser av ett antal enheter helt utbildad arbetskraft - mätt i arbetstimmar - kombinerade med varierande insatser av fysiskt och mänskligt kapital, dvs tekniska

kunskaper. Förädlingsvärdet i sektorn mäter avkastningen till dessa produktionsfaktorer. Om faktorerna är fullkomligt rörliga mellan sektorerna, kommer priset på varje faktor att vara detsamma i alla sektorer. Följaktligen kan man jämföra åtgången av olika faktorer mellan sektorerna genom att studera hur produktionskostnaderna fördelas mellan samma faktorer. Förädlingsvärdet i en sektor är summan av kostnader och ersättning till produktionsfaktorn "timmar av utbildad arbetskraft" samt till fysiskt och mänskligt kapital. Ju större förädlingsvärdet per arbetstimme är i en sektor, desto större är åtgången av totalt kapital, dvs summan av fysiskt och mänskligt kapital, per timme utbildad arbetskraft i sektorn. I ett land med knapp tillgång på såväl fysiskt kapital som utbildning och tekniska kunskaper, och där både fysiskt och mänskligt kapital är relativt dyrt, kan man därför vänta sig import av varor som i sin tillverkning kräver stora kapitalinsatser, vilket tar sig uttryck i högt förädlingsvärde per arbetstimme (Lary [1968]).

Resultat från empiriska undersökningar av den svenska utrikeshandelns sammansättning och av den svenska industrins komparativa fördelar har redovisats av Carlsson och Ohlsson [1973] samt Ohlsson [1973] och [1976]. Frågeställningen har där varit i vad mån det relativa kostnadsläget och därmed den internationella konkurrenspositionen i olika branscher, såsom den kommer till uttryck i den svenska industrins marknadsandelar, kan förklaras av olika produktionskarakteristika, i första hand faktorintensiteter. I huvudsak pekar dessa studier på en i internationell jämförelse knapp tillgång, och därmed ett högt relativt pris, på lågt utbildad arbetskraft i Sverige. Däremot synes den svenska ekonomin utmärkas av relativt låga kostnader för såväl fysiskt som mänskligt kapital, dvs utbildad arbetskraft, jämte inhemska råvaror. Hypotesen om att tullstrukturen utformats för att nå en ökad diversifiering skulle därmed implicera att det svenska tullskyddet kunde väntas vara speciellt högt för branscher med intensiv användning av utbildad arbetskraft och liten åtgång av fysiskt och mänskligt kapital samt inhemska råvaror.

Inom en del varianter av nyare internationell ekonomisk teori knyts förklaringen av handelns och produktionens struktur inte bara till tillgången på produktionsfaktorer utan även till strukturen av den

inhemska efterfrågan. Detta bygger på antagandet om någon form av närhetsfördelar, som innebär att en stor inhemsk marknad inom en varugrupp stimulerar uppkomsten av en inhemsk industri och ger kostnadsövertag gentemot utlandet. Efterfrågestrukturen i vissa länder kan, på grund av t ex hög genomsnittlig inkomstnivå, vara i speciellt hög grad inriktad på "nya" produkter och produktionsmetoder. Det kan härvid gälla konsumtionsvaror med hög inkomstelasticitet, eller investeringsvaror som möjliggör en starkt arbetsbesparande produktions-teknik. De länder där denna efterfrågan först uppkommer och där den inhemska marknaden är störst kan väntas utveckla inhemsk tillverkning och export av varorna.

För empiriska undersökningar ger detta flera olika implika-tioner. En möjlighet är att ta fasta på att de branscher och sektorer, där utvecklingen av dessa nya produkter och tillverkningsmetoder sker, också borde kännetecknas av att förhållandevis stora resurser måste nedläggas på forskning och utvecklingsarbete (jämför Gruber, Metha & Vernon [1967]). Det är därför möjligt att det föreligger ett samband mellan konkurrenskraft för den inhemska industrin och utgifter för forskning vid en jämförelse över branscher i en ekonomi som känneteck-nas av en "avancerad" efterfrågestruktur. Om så är fallet skulle detta också kunna visa sig i ett samband mellan tullstruktur och forskningsintensitet.

7.2.2 Tullstrukturens förklaringsfaktorer

Hur sambandet mellan tullskydd och relativ åtgång av produktionsfaktorer skall mätas, beror på de antaganden som görs om möjligheten att impor-tera eller exportera halvfabrikat till givna världsmarknadspriser. Om detta är möjligt bör varje produktionsled behandlas separat. Avgöran-de för konkurrenskraften på den inhemska marknaden blir dels den di-rekta åtgången av produktionsfaktorer, dels det effektiva tullskyddet för detta produktionsled (se kapitel 2). Om insatsvarorna däremot är rena hemmamarknadsvaror, bestäms de relativa kostnaderna av den totala åtgången av faktorer, dvs den direkta åtgången plus den indirekta i tidigare produktionsled via insatsvarorna. Hemmamarknadspositionen bestäms då av total faktoråtgång samt av den nominella tullen för slutprodukten.

I denna undersökning har som mått på direkt och total kapitalintensitet använts löneandelen, dvs direkta lönekostnader i procent av förädlingsvärdet, respektive direkta plus indirekta lönekostnader i procent av saluvärdet (se appendix E). Åtgången av utbildad arbetskraft i en bransch har mätts med andelen för teknisk och administrativ personal av direkta lönekostnader. Det är möjligt att detta endast ofullständigt avgränsar den för handelns struktur relevanta utbildningskategorin.

Dessutom har undersökts den variant där fysiskt och mänskligt kapital sammanslagits till ett gemensamt kapitalmått och kapitalintensiteten mäts av förädlingsvärdet per sysselsatt. Måttet avser den direkta faktoråtgången i det sista produktionsledet, och det relevanta tullmåttet är därför det effektiva tullskyddet.

I kapitel 2 framhölls att man kunde vänta sig att strukturen av nominella tullar var sådan att det förelåg skatteskallering, varmed avses att tullen är högre för mer förädlade varor än för råvaror. Att detta gäller för den svenska tulltaxan har konstaterats i kapitel 4. Förädlingsgraden kan mätas enligt två alternativ. Ur input-output-tabellen kan man erhålla data för kostnadsandelen för direkt plus indirekt åtgång av råvaror. Ju större denna siffra är, desto närmare råvaruledet står ifrågavarande produkt. Man kan också mäta den del av bruttoproduktionen som går till slutlig förbrukning utanför produktionssystemet. Ju större denna är, desto "högre" produktionsled kan produkten sägas tillhöra. Som mått på det senare har andelen till konsumtion använts. Det synes nämligen i allmänhet gälla att tullarna tenderar att sättas lägre för investeringsvaror än för konsumtionsvaror.

Variabeln råvaruinnehåll kan väntas avspegla såväl skatteskallering som relativa produktionskostnader. Råvaruinnehållet har här mätts som direkta plus indirekta kostnader för de inhemska råvarorna trä och malm (se appendix D). En produkt som till stor del baserar sig på råvaror, av vilka den inhemska tillgången är riklig, kan väntas ha ett gott utgångsläge gentemot utländsk konkurrens (Carlsson & Ohlsson [1973]).

Tullstrukturens samband med de förut nämnda orsaksfaktorerna har studerats med hjälp av multipel regressionsanalys. Den teoretiska analysen av faktortillgångarnas och åtgångstalens betydelse för det

relativa kostnadsläget i olika sektorer blir dock komplicerad när man tar in fler än två produktionsfaktorer (se Chipman [1966]). Här har inte härletts något explicit samband, där tullstrukturen relaterats till mer än en faktorintensitet. Några argument för att välja en viss funktionsform finns därför inte heller. I den empiriska undersökningen har sambandet dock antagits vara linjärt.

Det samband som härleds i appendix E mellan tullar och faktorproportioner för två faktorer innehåller tullvariabeln som $\log(1+t)$. Utslagen för denna variabel skiljer sig dock inte från resultaten för ursprungsvariabeln (t), varför den senare formen redovisas.

Vissa variabler antas primärt påverka det nominella tullskyddet och vissa det effektiva. Till den förra gruppen hör total (direkt plus indirekt) löneandel (L_T), råvaruinnehåll (R) och andel till slutlig konsumtion (C), till den senare direkt löneandel (L_D), andel utbildad arbetskraft (L_U/L), andel forsknings- och utvecklingskostnader (F) samt förädlingsvärde per sysselsatt (V/L). De variabler som mäter den inhemska marknadsandelen, dvs import- och nettoimportandel, har utelämnats, eftersom deras kausala roll tillsammans med tullar och faktoråtgångstal är oklar. Man kan således hävda att det är mera rimligt att betrakta hemmamarknadspositionen som den beroende variabeln, bestämd av tullar och faktoråtgångstal. En sådan analys ligger emellertid utanför föreliggande undersökning. (För studier av marknadsandelarnas förklaringsfaktorer se Carlsson & Ohlsson [1973] samt Ohlsson [1973] och [1975].)

Enligt tabell 7:2 har de partiella regressionskoefficienterna framför de ingående förklaringsvariablerna till det nominella tullskyddet i samtliga fall förväntat tecken. Resultaten tyder på att den nominella tullen för en produkt tenderar att vara högre, ju större den totala lönekostnadsandelen är, dvs ju mer arbetsintensiv varan är, ju större andel av bruttoproduktionen som inte används som insatsvara och ju mindre råvaruinnehållet är. Utslaget för lönekostnad har emellertid försvagats, eftersom koefficienten är starkt signifikant för 1959 års tullar men inte för 1972 års. Beräkningarna tyder på att den viktigaste förklaringsfaktorn till den nominella tullstrukturen efter Kennedy-ronden skulle vara andelen till slutlig konsumtion. Man skulle därför kunna säga att det över tiden blivit alltmer svårt att förklara de svenska nominella tullarnas struktur i termer av

Tabell 7:2. Regressionskoefficienter för förklaringsfaktorer till den svenska tullstrukturen.

$t_{59} = 2,78 + 0,130 L_T - 0,195 R + 0,044 C$	$R = 0,528$	(7:1)
(0,064) (0,139) (0,021)		
*** * ***		
$t_{72} = 3,77 + 0,042 L_T - 0,188 R + 0,073 C$	$R = 0,557$	(7:2)
(0,068) (0,148) (0,022)		

$T_{59} = 11,62 + 0,220 L_D - 0,234 L_u/L$	$R = 0,392$	(7:3)
(0,146) (0,170)		
* *		
$T_{72} = 10,96 + 0,182 L_D - 0,271 L_u/L$	$R = 0,370$	(7:4)
(0,154) (0,179)		
*		

L_T = total löneandel
 R = råvaruinnehåll
 C = andel till slutlig konsumtion
 L_D = direkt löneandel
 L_u/L = andel utbildad arbetskraft

Anm. Avser 42 varugrupper ur tabell 4:1. t_{59} och T_{72} är nominell och effektiv tull 1959 respektive 1972. Siffrorna inom parentes är regressionskoefficientens standardavvikelse och R den multipla korrelationskoefficienten. Alla variabler i procentenheter. Symbolerna (*), (**) och (***) anger att motsvarande t-värden är signifikanta på 10 %, 5 % och 2,5 % nivå. Resultat av alternativa ansatser återfinns i appendix E.

relativ åtgång av produktionsfaktorer.

Variabeln (L_D) representerar den "traditionella" faktorproportionshypotesen, där fysiskt kapital per sysselsatt är avgörande. Denna kan kombineras med en uppdelning av arbetskraften efter utbildning. Variablerna L_D och L_u/L tillåts därför samtidigt förklara T . Variablerna (F) och L_u/L har inte införts i samma ekvation, därför att de uppvisar en stark positiv korrelation. Variabeln V/L är ett mått på åtgången av summan av fysiskt och mänskligt kapital, och därmed ett alternativ till variablerna L_D och L_u/L tillsammans.

Tecknen på de partiella regressionskoefficienterna i tabell 7:2 och appendixtabell E:1 för effektivt tullskydd har i samtliga fall förväntat tecken. Sålunda förefaller det effektiva tullskyddet för en industribransch att vara högre, ju lägre fysisk kapitalintensitet (dvs ju högre löneandel), och ju lägre åtgång av utbildad arbetskraft, insats av totalt - mänskligt plus fysiskt - kapital per sysselsatt, samt forskningsintensitet, som uppvisas av ifrågavarande bransch. Man kan notera en försvagning av den direkta löneandelens roll som förklaringsfaktor över tiden.

7.2.3 Tolkning av resultaten

Förklaringsvärdet för de redovisade regressionsansatserna är inte särskilt högt. Variationen mellan sektorer av den svenska ekonomin med avseende på tullskyddets storlek kan till betydande del inte förklaras i termer av de generella förklaringsfaktorer som använts i denna analys. Det är naturligtvis möjligt att bättre empiriska mått på de teoretiskt relevanta variablerna skulle ha givit ett annat resultat.

Man måste också ta hänsyn till andra motiv för tullar, t ex finanstullar. Ett annat motiv är att ge ett temporärt tullskydd för en uppväxande industri (se kapitel 3). Vissa branscher avviker starkt från det allmänna sambandet mellan effektivt tullskydd och alternativa mått på kapitalintensitet. Tullskyddet för bilindustrin och för tillverkning av syntetiska textilvaror och organisk-kemiska produkter är betydligt högre, och för varven samt glödlampsindustrin och metallbearbetningsmaskiner lägre än vad som kunnat väntas med ledning av sektorns kapitalintensitet. Det höga tullskyddet för de förra branscherna kan kanske till en del sammanhålla med att dessa kan betraktas som relativt nya produktområden i svensk industri vid mitten av 1950-talet. De har också expanderat mycket snabbt under efterkrigstiden. För varven gäller att den svenska fartygsimporten sedan länge varit tullfri, vilket bl a motiverats med att en tull på fartyg skulle drabba den svenska sjöfartsnäringen (se t ex SOU 1956:15, sid 760 ff). Till skillnad från vad som gäller för varuproduktion går det ju inte att kompensera sjöfarten för denna belastning genom tullar på dess produkter. Om dessa branscher skulle utelämnas förstärks uppenbarli-

gen sambandet mellan tullskydd och arbetsintensitet.

Den svenska tullstrukturen är i grova drag utformad så att arbetsintensiva produkter, som inte används som insatsvaror och som har lågt råvaruinnehåll, tenderar att erhålla ett högt nominellt tullskydd. Sektorer med stor åtgång av fysiskt kapital samt av utbildad arbetskraft och med höga forskningskostnader tenderar att ha ett lågt effektivt tullskydd. Man skulle också kunna säga att stora insatser av totalt - antingen fysiskt eller mänskligt - kapital förefaller att vara förknippade med lågt tullskydd.

Enligt Balassa [1965] och Basevi [1966] kan något samband mellan kapitalintensitet (eller löneandel av förädlingsvärdet) och effektivt tullskydd inte beläggas för USA:s del och inte heller för vissa europeiska industriländer. Å andra sidan har det hävdats av Vaccara [1960] och Travis [1968] att det för USA föreligger en klar tendens till låga nominella tullar för kapitalintensiva produkter. Det har också visats av Ball [1967] att det effektiva tullskyddet i USA är negativt korrelerat med branschens genomsnittslön, vilket skulle betyda högt tullskydd för branscher intensiva i användning av okvalificerad arbetskraft. De funna sambanden har tolkats så att den amerikanska tullstrukturen tenderar att skydda arbetskraften, och i synnerhet lågt utbildad arbetskraft, dvs att den tenderar att höja lönerna relativt till kapitalpriserna och därmed även löneandelen av sammanlagda inkomster. Det är givetvis förenligt med den konventionella uppfattningen av USA som det land som relativt sett är rikligast utrustat både med fysiskt och med mänskligt kapital.

Resultaten i denna undersökning är förenliga med hypotesen att importskyddet utformats utifrån en övergripande målsättning att uppnå en högre grad av produktionsdiversifiering än vid frihandel. Detta innebär att tullskyddet gjorts proportionellt mot branschens komparativa kostnader. Resultaten är också förenliga med uppfattningen att den svenska industrins komparativa fördelar ligger inom tillverkningsområden med intensiv användning av inhemska råvaror, fysiskt kapital och utbildad arbetskraft och som bygger på avancerad teknologi och därmed har höga forskningskostnader. Men det måste understrykas att detta endast är en möjlig tolkning. Tullarna utgör ju inte den enda formen av handelshinder. Därför behöver t ex ett negativt samband mellan tullskydd och forskningsintensitet inte be-

tyda att det svenska näringslivet har komparativa fördelar inom teknikintensiva branscher och därmed en hög internationell konkurrenskraft. Det enda som med säkerhet kan sägas är att man inte valt att stödja sådana näringsgrenar med något speciellt högt tullskydd.

Det bör också påpekas att det strängt taget endast är sambandet mellan den svenska tullstrukturen år 1959 och de faktorer som antagits bestämma det svenska näringslivets internationella konkurrenskraft som kan tolkas kausalt. Det beror på att 1972 års tullar är influerade av Kennedy-ronden, vars tullsänkningar ur svensk synvinkel till betydande del kan betraktas som exogent givna. Man skulle därför vänta sig ett starkare samband mellan tullar och faktorproportioner 1959 än 1972, vilket även synes vara fallet. De variabler som mäter arbetsintensitet får svagare utslag, såväl för effektiva som för nominella tullar.

Man kan på samma sätt analysera förklaringsfaktorerna till förändringar av tullstrukturen. Medan taxeoläggningen 1959 var en ensidig förändring av den svenska handelspolitiken var Kennedy-rondens tullsänkningar ett resultat av multilaterala förhandlingar. Det borde därför vara den förra som närmast kan väntas uppvisa ett samband mellan tullstrukturens förändring och generella mått på förändringar i den svenska industrins relativa konkurrensläge.

Tullstrukturens förändring 1959 har studerats på relativt grov varugrupsnivå. Urvalet utesluter råvaror samt utpräglade export- och hemmamarknadsvaror. Den genomsnittliga tullen för varje varugrupp avser det importvägda medelvärdet. Omläggningen medförde en ökning av det genomsnittliga svenska tullskyddet för bearbetade industrivaror, i det att det ovägda genomsnittet för de i urvalet ingående 18 varugrupperna steg från 9,8 till 11,3 procent. På denna varugrupsnivå minskade spridningen mellan grupperna (från 6,1 till 4,3), vilket tyder på att tullskyddet blev jämnare fördelat.

Vid en jämförelse över varugrupperna erhåller man en positiv korrelation (0,293) mellan tullskyddets ökning i samband med omläggningen och lönekostnadernas andel av förädlingsvärdet, dvs den direkta löneandelen L_D . Omläggningen ledde således till en tendens till relativt ökat tullskydd för arbetsintensiva varor. En närmare granskning av materialet visar att sambandet försvagas av föränd-

ringar för vissa grupper. Sålunda sänktes tullskyddet för skor, en av de mest arbetsintensiva industribranscherna, där importkonkurrensen ännu vid mitten av 1950-talet inte upplevdes som något omedelbart hot (se SOU 1956:15, sid 474 ff). Dessutom bibehölls tullskyddet för de relativt arbetsintensiva maskin- och bilindustrierna oförändrat.

Från 1959 till 1972 synes de svenska nominella tullarna ha sänkts särskilt mycket för arbetsintensiva varor. Korrelationen mellan total arbetsintensitet, mätt med direkta plus indirekta lönekostnader och nominell tullsänkning är nämligen positiv (0,316). Något generellt mönster för förändringen av effektiva tullar kan knappast spåras. Korrelationerna mellan tullsänkning och de förut behandlade förklaringsvariablerna är utomordentligt svaga. Om man granskar tullförändringarna närmare, finner man att de största tullsänkningarna återfinns bl a inom delar av verkstadsindustrin, speciellt icke-elektriska maskiner. Inom beklädnadssektorn sänktes tullarna däremot knappast alls. Båda dessa grupper hör emellertid till de delar av industrin där löneandelen är högre än genomsnittet.

7.3 FAKTORPROPORTIONER OCH ICKE-TARIFFÄRA HINDER

Liksom för tullarna kan man studera om varugrupper eller sektorer med högt importskydd i form av icke-tariffära hinder tenderar att ha några gemensamma egenskaper. Tesen att upprättande eller bibehållande av en diversifierad produktion utgjort ett övergripande mål för handelspolitikens utformning kan utvidgas till att gälla även utformningen av annan ekonomisk politik, som påverkar den inhemska näringsstrukturen och graden av internationell produktionsspecialisering. I enlighet härmed skulle man vänta sig att finna betydande icke-tariffära hinder inom branscher med höga komparativa kostnader och därav följande oförmånligt internationellt konkurrensläge. Med ledning av gängse teorier för orsaksfaktorerna bakom komparativa kostnader kan man också vänta sig att finna samband mellan förekomst av icke-tariffära hinder och mått på åtgången av produktionsfaktorer.

Sådana samband är svåra att kvantifiera. För vissa typer av icke-tariffära hinder kan man emellertid göra en grov jämförelse. Närmast studeras vilka gemensamma egenskaper som utmärker produktionsprocessen i de branscher, där de potentiella möjligheterna att genom

diskriminerande offentlig upphandling höja självförsörjningsgraden är störst. Enligt kapitel 6 kan de offentliga inkörens marknadsandel tas som ett mått på dessa möjligheter. I tabell 7:3 har branscherna rangordnats dels efter forskningsintensitet, dels efter arbetsintensitet. Den förra storheten har mätts som utgifter för forskning och utveckling i procent av branschens saluvärde. Siffrorna hänför sig dock till amerikansk industri. Den senare variabeln mäts av löneandelen av förädlingsvärdet.

Tabell 7:3. Jämförelse över branscher i Sverige av statlig marknadsandel, forskningsintensitet och lönekostnadsandel.

Bransch	Statlig upphandling som andel av förbrukning		Forskningsutgift som andel av saluvärde		Lönernas andel av förädlingsvärdet	
	%	rang	%	rang	%	rang
Flygplan	88,0	1	27,2	1	57	10
Elektrisk utrustning	30,6	2	7,3	2	61	5
Instrument	16,2	3	7,1	3	58	9
Transportmedel	12,8	4	2,8	6	60	7
Maskiner (ej el)	3,5	5	3,2	5	58	8
Möbler	3,4	6	0,1	13	67	2
Gummi, plast	3,2	7	1,4	7	66	3
Metallprodukter	2,6	8	0,7	9	61	4
Trävaror	2,2	9	0,1	14	61	6
Textilvaror	1,9	10	0,2	10	76	1
Kemiska produkter	1,1	11	3,9	4	37	14
Mineraliska ämnen	1,1	12	1,1	8	39	13
Livsmedel	1,0	13	0,2	11	44	12
Papper, grafiska produkter	0,7	14	0,1	12	56	11

Källor: Public Procurement in EFTA, SOS Industri och SOS Utrikeshandel 1964. Forskningsutgifterna är hämtade från amerikanska data: Gruber, Mehta & Vernon [1967]. Siffrorna avser "Total R&D Expenditure as Percentage of Sales".

Löneandelen är hämtad ur Höglund & Werin [1957].

Av tabellen framgår att sambandet mellan offentlig marknadsandel och arbetsintensiv produktion är positivt men ganska svagt - den enkla korrelationskoefficienten är 0,06 och rangkorrelationen 0,34. Detta hänger ihop med den låga offentliga andelen inom kapitalintensiva branscher som kemi och mineralämnena. Med undantag för flyg ligger övriga grupper med höga andelar ungefär i mitten av skalan vad gäller kapitalintensitet. Däremot finner man ett mycket starkt samband mellan den offentliga marknadsandelen och forskningsutgifterna. Korrelationen är så hög som 0,98 och rangkorrelationen 0,78. Slutsatsen av dessa jämförelser blir därför att de potentiella möjligheterna att använda statlig upphandling som ett handelshinder är störst i de teknologitunga branscherna, men att dessa möjligheter knappast skiljer sig mellan arbetsintensiva och kapitalintensiva branscher. Resultaten avser i första hand Sverige men kan utsträckas till att gälla även för Frankrike, där varumönstret för offentlig marknadsandel är i stort detsamma, och möjligen även till Storbritannien och Danmark på grund av den likartade fördelningen av upphandlingen (se kapitel 6). Det förefaller också troligt att ett liknande samband gäller för övriga industrialiserade länder.

På liknande sätt kan man studera sambandet mellan utbredningen av kvantitativa importrestriktioner i industriländerna och faktorproportioner. Incidensmättet, som omfattar alla kvoter, licenskrav och exportbegränsningar, är naturligtvis ett mycket ofullkomligt mått på betydelsen av kvantitativa restriktioner. Man kan emellertid i tabell 7:4 spåra en viss tendens till att restriktionerna är mera utbredda inom arbetsintensiva sektorer. En omvänd rangordning mellan incidensmättet och kapitalintensiteten föreligger nämligen för industriländer i allmänhet. I tabellen har de amerikanska begränsningarna för stålexporten från Japan och EEC utelämnats på grund av att de inte berör den svenska handeln. För Sveriges del är importrestriktionerna helt och hållet koncentrerade till två produktområden, nämligen livsmedel samt textil och beklädnad. Incidensen blir inom dessa områden 0,15 respektive 0,24.

Tabell 7:4. Kvantitativa handelsrestriktioner i industriländer och kapitalintensitet för vissa varugrupper.

Bransch	Incidens för kvantitativa restriktioner		Kapitalintensitet (1000 kr per sysselsatt)	
		Rang		Rang
Textil, beklädnad, skor	0,24	1	58	8
Livsmedel	0,21	2	101	4
Transportmedel	0,07	3	82	6
Elektrisk utrustning	0,04	4	73	7
Kemiska produkter	0,03	5	172	2
Maskiner	0,02	6	92	5
Trä, massa, papper	0,01	7	166	3
Järn och stål	0,01	8	212	1

Källor: Tabell 6: 6 och SOU 1974:11.

7.4 KÄNNETECKEN FÖR VAROR OCH BRANSCHER MED STARKT SKYDDAD HEMMAMARKNAD

För att få en grov bild av vilka tillverkningsområden inom industrin som är mest skyddade mot importkonkurrens genom inverkan av samtliga handelshinder har tabell 7:5 sammanställts. Tabellen bygger på kapitlen 4 - 7. De viktigaste typerna av handelshinder, inklusive tullar, har redovisats.

Tabellen anger för olika handelshinder de varugrupper där prisstödet är högst i de fall då detta är direkt mätbart, som t ex för tullskyddet, eller där frekvensen av rapporterade fall av handelshinder är störst, eller där effekterna av ifrågavarande hinder bedömts vara särskilt stora.

I den sista kolumnen görs ett försök att ange kännetecknen för de varor eller branscher som är mest skyddade. De angivna egenskaperna är dels de som utmärker de vidstående varugrupperna, men också de som kan bedömas ge ifrågavarande hinder speciellt stor effekt, utan att några speciella varugrupper anges. I vissa fall ligger koncentrationen av ett hinder på mer än en avgränsad grupp.

Tabell 7:5. Sammanställning över varugrupperinriktning för olika handelshinder i utvecklade industriländer.

Handelshinder	Varugrupper med hög frekvens/effekt av handelshinder	Produktionstekniska och efterfrågemässiga egenskaper för varugrupper med hög frekvens/effekt av handelshinder
Tullberoende hinder	-	a. Investerings- och varaktiga konsumtionsvaror b. Arbetsintensiva standardprodukter c. Högförädlade produkter
Exportstöd	Bl a fartyg	a. Investeringsvaror, speciellt fartyg b. Arbetsintensiva standardprodukter
Kvantitativa restriktioner	Livsmedel, mineraloljor och kemiska produkter, textil och konfektion (papper och specialstål ^a)	a. Arbetsintensiva standardprodukter b. Kapitalintensiva, lågförädlade varor (råvaror, halvfabrikat) av processindustri
Diskriminerande upphandling	Vapen, transportmedel, speciellt flyg, elektriska maskiner och apparater, datorer, kärnkraftaggregat	Teknologiskt avancerade produkter med hög intensitet av "mänskligt kapital" men låg fysisk kapitalintensitet
Tekniska handelshinder	Livsmedel, elektriska maskiner och utrustning, transportmedel (bilar)	Differentierade varor av viss teknisk komplexitet, med stordriftsfördelar i produktionen
Tullar	Textil, kläder, skor, bilar, gummi- och plastvaror, papper ^b	a. Produkter med små insatser av fysiskt och mänskligt kapital (utbildad arbetskraft) som är intensiva i användning av utbildad arbetskraft b. Standardprodukter, föga forskningsintensiva c. Högförädlade varor; konsumtionsvaror d. Produkter med lågt innehåll av inhemska råvaror

a) För svensk import endast livsmedel och beklädnad.

b) Gäller ej svensk pappersimport.

Mönstret för handelshindrens fördelning hänför sig till industriländer i allmänhet, eftersom materialet täcker samtliga dessa länder. Noteringen för papper och specialstål avser tullkontingenten för import till EEC av speciellt intresse för den svenska industrin. Tullstrukturens branschkaraktäristika avser närmast det svenska tullskyddet. Resultaten härrör ur analysen i kapitel 4. Uppgiften om papper som högtullområde hänför sig däremot till andra industriländer, varvid tullstrukturen ses ur svensk exportsynvinkel. I övrigt överensstämmer dock tullstrukturen i grova drag i olika industriländer.

Ett framträdande drag synes vara att handelshindren tenderar att vara omfattande och höga på arbetsintensiva, snarare än kapitalintensiva tillverkningsområden. Detta gäller i första hand för de handelshinder som klassificerats som tillhörande de handelspolitiska medlen, dvs tullar jämte sådana icke-tariffära hinder som kvoter, exportsubventioner och exportbegränsningar. Enda undantaget från detta mönster gäller skyddet för papper och specialstål, för vilka produktionen är jämförelsevis kapitalintensiv. De icke-tariffära hindren för dessa varugrupper torde dock ha relativt obetydliga effekter på svensk handel enligt vad som sagts i kapitel 6.

De tydliga varumönstret för de "traditionella" typerna av handelshinder pekar på att dessa sannolikt har klara strukturella effekter på den svenska ekonomin. Det har hävdats att handelshindrens varufördelning huvudsakligen kan förklaras av motivet att upprätthålla en diversifierad näringsstruktur. Detta innebär att man på sektornivå söker reducera importberoendet och öka självförsörjningsgraden. Handelshindren kommer då att bli speciellt höga och omfattande för varugrupper där den inhemska industrins internationella konkurrenskraft av olika skäl är låg.

De handelshinder som inte kan inräknas i handelspolitiken i trängre mening förefaller att i viss mån ha en annan varufördelning. Även där gäller att hindren av allt att döma är högre på arbetsintensiva än på kapitalintensiva produkter, ehuru detta mönster är ganska svagt. Framför allt är emellertid dessa hinder koncentrerade till teknologiskt avancerade produkter, med betydande insats av forsknings- och utvecklingskostnader och tekniskt kvalificerad personal. Icke-tariffära hinder utanför handelspolitiken berör också produk-

tionsgrenar med stordriftsfördelar dels i produktionen, dels i produktutvecklingen. Delvis gäller att varuinriktningen av vissa sådana handelshinder inte avspeglar några specifika handels- eller näringspolitiska syften, eftersom åtgärder som i stort sett berör all varuproduktion råkar ha speciellt stora effekter på produkter med vissa produktionskaraktistika. Varufördelningen av de handelshindrande effekterna av diskriminerande offentlig upphandling påverkas av att den offentliga sektorns marknadsandel råkar vara hög inom vissa produktområden. Det kan emellertid knappast förnekas att näringsgrensfördelningen av stödet till inhemsk industri i samband med sådana preferenser i upphandlingen till en del är medvetet vald som ett led i industripolitiken. Denna näringsgrensfördelning avspeglar det i flertalet industriländer klart uttalade syftet att stödja tekniskt avancerad industri.

KAPITEL 8

METODER FÖR ANALYS AV TULLEFFEKTER PÅ HANDELN

8.1 Allmänna mätproblem

Följande sex kapitel 8 - 13 omfattar en empirisk studie av verkningarna på den svenska ekonomin av de förändringar av handelshindren som skedde vid tillkomsten av den europeiska ekonomiska gemenskapen (EEC) och det europeiska frihandelsområdet (EFTA) under 1960-talet. Härvid behandlas effekterna på svensk export och import och deras fördelning på varor och länder, på den svenska produktionen och därmed på sektorfördelningen av produktiva resurser samt på produktivitetens utvecklingen i det svenska näringslivet. Den handelspolitiska blockbildningen torde vara en av de mest betydelsefulla handelspolitiska förändringarna under efterkrigstiden. Denna förändring berörde huvudsakligen tullarna för industrivaror och är därmed relativt lätta att kvantifiera. Tillgången på statistiskt material för handel och produktion är också jämförelsevis god.

Med effekten av en tullförändring avses differensen mellan den faktiska storleken av en handelsström under en tidsperiod (X_t) och det hypotetiska värde som samma storhet skulle ha haft om tullförändringen uteblivit (X_t^*). Det är uppenbarligen svårt att kvantitativt fastställa det alternativa förloppet. Den utveckling som hade blivit resultatet av en annan handelspolitik - "the anti-monde" för att använda EFTA:s terminologi (EFTA [1972] sid 9) kan endast konstrueras med hjälp av en numeriskt preciserad modell som förklarar utvecklingen av handelsströmmarna utifrån förloppet för ett antal orsaksfaktorer. Alla empiriska mätningar av tulleffekter bygger mer eller mindre explicit på jämförelser med en "anti-monde", och därmed på en modell för vilka faktorer som bestämmer handeln. Det är därför betydelsefullt att söka klarlägga vilka antaganden som ligger bakom de olika mätningar som gjorts.

Handelsblockens tillkomst innebar stora och samtidigt förändringar av tullarna på många nationella marknader för flertalet industrivaror. Enligt analysen i kapitel 2 blir det därmed önskvärt

att ta hänsyn till de allmänna jämviktseffekterna av förändrade handels hinder. Av praktiska skäl har tulleffekterna dock här studerats med hjälp av partiella modeller. Det är emellertid knappast möjligt att isolera effekterna av vissa handelspolitiska förändringar. Utvecklingen av importens andel av den svenska nationalprodukten kan inte betraktas som en effekt av enbart de svenska tullsänkningarna inom EFTA. Enklarest inses detta om man föreställer sig en modell med fullkomligt flexibla relativpriser och växelkurs. I denna modell kommer, bortsett från kapitalrörelser, värdet av export och import alltid att överensstämma. En eliminering av det egna landets tullar kan väntas innebära en tendens till ökad produktions specialisering, och både export och import kan väntas öka. Men samma tendenser kan väntas uppstå om i stället tullarna reduceras hos landets handelspartners. Denna koppling mellan export och import på aggregerad nivå är mindre på kortare sikt, i ett system med fasta växelkurser, rigida priser och/eller bristande rörlighet hos produktionsfaktorerna. Import- och exportförändringar bör dock uppfattas som samtidigt bestämda av det egna landets och utlandets tullsänkningar i förening.

Även på disaggregerad nivå kan det föreligga sådana kopplingar mellan utveckling på geografiskt skilda marknader. I en bransch med heterogena produkter - märkesvaror o dyl - kan utländska tullsänkningar utgöra ett incitament för inhemska företag att överflytta produktionen till de produktvarianter som exporteras och skära ned produktionen för hemmamarknaden, varvid importen kan tänkas öka. Omvänt kan man tänka sig att en genom reduktionen av det egna tullskyddet skärpt importkonkurrens driver företagen att överföra resurser till produktion för export.

Det är också svårt att särskilja "EEC-effekter" och "EFTA-effekter" på den svenska exporten. Man kan vänta sig att en tullsänkning på en marknad leder till att exporten till andra marknader kommer att minska, vid oförändrade tullar, genom att det sker en omfördelning av produktionskapaciteten. Det vore därmed rimligast att behandla den svenska exportutvecklingen på samtliga marknader som simultant bestämd av alla tullförändringarna inom EEC och EFTA. Av praktiska skäl har det emellertid bedömts nödvändigt att begränsa denna undersökning till separata studier av den svenska exportutvecklingen på olika nationella marknader. Detta medför dock problem vid

tolkning av resultaten.

Ytterligare ett problem berör valet av undersökningsperiod. Anpassningen till förändrade handelshinder kan inte väntas ske momentant. Anpassningstiden varierar sannolikt mellan olika typer av handelshinder och mellan olika marknads- och kostnadssituationer. Ju längre den studerade tidsperioden är, desto större del av de eventuella tulleffekterna kan man vänta sig att få med. Å andra sidan kommer handelsströmmarna då också att ha påverkats av fler andra faktorer än de som skall studeras. Det bör dessutom påpekas att effekternas tidsförskjutning inte ens till sin riktning är säkerställd, eftersom man kan få anpassningar av handeln i förväg till kända kommande tullförändringar.

8.2 FAKTORER SOM PÅVERKAR MARKNADSANDELARNA

8.2.1 Effekter av diskriminerande tullsänkningar

Analysen av verkningar på handeln av diskriminerande tullsänkningar - tullpreferenser, frihandelsområden och tullunioner - bygger på den teori för effekterna av icke-diskriminerande handelshinder, dvs hinder som gäller för all import, som presenterats i kapitel 2. En tullsänkning på en marknad gentemot import från vissa länder kan väntas leda till en ökning av den preferensbehandlade importen. Viner [1950] analyserade verkningarna av en tullunion på import och produktion av en enskild vara under antagande om konstanta gränskostnader och given konsumtion. I denna modell tillgodoses hela konsumtionen av en enda producentgrupp, nämligen den vars pris inklusive eventuell tull, är lägst. En tullunion kan då leda till att import från medlemslandet helt ersätter antingen inhemsk produktion eller import från utomstående. Unionen ger i det förra fallet en handels-skapande effekt, i det senare fallet en handelsomfördelning. Liknande verkningar kan väntas av ett frihandelsområde, där den nationella tullen gentemot utomstående hålls oförändrad.

Om efterfrågan är priskänslig tillkommer utöver produktions-effekten en konsumtionseffekt, i den mån tullavvecklingen leder till prisfall på den inhemska marknaden. Om man därtill frångår antagandet om konstanta kostnader, blir det också möjligt att behandla mera realistiska fall, där alla tre producentgrupperna levererar till marknaden, och där tulleffekten innebär en förskjutning av marknadsför-

delningen. Storleken av tulleffekterna på handel och produktion kommer då att bestämmas av priskänsligheten hos inhemsk produktion och efterfrågan samt av exportens priskänslighet i medlemslandet och utomstående länder.

I appendix G återfinns en teoretisk analys av verkningarna av diskriminerande tullförändringar på priser och avsättning från olika leverantörer. Denna analys har kopplats till teorin för effektivt tullskydd som presenterats i kapitel 2. En tullsänkning gentemot vissa exportörer vid oförändrat tullskydd gentemot övriga - dvs vad som närmast motsvarar ett frihandelsområde - kommer att leda till en ökning av preferensmottagarnas andel av marknaden, som kan väntas samvariera med storleken av tullpreferensen. I vad mån detta sker på bekostnad av inhemsk industri eller övrig import kan vidare visas sammanhängande med vilken av dessa tre producentgrupper som dominerar utbudet och prissättningen. Som en förenkling antas att utbudet är fullkomligt elastiskt för en av producentgrupperna och begränsat elastiskt för de övriga. Detta kan bero på att en av grupperna är så dominerande att variationer i utbudet från de övriga inte kan påverka priset.

Ökningen av preferensmottagarnas marknadsandel blir densamma om den inhemska industrin eller utomstående producenter är prisledande. Om det inhemska utbudet är oändligt elastiskt ger tullpreferensen endast handelsskapande effekter. Hela ökningen av preferensmottagarnas andel sker då på bekostnad av en minskning av marknadsandelen för inhemsk importkonkurrerande produktion, medan andelen för import från utomstående är oförändrad. Om däremot utanförstående producenters utbud är fullkomligt elastiskt blir effekten enbart handelsomfördelande. Resultatet blir då en förskjutning av marknadsandelar från import från utomstående exportörer till preferensmottagare, medan hemmamarknadsandelen förblir konstant. I det fall då utbudet från preferensmottagande producenter är oändligt elastiskt erhålls både handelsskapande och handelsomfördelande effekter.

Om utbudet från alla tre producentgrupperna är priskänsligt, kommer en tullpreferens att medföra både handelsskapande och handelsomfördelande verkningar (för en närmare analys se Johnson [1962] och Lundgren [1967]). Effekten blir en ökning av den preferensbehandlade importen, som motsvaras av minskad avsättning från in-

hemska producenter och utomstående jämte ökad konsumtion. Ju mer elastiskt exportutbudet från utomstående producenter är, relativt till utbudet från preferensbehandlade exportörer och inhemsk industri, desto större del av verkningarna kan väntas bli en ren handelsomfördelning. Detta kan antas bli fallet ju mer världsmarknaden domineras av utomstående länder.

Viners terminologi är strängt taget bara tillämplig i hans egen ursprungliga modell. I denna undersökning kommer emellertid fortsättningsvis termen handelsskapande effekt att användas om en av tullförändring föranledd ökning av importandelen av den inhemska förbrukningen, medan handelsomfördelning betecknar en minskning av marknadsandelen för import från utomstående. Detta överensstämmer med språkbruket i andra empiriska undersökningar på området (jämför EFTA [1969] och Truman [1969]).

Vid en tullunion kommer även tullen gentemot utomstående att förändras, eftersom de enskilda medlemsländernas tullar ersätts av en gemensam tulltaxa, som utgör något genomsnitt av de nationella tullarna. Andelsutvecklingen på en marknad för inhemsk industri och för importen från medlemsländer och utomstående påverkas därmed inte endast av storleken av den gentemot medlemsländerna avvecklade tullen, utan också av yttertullens förändring. Det är möjligt att marknadsandelen och t o m importandelen för utomstående kan komma att öka, om det yttre tullskyddet sänks tillräckligt mycket och utbudet från utomstående producenter är starkt elastiskt (se appendix G).

8.2.2 Effekter av ekonomisk tillväxt

Handelns utveckling under 1960-talet kan dock inte enbart ses som en effekt av handelspolitiken. Syftet med effektstudier kan därför sägas vara att bedöma till vilken del de faktiska förändringarna av handelsströmmarna kan förklaras av förändrade handelshinder. Handeln tenderar att växa över tiden med den allmänna tillväxten av produktionskapacitet och efterfrågan, oavsett utvecklingen av handelshinder. För att reducera denna effekt kan analysens målvariabler uttryckas i form av andelar i stället för absoluta belopp. Härmed har man dock inte helt kommit ifrån effekterna av den allmänna tillväxten, eftersom denna även kan tänkas påverka importkvot och importfördelning vid oförändrade handelshinder.

Det kan inte avgöras om ekonomisk tillväxt tenderar att förändra importandelen av förbrukningen eller exportkvoten av produktionen i någon bestämd riktning. Importkvoten i nationalinkomsten ökar om efterfrågan på den importerbara varan växer snabbare än produktionen i den importkonkurrerande sektorn. Så kan bli fallet om importvarans inkomstelasticitet är hög. Om tillväxtens orsak huvudsakligen ligger i att tillgången på den rikligt förekommande faktorn ökat, eller i ett produktionstekniskt framåtskridande koncentrerat till exportsektorn, kan den importkonkurrerande produktionen väntas växa långsammare än nationalprodukten, vilket också ger en tendens till ökat utrikeshandelsberoende. (För en närmare diskussion se Johnson [1959] och Södersten [1964]).

Att utrikeshandelskvoten i en ekonomi tenderar att öka under en period behöver således inte vara en följd av den förda handelspolitiken. För att kunna isolera effekterna av förändrade handelshinder måste man därför bedöma eventuella skillnader i inkomstelasticitet mellan varugrupper, utvecklingen av aggregerade faktorintensiteter samt takten i den tekniska utvecklingen i olika sektorer. Det är knappast möjligt att kvantifiera dessa effekter.

På grund av olikheter i efterfrågans inkomstkänslighet kan tillväxten påverka inte bara importkvoten utan även importfördelningen (se appendix F). Andelen för export från ett land B i importen till land A kan öka i samband med ekonomisk tillväxt i A, om varusammansättningen av importen från B skiljer sig från den av importen i övrigt genom att en större del utgörs av varor med höga inkomstelasticiteter. För att mäta verkningar av tullsänkningar genom att studera andelsförändringar av import eller konsumtion måste man ta hänsyn till de verkningar på andelarna som härrör från den allmänna inkomstillväxten och som sammanhänger med olikheter i efterfrågans inkomstkänslighet.

Olikheter i tillväxttakt för inkomster och efterfrågan mellan avsättningsmarknader kan medföra förskjutningar i exportens länderfördelning för ett visst land. Exporten från B till det land vars efterfrågetillväxt är störst kommer då att utgöra en växande andel av B:s totala export. Även importfördelningen påverkas av tillväxttaktens variationer mellan leverantörsländer. Marknadsande-

len för ett exportland med snabb tillväxt av produktionskapaciteten tenderar att öka i alla länder (appendix F). Till den del en andelsökning i ett preferensgivande land (A) motsvaras av ökning på andra från tullsynpunkt neutrala marknader kan den därför inte bedömas vara en effekt av tullsänkningen. Man kan göra en samtidig jämförelse av utvecklingen av dels B:s andel av A:s importefterfrågan, dels också av A:s andel av B:s totala exportutbud. En tullpreferens på A:s marknad gentemot B kommer nämligen, till skillnad från en snabb kapacitetstillväxt i B, att leda till att B:s export till A erhåller en ökande andel inte bara i A:s totala import utan också i B:s export.

8.3 EN ÖVERSIKT AV EMPIRISKA METODER

8.3.1 Ex ante-bedömningar

Ett flertal alternativa metoder har använts för att empiriskt uppskatta verkningarna av handelspolitiska förändringar. Framför allt har undersökningarna behandlat effekter på handeln. Tyngdpunkten ligger i diskussionen av metoderna och avsikten är inte att ge en fullständig redogörelse för alla undersökningar på detta område.

Empiriska undersökningar av tulleffekter kan klassificeras som ex ante- eller ex post-metoder. Med ex post-metod avses att man genom analys av givna data för utvecklingen av handelsströmmar beräknar verkningar av tullsänkningar under en förfluten period. Ex ante-metoder används vanligen för att förutsäga de hypotetiska förändringarna av kommande tullförändringar. De har använts både för att beräkna effekten av en isolerad tullsänkning på en viss marknad och för att ange hur en generell sänkning av tullskyddet för ett stort antal varor påverkar den aggregerade importen. Exempel på beräkningar av det senare slaget är Verdoorns [1956] avseende handelseffekten av västeuropeisk frihandel, Janssens [1961] kalkyler av EEC:s verkningar på medlemsländernas handel och Balassas [1967 a] analys av ett frihandelsområde omfattande Västeuropa och Nordamerika (NAFTA).

Enkäter till företag angående förväntade tullverkningar kan ses som en form av ex ante-metoder (jämför t ex Handelsdepartementet [1962]). Den information som därvid kan erhållas begränsas dock van-

ligen till kvalitativa omdömen. Flertalet ex ante-uppskattningar bygger emellertid på specificerade teoretiska modeller.

Ofta används en partiell analys, även för totalhandeln, dvs tullförändringarna tänks verka endast genom förändrade relativa priser, varvid ingen hänsyn tas till eventuella inkomsteffekter. Verdoorns [1956] beräkningar tar dock hänsyn till den allmänna jämviktseffekten via förändrad växelkurs genom att bytesbalansen influeras av tullarna (jämför kapitel 2). De kalkylerade tulleffekterna är statistiska effekter (jämför kapitel 13). I princip går metoden ut på att man med kännedom om hur importefterfrågan och importutbud förändras med importpriset förutsäger effekten på handeln av en given tullförändring.

Vid uppskattning av tulleffekter har gjorts olika förenklade antaganden om hur en tullsänkning påverkar importens marknadspris. Ett alternativ är att anta att detta är oförändrat, vilket innebär att handelsförändringen bestäms av exportörernas utbudselasticitet. Så kan bli fallet om importen är marginell i förhållande till den inhemska tillverkningen. Å andra sidan har det antagits att tullsänkningen i sin helhet slår igenom i form av sänkt marknadspris, dvs exportutbudet antas oändligt elastiskt (Krause [1959], Stern [1964]). Importefterfrågans priselasticitet bestämmer då förändringen av importen. Det är emellertid rimligt att räkna med att både efterfrågan och utbud är priskänsliga, varvid bägge elasticiteterna måste uppskattas (Balassa [1967a]).

Bortsett från begränsningen till statistiska effekter ligger metodens svaghet i svårigheten att uppskatta priselasticiteterna. Vissa ex ante-kalkyler kan endast betraktas som räkneexempel. För analys av diskriminerande tullförändringar måste även substitutionselasticiteter mellan import från olika källor beräknas. Studier av priselasticiteter i handeln är behäftade med betydande problem. Vid regressionsanalyser på tidsseriematerial av importvolymutvecklingen erhålls som regel ett högt förklaringsvärde för inkomsten, under det att det är svårt att belägga någon inverkan av priserna (EFTA Trade 1959-1967). Man kan också förvänta sig att de beräknade priselasticiteterna tenderar att underskattas (Harberger [1957] och Prais [1962]). I stället för importen som beroende variabel kan man använda kvoter eller marknadsandelar. Även i detta fall tenderar emellertid inkomsten

att dominera, och utslaget för priserna blir svagt (Truman [1969]).

Ett allmänt problem i detta sammanhang är att tillgängliga data för relativa priser i utrikeshandeln är av låg kvalitet. Det enda prismaterial som står till buds på disaggregerad nivå är skenhetsvärden, erhållna genom att värdesiffran dividerats med kvantiteten (antal ton etc). Det är uppenbart att ju mera differentierad produktgruppen är, desto mer missvisande blir ett sådant prismått. En mera principiell kritik av dessa beräkningar går ut på att för relativt homogena varugrupper å andra sidan tenderar priserna på inhemsk tillverkning och på import från olika källor att samvariera över tiden - för en fullständigt homogen vara blir prisförändringarna exakt lika. Man får därvid en tendens till att den registrerade variationen i regressionens oberoende variabel, det relativa priset, som är nödvändig för att beräkningarna skall ge resultat, endast avspeglar mätfel i prisvariablerna (Stern & Zupnick [1962]).

Verdoorns [1956] beräkningar tydde på en 20-procentig ökning av den intraeuropeiska handeln som resultat av en tullavveckling. Balassas [1967a] resultat är av samma storleksordning, medan Janssens [1961] kalkyler för EEC pekar på betydligt större effekter, av allt att döma beroende på ett antagande om högre priselasticiteter (Lundgren [1967]).

8.3.2 Ex post-metoder. Internhandeln.

Ex post-undersökningar av verkningarna av tullförändringar under en förfluten tidsperiod har utförts med hjälp av en mängd olika metoder. Grovt kan dessa indelas i direkta och indirekta. Med direkta metoder avses här att man, eventuellt med hjälp av ekonometriska metoder, söker påvisa och mäta sambandet mellan handelsutvecklingen och tullförändringarna. Tullarna införs alltså explicit som en förklaringsvariabel till handelsförändringarna.

Gemensamt för indirekta metoder att mäta tulleffekter är i princip att man jämför den faktiska utvecklingen av handelsströmmarna under en period inom vilken tullförändringar ägt rum med det - på ett eller annat sätt uppskattade - hypotetiska förlopp som skulle ha kommit till stånd vid utebliven tullförändring. Grundproblemet är här naturligtvis att beräkna den sistnämnda utvecklingen. I utförda under-

sökningar har man vanligen, på skiftande ambitionsnivå, sökt eliminera verkningarna på handelsströmmarna av andra faktorer än tullar.

Den enklaste formen av metoder innebär att man uppskattar verkningarna av de diskriminerande tullförändringarna i samband med bildandet av EEC och EFTA genom att enbart studera de faktiska förändringarna i andelarna i export och import för medlemsländer och utomstående under 1960-talet. Denna metod kan kallas andelsförändringsmetoden. Relativa förändringar av handelsströmmarnas storlek uppfattas som effekter av handelspolitiken. Innebörden av detta är att man förutsätter att tullarna ger så stora förändringar av handelsstrukturen att verkningarna av andra faktorer kan försummas (Truman [1969]). Detta betyder att andelarna vid oförändrad handelspolitik skulle ha varit konstanta. Att göra undersökningen grundligare genom att gå ned på disaggregerad nivå löser knappast detta grundläggande problem.

Det har hävdats att en relativ ökning av internhandeln inom ett marknadsblock är ett kriterium på integrationseffekten av tullarna på handelsströmmarna. Ökningen av internhandels andel i EEC-ländernas totala export i början av 1960-talet skulle därför, i den mån den var större än under 1950-talet, kunna tolkas som ett tecken på tullunionens verkningar (Trappeniens [1965]). Häremot kan invändas att EEC-länderna ökat sin andel även av utomstående länders export, och att dessa förändringar kunde förklaras av en snabbare inkomst- och efterfrågetillväxt än i övriga länder (Lamfalussy [1961]). Tillväxttakten torde i huvudsak ha bestämts av andra faktorer än handelspolitiken (Major [1962] och [1970]; se även kapitel 13). Effekten på internhandeln av tillväxttakten utreds närmare i appendix F.

Problemet med effekterna av olika efterfrågetillväxt på olika marknader har man sökt kringgå genom att i stället studera utvecklingen av andelarna i handelsblockets import för medlemmar och för utomstående. Ökningen av medlemsländernas andel av EEC:s totala import under 1960-talet kan emellertid inte utan vidare ses som en effekt av tullunionen, dels på grund av att samma utveckling ägt rum under 1950-talet, dels därför att EEC-länderna som exportörer ökat sina andelar även på andra marknader (Major [1962]).

8.3.3 Metoder att eliminera effekten av efterfrågans tillväxt

Det är nödvändigt att ta hänsyn till effekterna på handelsströmmarna av internationella olikheter i tillväxten av efterfrågan och exportkapacitet. Vid studiet av effekterna av diskriminerande tullförändringar kan man därför börja med att undersöka förändringarna i marknadsandelar för medlemsländer och utomstående för att eliminera inflytandet av tillväxten i total efterfrågan. Denna betraktas här som exogent given, dvs handelspolitikens tillväxteffekt försummas.

Det är önskvärt att inte endast undersöka importfördelningen utan även andelarna av förbrukning eller konsumtion för importen från olika källor och för inhemsk tillverkning. I annat fall kan man inte avgöra om tullarna haft handelsskapande eller handelsomfördelande effekter. Genom att jämföra denna utveckling med förändringarna i exportörernas andelar på andra marknader kan man ta hänsyn till utvecklingen av relativ produktionskapacitet. Slutligen bör man ta hänsyn till att efterfrågans inkomstelasticitet kan vara olika för import från olika källor, vilket innebär att andelarna skulle förändras med inkomstens tillväxt över tiden, även om konkurrenskraft och handelshinder vore konstanta.

EFTA-sekretariatet har publicerat två undersökningar (EFTA [1969] och [1972]), vari ingår beräkning av de handelsskapande och handelsomfördelande verkningarna av frihandelsområdets tillkomst på medlemsländernas handel. De använda metoderna är desamma, men undersökningsperioden har varierats. Effekterna erhålls som skillnaden mellan de faktiska andelarna för total import och import från utomstående av konsumtionen av en varugrupp för 1967, och de hypotetiska andelar som skulle ha erhållits i avsaknad av EFTA. Dessa hypotetiska andelar framräknas genom extrapolering av trenderna för motsvarande andelar under en tidigare period utan tulldiskriminering (1954-1959). Den grundläggande förutsättningen är här givetvis att denna trend, som i och för sig lämnas oförklarad, skulle ha varit densamma i avsaknad av integration. Trendmetoden bör vara bättre än andelsförändringsmetoden, då andelen 1959 utgör jämförelsenorm, eftersom man kan ta viss hänsyn till verkningarna av olika inkomstelasticitet för import från olika källor och även till en förändring av relativ konkurrenskraft som fortgår i samma utsträckning under båda perioderna. För-

ändringar enbart under integrationsperioden elimineras däremot inte (jämför appendix F).

Flera invändningar kan riktas mot metoden. Bortsett från felkällorna i att göra jämförelser mellan enstaka år (1954, 1959 och 1967) för vilka data kan influeras av kortsiktiga svängningar, är det tveksamt om man kan anta att trenden under 1960-talet med oförändrade tullar skulle ha blivit densamma som för 1950-talet. 1950-talets trend för importandelen i ett land borde avspegla den fortgående multilaterala handelsliberaliseringen under denna period (se kapitel 4). Importkvoten borde därför ha varit konstant i avsaknad av EFTA. Den allvarligaste invändningen gäller emellertid förfaringssättet att vid summeringen över varugrupper av effekterna bortse från sådana avvikelser mellan trend och faktiskt värde som inte går i den teoretiskt förväntade riktningen (EFTA [1969] sid 17). Detta måste, allt annat lika, tendera att överskatta EFTA:s verkningar. Antag t ex att tullsänkningarna i själva verket inte medfört några som helst effekter, men att andra faktorer inverkat så att andelarna för olika varor är slumpmässigt fördelade kring trendvärdena. Man registrerar då en sammanlagd "effekt" som blir större ju större slumpvariationerna är.

En metod att identifiera handelsskapande och handelsomfördelande verkningar av tullförändringar på en marknad är att jämföra sambandet mellan tillväxten av import från olika källor och efterfrågans eller inkomstens tillväxt för perioderna före och efter integrationen. Balassa [1967b] har beräknat "ex post-inkomstelastiteter" för import till EEC-marknaden dels från utomstående länder, dels totalt genom att dividera den genomsnittliga importtillväxttakten för perioden 1959-1965 med nationalinkomstens tillväxttakt under samma period. Dessa elasticiteter jämförs sedan med motsvarande elasticiteter för en tidigare period. En ökning av elasticiteten för total import tas som ett indicium på en handelsskapande effekt, medan en minskning av elasticiteten för utomstående utvisar handelsomfördelning. I analogi med föregående metod är förutsättningen att "elasticiteterna", som avspeglar olikheter i inkomstkänslighet och förändringar i relativ konkurrenskraft och handelshinder (se appendix F), skulle ha varit oförändrade utan tullunion. Analytiskt är innebörden densamma, dvs en extrapolering av andelarnas trendutveckling. Balassa utför även samma analys för varugrupper och bibehåller då nationalin-

komsten som oberoende variabel.

I en undersökning publicerad av handelsdepartementet (1971) har EEC:s och EFTA:s effekter på den svenska exporten beräknats genom att man jämfört de faktiska svenska importandelarna 1968 av hel- och halvfabrikat (SITC 5-8) i de båda marknadsblockens import med den export som skulle ha skett om de svenska andelarna följt trenden under 1950-talet. Metoden är således av samma typ som EFTA-undersökningens och samma invändning kan riktas mot den, nämligen att det inte klart kan visas varför man skulle vänta sig att den svenska andelen av importen till olika marknader skulle utvecklas på samma sätt under 1960-talet som under 1950-talet. De angivna exporteffekterna (op.cit. sid 10) har beräknats under antagande om given totalimport till de båda marknadsblocken. Därutöver har man även försökt uppdelat förändringen av svensk export av vissa varor till en marknad på en del som beror på ökning av efterfrågan (dvs total förbrukning av varan), en del som beror på förändring av importens andel av förbrukningen ("importsubstitution") och en resterande del som benämns "konkurrensförskjutning" och motsvarar en förändring av den svenska andelen av områdets totalimport.

8.3.4 Verkningar av förändrad kapacitet och konkurrenskraft - indexmetoden

I en analys av integrationseffekterna inom EEC utgår Verdoorn & Meyer zu Schlochtern [1964] från att man genom att enbart studera utvecklingen av importandelarna bortser från internationella olikheter i tillväxten av produktionskapacitet och förskjutningar av konkurrens-läge mellan exportörer. Det är därför nödvändigt att samtidigt ta hänsyn till både utbuds- och efterfrågesidan. En minskning av andelen i importen till land (j) från ett utomstående land (i) behöver inte tillskrivas tulldiskriminering om samtidigt andelen för exporten till (j) av (i):s totala export har ökat. Detta kan i stället bero på en internationellt sett låg kapacitetstillväxt i land (i). I undersökningen beaktas detta genom att man beräknar ett index A som ett vägt harmoniskt medelvärde av de relativa förändringarna av export- och importandelarna:

$$A = \frac{X_{ij}(1-b_{ij}) + X_{ij}(1-m_{ij})}{M_j(1-b_{ij}) + X_i(1-m_{ij})}, \quad (8:1)$$

där b_{ij} är andelen till (j) av (i):s export, och m_{ij} andelen för (i) i land (j):s import, för utgångsåret. Indextalen X_{ij} , X_i och M_j visar ökningen av export från (i) till (j), av (i):s totala export respektive av (j):s totala import. Vid tolkningen av beräkningarna tar författarna ett värde på A mindre än ett för ett utomstående land som ett tecken på en handelsomfördelningseffekt.

Det är rimligt att göra en samtidig bedömning av exportandelens och importandelens förändring. Valet av den speciella formen för sammanvägningen förefaller dock inte självklart. Vidare kan invändas att $A < 1$ inte nödvändigtvis beror på handelsomfördelning - man kan överhuvud taget inte genom att laborera med andelar av handel och inte av konsumtion separera handelsskapande och handelsomfördelningseffekter. Innebörden av kalkylen framgår tydligare om man undersöker några av de tänkbara utfallen för indexvärdena. Ett värde på A mindre än ett erhålls t ex i följande tre fall:

$$\begin{aligned} M_j &= X_i > X_{ij} \\ M_j &> X_i = X_{ij} \\ X_i &> M_j = X_{ij} \end{aligned} \quad (8:2)$$

I det första fallet minskar både export- och importandelar. I det andra fallet minskar importandelen vid oförändrad exportfördelning, vilket emellertid kan bero på att importen från medlemsländerna ökar och behöver inte innebära någon handelsomfördelning. Handelsökningen kan i sin tur sammanhänga med snabb kapacitetstillväxt i medlemsländerna. I det tredje fallet minskar exportandelen vid konstant importfördelning. Detta kan bero på en långsammare efterfrågetillväxt i land (j) än för världsmarknaden i övrigt. En sänkning av handelshindren för (i):s export på andra marknader bör också ge ett liknande resultat. Det är därför tveksamt om de två senare fallen kan tas som ett indicium på handelsomfördelningseffekter av tulldiskriminering på (j):s marknad.

En empirisk undersökning av Williamson och Bottrill [1971] utgår vid konstruktionen av "the anti-monde" från utvecklingen av exporten till kategorin "övriga marknader", dvs den grupp av länder (n) som inte förändrat tullar eller andra handelshinder under jämförelseperioden. För Sveriges del skulle utvecklingen av svensk export till länder utanför både EEC och EFTA, uttryckt som andel av dessa länders import, $m_{in}(t)$, ge en indikation på den hypotetiska andelen i importen till EEC och EFTA vid oförändrad handelspolitik ($m_{ij}^*(t)$). Exportutvecklingen till utomstående antas härvid avspegla en allmän tendens till förändrad konkurrensposition för den svenska exporten som helhet. Enligt detta angreppssätt skulle (den icke observerbara) andelen $m_{ij}^*(t)$ kunna uttryckas som någon funktion av de observerbara andelarna $m_{ij}(0)$, $m_{in}(0)$ och $m_{in}(t)$, där man inte behöver anta att förändringarna i de båda andelarna m_{ij} och m_{in} inte nödvändigtvis skulle vara lika. Grundidén i kalkylen är densamma som uttryckts av Lamalfussy [1961], nämligen att effekter av tullarna bör framgå som skillnader i andelsutveckling för exporten till EFTA, EEC och övriga länder.

8.3.5 Beräkningar som bygger på världshandelsmatriser

Problemet att konstruera "the anti-monde", dvs den hypotetiska utvecklingen av handeln för det fall att handelshindren varit oförändrade, har angripits på olika sätt. Waelbroeck [1964] har gjort kalkyler av EEC- och EFTA-effekter, vilka baserar sig på en metod som utvecklats av Pulliainen [1963] och Pyhönen [1963]. Denna utgår från en världshandelsmatris med elementen X_{ij} , som betecknar exporten från (i) till (j) för en given tidsperiod. Modellen går ut på att handelsströmmarnas storlek kan förklaras av produktionskapacitet respektive efterfrågan i export- och importlandet samt av befintliga handelshinder, som inkluderar tullar, transportkostnader etc. Detta kan skrivas

$$X_{ij} = A_{ij} Q_i^a D_j^b H_{ij}^c, \quad (8:3)$$

där Q betecknar kapacitet, D efterfrågan, H handelshinder och A, a, b och c är konstanter. För att förbättra kalkylen är det också möjligt att explicit införa andra förklaringsvariabler till handelsströmmarna, som t ex avståndet mellan länderna som ett mått på transportkostnad

(Linneman [1966]). Metoden bygger på samma utgångspunkter som de s k gravitationsmodeller som använts inom regionalekonomisk teori (Richardson [1969]).

Konstanterna a och b estimeras genom en ekonometrisk tvärsnittsanalys av en matris för en given period (i praktiken genom att utnyttja kombinerade tvärsnitts- och tidsseriedata i form av matriser för flera påföljande år), där Q och D approximerats med nationalprodukten. Om det antas att handelshindren hålls konstanta under en viss period, skulle man kunna framskriva världshandelsmatrisen från en given basperiod genom att föra in den faktiska utvecklingen av nationalprodukterna (Q_i och D_j). Detta skulle ge de hypotetiska handelsströmmarna $X_{ij}^*(t)$ för det fall att nationalprodukternas utveckling varit densamma, men handelshindren inte förändrats. Genom att jämföra denna matris med de faktiska värdena på handeströmmarna för en period efter tullförändringarna, $X_{ij}(t)$, kan man beräkna tulleffekterna.

Denna metod tar en viss hänsyn till faktorer på utbudssidan genom att man inkluderar exportlandets BNP som en proxy-variabel för dess exportkapacitet. Ett problem är emellertid att kalkyler av effekter på ett enskilt lands utrikeshandel måste baseras på ett slags genomsnittligt samband som erhålls vid en tvärsnittsjämförelse över alla länder. I princip antas ju att sambandet mellan import och BNP för ett visst land över tiden skall vara detsamma som det ur tvärsnittsmaterialet skattade sambandet. Någon teoretisk motivering för detta har man emellertid inte. Denna typ av sammankoppling av tvärsnitts- och aggregerade tidsseriedata har dock på andra områden, t ex konsumtionsteori, visat sig mindre lyckad (se t ex Walters [1970], sid 226 ff).

En variant av handelsmatrismodellen, som använts av Aitken [1973], är att vid skattningen av matrisens koefficienter för olika år inkludera dummy-variabler för handelsströmmar mellan två medlemmar av EEC eller EFTA. Modellen får då utseendet

$$X_{ij} = A Q_i^a D_j^b E_{ij}^e G_{ij}^g, \quad (8:4)$$

där variabeln E har värdet ett om (i) och (j) bägge är EFTA-medlemmar och noll för övrigt. På samma sätt står G för medlemskap i EEC. Hypotesen är att de estimerade värdena på (e) och (g) skall vara noll om skattningen sker på år före integrationen, och anta positiva

och växande värden för successiva år under integrationsperioden. Så visar sig även vara fallet.

Ett mått på den beräknade tulleffekten på en given handelsström vid en given tidpunkt kan sedan beräknas med utgångspunkt från de skattade koefficienterna (e) respektive (g). Dessa effekter kan sedan summeras över import- respektive exportländer och även för handelsblocken som helhet. Dessa beräkningar ger emellertid endast ett mått på "gross trade creation" (Balassa [1967b]), dvs ökningen av preferensbehandlad import. Det går däremot inte att dela upp denna i en handelsskapande och en handelsomfördelande effekt.

8.3.6 Direkta skattningsmetoder

Föregående diskussion har pekat på svårigheterna i att på ett tillfredsställande sätt eliminera verkningarna av andra faktorer än tullarna. Det förefaller därför tilltalande att direkt söka etablera ett samband mellan förändringarna av tullar och av handelsströmmar under en period. En sådan undersökning kan utföras endera genom studium av successiva förändringar över tiden eller i form av en jämförande analys av förändringar för olika varu- och länderområden mellan två tidpunkter, dvs en tvärsnittsundersökning.

I en regressionsanalys på tidseriematerial undersökte Truman [1969] sambandet mellan å ena sidan marknadsandelarna för medlemsländer, för utomstående och för hemmaproduktion i de enskilda EEC-länderna och å andra sidan tullnivån för perioden 1954-1964. Andelarna avsåg import av alla varor. De variabler som användes för att förklara marknadsandelarnas utveckling var nationalinkomsten, ett relativprisindex samt yttre och inre tullsats. Problemet med beräkningarna visade sig vara att inkomstvariabeln dominerade utvecklingen, och att de oberoende variablerna var starkt inbördes korrelerade. Var och en av tullvariablerna erhöll förväntat tecken endast i hälften av antalet fall (15 ekvationer). Endast vad gäller utomståendes andel på den tyska marknaden kunde man konstatera en signifikant effekt av tullförändringarna.

En liknande analys avseende EEC-ländernas import av verkstadsprodukter har utförts av Sohlman [1966]. Beroende variabler var importvolymen från medlemsländer, från utomstående och totalt, för

enskilda EEC-länder under perioden 1953-1962. Oberoende variabel var ett mått på efterfrågan - alternativt nationalinkomst, produktionen i verkstadsindustrin eller bruttoinvesteringar - samt ett mått på genomsnittstullen för verkstadsprodukter - för medlemsländernas import den interna tullen, för utomstående den externa, och för total import ett vägt medelvärde av dessa.

Beräkningarna gav i flertalet fall ett utslag för tullarna som gick i förväntad riktning. Det säkraste utslaget för tullar erhöles för internhandeln. Med undantag för Italien kunde någon effekt av tullarna på importen från utomstående, dvs handelsomfördelning, inte beläggas.

En komplikation vid försök att med regressionsanalyser av tidsseriematerial studera effekterna av tullförändringar på handeln är att anpassningen till förändrade handelshinder med all sannolikhet är en tidskrävande process. Det är därför inte säkert att effekten i form av handelsförändring kommer till synes under samma år som tullförändringen sker. Anpassningen kan vara utsträckt över en längre påföljande tidsperiod och fördelad i tiden på ett komplicerat sätt. Å andra sidan finns också möjligheten att beslutade tullförändringar till en del anteciperas, så att förändringar i handeln sker före det faktiska genomförandet. Detta "lag"-problem blir mindre allvarligt när det som i fallet EEC och EFTA gäller en successiv tullreduktion under en följd av år. Däremot finns risk för att tullvariablerna kommer att samvariera med andra förklaringsvariabler som har ett trendmässigt tidsförlopp, t ex total efterfrågan, och att deras effekter därför inte kan särskiljas.

En alternativ metod att mäta tullförändringars effekt på handeln är att göra en tvärsnittsjämförelse över varugrupper. Metoden går ut på att jämföra utvecklingen av importvolym, importpriser eller marknadsandelar under en period för ett antal varor, vars tullsatser sänkts i olika stor omfattning under perioden. Tulleffekten kan därvid anses belagd i den mån man finner en systematisk tendens till stora pris- och volymförändringar för varor med stora tullsänkningar. Vid diskriminerande tullsänkningar kan materialet också uppdelas efter länder. I sin enklaste form innebär metoden en klassindelning av varugrupperna i importen efter tullsänkningens storlek och efter leverantörsländer, varefter genomsnittsförändringarna av pris och

volym i klasserna kan jämföras (Krause [1959], Kreinin [1961], EFTA [1966]).

Ett ytterligare steg är att använda en regressionsanalys, där den förklarande variabeln, dvs tullskyddets förändring, behandlas som kontinuerlig. Verdoorn [1964] undersökte importutvecklingen för 38 jämförelsevis homogena varugrupper till de enskilda EEC-länderna. Som förklarande variabel användes ett vägt medelvärde av förändringen av det inre och yttre tullskyddet. Som ett mått på (den av tullarna oberoende) utvecklingen av importefterfrågan insattes importförändringen till EFTA-länderna av motsvarande vara. Beräkningarna stödde hypotesen att storleken av tullsänkningen påverkat importutvecklingen, eftersom tullvariabeln erhöll signifikant utslag. Koefficienten för tullsänkningarna, som kan tolkas som ett mått på importefterfrågans priselastisitet, låg mellan 2 och 4. Mot denna beräkning kan invändas att importökningen till EFTA-länderna inte är ett tillfredsställande mått på den av tullarna oberoende efterfrågeutvecklingen, eftersom den bör ha påverkats av frihandelsområdets bildande.

Att hävda att tullsänkningarna har givit effekter inom EEC men inte inom EFTA förefaller att vara en orimlig utgångspunkt. Ett bättre mått skulle vara den inhemska konsumtionsutvecklingen. Vidare har hänsyn tagits endast till de nominella tullarna och inte till utvecklingen av det effektiva tullskyddet. Det är rimligt att ta hänsyn till både den yttre och den inre tullsatsen (jämför appendix G). Detta gäller emellertid inte bara för den totala importen från alla länder, utan även när man vill separat förklara importen från utomstående respektive medlemsländer (se Sohlman [1966]).

Ett för tvärsnittsmetoderna gemensamt problem är att man inte kan ta hänsyn till olikheter mellan varugrupperna med avseende på marknadsform eller efterfrågans och utbudets reaktioner vid en given prisförändring. Koefficienten framför tullsänkingsvariabeln blir också svårtolkad. Frågan är hur den genomsnittliga och aggregerade tulleffekten skall kalkyleras. Dessa problem kommer att närmare diskuteras i kapitel 10.

8.4. SAMMANFATTNING OM METODVALET

De redovisade metoderna som använts för att mäta EEC:s och EFTA:s effekter bygger på olika modeller för förklaring av handeln. I vissa av ansatserna redovisas explicit vilka orsaksfaktorer som antas bestämma handelsströmmarna (Pulliainen [1963] och Pöyhönen [1963]), medan i andra framställningar den underliggande modellen är mera oklar (jämför t ex EFTA och handelsdepartementet). Det är uppenbart att valet av antaganden om den alternativa utvecklingen, som sammanhänger med valet av modell, kommer att påverka bedömningarna av handelshindrens effekter.

I det följande kommer vissa modeller för effektmätningar att närmare utvecklas och diskuteras. Alla bygger på förutsättningen att inflytandet från vissa variabler kan negligeras. Ett sådant antagande är nödvändigt för att överhuvud taget kunna komma till något resultat. Frågan vilka effekter som kan försummas är i sista hand en empirisk fråga, som rör den faktiska effekten av de utelämnade variablerna under perioden. I denna undersökning betonas speciellt vikten av att ta hänsyn till effekten av produktionskapacitetens utveckling. Som längre fram skall visas har man, genom att försumma denna effekt, sannolikt erhållit icke obetydliga fel i de kalkyler som utförts på denna grundval.

Å andra sidan kan man hävda att alla beräkningar, inklusive de som gjorts i denna undersökning, kan anses vara behäftade med allvarliga svagheter genom godtycket i de förutsättningar som ligger bakom kalkylerna. I kapitlen 9 - 12 kommer därför resultaten av olika beräkningsmetoder att jämföras. Trovärdigheten hos ett resultat, erhållet med en viss metod, stärks om det bekräftas av mätningar enligt alternativa metoder, även om de senare från teoretisk synpunkt är bristfälliga.

KAPITEL 9

TULLEFFEKTER PÅ SVERIGES IMPORTBEROENDE OCH IMPORTFÖRDELNING

9.1 IMPORTKVOT OCH IMPORTFÖRDELNING UNDER EFTERKRIGSTIDEN

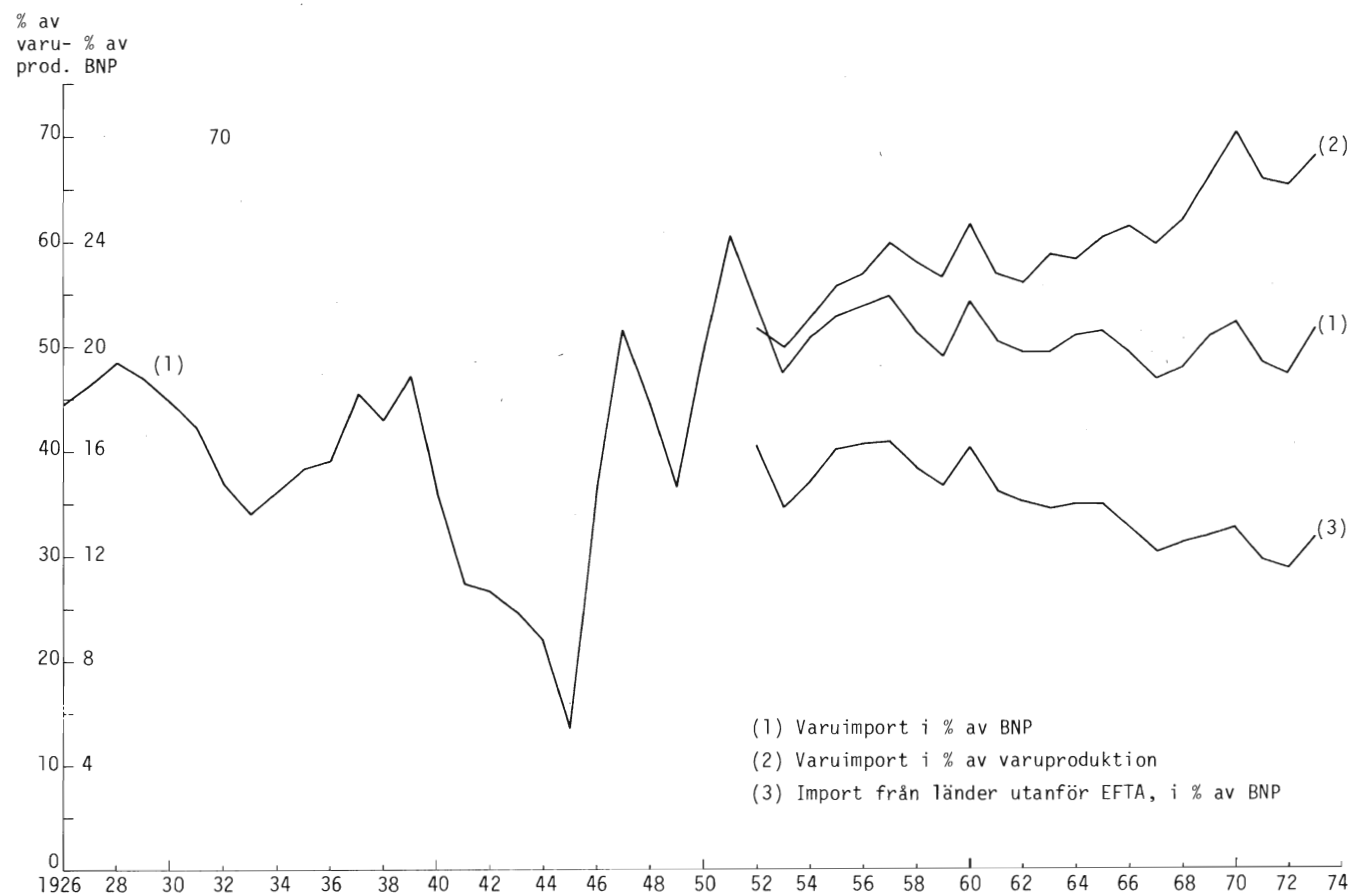
Liberaliseringen av utrikeshandeln efter kriget och elimineringen av tullar på industrivaror inom det europeiska frihandelsområdet borde ha medfört en fortgående ökning av den svenska utrikeshandelns omfattning, främst i form av ökad import från EFTA-länderna, medan marknadsandelarna för utomstående länder under 1960-talet borde ha tenderat att minska. I figur 9:1 har export och import av varor i löpande priser relaterats till bruttonationalprodukten till marknadspris. Det internationella beroendet, mätt på detta sätt, har varierat kraftigt, främst i samband med avspärrningen under kriget. Någon klar trend är dock svår att urskilja under efterkrigstiden. Däremot har andelen för import från icke-EFTA-länder till Sverige i procent av BNP fallit på längre sikt.

Eftersom nationalprodukten mäter total användning av både varor och tjänster, medan importen endast avser varuinförseln, vore det rimligare att relatera importen enbart till varuproduktionen. Denna mäts här som sektorprodukten inom näringsgrenarna jord- och skogsbruk, fiske samt gruv- och tillverkningsindustri (SNI 1-3).

Om tjänsterna exkluderas ur produktionen erhåller man en helt annan bild. Figur 9:1 visar ett trendmässigt växande importberoende under både 1950- och 1960-talet. Olikheten sammanhänger med att varuproduktionens andel av BNP i löpande priser successivt fallit.

Vissa varugrupper torde ha påverkats mycket obetydligt av tullförändringar under 1960-talet. För råvaror var tullarna redan i utgångsläget låga eller obefintliga såväl i Sverige som i dess större handelspartners. Frihandeln inom EFTA berörde inte jordbruksprodukter. Av dessa skäl är det rimligt att begränsa studiet av effekterna av förändrade handelshinder på importberoendet till enbart bearbetade industriprodukter (SITC 5-8). Som mått på produktionen inom denna grupp har använts saluvärdet för tillverkningsindustri exklusive livs-

Figur 9:1. Svensk varuimport som andel av BNP och av varuproduktion



medelsindustri, dryckes- och tobaksindustri samt sågverk och massafabriker (SNI 3 exkl 31, 33111 och 34111).

Tabell 9:1 visar att importberoendet för bearbetade industrivaror i Sverige steg under både 1950- och 1960-talet.

Tabell 9:1. Andel av total svensk förbrukning av bearbetade industrivaror (SITC 5-8)

	1952	1954	1959	1964	1968	1972
Import från EFTA i % av förbrukning	7,3	7,4	7,1	9,5	10,5	14,2
Import från övriga i % av förbrukning	14,7	15,4	17,3	17,4	16,7	19,6
Inhemsk tillverkning i % av förbrukning	78,0	77,2	75,6	73,1	72,8	66,2
Import från EFTA i % av total import	32,9	32,4	29,2	35,3	38,4	41,9

Under 1950-talet var EFTA-ländernas sammanlagda andel på den svenska marknaden i stort sett oförändrad. Detta genomsnitt döljer olikheter mellan enskilda länder, i det att andelen föll för Storbritannien men steg för de nordiska länderna. Importökningen kan dock främst tillskrivas övriga (icke-EFTA)länder. Under perioden 1959-1968, när handelsblocken bildades, härrör däremot det ökade importberoendet från en stark tillväxt av EFTA-ländernas marknadsandel medan andelen för utomstående sjönk något. Det ligger nära till hands att se detta trendbrott som ett uttryck för verkningarna av de diskriminerande tullförändringarna. Under perioden 1968-1972 ökade återigen marknadsandelarna både från EFTA och från utomstående. En faktor bakom denna utveckling kan vara de multilaterala tullsänkningarna inom ramen för Kennedy-ronden.

9.2 TULLEFFEKT OCH VÄRLDSMARKNADSSTÄLLNING

9.2.1 En jämförelse av andelsutveckling i svensk import och i världsexporten

Förändringarna av andelarna för EFTA-länder, utomstående och inhemsk produktion på den svenska marknaden har påverkats av förändrade tullar, men också av förändrad relativ konkurrenskraft och exportka-

pacitet mellan dessa grupper av tillverkare. En möjlighet att ta hänsyn till av tullarna oberoende förskjutningar i konkurrenspositionen mellan EFTA-producenter och andra exportörer är att jämföra andelsutvecklingen i svensk import med andelsutvecklingen i världsexporten. På grund av olikheterna i utvecklingen mellan de enskilda EFTA-länderna bör siffrorna för frihandelsområdet uppdelas. 1968 har valts som slutår för jämförelsen, beroende på att EFTA:s tullsänkningar då var genomförda, och på att senare år bör påverkas av Kennedy-rondens tullsänkningar (jämför dock avsnitt 8.1 om effekternas tidsförskjutning).

Av tabell 9:2 framgår att Storbritannien fortlöpande förlorat andelar på världsmarknaden, medan de nordiska länderna (exkl. Sverige) vunnit och andelen för övriga EFTA-länder minskat obetydligt. På grund av att Storbritanniens export storleksmässigt är dominerande minskade också EFTA-blockets andel. Bakom andelsutvecklingen ligger bland annat internationella olikheter i produktionskapacitetens tillväxt. Medan nationalprodukten till fasta priser inom OECD-området som helhet under 1959-1968 steg med 5 % årligen, låg motsvarande tillväxttakt för Norden och övriga EFTA på omkring 4,5 - 5,0 %, men i Storbritannien endast på drygt 3%.

I tabell 9:2 har andelsutvecklingen för EFTA-länderna i svensk import och världsexporten under perioderna 1954-1959 och 1959-1968 angivits i indexform. Index 3 i tabellen visar den förändring av den svenska marknadsandelen som inte kan förklaras av förändringar i EFTA-ländernas allmänna konkurrensposition, sådan denna mäts av världsexportandelarna. Denna siffra erhålls genom att man dividerar index för svensk importandel med index för världshandelsandel. Av tabellen framgår att Norden och övriga EFTA under senare delen av 1950-talet haft en något gynnsammare marknadsutveckling i Sverige än i världshandeln, medan motsatsen gäller för Storbritannien. Under 1960-talet har emellertid positionen på den svenska marknaden utvecklats markant bättre än på världsmarknaden för alla tre ländergrupperna.

Tabell 9:2. Index för EFTA-ländernas marknadsandelar

	1959 (1954=100)	1968 (1959=100)
Index 1. Index för andel av världsexport		
Storbritannien	87	64
Norden (exkl Sverige)	110	114
Övriga EFTA	98	97
EFTA totalt	91	76
Index 2. Index för andel av svensk import		
Storbritannien	74	96
Norden	123	192
Övriga EFTA	115	147
EFTA totalt	90	132
Index 3. Index för utveckling av andel i svensk import, relativt till utveckling av världsmarknadsandel		
Storbritannien	85	150
Norden	112	168
Övriga Efta	117	152
Index 4. Index för kvarstående andelsökning i svensk import (ej förklarad av världshandelsandel 1959-1968 eller avvikande utveckling på svenska marknaden 1954-1959)		
Storbritannien		195
Norden		139
Övriga EFTA		115

Anm: Index (3) motsvarar kvoten $100 \cdot \text{Index (2)}/\text{Index (1)}$ för samma år. Index (4) har beräknats på följande sätt: Först har beräknats ett hypotetiskt värde för Index (3) för 1968, $I(3)^{\text{hyp}}$, under antagande att den årliga förändringen av Index (3) skulle ha varit densamma som under föregående period. Index (4) har sedan beräknats som kvoten mellan faktiskt och hypotetiskt indexvärde för 1968, dvs $100 \cdot I(3)^{\text{fakt}}/I(3)^{\text{hyp}}$.

9.2.2 Effektkalkyl på importfördelningen

Att de nordiska länderna under både 1950- och 1960-talet ökat andelen i den svenska importen mer än andelen i världshandeln kan ha flera orsaker. Generellt gäller att den internordiska handeln under perioden ökat snabbare än de nordiska ländernas totala export och import. En förklaring är att handelsliberaliseringen även under 1950-talet var speciellt gynnsam för den internordiska handeln. Men utvecklingen kan även vara en effekt av ökade närhetsfördelar eller sänkta handelshinder i en vidare mening.

De nordiska ländernas export bestod tidigare till stor del av livsmedel, råvaror och halvfabrikat för avsättning på utom-nordiska marknader. I denna mening var deras handel och näringsliv föga kompletära (Kleppe [1970], sid 187). I samtliga nordiska länder har emellertid produktions- och handelsstrukturen förändrats från råvarubaserad produktion och export mot ökade andelar för verkstadsprodukter och mera bearbetade industrivaror. Det kan hävdas att denna utveckling till stor del varit oberoende av handelspolitiken. I det nordiska handelsutbytet är det främst handeln med de icke-traditionella exportvarorna som ökat mest. Genom geografisk närhet och språkliga och kulturella likheter är det tänkbart att närhetsfördelarna på övriga nordiska marknader varit speciellt stora för dessa "nya" exportgrenar, vilket skulle kunna förklara internhandels expansion.

I termer av modellen i appendix F kan olikheterna i andelsutveckling i Sverige och på världsmarknaden under 1950-talet också bero på att den svenska importefterfrågans tillväxt med avseende på varufördelningen skiljer sig från mönstret på världsmarknaden. Den svenska efterfrågeutvecklingen kan ha varit speciellt gynnsam för varustrukturen i de nordiska ländernas export, medan motsatsen gällt för Storbritannien (jämför appendix F).

Det antas nu att de faktorer som orsakat olikheten i andelsutveckling i den svenska importen och i världshandeln under 1950-talet utvecklats på samma sätt under 1960-talet. Om de svenska tullpreferenserna gentemot EFTA inte genomförts skulle den svenska importfördelningen under 1960-talet, sedan hänsyn tagits till förändrad konkurrenskraft genom division med världsmarknadsandel, ha förändrats på samma sätt som under 1950-talet. Av tabellen, del 3, framgår

emellertid att dessa indexvärden är betydligt högre för 1968 än för 1959. Index 4 visar ökningen av EFTA-ländernas andelar av svensk import, utöver vad som kan tillskrivas verkningarna av förändrad konkurrenskraft gentemot andra exportörer, mätt med utvecklingen av världsmarknadsandelarna, effekterna av närhetsfördelar och den svenska importefterfrågans varufördelning, som antas vara desamma som i föregående period. Kalkylen tyder på att EFTA-länderna ökat sina andelar i den svenska importen i en omfattning som inte kan förklaras av dessa faktorer.

Ett räkneexempel kan visa den möjliga storleksordningen av de handelspolitiska verkningarna på den svenska importfördelningen under vissa förutsättningar. De i tabell 9:3 angivna hypotetiska importandelarna tänkes visa de andelar som vederbörande land skulle haft av den svenska importen 1968, om endast tullarna förändrats under perioden och alla andra faktorer - produktionskapacitet, konkurrenskraft, närhetsfördelar etc - varit oförändrade. Skillnaden mellan faktisk andel 1959 och hypotetisk andel 1968 utgör "tulleffekten", medan skillnaden mellan faktisk andel 1968 och hypotetisk andel 1968 visar effekten av övriga faktorer.

Den hypotetiska andelen är angiven enligt två alternativ. I det första antas att andelsutvecklingen på den svenska marknaden i avsaknad av tullförändringar skulle ha varit densamma som på världsmarknaden under perioden 1959-1968. Avvikelser däremellan representerar tulleffekten. Andelen (I) är därför beräknad på grundval av Index (3). I det andra alternativet har hänsyn tagits till att andelsutvecklingen även under åren 1954-1959 på den svenska marknaden avvek från andelarna i världshandeln. Det antas att denna tendens skulle ha varit densamma under påföljande period. Andelen (II), som bygger på Index (4), söker sålunda justera både för världsmarknadsutvecklingen under 1960-talet och för den avvikande utvecklingen i den svenska importen, som tänkes vara densamma. Det bör påpekas att EFTA-ländernas andelsutveckling i världshandeln påverkas av förändrade handelshinder under perioden. Denna effekt försummas emellertid i kalkylen. I den mån svenska tullsänkningar ökat världsexportandelen, blir därför den beräknade tulleffekten underskattad.

Tabell 9:3. Räkneexempel på tullförändringarnas effekter på den svenska importens fördelning under 1960-talet

	Andelar av svensk import, procent					
	1959 faktisk andel	1968			1959-1968 tulleffekt, pro- centenheter	
		Hypotetisk andel		Faktisk andel	alt I	alt II
		alt I	alt II			
Storbritannien	16,0	24,0	31,2	15,4	+ 8,0	+15,2
Norden	8,6	14,4	12,0	16,5	+ 5,8	+ 3,4
Övriga EFTA	4,5	6,8	5,2	6,6	+ 2,3	+ 0,7
EFTA totalt	29,1	45,2	48,4	38,5	+16,1	+19,3

Källa: Tabell 9:2.

Den beräknade tulleffekten är störst för importen från Storbritannien. Det är möjligt att den brittiska exporten till Sverige i större utsträckning än de övriga EFTA-ländernas varit koncentrerad till varuområden där tullskyddet 1959 i Sverige var högt och/eller där import från utomstående länder utgjort näraliggande substitut. I den mån importen från övriga EFTA-länder utgörs av specialiserade produkter eller varor med låga tullar kan de positiva verkningarna av frihandelsområdet på importen till Sverige väntas ha varit mindre.

Att den faktiska importandelen från Storbritannien 1968 är mindre än den hypotetiska är av allt att döma framför allt en effekt av en internationellt sett långsam kapacitetstillväxt och därmed följande minskad konkurrenskraft på världsmarknaden, men också till en del av en med avseende på varustrukturen oförmånlig utveckling av den svenska importefterfrågan. För de nordiska länderna har konkurrenskraftens förändring jämte närhets- och efterfrågeeffekterna samverkat med tulleffekterna till att öka importandelen.

9.2.3 Handelsskapande och handelsomfördelande verkningar - ett räkneexempel

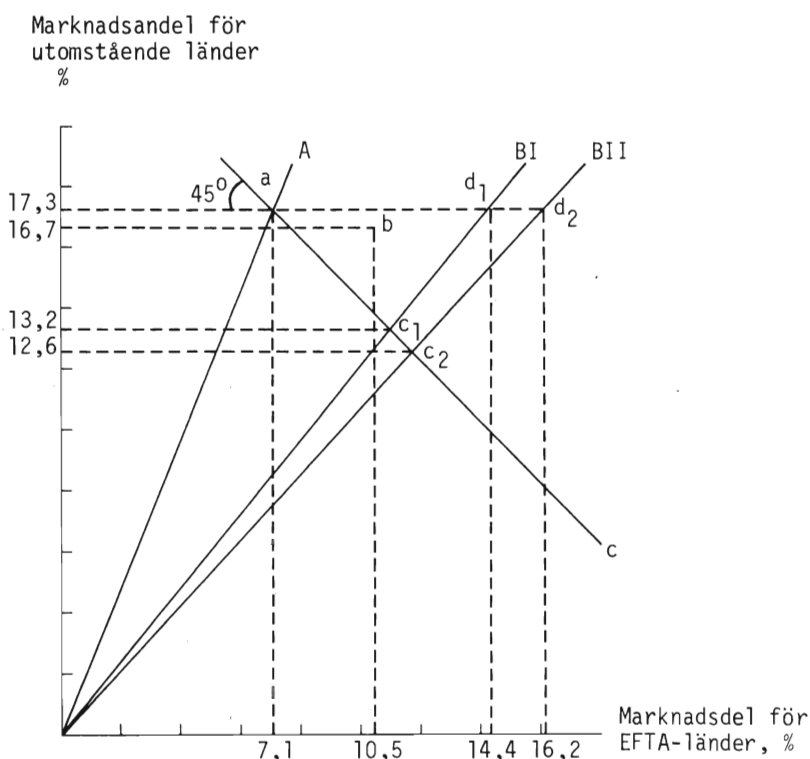
Vid given totalimport 1968 skulle de kalkylerade effekterna av tulländringen på importfördelningen ha inneburit en ökning av den svenska importen från Storbritannien med 2 800 milj kronor, från de nordiska

länderna med 600 milj kronor och från övriga EFTA med 130 milj kronor. Dessa siffror är dock endast ett räkneexempel för att illustrera storleksordningen. Även om den kalkylerade förskjutningen av importfördelningen visar den faktiska effekten av tullarna, vet man inte hur mycket större den totala importen blivit eller hur mycket importen från utomstående minskat. Att importfördelningen påverkats av tullarna säger nämligen inte någonting om i vad mån tullarna medfört handelsskapande eller handelsomfördelnde effekter.

Man kan göra grova kalkyler av storleksordningen på de handelsskapande och handelsomfördelnde effekterna under antaganden som innebär två ytterlighetsfall. Om den av tullarna oberoende konkurrenspositionen inte förändrats mellan inhemska tillverkare samt exportörer från EFTA och från utomstående länder, erhålls tulleffekterna som de faktiska förändringarna av marknadsandelarna under perioden 1959-1968. Tullavvecklingen skulle då ha minskat den svenska självförsörjningsgraden och ökat importberoende med 2,8 procentenheter av den svenska förbrukningen av bearbetade industrivaror, vilket för 1968 motsvarar omkring 1 900 milj kronor (saluvärde) i bortfall av importkonkurrerande produktion. Den handelsomfördelnde effekten, som motsvarar minskningen av utomstående länders marknadsandel, skulle för samma år uppgå till 400 milj kronor.

Det finns emellertid, som tabell 9:2 visar, starka skäl att tro att relativ exportkapacitet och konkurrenskraft för EFTA-länderna har förändrats. I tabell 9:3 har beräknats den hypotetiska förändringen av den svenska importfördelningen under perioden 1959-1968, om de relativa konkurrenspositionerna mellan exportörer till den svenska marknaden inte förändrats och om den svenska efterfrågeutvecklingen varit neutral med avseende på marknadsandelarna. Den anges i tabellen under alternativ II. Denna importomfördelning motsvarar effekten av tullförändringarna. Man har då också beräknat tulleffekten på kvoten mellan marknadsandelarna av industrivaruförbrukningen för EFTA och för utomstående, dvs kvoten $(m_B/c)/(m_C/c)$. Med marknadsandel avses andel av inhemsk förbrukning. Däremot är förändringen av summan av dessa, dvs den totala importkvoten (m/c) , okänd. Detta kan illustreras av figur 9:2, där punkten (a) anger marknadsandelarna för EFTA och utomstående 1959 och lutningen av linjen (A) importfördelningen samma år. Tullförändringarna skulle 1968

Figur 9:2. Handelsskapande och handelsomfördelnde effekter.



enligt beräkningarna i tabellerna 9:1 och 9:2 ha lett till en importfördelning motsvarande lutningen av linjen (BII).

Man kan nu tänka sig två alternativa extremfall för hur tull-effekten fördelas på handelsskapande och handelsomfördelnde verkningar. Det första innebär att tuldiskrimineringen förutsätts ha medfört en ren handelsomfördelning. Den totala importkvoten blir då oförändrad. Resultatet blir en ökning av m_B/c och en minskning av m_C/c längs 45° -linjen (C) i figuren, som markerar att summan av de båda andelarna är konstant. De hypotetiska andelarna för 1968, om endast tullarna skulle ha förändrats, anges av punkten (c_2). Omfördelningen av den svenska förbrukningen från utomstående till EFTA-länderna, dvs den handelsomfördelnde effekten, skulle enligt denna kalkyl uppgå till 4,7 procentenheter, motsvarande ett belopp av

storleksordningen 3 200 milj kronor. En jämförelse med de faktiska marknadsandelarna 1968 implicerar, om kalkylens förutsättningar godtas, att konkurrenskraften i den svenska produktionen skulle ha fallit betydligt relativt till utomstående exportörer, men å andra sidan utvecklats något förmånligare än EFTA-producenternas.

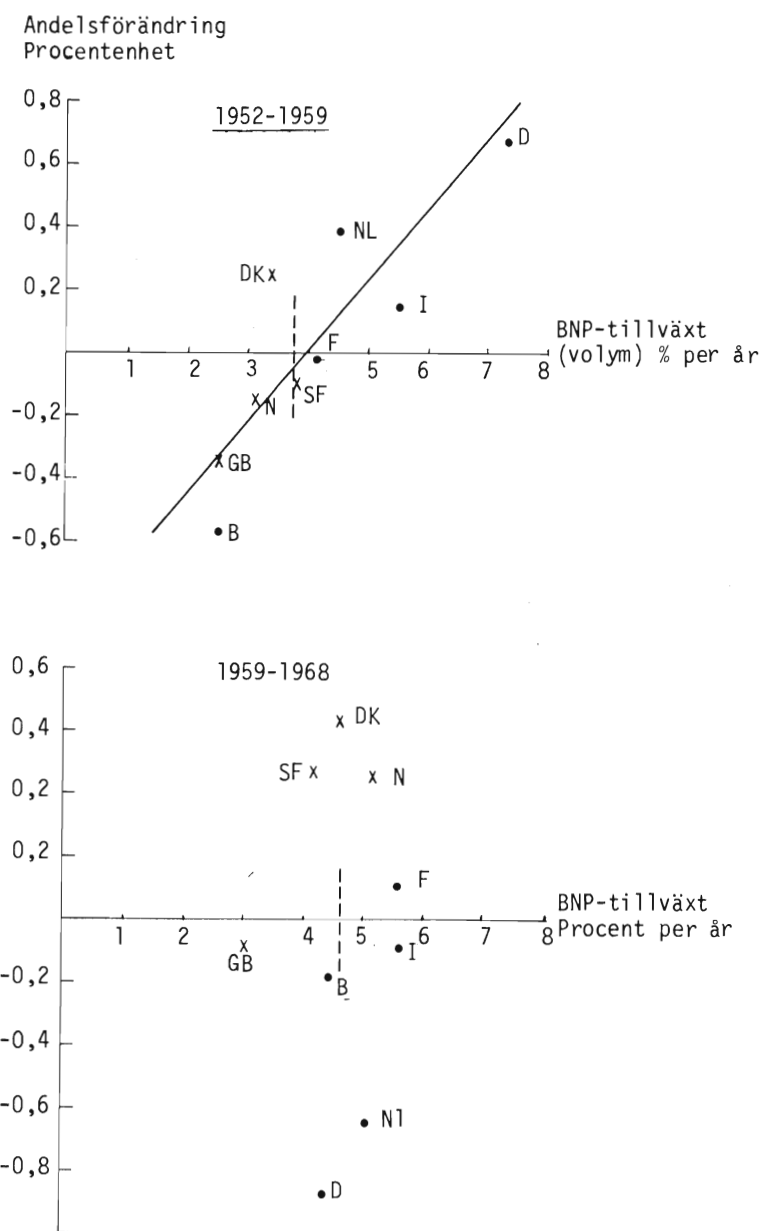
I det andra fallet antas det att tullarna enbart haft handelskapande verkningar. Utomståendes andel skulle då ha förblivit oförändrad. De hypotetiska marknadsandelarna anges i detta fall av punkten (d_2) i figuren. Enligt detta alternativ skulle andelen för import av den svenska industrivaruförbrukningen ha ökat med 9,1 procentenheter från 1959 till 1968, vilket motsvarar ett bortfall av svensk importkonkurrerande produktion av storleken 6 200 milj kronor. De andelar som anges av punkten (d_2) avser det resultat som skulle ha erhållits om den relativa konkurrenskraften mellan producenterna varit oförändrad från 1959. En jämförelse med de faktiska andelarna - punkt (b) - implicerar att om tullarnas effekter uteslutande varit handelsskapande, måste de svenska producenternas konkurrenskraft i förhållande till alla utländska producenters ha ökat mycket litet relativt till utomstående länder, men starkt gentemot EFTA.

Tulleffekten på importfördelningen kan även beräknas genom att man enbart tar hänsyn till världsmarknadsandelens förändring 1959-1968. Detta motsvarar alternativ I i tabell 9:3 och linjen BI i figur 9:2. På samma sätt kan maximala handelsskapande (punkten d_1) och handelsomfördelning (c_1) effekter beräknas. Dessa blir något mindre än i fall II (7,3 respektive 4,1 procentenheter).

Utifrån teoretiska överväganden går det knappast att komma till någon entydig slutsats angående den väntade fördelningen mellan handelsskapande och handelsomfördelning EFTA-effekter på den svenska marknaden. Enligt Viner [1950] ger en tullunion större handelsskapande effekt, ju fler varor som produceras av medlemsländerna under tullskydd. Detta kan tolkas så att medlemsländernas tullstruktur bör vara likartad. Som visats i kapitel 4 är speciellt de nordiska ländernas tullar starkt positivt korrelerade.

Detta resultat bygger emellertid på Viners antagande om konstanta kostnader. Mera allmänt kan det hävdas att man kan vänta sig

Figur 9:3. Sambandet mellan kapacitetstillväxt och förändring av marknadsandelen i Sverige



Marknadsandel = import från resp. land i procent av BNP till marknadspris i Sverige (löpande priser).

Den vertikala streckade linjen markerar svensk BNP-tillväxt
x = EFTA-länder; • = EEC-länder.

större handelsskapande effekter ju fler varor som produceras av ett land i skydd av tullar, som huvudsakligen riktas mot medlemsländerna (Lundgren [1969] sid 35 ff). Detta kan knappast gälla i särskilt många fall åtminstone för de nordiska länderna. Dessutom kan man peka på att ju mer elastiskt de utomstående producenternas exportutbud är relativt till preferensmottagande exportörer, desto mera handelsomfördelning kan förväntas (se kapitel 8). Eftersom de förra utan tvivel är mer betydande på världsmarknaden än EFTA-exportörerna, kunde man kanske vänta sig en avsevärd handelsomfördelning på den svenska marknaden.

9.3 UTBUSSIDANS BETYDELSE VID EFFEKTBERÄKNINGAR

9.3.1 Relationen mellan andelsökning och kapacitetstillväxt

Vid kalkyler av hypotetisk export från olika länder vid oförändrad handelspolitik ligger det nära till hands att bygga på trender från perioden före integrationen. I kapitel 8 har redogjorts för undersökningar av denna typ, där "the anti-monde" kalkylerats genom extrapolering av trendutvecklingen för marknadsandelarna från föregående period (jämför EFTA [1972]). Kärnpunkten i kalkylen är givetvis i vad mån det kan göras troligt att andelsutvecklingen skulle ha fortgått på samma sätt som under 1950-talet om handelspolitiken varit oförändrad.

En sådan beräkning innebär att man helt koncentrerar undersökningen till efterfrågesidan. Men exporten från ett land till ett annat beror inte bara på efterfrågetillväxten i avsättningslandet utan även på tillväxten av produktionskapacitet i exportlandet (appendix F). Följaktligen bör man vänta sig att marknadsandelen skulle förändras om exportlandets kapacitetstillväxt förändrades.

I det följande påvisas de fel som kan uppkomma när man bortser från kapacitetssidan, och hur dessa påverkat vissa kalkyler som gjorts för den svenska handeln. Kärnpunkten är att andelsutvecklingen under perioden före integrationen har påverkats av den relativa kapacitetstillväxten hos olika leverantörer, inklusive den inhemska industrin i importlandet. Om detta tillväxtmönster inte är detsamma under integrationsperioden, kan man inte vänta sig att marknadsande-

larnas utveckling i avsaknad av integration skulle ha följt samma trend som tidigare. Det blir därför inte möjligt att begränsa analysen till efterfrågesidan - även utbudssidan måste i någon form tas in. Detta resonemang bygger på att kapacitetstillväxten i olika länders industrier kan betraktas som exogent given och opåverkad av integrationen.

Med handelsomfördelningen på den svenska marknaden avses den minskning av utomstående länders andel av den svenska förbrukningen som kan tillskrivas tullförändringarna. Extrapolering av andelstrenden från en föregående period - här har valts åren 1952-1959 - ger en hypotetisk marknadsandel 1968 som är

$$a_{68}^* = \frac{9}{7} (a_{59} - a_{52}) + a_{59}. \quad (9:1)$$

Jämfört med den faktiska utvecklingen innebär detta en handelsomfördelning som är

$$TD = (a_{68} - a_{68}^*)F_{68} \quad (9:2)$$

där F är förbrukningen. Detta är i stort den beräkningsmetod som använts av EFTA [1972].

Om denna formel appliceras på utvecklingen av importen av samtliga varor från utomstående (icke-EFTA)länder uttryckt som andel av den svenska varuproduktionen, erhåller man en handelsomfördelningseffekt som uppgår till 4,7 %. Detta skulle innebära att import till ett belopp av 2 030 milj kronor till följd av de diskriminerande tullförändringarna omfördelats från import från utomstående länder till import från - enligt teorin - mindre produktiva tillverkare inom frihandelsområdet. Ur svensk synvinkel skulle denna omfördelning innebära en nackdel, eftersom kostnaden för import av samma produkter blir högre.

I den anförda undersökningen (EFTA [1972]) har samma typ av beräkningar gjorts. Skillnaden är att dessa är utförda på disaggregerad varugrupsnivå och endast avser bearbetade varor (SITC 5-9). Vidare har en något avvikande basperiod använts. Härvid erhålls en mindre sammanlagd handelsomfördelningseffekt på den svenska marknaden (ca 1 400 milj kronor).

Man kan dock göra gällande att trendbrottet i utvecklingen av marknadsandelen från utomstående länder, vilken steg under 1950-talet men föll under 1960-talet, inte nödvändigtvis är en effekt av tullarna. De länder som senare bildade den gemensamma marknaden och som svarade för den dominerande delen av svensk import från utomstående länder visade under 1950-talet en snabbare ekonomisk tillväxt än andra industriländer. Denna tillväxtskillnad tenderade dock att minska under 1960-talet. Frågan är om trendbrottet för marknadsandelarna kan ha berott på det förändrade tillväxtmönstret.

Som figur 9:3 visar har förändringen av marknadsandelar i Sverige för import från olika länder under 1950-talet varit mycket nära förbunden med tillväxten av produktionskapaciteten i leverantörslandet, mätt som tillväxten av nationalprodukten till fasta priser. Som mått på marknadsandel har använts import av alla varor från ett land i procent av den svenska nationalprodukten till marknadspris. Tendensen till förändring av varuproduktionens andel av BNP spelar vid en jämförelse av importandelar för olika länder mindre roll. För sambandet mellan andelsförändring och tillväxt erhåller man regressionskvationen

$$da = -0,92 + 0,23 g, \quad r^2 = 0,876 \quad (9:3)$$

där (da) är förändring av andelen i procentenheter 1952-1959 och (g) är den genomsnittliga volymtillväxten av BNP under åren 1951-1959.

Det faktum att andelsutvecklingen under 1950-talet i så hög grad låter sig förklaras av kapacitetstillväxten gör det mindre meningsfullt att laborera med enkla trendframskrivningar av andelarna för 1960-talet. Det förefaller rimligare att i stället direkt införa kapacitetstillväxten som en bestämningsfaktor till den hypotetiska andelsutvecklingen under 1960-talet i avsaknad av integration. Denna skulle alltså baseras på den faktiska kapacitetstillväxten under 1960-talet.

Av figur 9:3 framgår att bilden inte är lika entydig för 1960-talet som för 1950-talet. En jämförelse pekar på förekomsten av någon faktor under den senare perioden som stört sambandet mellan andelsförändring och kapacitetstillväxt. Det är uppenbart att denna faktor skulle kunna vara de diskriminerande tullförändringarna. Som

framgår av figuren är det nämligen möjligt att klart separera andelsutvecklingen för EFTA- respektive EEC-länder, i det att andelsökningen för de förstnämnda överlag synes vara större än vad som kan förklaras av tillväxtfaktorn.

9.3.2 Jämförelse med andelstrendmetoden

För att illustrera betydelsen av metodvalet har i tabell 9:4 den handelsomfördelningseffekten av handelsblockens tillkomst på den svenska marknaden beräknats enligt två alternativa metoder. "Effekten" har beräknats som skillnaden mellan den faktiska andelen för import från vederbörande land av den svenska nationalprodukten 1968 (a_{68}) och den hypotetiska andelen (a_{68}^*) sådan den kan antas ha blivit vid oförändrad handelspolitik. En negativ siffra anger sålunda storleken av handelsomfördelningen som denna term tidigare definierats. Den hypotetiska andelen har enligt trendmetoden beräknats som

$$a_{68}^* = \frac{9}{7} (a_{59} - a_{52}) + a_{59} \quad (9:4)$$

och utgör sålunda en ren trendframskrivning av 1950-talets utveckling. Enligt tillväxtmetoden antas att andelsförändringen vid konstanta tullar skulle ha varierat med den faktiska kapacitetstillväxten en-

Tabell 9:4. Tulleffekter på marknadsandelar i Sverige för utomstående länder - ett kalkylexempel

Land	Faktisk andel 1968	Hypotetisk andel 1968, procent		Tulleffekt procentenheter	
		trendmetod	tillväxtmetod	trendmetod	tillväxtmetod
Västtyskland	3,69	5,43	4,46	-1,74	-0,77
Frankrike	0,89	0,78	0,96	+0,11	-0,07
Nederländerna	0,90	2,05	1,60	-1,15	-0,70
Belgien-Luxemburg	0,56	0,01	0,66	+0,55	-0,10
Italien	0,72	0,81	0,82	-0,09	-0,10

ligt det samband som konstaterats för föregående period. Man erhåller då ekvationen

$$a_{68}^* = a_{59} + da^* = a_{59} - 1,10 + 0,23g \quad (9:5)$$

Vid insättningen i (9:5) av regressionssambandet (9:3) har interceptet givits ett annat värde som korrigerar för att den svenska kapacitetstillväxten förändrats från 1950- till 1960-talet. Ju större denna är, desto större kan andelsminskningen för import från alla källor väntas bli. Det negativa interceptet har därför ökat med en term som är lika med ökningen av tillväxttakten i den svenska nationalprodukten.

Tillväxtmetoden tenderar att "utjämna" de beräknade effekterna över länder. För samtliga länder i tabellen erhålls en negativ avvikelse, vilket skulle indikera att handelsomfördelning drabbat samtliga dessa utomstående leverantörer. Avvikelserna mellan hypotetisk och faktisk andel blir enligt denna metod betydligt mindre. Genom att ta hänsyn till förändringarna i tillväxtmönstret kan man förklara omkring hälften av den skenbara handelsomfördelningseffekt som erhålls enligt trendmetoden.

Frågan är om de enligt tillväxtmetoden kvarstående differenserna kan betraktas som ett mått på de handelsomfördelande effekterna av de svenska tullsänkningarna inom frihandelsområdet. Man måste också räkna med en omfördelningseffekt på EEC-ländernas export till EFTA-länderna, betingad av preferenserna inom den gemensamma marknaden. Det har redan påpekats att det är svårt att skilja på "EFTA-effekter" och "EEC-effekter", eftersom tullsänkningarna inom bägge blocken simultant måste ha påverkat utvecklingen av alla handelsströmmar.

Den största andelsminskningen på den svenska marknaden (dvs den enligt tillväxtmetoden beräknade effekten) har drabbat importen från Västtyskland, som samtidigt också haft en större ökning än övriga EEC-länder av andelen i den gemensamma marknadens totala import. Detta pekar på en speciellt stark omfördelning av den tyska exporten. Den interna marknadsandelen har emellertid ökat för samtliga EEC-medlemmar, varför en eventuell nedgång av marknadsandelar i Sverige delvis kan bero på tillkomsten av tullunionen.

Bedömningen av effekterna bygger även enligt tillväxtmetoden på jämförelse med en basperiod före integrationen. Även 1950-talet kännetecknades emellertid av en betydande liberalisering av varuhandeln, såväl genom tullsänkningar som framför allt genom eliminering av importregleringar. Utvecklingen av andelarna för import från alla källor till Sverige borde därför återspegla denna utveckling. Handelspolitikens effekter under 1950-talet borde således finnas med i det estimerade sambandet (9:3).

Härvid uppstår problemet om valet av jämförelsenorm för utvecklingen under 1960-talet. Om man som alternativ antar att alla handelshinder skulle ha kvarstått oförändrade, så kommer man vid insättning av faktiska värden på tillväxten i ekvation (9:5) att erhålla för höga värden på de hypotetiska andelarna 1968. Dessa skulle nämligen komma att avspegla även den ökning av andelarna under 1950-talet som orsakats av sänkta handelshinder under denna period. Det förefaller därför sannolikt att även tillväxtmetoden tenderar att överdriva de handelsomfördelande verkningarna. Storleken av denna felkälla kan emellertid inte beräknas.

KAPITEL 10

ANALYS AV TULLEFFEKTER PÅ IMPORT OCH PRODUKTION FÖR VARUGRUPPER

10.1 MATERIAL OCH METOD

10.1.1 Andelsutveckling för ett urval av varugrupper

Detta kapitel omfattar en fortsatt undersökning av den svenska importens utveckling på en mera detaljerad nivå och med en alternativ metod. Denna går ut på en jämförelse mellan varugrupper med avseende på utvecklingen mellan 1959 och 1967 av de svenska tillverkarnas hemmamarknadsandel av den svenska förbrukningen (q/c), av andelarna för importen från EFTA och från övriga länder av förbrukningen (m_B/c och m_C/c), samt av importfördelningen (m_B/m). Frågan gäller om man kan belägga något samband mellan storleken av andelsförändringarna och storleken av det gentemot EFTA avvecklade svenska tullskyddet. Undersökningen faller alltså inom gruppen direkta skattningsmetoder.

Utgångsmaterial för analysen är ett urval av 49 grupper bearbetade industrivaror (SITC 5-8), som tillsammans täcker 63 % av den svenska importen 1967 inom denna varukategori. För material och beräkningsmetoder redogörs närmare i appendix D. Såväl varugrupper, av vilka ingen svensk produktion förekommer, som utpräglade export- eller hemmamarknadsvaror har utelämnats.

Undersökningsperioden sammanfaller med perioden för avvecklingen av tullskyddet inom EEC och EFTA. Anpassningen till förändrade handelshinder kan emellertid vara tidskrävande. Det är därför möjligt att en del av tulleffekten framkommer först efter 1967. Företagen kan emellertid också ha reagerat i förväg på kommande tullsänkningar. Allmänt gäller att ju längre den studerade tidsperioden är, desto större del av tulleffekten kan man vänta sig att få med. Å andra sidan kommer handelsströmmarna då också att ha påverkats av desto fler andra faktorer, varför problemet att isolera tulleffekten blir svårare.

Tabell 10:1 visar utvecklingen under perioden 1959-1967 av de studerade marknadsandelarna i form av ett ovägt genomsnitt för ur-

valet. Som en kontroll av materialets representativitet visar tabellen också motsvarande kvoter för SITC 5-8 totalt samt vägda genomsnitt för urvalet.

Hemmamarknadsandelen är lägre för urvalet än för gruppen bearbetade varor totalt därför att utpräglade hemmamarknadsvaror utesluts. Detta är också orsaken till att det ovägda medelvärdet av andelsförändringarna i procentenheter är större för urvalet. Vad gäller importfördelningen överensstämmer siffrorna för urvalet nästan exakt med totalsiffrorna.

Tabell 10:1. Marknadsandelar och importfördelning på den svenska marknaden. Medelvärden för varuurlvalet, och totalt för bearbetade industrivaror 1959-1967.

	Andel (%)		Förändring procentenheter 1959-1967
	1959	1967	
A. Hemmamarknadsandel (q/c)			
1. ovägt genomsnitt, urval	65,8 (19,8)	60,2 (19,0)	-5,6 (11,5)
2. summa för urvalet (vägt genomsnitt)	68,3	64,0	-4,3
3. totalt, SITC 5-8	75,6	72,8	-2,8
B. Marknadsandel för import från EFTA-länder (m_B/c)			
1. genomsnitt, urval	10,0 (10,2)	15,1 (10,1)	5,2 (7,0)
2. totalt, SITC 5-8	7,1	10,5	3,4
C. Marknadsandel för import från utomstående länder (m_C/c)			
1. genomsnitt, urval	24,3 (15,1)	24,7 (12,9)	0,4 (8,1)
2. totalt, SITC 5-8	17,3	16,7	-0,6
D. EFTA:s andel av importen (m_B/m)			
1. genomsnitt, urval	30,3 (16,1)	38,9 (13,6)	8,6 (11,7)
2. totalt, SITC 5-8	29,2	38,4	9,2

Anm: Siffrorna inom parentes anger standardavvikelsen.

Siffrorna för urvalet ger samma bild av marknadsandelarnas utveckling som ges av aggregerade data i kapitel 9. Mellan 1959 och 1967 steg andelarna av förbrukningen av bearbetade industrivaror för import från EFTA-länderna och även för total import, medan de föll för inhemsk produktion. Andelen för utomstående länder på den svenska marknaden synes enligt totalsiffrorna ha minskat något, medan urvalet pekar på en viss ökning. Bägge förändringarna är emellertid mycket små.

Det ovägda genomsnittet för varugrupperna för de nominella tullar som vid periodens början (1959) gällde gentemot all import var 8,7 %. Det effektiva tullskyddet uppgick till i genomsnitt 16,7 %. Dessa värden är något lägre än de i kapitel 4 presenterade, beroende på att de innefattar vissa lågförädlade halvfabrikat. Dessa initiella tullsatsar har fram till 1967 eliminerats gentemot importen från EFTA. De skulle också utgöra ett mått på den tullpreferens som EFTAländerna efter 1967 (men före Kennedy-rondens tullsänkningar) åtnjutt framför övrig import, om tullarna gentemot den senare varit konstanta från 1959. I själva verket har vissa förändringar av den svenska tulltaxan gentemot icke preferensbehandlad import skett under perioden. Dessa är dock obetydliga i jämförelse med förändringarna gentemot EFTA, i synnerhet vad gäller genomsnittliga tullsatsar för varugrupper på den här använda aggregeringsnivån (se EFTA [1969], appendix), varför ingen hänsyn tagits till dem. De gällande tullsatserna av 1959 är därför egentligen endast en approximation av det i den teoretiska analysen förekommande begreppet diskriminerande tullsänkning eller tullpreferens. Variablerna (t) och (T) står i det följande för såväl initieellt svenskt tullskydd 1959, som för sänkning av tullen gentemot EFTA 1959-1967, och diskriminering gentemot utomstående.

10.1.2 Den teoretiska bakgrunden

Studien av förklaringsfaktorerna till andelsförändringarna på den svenska marknaden bygger på den teoretiska analysen av effekter av tullpreferenser i appendix G. Enligt denna analys blir andelseffekternas storlek inom en varugrupp direkt proportionell mot tullpreferensen, mätt som sänkning av nominell eller effektiv tull. Som

nämns i kapitel 8 bygger slutsatserna på att utbudet för en av producentgrupperna, som antas dominera marknaden, är fullkomligt elastiskt. Resultaten sammanfattas i tabell 10:2.

Om utbudet för preferensbehandlade exportörer är begränsat elastiskt, blir ökningen av dessas marknadsandel (i procentenheter) direkt proportionell mot utbudselasticiteten (E_B), den initiella marknadsandelen (m_B/c) och tullpreferensens storlek. Den sistnämnda mäter prisökningen för exportörer i B. Måttet på tullpreferens beror på om importerbara insatsvaror förekommer (se kapitel 2). Vid integrerad produktion blir den erhållna preferensen lika med den nominella tullen i utgångsläget (t). Kan insatsvaror importeras till givna priser är det korrekta måttet däremot effektiv preferens (t/v), där (v) är förädlingsvärdeandelen i produktionsprocessen. Eventuella samtidiga tullsänkningar på insatsvaror i exportlandet har därvid försumats (jämför appendix G).

Denna andelsökning kan ske på bekostnad av inhemsk produktion eller import från utomstående. I fall 1, där den inhemska industrins utbud antagits fullkomligt elastiskt ($E_A = \infty$), erhålls enbart en handelskapande effekt. Är i stället utomstående exportörer prisledande ($E_C = \infty$) blir resultatet rent handelsomfördelande.

I fall 3, där preferensbehandlade exportörers utbud är fullkomligt elastiskt ($E_B = \infty$), erhåller man både handelsskapande och handelsomfördelande effekter. Marknadsandelarna kommer då i fallet med importerbara insatsvaror att påverkas både av det nominella (t) och av det effektiva (T) tullskyddets förändring.

Dessa resultat har erhållits under vissa starkt förenklade antaganden, däribland att analysen gäller en marknad med en homogen produkt. Flertalet varugrupper måste dock betraktas som mer eller mindre heterogena. Även för marknader med differentierade produkter gäller emellertid att ju högre tull på slutprodukten och ju lägre tullar på insatsvarorna, desto större blir verkningarna av en eliminering av tullarna på självförsörjningsgrad och importberoende (appendix G).

Analysen i appendix G är partiell och gäller för en tullsänkning på en marknad, när övriga marknader antas opåverkade. Vid en samtidig avveckling av tullar på alla varor eller, som i fallet

Tabell 10:2. Partiella effekter på marknadsandelar av en tullpreferens inom ett frihandelsområde.

Förändring av marknadsandel för	Fall 1. $E_A = \infty$		Fall 2. $E_C = \infty$	Fall 3. $E_B = \infty$
	a. importerbara insatsvaror	b. integrerad produktion		
preferensbehandlade exportörer $d\left(\frac{m_B}{c}\right)$	$\frac{m_B}{c} \cdot \frac{E_B t}{v}$	$\frac{m_B}{c} \cdot s_B t$	$\frac{m_B}{c} \cdot \frac{E_B t}{v}$	$\left(1 - \frac{m_B}{c}\right) \cdot \frac{et}{1+t} + \frac{q}{c} \cdot \frac{E_A T}{1+t} + \frac{m_C}{c} \cdot \frac{E_C t}{v(1+t)}$
inhemska producenter $d\left(\frac{q}{c}\right)$	$-\frac{m_B}{c} \cdot \frac{E_B t}{v}$	$-\frac{m_B}{c} \cdot s_B t$	0	$-\frac{q}{c} \left[\frac{E_A T}{1+t} + \frac{et}{1+t} \right]$
utomstående exportörer $d\left(\frac{m_C}{c}\right)$	0	0	$-\frac{m_B}{c} \cdot \frac{E_B t}{v}$	$-\frac{m_C}{c} \left[\frac{E_C t}{v(1+t)} + \frac{et}{1+t} \right]$

Symboler:

q = inhemska produktion
 c = inhemska konsumtion
 m = import
 m_B = import från preferensmottagande exportörer
 m_C = import från utomstående exportörer

t = nominell tullsänkning gentemot B (tullskydd i utgångsläget)
 T = effektiv tullsänkning gentemot B (tullskydd i utgångsläget)
 t/v = effektiv preferens
 E = utbudselasticitet med avseende på effektivt pris
 e = efterfrågans priselasticitet
 s = utbudets priselasticitet

EFTA, på alla industrivaror, tillkommer utöver de primära priseffekterna på branschens slutprodukt och insatsvaror de indirekta allmänna jämviktseffekterna i form av förändrad växelkurs och förändrade faktorpriser. Detta har behandlats i kapitel 2 och appendix B för generella tullförändringar.

När det är fråga om en diskriminerande tullavveckling uppkommer de allmänna jämviktseffekterna endast om man får handelsskapande effekter. Om effekten är rent handelsomfördelande, så att preferensbehandlad import endast ersätter annan import, kommer betalningsbalans och produktionsstruktur att bli oförändrade. Någon förändring av växelkurs och faktorpriser uppkommer då inte heller.

Effekten av förändrad växelkurs kommer att påverka den absoluta storleken av tulleffekten på en given marknad. Den relativa storleken eller rangordningen av tulleffekterna inom olika varugrupper blir däremot densamma som för de partiellt beräknade effekterna i appendix G. Växelkurseffekten påverkar därför i en tvärsnittsanalys inte möjligheten att belägga förekomsten av en tulleffekt, eftersom den kommer att uppträda som en konstant term för alla varugrupper.

En eliminering av samtliga tullar kan också påverka faktorpriserna. Som visas i appendix B kan detta förändra inte bara effekternas absoluta storlek utan även rangordningen mellan branscher av de partiellt beräknade effekterna. Tulleffekten i en bransch kommer då också att bero på relativ åtgång av produktionsfaktorer.

Det är emellertid inte rimligt att vänta sig att marknadsutvecklingen i sin helhet skulle kunna förklaras av enbart de handelspolitiska förändringarna. En ökning av produktionskapaciteten eller en sänkning av produktionskostnaderna för en grupp av producenter relativt till övriga skulle tendera att öka marknadsandelen för denna grupp.

Förändringar av konkurrenskraft och utbudskapacitet som är gemensamma för alla näringsgrenar inom ett land eller en ländergrupp kommer vid en tvärsnittsregression över varugrupper att ge utslag i den konstanta termen i regressionskvationen. Men därutöver förekommer rimligen också förändringar av konkurrenskraften som är specifika för en viss bransch.

Man kan söka isolera dessa effekter genom att ta hänsyn till utvecklingen på andra marknader för motsvarande producentgrupp. Som

mått på den av de svenska tullsänkningarna oberoende förändringen av relativ konkurrenskraft för EFTA-producenterna inom en viss bransch har i denna undersökning använts förändringen under perioden 1959-1967 av EFTA:s (exkl Sverige) andel av exporten från OECD-länderna av motsvarande varugrupp, $d(X_B/X)$. För utomstående exportörer har motsvarande andelsförändring $d(X_C/X)$ använts.

För att mäta den av tullarna oberoende förändringen av relativ konkurrenskraft för den svenska industrin på hemmamarknaden har i analysen inkluderats olika mått på faktoråtgång i produktionen. Detta bygger på antaganden om prisutvecklingen på vissa typer av produktionsfaktorer på den svenska marknaden relativt till utlandet. Som visas i appendix E kan det väntas att produktionskostnadsökningen relativt till utlandet tenderar att bli speciellt stor för branscher som är intensiva i användningen av faktorer vars priser stigit speciellt starkt i internationell jämförelse. Ett mått på detta är kostnadsandelarna för olika faktorer i en bransch, såsom den direkta (L_D) och den totala (L_T) lönekostnadsandelen, och andelen kostnader för forskning och utveckling (F) (jämför kapitel 7). Om lönerna stigit snabbare relativt till kapitalkostnaderna i Sverige än i andra länder, skulle man vänta sig en allmän tendens till fallande hemmamarknadsandel för arbetsintensiva produkter.

Avsikten med att införa mått på faktoråtgång som oberoende variabel i analysen är att renodla tulleffekten genom att ta hänsyn till verkningarna av exogent givna, av tullarna oberoende, faktorprisförändringar. Tidigare har hävdats att faktorproportionsmått kan införas för att korrigera för den allmänna jämviktseffekten av endogena faktorprisförändringar, som orsakats av den allmänna tullavvecklingen. De svenska relativa faktorpriserna måste dock rimligen kunna förändras i förhållande till dem i utlandet av andra orsaker än handelspolitiska. I den empiriska analysen blir det därför svårt att tolka utslagen för faktoråtgångsmåtten.

Det kan antas att även andra faktorer kan påverka effekten på hemmamarknadsandelen av en given tullpreferens. Hit hör framför allt olika mått på den initiella marknadssituationen. Olikheter mellan varugrupperna med avseende på homogenitet kan påverka storleken av tulleffekterna. Med en homogen varugrupp menas här att antingen enbart import eller enbart export förekommer. Ju mer handel i båda

riktningarna, desto större kan produktblandningen inom gruppen sägas vara. Som ett mått på detta används variabeln (d), som är det absoluta beloppet av kvoten $(m-x)/(m+x)$, där (m) betecknar import och (x) export. Ju högre värde på denna kvot, dvs ju mer homogen varugrupp, desto större kan effekten på importkvot och hemmamarknadsandel av en given tullsänkning väntas bli.

Även storleken av importandelen (m/c) och importens sammansättning (m_B/m) i utgångsläget kan inverka på tulleffektens storlek. En hög självförsörjningsgrad kan tas som ett tecken på att marknaden, och därmed även prisbildningen, domineras av inhemska producenter. I så fall blir de handelsskapande effekterna stora (se appendix G). Ju lägre importkvot i utgångsläget, desto större kan minskningen av självförsörjningsgraden av en given tullsänkning väntas bli.

Ett högt värde på (X_B/X) innebär att EFTA-länderna är dominerande exportörer av varan, vilket kan tas som ett tecken på att importen från EFTA styr priserna även på den svenska marknaden. En tullsänkning ger i detta fall en övervägande handelsskapande effekt. Ju större de preferensmottagande ländernas andel i världshandeln är, desto större kan effekten av en tullsänkning på hemmamarknadsandelen väntas bli.

Vid givet värde på importkvoten kan man kanske vänta sig en större effekt på hemmamarknadsandelen, ju större andel av importen som berörs av tullsänkningen, dvs ju större m_B/m , EFTA:s andel av importen, är. För differentierade produkter leder tullsänkningen till en motsvarande prissänkning på importen från frihandelsområdet, vilket minskar efterfrågan på inhemska produkter. Denna effekt bör rimligen bli större, ju större andel av importen som berörs av tullsänkningen. En förutsättning för detta är dock att den övriga importen inte följer med vis prissänkningen.

10.2 FÖRKLARINGSFAKTORER TILL FÖRÄNDRADE MARKNADSANDELAR

10.2.1 EFTA-importens marknadsandel

Enligt den teoretiska analysen kan ökningen av EFTA-ländernas andel på den svenska marknaden ses som en "bruttoeffekt" av tullarna, som sedan kan uppdelas på handelsskapande och handelsomfördelnde effekt. För att isolera tullarnas effekter på marknadsandelarnas förändring

1959-1967 från verkningarna av andra faktorer har använts multipel regressionsanalys. Resultaten av de beräkningar där förändringen av EFTA-producenternas marknadsandel, $d(m_B/c)$, utgör den beroende variabeln, redovisas i tabell 10:3. Regressionsekvationerna bygger på de i appendix G härledda uttrycken, som återfinns i tabell 10:2. Det uttryck som innehåller flera mått på tullskydd har uteslutits, på grund av den starka positiva korrelationen mellan tullmått. Härtill har fogats ytterligare förklaringsvariabler i enlighet med föregående diskussion, nämligen förändringen av EFTA:s andel av världsexporten, $d(X_B/X)$ som mått på den av tullförändringarna oberoende utvecklingen av konkurrensförmågan, måttet på homogenitet inom varugruppen (d), samt den initiella marknadsandelen (m_B/c).

Tabell 10:3 visar en klar tendens till större andelsökning för importen från EFTA-länderna på den svenska marknaden för sådana varugrupper, för vilka tullskyddet i utgångsläget, och därmed tull-

Tabell 10:3. Regressionskoefficienter för förklaringsfaktorer till förändring av EFTA-ländernas marknadsandel och importandel i Sverige 1959-1967.

$d\left(\frac{m_B}{c}\right) = -0,41 + 0,795 \frac{t}{1+t} - 0,242 \frac{m_B}{c} + 0,056d + 0,232 d\left(\frac{X_B}{X}\right)$	R = 0,628
$(0,235) \quad (0,087) \quad (0,031) \quad (0,179)$	(7,16)
$*** \quad *** \quad ** \quad *$	
$d\left(\frac{m_B}{c}\right) = 0,97 + 0,252 \frac{t}{v} - 0,229 \frac{m_B}{c} + 0,050d + 0,277 d\left(\frac{X_B}{X}\right)$	R = 0,608
$(0,082) \quad (0,091) \quad (0,033) \quad (0,188)$	(6,46)
$*** \quad *** \quad * \quad *$	
$d\left(\frac{m_B}{m}\right) = 3,77 + 0,33 \frac{t}{v} + 0,58 d\left(\frac{X_B}{X_W}\right)$	R = 0,339
$(0,15) \quad (0,35)$	(3,00)
$*** \quad *$	

Anm. Samtliga variabler är angivna i procentenheter. Siffror inom parentes anger regressionskoefficienternas standardavvikelse och regressionens F-värde. Tecknen (*), (**), (***) anger att koefficienten är signifikant på 10%, 5% och 2,5 % nivå.

sänkningen gentemot frihandelsområdet, varit högst. Beräkningar (ej redovisade här) för andelsändringen i relativ form ger samma resultat. Det positiva sambandet gäller för bägge tullmåtten. Även importandelsförändringen synes samvariera med tullpreferensens storlek. En tulleffekt på importfördelningen innebär dock inte att handelsomfördelning föreligger.

Förändringen av EFTA-ländernas position på den svenska marknaden samvarierar med andelsutvecklingen på världsmarknaden, vilken här används som mått på utvecklingen av EFTA-producenternas allmänna, av tullarna oberoende konkurrenskraft. Tabellen visar också ett starkt samband mellan andelsförändring för EFTA-länderna och initieell position på den svenska marknaden. Varugrupper med initieellt små EFTA-andelar av marknaden kännetecknas av stora andelsökningar. Resultaten av beräkningarna är förenliga med hypotesen att de svenska tullsänkningarna inom ramen för frihandelsavtalet har tenderat att öka EFTA-producenternas andelar på den svenska marknaden.

10.2.2 Hemmamarknadsandelen

Ökningen av de preferensmottagande exportörernas andel till följd av tullsänkningarna motsvaras av en minskning av andelen för inhemsk industri och/eller för import från utomstående länder. Den relativa storleken av handelsomfördelning och handelsskapande effekter är väsentlig för värderingen av verkningarna av frihandelsområdets tillkomst på produktionskapacitet och produktivitet i den svenska ekonomin. Det är framför allt i den mån den inhemska importkonkurrerande industrin krymper och ersätts med import, varvid produktionsfaktorerna i dessa näringsgrenar kan överföras till mera effektiva utnyttjandeområden, som man enligt gängse ekonomisk teori kan vänta sig att en diskriminerande tullsänkning kommer att medföra positiva verkningar på produktionskapacitet och realinkomst. För att undersöka detta har utförts regressionsberäkningar med förändringarna av hemmamarknadsandel (q/c) och andel för utomstående m_c/c) som beroende variabler.

Om de preferensmottagande producenterna är prisledande, beror den handelsskapande effektens storlek såväl på det nominella som på det effektiva tullskyddets förändring (se tabell 10:2). Tabell 10:4 visar resultaten av regressionsberäkningarna där hemmamarknadsandelens förändring i procentenheter utgör beroende variabel och endera av tull-

Resultatet är således förenligt med hypotesen att etablerandet av frihandelsområdet medfört handelsskapande verkningar på den svenska marknaden. Ökningen av importberoendet kan av allt att döma inte förklaras av de variabler som här införts för att mäta allmänna förändringar i den svenska industrins konkurrensläge. Detta utesluter givetvis inte att det skett betydande, av tullarna oberoende, förändringar av hemmaindustrins konkurrensposition i individuella branscher.

10.2.3 Förklaringsvärdet för nominella och effektiva tullar

Förklaringsvärdet för andelsutvecklingen av den valda modellen kan sägas vara ganska begränsat. Ur tabell 10:4 kan beräknas att 42 % av variationen mellan varugrupperna beträffande förändring av hemmamarknadsandelen 1959-1967 kan förklaras inom modellens ram av tullförändringar i kombination med de variabler som antas mäta marknadsställning och förändrad internationell konkurrenskraft. Enbart variationen i tullskydd svarar enligt modellen för 23 % för nominella, respektive 17 % för effektiva tullar, av variationen i andelsförändring.

En betydande del av andelsutvecklingen under perioden lämnas sålunda oförklarad. Denna kan tillskrivas endera stora och osystematiska förändringar av konkurrenskraften inom enskilda branscher, eller en felspecificering av modellen. Det är därvid möjligt att någon väsentlig, konkurrenskraftspåverkande faktor utelämnats. Å andra sidan är det tänkbart att de i modellen förekommande utbuds- och efterfrågeelasticiteterna varierar starkt mellan varugrupperna. Förklaringsvärdet blir då lägre, eftersom beräkningarna bygger på att elasticiteterna är desamma (se appendix F). Eftersom denna faktor inte går att kvantifiera kan den valda ansatsen sägas ge en underskattning av tullarnas förklaringsvärde. Hur stor denna är kan dock inte avgöras.

Beräkningarna visar inte på någon nämnvärd skillnad i förklaringsvärde för nominella och effektiva tullar. Detta sammanhänger med att de bägge variablerna i materialet är starkt positivt korrelerade. Det medför också att modellens totala förklaringsvärde endast obetydligt ökas om båda variablerna samtidigt införs i beräkningarna. Samtidigt blir då även de partiella regressionskoefficienterna för

bägge tullvariablerna icke signifikanta. Det är knappast möjligt att på empiriska grunder välja mellan de alternativa regressionsansatserna.

Det har hävdats (se kapitel 2) att de effektiva snarare än de nominella tullarna ger grunden för att bedöma tullpolitikens resursomfördelande verkningar. Man kunde kanske därför ha väntat sig att förklaringsvärdet för effektiva tullar skulle blivit större än vad som framkommit i denna studie. Snarast pekar resultaten på att kännedom om det effektiva tullskyddet i det sista förädlingsledet knappast tillför någon ytterligare användbar information utöver den som ges av de nominella tullarna, när det gäller att förutsäga de förändringar i hemmamarknadsandel inom olika varugrupper som följer på en allmän tullavveckling.

Det effektiva tullskyddet, som det här beräknats, anger endast tullarnas effekter via förändringar i varupriserna. Vid en allmän omläggning av handelspolitiken kommer emellertid även priserna på produktionsfaktorer att förändras. Dessa endogena faktorpriseffekter kan komma att modifiera varupriseffekterna på fördelningen av produktion och resurser. I denna undersökning har den sammanlagda varu- och faktorpriseffekten studerats i en regressionsansats, vari ingår en förklaringsvariabel, som utgör produkten av lönekostnadsandel och sänkning av effektivt tullskydd, i enlighet med den teoretiska analysen i appendix B. Med tidigare använda beteckningar kan denna skrivas $L_D T / (1+T)$. Beräkningarna ger ett något högre förklaringsvärde för denna ansats än för ansatserna där lönekostnadsandelen utelämnats eller införts som en additiv term (jämför appendix H). Detta skulle kunna tolkas så att de rena varupriseffekterna av tullförändringarna modifieras av tullarnas faktorpriseffekter via olikheter mellan branscherna i användningen av produktionsfaktorer.

De partiella regressionskoefficienterna kan tolkas som priselasticiteter. När båda tullmåttan ingår skall koefficienten för nominell tull vara en skattning av den genomsnittliga efterfrågeelasticiteten (ϵ) i gruppen (jämför appendix G), medan koefficienten för effektiv tull motsvarar utbudselasticiteten med avseende på förädlingsvärdet (E_A). Att döma av de i tabell 10:4 och appendix H redovisade siffrorna skulle genomsnittet för efterfrågans priselasticitet för de behandlade varugrupperna ligga i intervallet 0,6 - 0,9. Genomsnittselasticiteten för utbudet med avseende på förädlingsvärdet skulle upp-

gå till 0,3 - 0,6. I dessa ekvationer är standardavvikelserna emellertid mycket stora.

Som jämförelsenorm för att bedöma resultatens rimlighet finns olika skattningar av importpriselasticiteter. För en helt integrerad produktionsprocess blir (jämför Orcutt [1950]) importpriselasticiteten ett vägt medelvärde av efterfråge- och utbudselasticiteterna:

$$e_m = \frac{e + \frac{q}{c} E_A}{1 - \frac{q}{c}} \quad (10:1)$$

Om beräknade värden för de båda elasticiteterna tillsammans med den genomsnittliga hemmamarknadsandelen insätts i detta uttryck, erhålls en genomsnittlig importpriselasticitet i storleksordningen 2,7 till 4,3. Lika höga eller högre värden på importens priskänslighet vid tullförändringar har erhållits i undersökningar av bl a Kreinin [1961], Wemelsfelder [1960] och Krause [1962]. Eftersom sådana elasticitetsberäkningar övervägande utförts på tidsseriematerial, är siffrorna inte helt jämförbara.

Det är möjligt att regressionskoefficienterna underskattar priselasticiteterna. Så kan bli fallet om tullsänkningarnas pris-effekter överskattats. Appendix G bygger i huvudsak på en analys av homogena varor, där en grupp av producenter sätter priserna, och där en tullsänkning helt slår igenom i en prissänkning eller höjning av exportpris. Om utbudet är begränsat elastiskt för samtliga producenter, kommer prissänkningarna att bli mindre än tullförändringen. Det är även möjligt att olika former av icke-perfekt konkurrens kan leda till samma resultat.

10.2.4 Utomståendes marknadsandel

Med samma metod kan man bedöma förekomsten av handelsomfördelning. I det följande görs en tvärsnittsanalys över varugrupper av sambandet mellan förändring av marknadsandelen för import från utomstående (m_c/c) och storleken av tullavvecklingen gentemot EFTA-producenter. Ett negativt samband mellan dessa variabler - ju större tuldiskriminering desto större andelsförlust - kan anses bekräfta förekomsten av handelsomfördelning. Resultaten framgår av tabell 10:5 och appendixtabell H:2, där alternativa skattningar redovisas. 215

Tabell 10:5. Regressionskoefficienter för förklaringsfaktorer till andelsförändring för utomstående import, 1959-1967.

$$d\left(\frac{m}{c}\right) = -0,40 + 0,48 \frac{t}{1+t} - 0,31 \frac{m}{c} + 0,07d + 0,35 d\left(\frac{X}{Y}\right) +$$

(0,31)
(0,06)
(0,03)
(0,20)

*

**

$$+ 0,01 L_T \qquad R = 0,661$$

(0,12)
(6,67)

$$d\left(\frac{m}{c}\right) = -4,72 + 0,14 \frac{t}{v} - 0,31 \frac{m}{c} + 0,07d + 0,26 d\left(\frac{X}{Y}\right) +$$

(0,09)
(0,06)
(0,03)
(0,20)

*

*

$$+ 0,10 L_D \qquad R = 0,685$$

(0,07)
(7,61)

Tvärtemot vad som kunnat förväntas med stöd av traditionell teori har marknadsandelen för import från utomstående länder tenderat att öka speciellt starkt för de varugrupper, som 1959 hade det högsta svenska tullskyddet, och för vilka tulldiskrimineringen i samband med EFTA:s tillkomst också borde ha blivit mest kännbar. Vidare noteras en viss tendens till andelsökning för utomstående import inom arbetsintensiva branscher. Andelsutvecklingen på den svenska marknaden och på världsmarknaden tenderar att samvariera. Vad gäller den initiella marknadsställningen framgår av tabellen att andelsökningarna koncentrerats till varugrupper där utomstående marknadsandel vid periodens början var liten. Detta innebär att spridningen i marknadsandel mellan varugrupperna minskat. Slutligen kan konstateras en tendens till andelsökning inom homogena varugrupper.

Det är möjligt att en ytterligare uppdelning av importen från utomstående länder skulle ha kunnat bidra till att bedöma rimligheten av de erhållna resultaten, eftersom import från olika källor under perioden skulle kunna väntas ha haft olika utveckling av positionen på den svenska marknaden. Detta möter emellertid vissa dataproblem.

De varugrupper där marknadsandelen för import från utomstående länder ökat mest mellan 1959 och 1967 är kläder, skor, lädervaror, metallvaror för hushållsbruk, motorer samt (vad gäller relativ ökning) möbler. För konfektionsområdet gäller att mycket stora andelsökningar inom vissa varugrupper under perioden noterats för ett antal utvecklingsländer. För andelsökningen på möbler svarar främst importen från öststaterna. Denna ökning har att göra med en liberalisering från svensk sida av industrivaruimporten från dessa länder som inte beror på tullar, eftersom handeln reglerats av direkta avtal. De varugrupper där andelsminskningen varit starkast hör alla hemma inom verkstadsindustrin, nämligen metallbearbetningsmaskiner, pumpar, instrument och ångmaskiner.

10.3 KALKYL AV TULLEFFEKTERNA PÅ DEN SVENSKA MARKNADEN

10.3.1 Handelsskapande effekter

Det systematiska sambandet mellan storleken av det gentemot EFTA avvecklade svenska tullskyddet och nedgången av den svenska industrins hemmamarknadsandel under perioden 1959-1967 bekräftar hypotesen att tullsänkningarna medfört en ökning av Sveriges importberoende. Om man kan bortse från effekterna av alla andra orsaksfaktorer, blir tulleffekten lika med den genomsnittliga faktiska förändringen av marknadsandelen i varuurlvalet under perioden, $d(\overline{q/c})$. En annan bedömning är att utgå från regressionen av marknadsandelen på tullförändringen. Den genomsnittliga faktiska förändringen av andelen kan skrivas

$$d(\overline{q/c}) = \hat{a} + \hat{b} \cdot \bar{x}, \quad (10:2)$$

där \bar{x} är genomsnittlig förändring av tullskyddet och \hat{a} och \hat{b} är regressionskoefficienterna. Effekten kan mätas som $d(q/c)^* = \hat{b} \cdot \bar{x}$. Man tänker sig då att konstanten \hat{a} uttrycker den genomsnittliga effekten på q/c av förändringar i andra, av handelspolitiken oberoende orsaksfaktorer under perioden.

Enligt denna tolkning skulle elimineringen av industrivarutullarna gentemot EFTA under perioden 1959-1967 ha inneburit en genomsnittlig minskning av den svenska industrins hemmamarknadsandel,

som är betydligt större än den faktiska förändringen av självförsörjningsgrad och importberoende. Detta skulle betyda att den inhemska industrins konkurrensposition inom de undersökta varugrupperna under perioden allmänt skulle ha förbättrats, oberoende av förändrade tullar. Det positiva interceptet kan tolkas som en gemensam effekt på marknadsandelarna av en snabb utbudstillväxt eller en sänkning av relativa kostnader inom alla importkonkurrerande branscher.

En relativ sänkning av pris- och kostnadsläget kan emellertid också vara en följd av handelspolitiken. De empiriska mått på effektivt tullskydd som här använts är att anse som partiella, i det att hänsyn endast tagits till effekterna av förändrade relativa varupriser. En ensidig tullsänkning kan väntas leda till importöverskott och därmed till en press på växelkursen och/eller en långsammare prisstegring. Denna sekundära förbättring av kostnadsläget kan väntas ge en tendens till ökande hemmamarknadsandel i alla branscher. Den absoluta produktionsförändringen i enskilda sektorer kan inte anges utan att man först kan beräkna tullförändringarnas nettoeffekt på betalningsbalansen.

Handelspolitikens allmänna jämviktseffekter kan enligt kapitel 2 och appendix B och H väntas ingå i regressionsekvationernas konstanta term. Där ingår emellertid också verkningarna på marknadsandelarna av autonoma, av tullarna oberoende förändringar av den svenska industrins hemmamarknadsposition, som är gemensamma för samtliga varugrupper. Det är inte möjligt att särskilja dessa effekter. Den partiella tulleffekten på den svenska industrins hemmamarknadsandel kan beräknas ur skattningarna för $(\hat{\beta}_x)$. Det föreligger flera skattningar av $(\hat{\beta})$ mellan vilka det är svårt att diskriminera på empiriska eller teoretiska grunder. Vart och ett av de skattade värdena kan dessutom anges med tillhörande konfidensintervall.

Om hänsyn tas till den allmänna jämviktsanpassningen blir effekten av de svenska tullsänkningarna mindre än den partiellt beräknade importökningen. Om alla faktorer som vid sidan av tullarna påverkar marknadspositionen varit konstanta, blir den jämviktsanpassade andelseffekten lika med den faktiska förändringen. Hela intercepttermen utgörs då av den allmänna jämviktseffekten. Om å andra sidan denna varit obetydlig, ges tulleffekten av den partiella regressionskoefficienten för tullvariabeln.

Tabell 10:6. Kalkyl av tullförändringarnas genomsnittliga partiella effekt på hemmamarknadsandelen.

Mått på tull-sänkning	Medel-värden %	Partiella regressions-koefficienter		"Effekt" procentenheter
$\frac{t}{T+t}$	7,8	-1,46		-11,4
$\frac{T}{T+T}$	13,5	-0,55		- 7,4
Båda		-0,76	-0,31	-10,1

Anm.: Koefficienter i regressioner med relativ andelsförändring som beroende variabel redovisas inte här, därför att dessa kan antas överskatta den genomsnittliga effekten (se appendix H). Vidare har koefficienter för sammansatta variabler utelämnats, därför att dessa är svåra att tolka.

Källa: Appendix H och tabell 10:4.

Tabell 10:7. Kalkyl av den partiella tulleffekten på svensk import och importberoende av bearbetade industrivaror.

	Importkvot, %		Förändring av importkvot 1959-1967, procentenheter		Effekt på importvärde milj kr
	1959	1967	Faktisk	"Tulleffekt"	
<u>Urval av industrivarugrupper</u>					
Ovägt medelvärde	34,2	39,8	5,6	7,4-11,4	2 020 - 2 850
Summerat (vägt medelvärde)	31,7	36,0	4,3		
<u>Bearbetade industrivaror, totalt</u>	24,4	27,2	2,8	5,3-8,1	3 300 - 4 600

Anm.: Alternativen är hämtade ur tabell 10:6 och avser maximi- och minimivärdena.

Källa: Tabellerna 10:1 och 10:6.

Beräknat på den sammanlagda importen inom de behandlade varugrupperna skulle den partiella tulleffekten på importkvoten innebära en importökning 1968 på mellan 2 020 och 2 850 milj kronor. Detta har erhållits genom antagandet att den aggregerade importandelen av den svenska förbrukningen av ifrågavarande varor skulle ha ökat med 7,4 ä 11,4 procentenheter från den ursprungliga nivån 34,2 %, vilket innebär en relativ ökning med 22-33 %. Vid given förbrukning under slutåret - här har genomgående bortsetts från integrationens eventuella effekter på tillväxten av inkomster och total efterfrågan - innebär detta att importen till följd av tulleffekten blivit i motsvarande mån högre.

I denna kalkyl bortses från tullförändringarnas allmänna jämviktseffekter. Om det inte skett någon autonom förändring av den svenska industrins konkurrensposition, kan interceptet i regressions-ekvationerna tolkas som en allmän jämviktsanpassning. Importökningen till följd av tullarna skulle då ha uppgått till 1 540 milj kronor.

De studerade varugrupperna är emellertid ett urval ur en större grupp. Tullförändringarna bör ha påverkat även andra delar av den svenska importen och produktionen av bearbetade industrivaror (SITC 5-8). Frågan är om den beräknade tulleffekten kan generaliseras. Här antas att marknadsandelarnas känslighet för en given tullförändring är densamma. Den genomsnittliga (importvägda) nominella tullen 1959 inom varuområdet SITC 5-8 var 8,5 %, vilket nästan exakt överensstämmer med (det ovägda) medelvärdet för urvalet, som var 8,7 %. Storleken av importberoendet i utgångsläget skiljer sig emellertid. Det antas här att tullpreferenserna medfört samma relativa förändring av importkvoten (m/c).

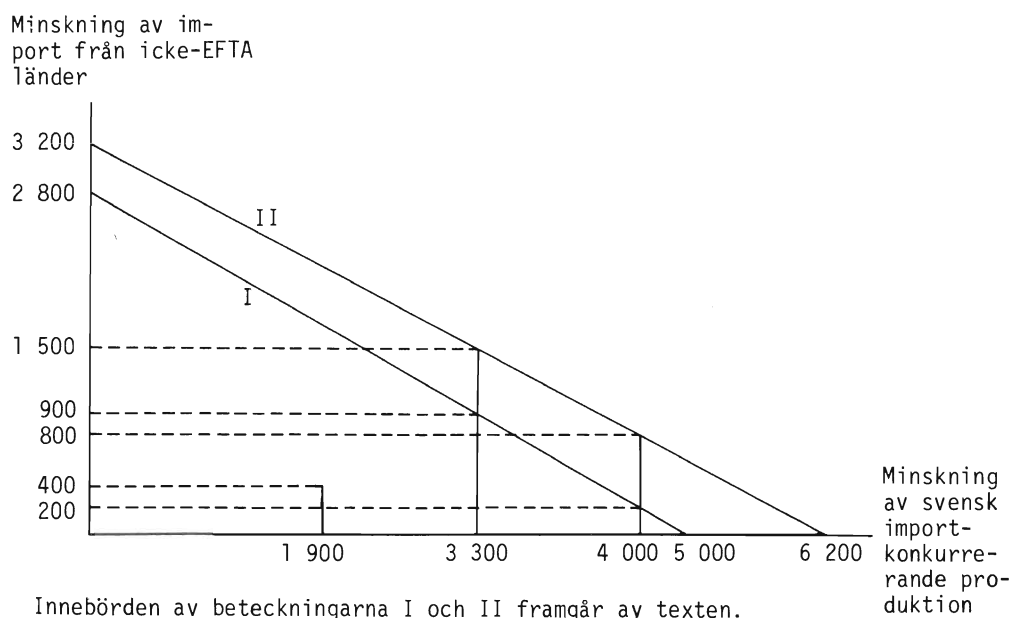
Kalkylerna leder till resultatet att elimineringen av industrivarutullarna gentemot deltagarna i det europeiska frihandelsområdet skulle ha ökat den svenska importen med ett belopp av storleksordningen 3 300 - 4 600 milj kronor 1968. Det betyder att den svenska importkonkurrerande produktionen blivit i motsvarande mån mindre, jämfört med det hypotetiska fall att EFTA inte kommit till stånd. Siffrorna avser den partiellt beräknade effekten av de svenska tullsänkningarna. Om hänsyn tas till anpassningen av växelkurs eller pris- och kostnadsläge, blir effekten av EFTA mindre. Beräkningarna innebär en omfördelning av produktiva resurser - arbetskraft och kapital -

motsvarande ett förädlingsvärde på 1 550 till 2 160 milj kronor inom sektorn bearbetade industrivaror. Dessa siffror anger storleksordningen av de strukturella förskjutningar mellan industribranscher som enligt analysen blivit resultatet av den förda handelspolitiken.

10.3.2 Jämförelse med andra beräkningsmetoder

Den bedömning av tullarnas handelsskapande verkningar som erhålls ur analysen av ett tvärsnitt av varugrupper kan jämföras med uppskattningarna i kapitel 9. Där beräknades tulleffekten på den svenska importfördelningen, jämte maximivärden på handelsskapande och handelsomfördelande verkningar. Importfördelningseffekten kunde beräknas enligt två alternativ, varvid i alternativ II hänsyn togs till tendenser till avvikande utveckling på den svenska marknaden.

Figur 10:1. Alternativa kalkyler av handelsskapande och handelsomfördelande effekter på svensk import av bearbetade industrivaror (mkr)



I figur 9:2 härleddes den maximala minskningen av den andel av den svenska förbrukningen av industrivaror, som utgörs av import från utomstående länder (m_C/c). Denna minskning skulle ha implicerats av den beräknade tulleffekten på importfördelningen, om EFTA-tullsänkningarnas verkningar endast varit handelsomfördelande (punkt c_1 respektive c_2). Likaså kan ökningen av andelen för total import härledas för det fall att hela effekten är handelsskapande (d_1 och d_2). I figur 10:1 har ett linjärt samband ritats som utvisar de olika värden på handelsskapande och handelsomfördelande effekter som är förenliga med en tulleffekt på importfördelningen beräknad enligt alternativ I. Effekterna, som i figur 9:2 anges i procentenheter av förbrukningen, har i figur 10:1 uttryckts i milj kronor. På samma sätt kan man rita en linje som anger den importminskning från utomstående som är förenlig med en given minskning av importkonkurrerande produktion enligt alternativ II.

Enligt tvärsnittsstudien uppgick de partiellt beräknade handelsskapande tulleffekterna till 3 300 - 4 600 milj kronor, som utgör ett bortfall av svensk importkonkurrerande produktion. Man kan härleda den handelsomfördelningseffekt som detta skulle implicera, förutsatt att den i kapitel 9 beräknade importfördelningseffekten gäller. Den sålunda kalkylerade minskningen av importen från utomstående varierar enligt figur 10:1 mellan 200 och 1 500 milj kronor beroende på vilket alternativ man räknar med.

Om hänsyn tas till tullförändringarnas allmänna jämvikts-effekter kommer de angivna siffrorna att minska. Man kan emellertid notera att effekten av de svenska tullpreferenserna inom ramen för EFTA enligt kalkylerna framför allt tagit sig uttryck i att importen från EFTA slagit ut inhemsk tillverkning snarare än import från utomstående. Enligt figur 10:1 har nämligen de handelsskapande effekterna varit betydligt större än de handelsomfördelande.

10.4 TULLEFFEKTER PÅ SVENSK IMPORT - SAMMANFATTNING AV RESULTAT

Tvärsnittsanalysen över varugrupper av effekten av de svenska tullpreferenserna gentemot EFTA-länderna och förändringarna under perioden 1959-1967 av andelarna på den svenska marknaden ger starkt stöd för hypotesen att tullsänkningarna tenderat att i betydande omfattning minska självförsörjningsgraden inom den svenska importkonkurrerande

industrivarusektorn och öka andelarna för importen från EFTA. Detta kan också uttryckas så att tulleffekterna varit tillräckligt betydande för att inte bortskymmas av den mängd av övriga faktorer som påverkat handelsströmmarna under perioden. Det förändrade tullskyddet kan emellertid endast förklara en del av olikheterna i andelsutveckling mellan varugrupperna.

Några handelsomfördelande effekter, i meningen att EFTA-import ersatt import från utomstående, kan överhuvudtaget inte beläggas. Tvärtom synes även marknadsandelen för utomstående import ha tenderat att öka mest inom de varugrupper där tulldiskrimineringen blivit störst. Det är enligt den traditionella teorin knappast möjligt att tolka detta samband kausalt, så att de ökade andelarna för utomstående orsakats av tullsänkningarna gentemot EFTA.

Ett sätt att bedöma slutsatsernas rimlighet är att jämföra resultaten av alternativa kalkyler. Om dessa är konsistenta kan beräkningarna anses bestyrka varandra. De båda tvärsnittsbaserade beräkningarna av handelsskapande och handelsomfördelande effekter kan jämföras med de maximivärden för dessa effekter som erhålls ur den aggregerade analysen av importfördelningen i kapitel 9.

Beräkningarna i föregående avsnitt implicerar handelsomfördelande effekter av storleksordningen 200 - 1 500 milj kronor, medan de ur tvärsnittsmaterialet erhållna handelsomfördelande effekterna är klart negativa. Ju större tulldiskriminering, desto mera har av allt att döma utomståendes andel ökat. Motsägelsen beror emellertid på att de ur den aggregerade analysen hämtade linjerna I och II i figur 10:1 är dragna under antagande att effekten på utomståendes andel är negativ eller lika med noll, i enlighet med traditionell teori. Inkonsistensen faller därmed tillbaka på det oväntade tullutslaget på tredjelandsimporten.

Rimligheten av de beräknade tulleffekterna kan man också bedöma genom att jämföra resultaten av de tre tvärsnittsberäkningarna av tulleffekten på andelen för EFTA, inhemska industri och utomstående. På aggregerad nivå skall summan av de tre andelsförändringarna givetvis vara lika med noll.

Enligt kalkylerna av handelsskapande effekter har hemmamarknadsandelen i importkonkurrerande industri genom tullavvecklingen fallit med i genomsnitt 7 till 12 procentenheter. Detta ökade

importberoende gäller som nämnts för import såväl från preferensbehandlade leverantörer som från utomstående. På liknande sätt kan man med ledning av de erhållna regressionskoefficienterna för tull-effekten på EFTA:s och utomståendes andelar i tabellerna 10:3 och 10:5 samt appendix tabell H:2 beräkna den genomsnittliga förändringen av dessa andelar. Medelvärde för nominell tullsänkning var 8 % och för effektiv preferens (t/v) 18 %. Detta tyder på att tullsänkningen ökat EFTA:s marknadsandel med 5-6 procentenheter och andelen för import från utomstående med 2-4 procentenheter. De tre storleksuppskattningarna torde därför kunna betraktas som i grova drag konsistenta.

En ytterligare konsistensbedömning kan gälla tecknen på de partiella regressionskoefficienterna för varje förklaringsvariabel till de tre marknadsandelarnas utveckling. Om en variabel enligt beräkningarna skulle ha en positiv effekt på en av marknadsandelarna, borde samma variabel rimligen påverka åtminstone en av de övriga två andelarna negativt.

Tullsänkningarna synes ha minskat hemmamarknadsandelen och ökat andelarna för import från EFTA och från övriga länder. De båda förstnämnda effekterna är starkt signifikanta, den sistnämnda något svagare. Vidare synes ökningen av bägge importandelarna ha tenderat att bli större, liksom även minskningen av hemmamarknadsandelen, för varugrupper med låg grad av produktblandning. För alla tre leverantörsgrupperna föreligger ett starkt samband mellan andelsutveckling och initiell marknadsställning, som innebär en tendens till andelsvinster inom varugrupper där den egna andelen 1959 var liten, och andelsförluster inom grupper där man tidigare dominerat. Utslagen för variablerna tullskydd, produktblandning och initiell marknadsandel är sålunda konsistenta.

De partiella sambanden mellan marknadsandelsförändring och de generella måtten på förändrad konkurrenskraft, dvs lönekostnadsandel och forskningsintensitet, är ganska svaga. Utomstående länder synes ha vunnit och den svenska industrin förlorat andelar inom arbetsintensiva branscher, medan något samband för EFTA-producenterna inte föreligger. Vad gäller forskningsintensiva branscher tyder kalkylerna på att bägge importandelarna tenderat att öka och den inhemska industrins andel att minska. Det ligger inte någon mot-

sägelse i att en andel påverkas i samma riktning av dessa två variabler. Andelen för import från utomstående har sålunda minskat inom branscher intensiva i användningen av fysiskt kapital och med små insatser av arbetskraft och "mänskligt kapital". Även utslagen för måtten på förändrad konkurrenskraft är sålunda konsistenta.

Tvärsnittsjämförelsen över varugrupper ger också en bedömning av tullarnas effekter på importfördelningen, som kan jämföras med resultatet av den aggregerade analysen av importfördelningen i kapitel 9. I det senare fallet beräknades tulleffekten på basis av skillnaden i utveckling under perioden 1959-1967 av EFTA:s andel i den svenska importen av industrivaror (SITC 5-) och EFTA-andelen av världsexporten av samma varor. För att erhålla jämförbarhet bör även i tvärsnittsanalysen olikheterna i andelsutveckling på världsmarknaden konstanthållas.

Med ledning av de skattade regressionskoefficienterna i tabellerna 10:3 och H:2 kan den genomsnittliga tulleffekten på importfördelningen beräknas till 6-8 procentenheters ökning av EFTA:s andel. Detta överensstämmer ganska nära med den faktiska importomfördelningen 1959-1967 som för industrivaror totalt var 9 procentenheter, men är betydligt mindre än den effekt som framräknats med stöd av utvecklingen av EFTA:s andel av den sammanlagda världsexporten av industrivaror i kapitel 9. Enligt dessa kalkyler skulle den svenska tullavvecklingen ha lett till en ökning av EFTA-andelen i svensk industrivaruimport med 16-19 procentenheter.

Skillnaden i resultat kan uttryckas så att den skattade regressionskoefficienten för variabeln tullpreferens på importfördelningen erhållit ett lägre värde än man kunnat vänta av den aggregerade analysen. Materialet tyder på att tullavvecklingen ökat marknadsandelen inte bara för preferensbehandlad import utan även för import från utomstående. Den förra har visserligen ökat mera, vilket framgår av att effekten på EFTA:s importandel av tullarna enligt beräkningarna är signifikant positiv. Den positiva tulleffekten på utomståendes marknadsandel gör emellertid den beräknade effekten på importfördelningen, vid givet värde på det ökade importberoendet, mindre än den annars skulle ha varit. Alla inkonsistenser som föreligger mellan tvärsnittsberäkningarna och kalkylerna på aggregerade data kan uppenbarligen återföras till samma sak, nämligen det teoretiskt oväntade att diskriminerande tullsänkningar tenderat att öka även utomståendes marknadsandel.

KAPITEL 11

TULLEFFEKTER PÅ SVENSK EXPORT TILL EEC OCH EFTA

11.1 UTVECKLING AV SVENSK EXPORT: LÄNDERFÖRDELNING OCH MARKNADS- ANDELAR

Detta kapitel omfattar en empirisk undersökning av verkningarna på den svenska exporten under 1960-talet av förändrade handelshinder i samband med tillkomsten av de europeiska handelsblocken EEC och EFTA. Liksom vid undersökningen av importen utförs beräkningar enligt alternativa metoder. Därigenom kan resultatens tillförlitlighet bättre bedömas.

Med tulleffekten på den svenska exporten avses ökningen av den svenska marknadsandelen, dvs importen från Sverige som andel av total förbrukning. Vad gäller EEC-länderna motsvarar detta den gemensamma marknadens handelsomfördelningseffekter. För EFTA:s vidkommande görs ingen uppdelning på handelsskapande och handelsomfördelningseffekter, eftersom bägge innebär en exportökning och därmed har samma effekt på den svenska ekonomin. På disaggregerad nivå har det dock inte varit möjligt att studera svenska marknadsandelar, eftersom data för förbrukning saknas. Analysen gäller därför endast utvecklingen av de svenska importandelarna.

Bedömningen av effekterna på svensk export kan göras enligt två alternativa jämförelsenormer. Den första gäller effekten av bildandet av EEC och EFTA och av svenskt medlemskap i den senare. Vid beräkning av tulleffekten antas här att förloppet för total efterfrågan och nationalinkomst inte påverkats av integrationen. Däremot antas att tullsänkningarna inom handelsblocken påverkat totalimporten. Den andra normen gäller effekten av svenskt medlemskap i EFTA och inte i EEC, givet att dessa handelsblock bildats. I detta alternativ bortses från effekten på totalimporten av ett svenskt deltagande i endera blocket. Jämförelsenormen baseras därför på en oförändrad totalimport, och effektkalkylen bygger på den svenska importandelens förändring.

Av tabell 11:1 framgår att EFTA-ländernas betydelse som avsettningsmarknader för den svenska exporten ökat starkt, medan exportandelen till utomstående marknader minskat. Speciellt gäller detta EEC-länderna. Utvecklingen av exportens länderfördelning under 1960-talet bryter mot förloppet under 1950-talet, då EFTA-ländernas andel i exporten var fallande. EFTA:s ökade betydelse som exportmarknad under 1960-talet kan huvudsakligen tillskrivas de nordiska länderna, vars andel ökade redan under 1950-talet, men då i långsammare takt. Den relativa nedgången av exporten till den gemensamma marknaden har varit särskilt stark för Västtyskland, i synnerhet om man jämför med utvecklingen på denna marknad under 1950-talet.

Tabell 11:1. Procentuell fördelning på länder av svensk export av alla varor.

	1954	1959	1968	1972
EFTA	39,0	37,0	43,4	45,3
varav Norden	18,3	19,7	24,6	25,2
Storbritannien	18,6	15,0	14,7	15,0
övriga EFTA	2,1	2,3	4,1	5,1
EEC	30,6	31,0	27,1	25,8
varav Västtyskland	12,3	15,1	11,6	10,7
Benelux	10,4	8,8	7,8	7,0
övriga EEC	7,9	7,1	7,7	8,1
Övriga länder	30,4	32,0	29,5	28,9
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Utrikeshandel

Tabell 11:2 visar en tendens till ökade andelar för EFTA-länderna i den svenska exporten av förädlade varor, medan avsettningen av mera råvarubetonade produkter, såsom massa och malm, som var tullfria redan före frihandelsområdets bildande, ökat långsammare än på andra marknader. I exporten av alla övriga varugrupper, med undantag för maskiner, har EFTA:s andel ökat.

Tabell 11:2. EFTA:s och EEC:s andelar av svensk export av vissa viktiga grupper av exportprodukter. Procent.

Varugrupp	SITC nr	EFTA			EEC			Varugruppens andel av total svensk export	
		1959	1968	1972	1959	1968	1972	1959	1968
Papper, pappersprod.	64	27,7	37,3	43,3	35,7	39,1	37,1	10,1	9,3
Järn o stål, metaller	67+ 68	34,4	39,8	41,2	25,4	27,2	26,4	7,1	11,5
Maskiner, icke elektriska	71	32,3	31,8	35,0	22,0	24,8	25,9	12,9	17,5
El maskiner o apparater	72	28,0	30,9	38,3	14,5	11,1	14,2	4,1	6,7
Motorfordon	732	35,0	41,9	47,4	10,9	10,6	12,4	4,8	7,4
Trävaror	24	46,5	53,1	49,9	43,6	36,5	40,0	8,5	5,5
Pappersmassa	25	34,9	33,1	28,6	42,0	47,3	53,7	14,3	8,8
Malm	28	24,6	20,4	22,5	67,8	73,8	65,8	7,8	4,9

Källa: SOS Utrikeshandel

För EEC-länderna motsvaras minskningen i andelen av den svenska totalexporten inte av någon genomgående andelsminskning på varugruppsnivå. För samtliga i tabell 11:2 redovisade varugrupper, med undantag för trävaror och elektriska maskiner, har den relativa betydelsen av EEC som avsättningsmarknad för svensk export tvärtom ökat, om än i mindre grad än för EFTA-länderna. Förklaringen till detta ligger i förändringen av varustrukturen i den svenska exporten under 1960-talet. Tillväxttakten för den svenska utförseln har varit betydligt högre för bearbetade varor än för råvaror och halvfabrikat. Tabellen visar att EEC-länderna för Sverige spelat en betydligt större roll som avsättningsmarknad för råvaror än för förädlade varor.

Förändringen av exportens varusammansättning kan framför allt tillskrivas skillnader i tillväxten av världsmarknadsefterfrågan för olika varuslag. Den långsamma tillväxten av den internationella efterfrågan på råvaror och halvfabrikat har medfört en tendens till minsk-

ning av EEC-ländernas andel av den totala svenska exporten och en motsvarande tendens till ökning av EFTA-ländernas andel.

Exportens fördelning på länder influeras i hög grad av internationella olikheter i tillväxten av efterfrågan och inkomster (se appendix F). Genom att studera utvecklingen av den svenska exportens marknadsandel i olika länder kan man försöka ta hänsyn till dessa tillväxteffekter. Tabell 11:3 visar den svenska andelen av totalimporten till vissa länder. Den svenska andelen, som under 1950-talet var oförändrad såväl i importen till EFTA-länderna och EEC som i den totala världshandeln, har under 1960-talet ökat starkt inom frihandelsområdet. Detta gäller för samtliga enskilda EFTA-länder. Sveriges andel i den gemensamma marknadens totalimport och i importen till samtliga enskilda EEC-länder utom Frankrike har däremot minskat under samma period.

Tabell 11:3 visar också den svenska exportens andel av den totala förbrukningen av varor och tjänster, dvs av bruttonationalprodukten till löpande priser. Denna andel uppvisar samma utvecklingsmönster som importandelarna. Den svenska exportens BNP-andel ökade sålunda i samtliga enskilda EFTA-länder och minskade i alla EEC-länder med undantag för Frankrike. Minskningen av importandelarna för Sverige på den gemensamma marknaden kan således inte förklaras enbart av att totalimporten ökat till följd av snabb expansion av internhandeln.

Det är möjligt att tendensen till minskande andelar i totalimporten kan sammanhålla med att den svenska industrin haft speciellt stora marknadsandelar vid periodens början inom långsamt växande importvarugrupper. Tabell 11:4 visar därför utvecklingen av de svenska importandelarna inom vissa större varugrupper. Olikheter i importens tillväxttakt kan huvudsakligen tillskrivas olikheter i efterfrågans tillväxt mellan varugrupperna, snarare än verkningarna av handelspolitiken.

Den snabbaste expansionen av importefterfrågan till den gemensamma marknaden har skett inom de varuområden där de svenska importandelarna i utgångsläget var små. För trä och massa har importtillväxten varit betydligt långsammare. Under förutsättning att man kan räkna med en viss begränsning i möjligheterna till omvandling av varustrukturen i det svenska exportutbudet, skulle denna utveckling, oavsett

tulldiskrimineringen, ha medfört en tendens till minskad andel för Sverige i den sammanlagda importen av alla varor till den gemensamma marknaden under perioden.

Tabell 11:3. Svensk export till vissa länder som andel av total import och av nationalprodukten.

Land	Andel av import			Andel av BNP	
	1954	1959	1968	1959	1968
EFTA	4,0	4,0	5,5		
Norge		16,1	19,2	7,0	8,1
Danmark		9,2	15,0	3,0	4,6
Finland		8,8	14,3	1,9	3,5
Storbritannien		3,2	4,0	0,7	0,9
Schweiz		1,5	2,8	0,4	0,9
Österrike		1,2	2,1	0,3	0,6
Portugal		2,2	2,5	0,5	0,7
EEC	3,0	3,0	2,3		
Västtyskland		4,4	3,1	0,9	0,6
Belgien/Luxemburg		2,7	2,1	0,9	0,8
Nederländerna		2,9	2,3	1,4	1,0
Frankrike		1,7	2,0	0,2	0,3
Italien		2,1	1,5	0,3	0,2
OECD	1,9	1,9	2,1		

Källa: OECD: National Accounts, och Foreign Trade Statistical Bulletin, Series C. Trade by Commodities.

Av tabell 11:4 framgår att den svenska andelsökningen i totalimporten till EFTA under 1960-talet motsvaras av ökade andelar inom alla viktigare varugrupper, med undantag för massa. Inom den gemensamma marknaden minskade däremot de svenska importandelarna inom alla varugrupperna utom maskiner och metaller. Den systematiska skillnaden mellan handelsblocken beträffande utvecklingen av den svenska andelen av totalimport kan således inte förklaras enbart som en aggregeringseffekt.

Tabell 11:4. Svensk andel av importen till EEC och EFTA inom vissa större grupper av svenska exportprodukter. Procent.

Vara	SITC nr	EFTA		EEC	
		1959	1968	1959	1968
Papper	64	19,7	24,7	21,2	15,9
Järn o stål, metaller	67+68	5,8	7,7	2,3	2,5
Maskiner, icke elektriska	71	7,6	8,3	3,7	3,7
Elektriska maskiner o apparater	72	6,2	6,6	1,9	1,3
Motorfordon	732	9,1	11,9	2,1	1,4
Trävaror	24	19,4	23,0	13,3	10,5
Pappersmassa	25	36,5	31,8	43,3	32,4

Källa: Se tabell 11:3.

11.2 IMPORTELASTICITETER FÖR SVENSK EXPORT TILL EEC OCH EFTA

11.2.1 Bedömning av exporteffekter med andelstrendmetoder

Följande analys av tullevffekter på den svenska exporten bygger på beräkningar av sambandet mellan import från olika källor och inkomstutvecklingen för vissa marknader. För perioden 1960-1968 har för vissa länder beräknats elasticiteten för importen från Sverige med avseende på nationalinkomsten, som betecknas \hat{b}_{Sj1} . Avsikten är att söka eliminera effekten på handeln av efterfrågetillväxten (se appendix F). På en marknad där tullhindren för den svenska exporten successivt sänkts under perioden kunde man vänta sig en snabbare exportökning och därmed vid given inkomstutveckling ett högre värde på elasticiteten \hat{b}_{Sj1} än vad som annars skulle ha blivit fallet. Det motsatta förhållandet kan väntas gälla för marknader där den svenska exporten utsatts för växande diskriminering.

Metoden beskrivs närmare i appendix F. Ett problem är att det beräknade \hat{b}_{Sj1} även influeras av utvecklingen av andra exportpåverkande faktorer än handelspolitiken, såsom utbudskapacitet och

relativt pris- och kostnadsläge. Vid beräkning av tulleffekterna gäller det att eliminera inflytandet av dessa faktorer. Problemet är att finna en jämförelsenorm till den faktiska utvecklingen, som kan antas beskriva det förlopp som exporten skulle ha fått vid en alternativ handelspolitik.

En tänkbar jämförelsenorm gäller om $\hat{b}_{Sj1} \geq 1$. Om $\hat{b}_{Sj1} > 1$, har exporten från Sverige ökat snabbare än inkomsten, vilket innebär en stigande andel för den svenska exporten av total efterfrågan på marknaden. En effektkalkyl enligt andelsförändringsmetoden bygger på att andelen vid oförändrad tull skulle ha varit konstant (jämför kapitel 8). Man kan också jämföra med samma elasticitet för en tidigare tidsperiod utan tullförändringar, \hat{b}_{Sj0} . Effekten av en tullpreferens skulle då väntas visa sig i form av en ökning av elasticiteten, dvs en positiv differens ($\hat{b}_{Sj1} - \hat{b}_{Sj0}$), och omvänt vid diskriminering. Jämförelsenormen är här en oförändrad elasticitet på varje marknad. Detta innebär att "marknadsandelens" trendutveckling vid oförändrad politik skulle ha varit densamma som under föregående period. Andestrendmetoden har använts vid flera empiriska undersökningar av tulleffekter (se kapitel 8).

Beräkningar av inkomstelasticiteter för svensk export och för totalimporten har utförts för samtliga länder inom frihandelsområdet (med undantag för Portugal) och den gemensamma marknaden för två perioder, 1951-1959 och 1960-1968. För vissa länder saknas fullständiga årliga data för 1950-talet. Elasticiteterna har då beräknats som kvoten mellan de genomsnittliga årliga tillväxttakterna av export och inkomst (jfr Balassa [1967a]). Utom för totalexporten har separata beräkningar av importelasticiteterna utförts för de två största huvudgrupperna i den svenska exporten, nämligen SITC 6 (bearbetade varor) och 7 (maskiner och transportmedel). Som förklaringsvariabler till dessa har utom BNP använts industriproduktion respektive maskininvesteringar (för en närmare redogörelse se appendix F).

Inom EEC kan man under 1960-talet konstatera en trendmässigt fallande andel för import från Sverige av nationalprodukten för samtliga enskilda länder utom Frankrike. Importelasticiteterna är nämligen genomgående mindre än ett. Elasticiteterna för den svenska exporten var dock mindre än ett för samtliga enskilda EEC-länder,

inberäknat Frankrike, även under 1950-talet. Nedgången av den svenska marknadsandelen under 1960-talet innebär såtillvida endast en fortsättning av den tidigare trenden. Dessutom gäller att för Italien och Nederländerna har inte bara importen från Sverige utan också total import från alla länder, inberäknat internhandeln inom EEC, under 1960-talet vuxit långsammare än nationalprodukten.

Inom frihandelsområdet har däremot för samtliga enskilda länder den svenska exportens andel av nationalprodukten varit trendmässigt stigande under 1960-talet. De beräknade importelasticiteterna för svensk export med avseende på nationalprodukten är nämligen större än ett för alla EFTA-länderna. För hela EFTA-gruppen med undantag för Österrike var motsvarande efterfrågeelasticiteter för total import under 1960-talet mindre än ett, vilket innebär trendmässigt minskande BNP-andelar.

För de nordiska länder - Danmark, Norge och Finland - gäller att importen från Sverige steg snabbare än nationalprodukten även under 1950-talet, medan total import ökade långsammare. För Storbritannien, Österrike och Schweiz innebär emellertid 1960-talets andelsutveckling ett trendbrott, eftersom andelarna under 1950-talet var fallande.

Tabell 11:5 visar förändringar av importelasticiteterna för svenska varor från 1950- till 1960-talet för vissa av länderna inom EEC och EFTA. Importelasticiteten för alla varor har fallit för samtliga EEC-länder utom Frankrike. Dessa förändringar är emellertid signifikant skilda från noll endast för Frankrike och Västtyskland. Resultaten är förenliga med hypotesen att höjda tullar och/eller stigande produktionskostnader relativt till övriga leverantörer medfört en minskning av den svenska exporten framför allt till den västtyska marknaden. Dessa faktorer har medfört att den svenska exportökningen vid en given ökning av den totala efterfrågan blivit mindre. För exporten till Frankrike har sänkta handelshinder och/eller produktionskostnader medfört att exportökningen vid given efterfrågetillväxt blivit större.

För EEC-länderna har importelasticiteten för svenska varor inom gruppen SITC 6 stigit för Frankrike och Belgien efter den gemensamma marknadens tillkomst, medan den fallit för övriga EEC-länder. För Västtyskland och Italien är förändringen signifikant

negativ. För den svenska verkstadsexporten har elasticiteten klart ökat sedan 1950-talet i Frankrike och Italien, medan den minskat i Belgien. Nedgången för Västtyskland och Nederländerna är inte signifikant.

Tabell 11:5. Elasticitetsförändring för svensk export till vissa marknader från 1950-talet till 1960-talet (A) samt elasticitetsdifferens på vissa marknader under 1960-talet mellan import från Sverige och total import (B).

	Alla varor		SITC 6		SITC 7	
	A	B	A	B	A	B
Västtyskland	-0,44 (-2,98)	-0,59 (-5,30)	-1,12 (-6,00)	-0,38 (-2,19)	-0,29 (-0,86)	-0,40 (-1,34)
Frankrike	+0,94 (+2,46)	+0,18 (+2,20)	+1,39 (+2,91)	+0,39 (+2,27)	+1,34 (+5,24)	+0,24 (+1,82)
Italien	-0,10 (-0,44)	-0,25 (-1,78)	-0,82 (-2,20)	-0,19 (-0,80)	+0,79 (+2,07)	-0,18 (-0,45)
Belgien-Luxemburg	-0,15 (-1,35)	-0,66 (-6,59)	+1,02 (+10,77)	-0,23 (-2,13)	-1,62 (-5,40)	-0,97 (-4,13)
Nederländerna	-0,02 (-0,11)	-0,33 (-3,76)	-0,01 (-0,05)	-0,12 (-1,07)	-0,11 (-0,36)	-0,52 (-1,63)
Storbritannien	+0,87 (+2,73)	+0,19 (+0,69)	+3,70 (+6,61)	+0,69 (+1,14)	-0,23 (-0,78)	-0,03 (-0,10)
Danmark	+0,21 (+2,17)	+0,53 (+8,25)	-0,06 (-0,46)	+0,48 (+4,81)	+0,53 (+2,62)	+0,39 (+3,90)
Norge	+0,21 (+0,78)	+0,72 (+3,51)	-0,21 (-1,30)	+0,48 (+3,48)	+0,02 (+0,11)	-0,03 (-0,15)
Finland	-	+0,53 (+4,53)	-	+0,57 (+3,57)	-	+0,73 (+1,70)
Schweiz	-	+0,50 (+4,06)	-	+0,62 (+4,82)	-	+0,38 (+3,34)
Österrike	-	+0,77 (+5,90)	-	+0,22 (+1,11)	-	+1,33 (+4,69)

Anm: Se nästa sida.

Tabell 11:5 forts.

Anm:

1. Oberoende variabel vid elasticitetsberäkningarna är för de två första kolumnerna (alla varor) nationalprodukten i löpande priser i US \$, för de följande två (SITC 6) industriproduktionen, och för de två sista kolumnerna (SITC 7) maskininvesteringarna
2. I kolumn A anges ökning/minskning av elasticiteten för svensk export från perioden 1951-1959 till 1960-1968, dvs differensen $\hat{b}_{Sj1} - \hat{b}_{Sj0}$ (se appendix F). I kolumn B anges skillnaden mellan inkomstelasticiteten för import av varor från Sverige och för import från alla länder, dvs differensen $\hat{b}_{Sj1} - \hat{b}_{Wj1}$.
3. Siffran inom parentes anger t-värdet för elasticitetsdifferensen (se appendix F).

En förändring av inkomstelasticiteten för svensk export från 1950- till 1960-talet kan ha orsakats av en systematisk förändring av tullarna gentemot Sverige eller av den svenska relativa konkurrenskraften under den senare perioden. Modellen gör det inte möjligt att separera dessa faktorer. I appendix G visas att effekten av en tullunion på utomstående lands marknadsandel består av två komponenter, varav den ena sammanhänger med tullelimineringen gentemot medlemsländerna och den andra med anpassningen av den yttre tulltaxan. Om den yttre tullen sänks blir den senare effekten positiv, och om sänkningen är tillräckligt stor kan även totaleffekten på utomståendes marknadsandel bli positiv.

Anpassningen av de enskilda medlemsländernas tullar till en för EEC gemensam yttre tullmur medförde en tendens till sänkning av de tidigare yttre tullarna för Frankrike och Italien, och till höjning för Västtyskland, Nederländerna och Belgien. Förändringarna av elasticiteterna för den svenska verkstadsexporten (SITC 7) överensstämmer med detta mönster bland EEC-länderna, eftersom elasticiteterna steg för Frankrike och Italien och föll för de övriga. Det är därför möjligt att förändringen av det yttre tullskyddet kan förklara olikheterna mellan enskilda EEC-länder inom denna varugrupp. För bearbetade varor (SITC 6) är emellertid detta mönster mindre framträdande.

Jämförelser av elasticiteter för svensk export under 1950- och 1960-talen har gjorts även för vissa EFTA-länder. I tabell 11:5 har endast medtagits de länder för vilka regressionsberäkningar av elasticiteterna kunnat göras även för 1950-talet. Elasticiteten för svensk export av alla varor med avseende på nationaprodukten har ökat i alla tre länderna efter frihandelsområdets tillkomst, men denna ökning är signifikant endast för Storbritannien och Danmark. Om exporten fördelas på varugrupper noteras en signifikant ökning av efterfrågeelasticiteten för bearbetade varor i Storbritannien och för verkstadsprodukter i Danmark. I övrigt kan man inte belägga några förändringar av efterfrågesambanden mellan perioderna. Kalkylerna kan tolkas så att den svenska exporten till Storbritannien av bearbetade varor och till Danmark av verkstadsprodukter vid given efterfrågetillväxt har ökat som en effekt av tullsänkningarna genom EFTA-avtalet och/eller av förbättrad relativ konkurrenskraft för svenska exportörer.

11.2.2 Effekter av utbudskapacitetens tillväxt

Elasticitetsförändringar mellan två tidsperioder kan orsakas av förändringar av handelshinder eller relativ konkurrenskraft och utbudskapacitet. Effekterna kan inte separeras. Därtill kommer problemet att även 1950-talet utmärks av sänkta handelshinder, vilket måste påverka det förlopp som används som jämförelsenorm. Innebörden av jämförelsen blir då närmast att elasticitetsdifferensen visar effektskillnader mellan det faktiska förloppet, som ju innebar en uppdelning på handelsblock, och det förlopp som skulle ha kommit till stånd vid en fortsatt, icke-diskriminerande sänkning av handelshindren.

Metoden med elasticitetsberäkningar är ett försök att genom att införa en inkomstvariabel eliminera effekten på den svenska exporten av efterfrågetillväxten. Problemet ligger i att man därigenom försummar att ta hänsyn till faktorer på utbudssidan, eftersom utvecklingen av produktionskapacitet och produktivitet inte explicit införes. De värden på elasticiteterna som beräknats för 1950- och 1960-talen kommer därför också att reflektera förloppet för dessa utbudsfaktorer under respektive period. Frågan är nu om det mönster

som kan iakttas för exportelasticiteterna på olika marknader under 1950-talet i avgörande grad kan antas ha bestämts av en utveckling på utbudssidan, som inte varit densamma under den påföljande perioden. I så fall blir det uppenbarligen mindre meningsfullt att använda exportelasticiteterna från 1950-talet som en jämförelsenorm vid bedömning av marknadsbildningarnas verkningar på handeln under 1960-talet (jämför kapitel 9).

Den beräknade elasticiteten för svenska varor till en marknad under 1950-talet borde ha påverkats av relationerna mellan efterfrågans tillväxt på denna marknad och tillväxten av produktionskapaciteten för svenska och för övriga producenter. En tillväxt av total efterfrågan på en marknad A, som är större än tillväxten av utbudskapaciteten i ett exportland B, kommer att leda till en trendmässig minskning av B:s marknadsandel i A (jämför kapitel 8). Man skulle därför vänta sig en tendens till att elasticiteterna för import från Sverige skulle vara mindre än ett på sådana marknader där nationalproduktens tillväxt överstiger den svenska tillväxten.

Tabell 11:6 visar den genomsnittliga årliga volymtillväxten av nationalprodukten inom EEC- och EFTA-länderna under 1950-talet och elasticiteten för svensk export av alla varor med avseende på nationalprodukten på avsättningsmarknaden. För de länder där nationalproduktens tillväxt klart översteg den svenska tillväxten, erhålles också ett värde på den svenska importelasticiteten som understiger ett, vilket innebär fallande svensk marknadsandel. De länder, där den svenska importelasticiteten under 1950-talet var större än ett, hade alla en tillväxt under denna period som var mindre än eller lika med den svenska. Mönstret bryts av att Storbritannien och Belgien båda uppvisar låga elasticiteter trots den låga tillväxten. Tabellen pekar på att internationella olikheter i tillväxttakt kan vara en viktig förklaringsfaktor till den trendmässiga utvecklingen av de svenska marknadsandelarna.

Tendensen till fallande marknadsandelar för Sverige i EEC-länderna under 1950-talet sammanhänger med att tillväxttakten i dessa länder i genomsnitt var förhållandevis hög, jämförd med den i övriga OECD-länder och med den svenska tillväxten. Det internationella tillväxtmönstret har emellertid förändrats sedan 1950-talet. Tillväxttakten för EFTA-länderna har tenderat att öka mera än för

Tabell 11:6. Elasticiteter för svensk export till olika marknader samt tillväxt av nationalprodukt

	Västtysk- land	Italien	Öster- rike	Neder- länderna	Frank- rike	Schweiz	Fin- land	Dan- mark	Norge	Belgien	Stor- britan- nien	OECD Europa
<u>1951-1959</u>												
BNP-tillväxt, %/år	7,3	5,5	5,2	4,5	4,1	3,8	3,8	3,4	3,1	2,5	2,5	4,4
Elasticitet	0,98	0,83	0,22	0,56	0,37		3,14	1,16	1,46	0,74	0,30	
Tillväxtdifferens (Sverige - land (j))	-3,6	-1,8	-1,5	-0,8	0,4	-0,1	-0,1	+0,3	+0,6	+1,2	+1,2	
<u>1960-1968</u>												
BNP-tillväxt, %/år	4,3	5,6	4,1	5,0	5,5	4,4	4,1	4,4	5,1	4,4	3,0	4,6
Elasticitet	0,57	0,74	1,77	0,54	1,30	1,43	1,41	1,37	1,66	0,59	1,18	
Tillväxtdifferens	+0,2	-1,1	+0,4	-0,5	-1,0	+0,1	+0,4	+0,1	-0,6	+0,1	+1,5	

Källor: Exportinkomstelasticiteter ur appendix F. Genomsnittlig årlig ökning av BNP till fasta priser ur OECD. National Accounts. Den svenska BNP-tillväxten var 3,7 % för 1951-1959 och 4,5 % för 1960-1968.

EEC-länderna, vilket innebär en minskning av det "tillväxtgap" till de senares förmån som rådde under 1950-talet. Man kan därför hävda att elasticiteterna för svensk export till olika marknader skulle ha förändrats, oavsett utvecklingen av handelspolitiken.

Från 1950- till 1960-talet kan man konstatera en klar ökning av den svenska produktionskapacitetens tillväxt, relativt till inkomstillväxten i Västtyskland och Österrike, och en markant minskning i förhållande till Belgien och Norge. Vad gäller övriga länder inom EEC och EFTA har någon nämnvärd förändring av förhållandet mellan deras efterfrågetillväxt och ökningen av den svenska utbudskapaciteten inte skett, varför man inte av detta skäl skulle behöva vänta sig någon förändring av den svenska exportelasticiteten. Tillväxteffekten skulle under 1960-talet väntas ha medfört en ökning av elasticiteten på Västtyskland och Österrike och en minskning på Belgien och Norge, jämfört med föregående period.

Riktningen av de hypotetiska tillväxteffekterna kan jämföras med de faktiska elasticitetsförändringarna. Tillväxteffekten kan bidra till att förklara förändringen från 1950-talet för Belgien och Österrike. För Västtyskland och Norge förefaller det däremot som om tillväxteffekten gått i motsatt riktning mot den faktiska elasticitetsförändringen. Minskningen av den svenska importelasticiteten från 1950- till 1960-talet på Västtyskland, som var speciellt markant vad gäller exporten av bearbetade varor, kan därför utgöra en underskattning av tullarnas effekter. På motsvarande sätt utgör sannolikt ökningen av exportelasticiteten på Norge en underskattning av tullpreferensernas positiva exporteffekter.

11.3 EXPORT OCH TULLAR

11.3.1 Relativ exportutveckling på vissa marknader

En annan norm för bedömningen av tulleffekter är att jämföra exporten från olika producenter till en marknad. I denna undersökning jämförs beräknade elasticiteter för import från Sverige och för import från alla länder. På den gemensamma marknaden, där den svenska exporten under perioden utsatts för tulldiskriminering, skulle man, allt annat lika, kunna vänta sig att elasticiteten skulle vara lägre för import från Sverige än för import från alla länder, medan motsatsen skulle gälla för EFTA-länderna. Med förut använda beteckningar

undersöks här tecknet på differensen ($\hat{b}_{Sj1} - \hat{b}_{Wj1}$). Denna kan sägas mäta den relativa svenska exportutvecklingen på en given marknad. På samma sätt som tidigare kan man testa om denna differens är signifikant skild från noll.

Normen implicerar att importfördelningen vid oförändrade tullar är konstant. Detta antagande är vad gäller totalimporten mindre rimligt, eftersom varusammansättningen av importen från Sverige för de behandlade länderna avviker betydligt från totalimportens varustruktur. I termer av modellen i appendix F kan det antas att den genomsnittliga partiella efterfrågeelasticiteten för den svenska exporten under perioden var låg, på grund av den stora andelen råvaror och halvfabrikat. Den svenska andelen borde därmed ha tenderat att falla.

Tabell 11:5 visar relativ exportutveckling i form av differensen mellan elasticiteterna för import av svenska varor respektive total import för de enskilda länderna inom frihandelsområdet och den gemensamma marknaden under 1960-talet. Tabellen ger ett klart intryck av systematiska skillnader beträffande relativ exportutveckling till EFTA och till EEC. För import av alla varor är den svenska importelasticiteten \hat{b}_{Sj1} större än motsvarande elasticitet för import från alla länder i samtliga enskilda EFTA-länder, medan för EEC-länderna differensen är negativ för alla länder utom Frankrike. De beräknade elasticitetsdifferenserna är signifikanta för samtliga länder utom Storbritannien.

Eftersom de svenska marknadsandelarna i periodens början var speciellt höga inom varugrupper vars efterfrågeutveckling varit relativt långsam, kan man vänta sig låga värden på den beräknade elasticiteten \hat{b}_{Sj1} för totalimporten. Att aggregeringseffekter föreligger för EEC-länderna framgår ganska klart av tabellen om man jämför med utvecklingen på varugrupper. För EFTA-länderna är emellertid verkningarna mindre tydliga, vilket kan bero på att den svenska exporten där inte i samma utsträckning varit inriktad på långsamt växande produkter.

De enskilda varugrupperna uppvisar i stort samma mönster som handeln i dess helhet. För bearbetade varor (SITC 6) är elasticiteten för de svenska produkterna signifikant lägre än för övrig import i Västtyskland och Belgien men klart högre i Frankrike. För övriga EEC-länder är de negativa avvikelserna ej signifikanta. Inom EFTA är däremot elasticiteten för svensk export högre i alla länder och differensen är signifikant utom för Storbritannien och Österrike. Vad gäller maskiner

och transportmedel (SITC 7) är den svenska importelasticiteten för länderna inom gemensamma marknaden lägre än för övrig import utom för Frankrike, men differensen är signifikant endast för Belgien. För EFTA-länderna är den svenska elasticiteten klart högre i Danmark, Schweiz och Österrike men något lägre i Storbritannien och Norge. Sista nämnda skillnader är dock obetydliga.

Elasticiteten för svensk import tenderar att vara större än för totalimporten i EFTA-länderna och mindre inom den gemensamma marknaden. Dessa differenser är dock av varierande storleksordning. De tullpreferenser som beviljats svenska exportörer av de enskilda länderna inom frihandelsområdet har emellertid inte heller varit av samma storlek. Likaså har anpassningen av yttre tullskydd och avvecklingen av tullen gentemot medlemsländerna varit av olika storlek för EEC-länderna.

11.3.2 Samband mellan relativ exportutveckling och tullförändring på vissa marknader

En bedömning av tulleffekter på den svenska exporten kan baseras på en jämförelse mellan marknader av dels differensen mellan elasticiteterna för import från Sverige och från samtliga länder ($\hat{b}_{sj1} - \hat{b}_{wj1}$) dels tullförändringens storlek. Bedömningen kräver inget antagande om likhet mellan inkomstelasticiteterna för svenska och för övriga varor, eller om oförändrad svensk exportkapacitet relativt till övriga producenter.

På grund av den svenska exportens sammansättning kan dess genomsnittliga partiella inkomstelasticitet avvika från elasticiteten för handeln i övrigt. Produktionskapacitet och kostnader kan också ha förändrats för den svenska exportindustrin relativt till andra producenter under 1960-talet. Detta skulle ha tenderat att förändra den svenska andelen av importen till en marknad och givit upphov till en differens mellan \hat{b}_{sj1} och \hat{b}_{wj1} , oberoende av tullarna. I det följande antas emellertid att effekten av dessa faktorer är lika stor på alla behandlade marknader. Jämförelsenormen tar alltså viss hänsyn även till utbudssidan. Antagandets rimlighet bygger bl a på att den svenska exportens varufördelning och huvudsakliga konkurrenter på olika marknader inte skiljer sig alltför mycket.

Skillnaden i utveckling av tullhinder för svenska varor och för import från andra källor har mätts på följande sätt. För de enskilda

EFTA-länderna har uppskattats den genomsnittliga storleken inom varugrupp-
 perna SITC 6 och 7 av de tullpreferenser som den svenska handeln er-
 hållit. Genomsnittet har beräknats som ett med den svenska exporten
 till vederbörande marknad år 1959 vägt medelvärde av då gällande tull-
 satser inom större undergrupper. Någon hänsyn till att preferenserna
 även gäller för andra exportörer inom frihandelsområdet har inte tagits.

En särbehandling i tullavseende jämfört med vissa andra produ-
 center på en marknad betecknas (P). Såväl den nationella tullen i ut-
 gångsläget t_0 som det gemensamma yttre tullskyddet t_G och anpassningen
 av detta ($t_G - t_0$) kan påverka handelseffektens storlek vid en tullunion
 (jämför appendix G). Diskrimineringen mot svenska exportörer relativt
 till exportörer inom EEC uttrycks av t_G . Det antas här att tulleffek-
 ten kan mätas genom en summering av diskriminering och yttre tull-
 förändring. Vid diskriminering blir P negativt. Värdena för de en-
 skilda EEC-länderna har beräknats som

$$P = -(t_G + (t_G - t_0)) \quad (11:1)$$

Eftersom variabeln t_G är ett med svensk export till varje marknad vägt
 medelvärde får olika länder skilda värden. Ju högre den gemensamma
 tulltaxan och ju större höjning av yttertullen, desto lägre antas
 tillväxten av importen från Sverige bli i förhållande till övrig han-
 del. För EFTA-länderna uttrycks preferensen av

$$P = t_0 \quad (11:2)$$

Resultatet av beräkningarna återfinns i appendixtabell F:2.

Sambanden mellan storleken av tullpreferenserna gentemot svensk
 handel (P) och den relativa utvecklingen av den svenska exporten på
 olika marknader, $(\hat{b}_{Sj} - \hat{b}_{Wj})$, visas i figur 10:1 för bearbetade varor
 och för maskiner och transportmedel. En stark samvariation råder mellan
 de båda variablerna. Ju högre grad av tullpreferens som bildandet
 av handelsblocken inneburit gentemot den svenska handeln, desto mer
 tenderar importelasticiteten för svenska varor att överstiga elasti-
 citeten för totalimporten. Regressionssambanden blir

$$\text{SITC 6: } (\hat{b}_{Sj} - \hat{b}_{Wj}) = 0,254 + 0,025 P_j \quad r = 0,828 \quad (11:3)$$

$$\text{SITC 7: } (\hat{b}_{Sj} - \hat{b}_{Wj}) = 0,150 + 0,036 P_j \quad r = 0,856 \quad (11:4)$$

Variationen mellan marknader av elasticitetsdifferensen $(\hat{b}_{Sj1} - \hat{b}_{Wj1})$ synes till stor del kunna tillskrivas olikheter i utveckling av tullskydd gentemot Sverige och andra länder. Detta bestyrker hypotesen att den handelspolitiska blockbildningen haft betydande effekter på svensk export till olika marknader.

Avvikelser från regressionslinjerna för enskilda marknader är enligt teorin uttryck för marknadsspecifika förändringar av den svenska exportindustrins konkurrensposition, som inte beror på tullarna eller på faktorer som påverkat den svenska positionen på världsmarknaden. Sådana positiva effekter kan noteras på den franska marknaden samt för Österrike för maskiner och transportmedel. Marknadsförluster som inte förklaras av tullar eller allmänna konkurrenskraftspåverkande faktorer noteras för Österrike och Italien för SITC 6 och för Storbritannien för SITC 7.

11.4 EFFEKTKALKYL PÅ EXPORTEN TILL EEC OCH EFTA

11.4.1 Effekten på svensk export av medlemskapet i EFTA

Det antas här att effekten av en tullpreferens (diskriminering) på en marknad yttrar sig i att differensen mellan de beräknade elasticiteterna för import av svenska varor och för import från alla länder $(\hat{b}_{Sj1} - \hat{b}_{Wj1})$ blivit högre (lägre) under integrationsperioden 1960-1968 än den skulle ha blivit i den hypotetiska situationen då ingen preferensbehandling förekommit. Vid given utveckling för totalimporten, dvs \hat{b}_{Wj1} konstant, skulle \hat{b}_{Sj1} därmed ha blivit i motsvarande mån högre. Tulleffekten på en given marknad blir

$$\hat{b}_{Sj1} - b_{Sj1}^* = \hat{B}P_j, \quad (11:5)$$

där b_{Sj1}^* är hypotetisk elasticitet för svensk export vid oförändrade tullar och \hat{B} skattats i 11:3 och 11:4. I tabell 11:7 redovisas denna effekt för de enskilda EFTA- och EEC-länderna.

Tabell 11:7. Exporteffekter av tullpreferenser (diskriminering) beräknade med utgångspunkt från svensk export 1968

Land	Elasti- citetets- ökning	Bearbetade va- ror. SITC 6		Elasti- citetets- ökning	Maskiner o tran- sportmedel. SITC 7	
		Exportföränd- ring 1968			Exportföränd- ring 1968	
		Relativ (%)	Absolut (mkr)		Relativ (%)	Absolut (mkr)
Storbritannien	+0,35	+ 8,2	+ 87	+0,38	+29,3	+199
Danmark	+0,11	+ 8,5	+ 63	+0,24	+17,2	+112
Norge	+0,15	+10,0	+ 47	+0,14	+ 7,3	+ 85
Finland	+0,27	+22,0	+ 62	+0,49	+21,8	+ 95
Österrike	+0,35	+17,5	+ 13	+0,67	+39,0	+ 31
Schweiz	+0,22	+16,4	+ 25	+0,24	+22,0	+ 42
Summa EFTA			+297			+564
Västtyskland	-0,46	-22,6	-286	-0,83	-33,3	-258
Frankrike	-0,27	-16,7	- 74	-0,30	-21,9	- 93
Italien	-0,16	-11,5	- 26	-0,23	- 9,8	- 22
Belgien/Luxemburg	-0,41	-21,8	- 41	-0,76	-33,5	-101
Nederländerna	-0,41	-25,3	-124	-0,75	-40,2	-191
Summa EEC			-551			-665

Anm: Exporteffekten är angiven som den av tullpreferensen (diskrimineringen) orsakade skillnaden mellan faktiskt exportvärde 1968 (X) och det beräknade hypotetiska värdet i avsaknad av tullförändringar (X^*). Siffrorna i tabellen visar $(X-X^*)$ uttryckt i procent av X^* , alternativt i mkr.

Exporteffekterna kan omräknas till förändringar av exportvärdet i absoluta tal. Tabell 11:7 anger hur mycket större (mindre) den svenska exporten till en given marknad år 1968 skulle ha varit för det hypotetiska fall att Sverige stått utanför frihandelsområdet respektive ingått i den gemensamma marknaden. Tabell 11:7 antas vid given utveckling av total import ange den förändring av importelasticiteten för svenska produkter som orsakats av tullarna. Det hypotetiska exportvärdet till en given marknad år 1968 med utgångspunkt från värdet i periodens början (x_{60}) kan skrivas

$$x_{68}^* = x_{60} + b_{sj1}^* dy_j, \quad (11:6)$$

där x och y_j betecknar de logaritmerade värdena för svensk export och efterfrågan på marknaden. Termen dy anger efterfrågeökningen 1960-1968 och mäts av nationalproduktens tillväxttakt. Relationen mellan faktiskt och hypotetiskt exportvärde år 1968 blir då

$$dx_{68} = x_{68} - x_{68}^* = (\hat{b}_{sj1} - b_{sj1}^*) dy_j, \quad (11:7)$$

där dx_{68} är kvoten mellan faktiskt och hypotetiska exportvärde 1968, dvs X_{68}/X_{68}^* . Storleken av exporteffekten på en viss marknad bestäms dels av elasticitetsförändringen, dels av efterfrågans tillväxt. En tullpreferens på en marknad med högt tullskydd gentemot utomstående kan därför tänkas ge begränsade vinster om efterfrågeexpansionen är svag.

Av tabell 11:7 framgår att den beräknade nettoeffekten innebär en minskning av värdet av den svenska exporten av bearbetade varor samt maskiner och transportmedel med omkring 350 milj kronor. Enligt dessa beräkningar skulle således de negativa effekterna av tuldiskrimineringen inom den gemensamma marknaden på den svenska exporten ha övervägt de positiva verkningarna av preferensbehandlingen inom frihandelsområdet. Eftersom de angivna varugrupperna utgör den helt dominerande delen av svensk export exklusive råvaror och livsmedel för vilka handelspolitikens verkningar knappast kan ha varit betydelsefulla, skulle man kunna hävda att uppskattningen i stort sett motsvarar effekten på den totala svenska exporten. Den hypotetiska norm som jämförelsen avser är närmast det fall att Sverige stått utanför EFTA men ingått i EEC, givet att handelsblocken bildats. Nettosiffran kan närmast sägas avse effekten på totalexporten av att Sverige valt att ingå i det ena snarare än i det andra blocket.

Den negativa nettoeffekten på totalexporten hänför sig till övervägande delen till exporten av bearbetade varor, där exportminskningen beräknats till 250 milj kronor, vilket motsvarar 3,5 % av den svenska exporten till alla länder inom varugruppen 1968. Nedgången inom maskiner och transportmedel utgör endast 1,1 % av motsvarande exportbelopp. Bruttoeffekten, dvs exportökningen till följd av preferensbehandlingen inom EFTA och minskningen på grund av diskriminering inom

EC, är emellertid var för sig betydligt större. Enligt beräkningarna skulle den sammanlagda exporten till EEC ha minskat med 1 200 milj kronor, vilket inneburit en nedgång i exporten till alla länder av bearbetade varor med 7,7 % och av maskiner och transportmedel med 7,1 %. Detta skulle emellertid delvis ha kompensats av att Sverige genom medlemskapet i EFTA kunnat öka exporten med 850 milj kronor, vilket motsvarar en ökning för varugrupperna med 4,1 respektive 6,0 %. EFTA-effekten är störst, såväl absolut som relativt, för maskiner och transportmedel.

De största exportvinsterna inom frihandelsområdet, uttryckta i absoluta belopp, har enligt kalkylen gjorts på den engelska marknaden, där exporten ökat med nära 300 milj kronor. Därefter följer de nordiska länderna, medan ökningarna på övriga EFTA-länder är små. Detta sammanhänger med att exporten till de sistnämnda är av jämförelsevis ringa omfattning. Relativt sett är däremot exportökningen på övriga EFTA betydande, medan effekten i procent på exporten till Danmark och Norge, och för SITC 6 även till Storbritannien, är liten.

Den relativa exporteffekten på en marknad bestäms dels av tull-effekten på elasticitetsdifferensen ($\hat{b}_{Sj} - \hat{b}_{Wj}$), dels av efterfrågetillväxten på marknaden under perioden. Den förra bestäms i sin tur av storleken av tullpreferensen (diskrimineringen) gentemot svenska varor, dvs P_j . För Norge och Danmark är denna tullförändring jämförelsevis liten, vilket förklarar den ringa relativa exporteffekten. För Storbritannien blir den relativa effekten liten för bearbetade varor, trots en betydande tullpreferens, därför att efterfrågetillväxten varit långsam internationellt sett.

Inom den gemensamma marknaden svarar minskningen på Västtyskland för nästan hälften (550 mkr) av de absoluta svenska exportförlusterna, vilket sammanhänger med landets betydelse som avsättningsmarknad. Den relativa nedgången är emellertid stor inom bägge varugrupperna också för Belgien och Nederländerna. Att exportförlusterna procentuellt är större för de nämnda marknaderna än för Frankrike och Italien beror enligt modellen på att anpassningen till den gemensamma tulltaxan för dessa länder har inneburit en sänkning av tullskyddet gentemot utomstående, vilket betyder att måttet på diskrimineringen, P_j , blir lägre.

11.4.2 Effekten på svensk export av tillkomsten av EEC och EFTA

De presenterade siffrorna för handelspolitikens effekter bygger på en jämförelsenorm som innebär att den totala importen antas given. Jämförelsen visar därför endast effekten av den speciella tullbehandlingen på den svenska importen. I detta avsnitt görs emellertid också ett försök att uppskatta verkningarna på den svenska exporten av tillkomsten av de båda handelsblocken EEC och EFTA. I den mån dessa lett till handelsskapande verkningar, har vid given efterfrågeutveckling den totala importen från alla källor ökat snabbare under integrationsperioden än den annars skulle ha gjort. Detta betyder att elasticiteten för total import, \hat{b}_{Wj} , kommer att bli större än i det hypotetiska fallet utan tullsänkningar (b_{Wj}^*).

Den hypotetiska svenska elasticiteten för alternativfallet kan skrivas

$$b_{Sj1}^* = (b_{Sj1}^* - b_{Wj1}^*) + b_{Wj1}^*, \quad (11:8)$$

vilket ger

$$db_{Sj1}^* = d(b_{Sj1}^* - b_{Wj1}^*) + db_{Wj1}^*. \quad (11:9)$$

Föregående kalkyler innebär att db_{Wj1}^* antogs vara noll, och att

$$d(b_{Sj1}^* - b_{Wj1}^*) = \hat{B}P_j, \quad (11:10)$$

där \hat{B} erhållits ur regressionskvationerna (11:3) och (11:4)

Termen db_{Wj1}^* kan emellertid för både EEC och EFTA väntas bli positiv. Tullsänkningarna skulle då ha resulterat i en ökning av den totala importen år 1968 och därmed - givet effekten på importfördelningen - även ha ökat importen från Sverige. Den hypotetiska importelasticiteten för svenska varor, och därmed också den hypotetiska exporten 1968, blir lägre än vad som angivits i de föregående beräkningarna.

I den mån den gemensamma marknaden medfört handelsskapande effekter kommer tabell 11:7 att ge överskattningar av de negativa exporteffekterna för Sverige av EEC. Om även frihandelsområdet medfört handelsskapande effekter blir siffrorna i tabellen däremot underskattningar

av de svenska exportvinsterna på EFTA-länderna. Man kan därför säga att beräkningarna i tabell 11:7 ger en uppskattning av nettoeffekten på den svenska exporten av de europeiska handelsblockens tillkomst som är maximalt ogynnsam.

En bedömning av handelsskapande verkningar av EEC och EFTA måste baseras på en jämförelse av beräknade importelasticiteter för integrationsperioden och en tidigare period. Det antas här att om importtillväxten från alla källor vid given utveckling av efterfrågan har ökat från 1950-talet till 1960-talet, dvs om den beräknade importelasticiteten har stigit, så kan elasticitetsdifferensen tas som ett mått på de handelsskapande effekterna av tullförändringarna. Om importelasticiteten minskat antas effekten vara noll. En förändring av elasticiteten kan ju även ha berott på förändringar i andra exportpåverkande faktorer än tullar. Någon hänsyn till detta kan inte tas, varför siffrorna för effekterna på totalimporten blir mera osäkra än motsvarande kalkyler för verkningarna på importfördelningen.

Tabell 11:8 visar differensen mellan de beräknade importelasticiteterna för 1950- och 1960-talen för de marknader där de svenska exporteffekterna enligt tidigare kalkyler varit störst. Av tabellen framgår att importelasticiteterna ökat för bägge varugrupperna i Frankrike, Storbritannien och Norge, för bearbetade varor i Danmark och Nederländerna och för maskiner och transportmedel i Italien. I Västtyskland synes däremot importberoendet för båda grupperna ha minskat.

Det framgår omedelbart av tabellen att ökningen av importelasticiteten för bearbetade varor i Storbritannien är extremt hög. Det är möjligt att beräkningarna påverkats av att produktionskapacitetens tillväxt varit klart långsammare i den engelska ekonomin än i de övriga länderna. Det är också sannolikt att förändringar av stabiliseringspolitiken påverkat importen jämförelsevis starkt. Det är därför för Storbritanniens del mera osäkert än för övriga länder om importelasticitetsförändringen under efterkrigstiden kan användas som mått på verkningar av förändrade handelshinder.

Exporteffekterna har här beräknats genom att den hypotetiska ökningen av importelasticiteten från alla länder till en marknad, som motsvarar tullavvecklingens handelsskapande effekter (db_{Wj}) satts lika med ökningen av den beräknade importelasticiteten (b_{Wj}^*) från 1950- till 1960-talet. Dessa ökningarna återfinns i tabell 11:8. Den hypotetiska elasticiteten för import från Sverige (b_{Sj}^*) erhålls genom att man

från den beräknade elasticiteten \hat{b}_{Sj} drar dels effekten av den införda diskrimineringen mellan exportörerna på importfördelningen, dels effekten på den totala importen, dvs db_{Wj} . Med ledning av den givna utvecklingen av efterfrågan kan den hypotetiska svenska exporten 1968, och därmed exporteffekten detta år, beräknas.

Tabell 11:8. Förändringar i importelasticiteterna från 1950-talet till 1960-talet för vissa marknader

Land	Bearbetade varor SITC 6	Maskiner och transportmedel SITC 7
Västtyskland	-0,637 (-4,900)	-0,372 (-1,212)
Frankrike	+0,548 (+1,723)	+0,765 (+6,483)
Italien	-0,404 (-1,584)	+0,712 (+1,830)
Nederländerna	+0,134 (+0,865)	-0,002 (-0,012)
Storbritannien	+3,005 (+5,309)	+0,260 (+0,925)
Danmark	+0,144 (+0,929)	-0,263 (-2,505)
Norge	+0,161 (+0,964)	+0,109 (+0,991)

Anm: Siffran inom parentes anger t-värdet.

I tabell 11:9 har effekterna angivits i absoluta tal och i procent för bearbetade varor, för maskiner och transportmedel och - under förutsättningen att verkningarna inom övriga varugrupper kan försummas - för den totala exporten. Effekten utvisar hur mycket större (mindre) den svenska exporten år 1968 till de båda marknadsområdena EFTA och EEC enligt beräkningarna blivit till följd av handelsblockens

Tabell 11:9. Beräknade exporteffekter av handelspolitiken

Alternativ	EFTA		EEC		Netto	
	mkr	%	mkr	%	mkr	%
<u>SITC 6</u>						
Alternativ 1	+300	+4,1	-550	-7,7	-250	-3,5
Alternativ 2	+420	+5,8	-370	-5,2	+50	+0,6
Alternativ 3	+930	+13,0	-370	-5,2	+560	+7,8
<u>SITC 7</u>						
Alternativ 1	+570	+6,0	-670	-7,1	-100	-1,1
Alternativ 2	+630	+6,6	-400	-4,3	+230	+2,3
Alternativ 3	+740	+7,8	-400	-4,3	+340	+3,5
<u>SITC 6 + 7</u>						
Alternativ 1	+870	+3,4	-1220	-4,8	-350	-1,4
Alternativ 2	+1050	+4,1	-770	-3,0	+280	+1,1
Alternativ 3	+1670	+6,5	-770	-3,0	+900	+3,5

tillkomst. Som en jämförelse har medtagits den kalkyl där de handelskapande verkningarna försumrats (alt 1). I alternativen 2 och 3 ingår även effekterna av en beräknad ökning av totalimporten. På grund av att denna effekt kan bedömas vara speciellt osäker för Storbritannien har alternativ 2 beräknats under antagande om oförändrad engelsk totalimport, medan i alternativ 3 de handelskapande effekterna inräknats även på den engelska marknaden.

Den handelspolitiska blockbildningen i Europa under 1960-talet synes ha medfört positiva nettoeffekter på den svenska exporten, om man tar hänsyn till att marknadsbildningen medfört en ökning av den totala handeln. Kalkylerna visar att exportvinsterna inom frihandelsområdet varit större än förlusterna inom den gemensamma marknaden. I alternativ 3 där importökningen på den engelska marknaden är inräknad, blir ökningen av totalexporten drygt tre procent. Att nettoeffekten är positiv gäller både för bearbetade varor och för maskiner och transportmedel. Jämfört med alternativ 1 förändras resultatet för totalexporten

från en minskning på 350 milj kronor till en ökning på 900 milj kronor. Den största posten utgörs härvid av effekten av ökat engelskt importberoende för bearbetade varor med 500 milj kronor. Även om denna post, som är speciellt osäker, försummas, blir nettoeffekten på den svenska exporten positiv (alt 2). De handelsskapande effekterna inom den gemensamma marknaden har enligt kalkylerna ökat den svenska exporten med 450 milj kronor.

KAPITEL 12

ANALYS AV TULLEFFEKTER PÅ EXPORT FÖR VARUGRUPPER

12.1 Material och metod

I detta kapitel görs en fördjupad analys av effekter på svensk export till EEC och EFTA på detaljerad varugrupsnivå. Analysmetoden är densamma som vid studiet av tulleffekterna på den svenska importen på varugrupsnivå i kapitel 10. Den innebär en tvärsnittsjämförelse över varugrupper av sambandet mellan storleken av tullpreferensen (diskrimineringen) för en viss varugrupp och förändringen av den svenska marknadsandelen under integrationsperioden. Genom att studera den svenska exportens andelar i enskilda EEC- och EFTA-länder kan man ta hänsyn till olikheter beträffande tullförändring. Här studeras endast större avsättningsmarknader för svensk export, nämligen Storbritannien, Norge, Danmark, Västtyskland och Frankrike.

Som mått på den svenska exportens marknadsposition har använts den svenska andelen av importen. Det har inte varit möjligt att erhålla data över den inhemska förbrukningen på tillräckligt detaljerad nivå. Förändringen av importandelen mäter exporteffekten, förutsatt att totalimportens utveckling är given. Analysen avser därmed endast effekten av svenskt medlemskap i EFTA och icke-deltagande i EEC, och inte verkningarna av handelsblockens tillkomst (jämför kapitel 11).

Underlaget för beräkningarna utgörs av ett urval av 22 varugrupper, som tillsammans omfattade 67 % av den totala svenska exporten 1959 (exklusive livsmedel och fartyg). En närmare redogörelse för urvalet återfinns i appendix D. Beroende variabel är förändringen av den svenska importandelen under integrationsperioden. För att minska inflytandet av kortsiktiga svängningar har medelvärdet av importandelen för 1959-1960 valts som utgångsvärde. Slutpunkt för jämförelsen är medelvärdet för 1967-1968.

Tabell 12:1 visar utvecklingen för varugrupperna av den svenska andelen av importen till de fem länderna. Som en jämförelse har angivits andelen för hela den svenska varuexporten av landets totalimport av alla varor, vilken genomgående är klart lägre. Detta beror på att de stu-

Tabell 12:1. Svensk andel av importen till vissa länder och förändring av andelar mellan 1959 och 1968.

	1959/ 1960	1967/ 1968	Förändring	
			Absolut (procent- enhet)	Relativ (procent)
<u>Storbritannien</u>				
Urval: genomsnitt	10,0	10,5	+0,5	+108
s	10,8	8,8	4,8	270
s/\bar{x}	1,08	0,84		
Totalt: genomsnitt	3,4	3,9	+0,5	+15
<u>Norge</u>				
Urval: genomsnitt	22,7	26,4	+3,7	+37
s	18,0	18,1	10,9	65
s/\bar{x}	0,79	0,69		
Totalt: genomsnitt	16,0	19,3	+3,3	+21
<u>Danmark</u>				
Urval: genomsnitt	18,6	22,7	+4,2	+40
s	14,2	14,4	5,8	57
s/\bar{x}	0,76	0,63		
Totalt: genomsnitt	9,4	14,7	+5,4	+57
<u>Västtyskland</u>				
Urval: genomsnitt	12,7	8,9	-3,7	-33
s	13,8	10,9	4,2	25
s/\bar{x}	1,10	1,22		
Totalt: genomsnitt	4,3	3,1	-1,2	-28
<u>Frankrike</u>				
Urval: genomsnitt	9,0	8,4	-0,6	+14
s	12,3	11,7	3,0	68
s/\bar{x}	1,37	1,39		
Totalt: genomsnitt	1,7	2,0	+0,3	+15

Källa: Bearbetning av OECD: Commodity Trade Statistics.

Anm: s avser standardavvikelsen,
 s/\bar{x} den relativa standardavvikelsen

derade varugrupperna valts bland sådana som är betydande i den svenska exporten. Differensen kan därför sägas avspegla en specialisering av den svenska exportens struktur relativt till världshandeln i övrigt. Denna specialisering är särskilt märkbar vad gäller den svenska handeln med de stora industriländerna i urvalet, dvs Storbritannien, Västtyskland och Frankrike. Att medelvärdet för urvalet är betydligt högre än andelen i totalimporten innebär nämligen att Sverige tenderat att ha stora andelar i införseln av sådana varugrupper vars betydelse i den totala importen varit förhållandevis liten. Specialiseringen är betydligt mindre utpräglad för handeln med de nordiska länderna. Av tabellen framgår också att Sverige spelat en större roll som importkälla för Norge och Danmark än för de övriga studerade länderna.

Specialiseringen inom den svenska exporten framgår också av spridningen för den svenska importandelen inom urvalet av varugrupper. En stor spridning är ett tecken på att den svenska industrin tenderar att utgöra en betydande importkälla inom ett fåtal av dessa grupper, medan andelen för övriga varor är mycket lägre. För de fem marknaderna anges den relativa standardavvikelsen för importandelarna - dvs standardavvikelsen inom varuurlvalet dividerad med medelvärdet. Med hänsyn till den svenska exportens växlande betydelse på olika marknader är detta ett bättre mått än den absoluta standardavvikelsen.

Av tabell 12:1 framgår att den relativa standardavvikelsen är betydligt högre för de stora marknaderna, framför allt Frankrike. Detta sammanhänger med att Sverige för samtliga marknader utgör en betydande importkälla inom vissa varugrupper som traditionellt varit stora i den svenska exporten - framför allt trävaror, massa och papper samt malm - medan de svenska andelarna inom övriga varugrupper är betydligt lägre på de tre stora marknaderna än i Norge och Danmark.

Den relativa standardavvikelsen för de svenska importandelarna i urvalet av varugrupper under 1960-talet har minskat i de tre EFTA-länderna men ökat i EEC-länderna, framför allt i Västtyskland. Detta kan tolkas som ett tecken på att exportinriktningen på den tyska marknaden blivit ytterligare specialiserad i den meningen att den svenska industrin bibehållit sina andelar inom varugrupper, där Sverige traditionellt utgjort en betydande importkälla, men förlorat terräng på övriga områden. I EFTA-länderna har de svenska andelsvinsterna varit störst inom områden där importandelarna vid periodens början var relativt små

- detta gäller i viss mån även för Frankrike. Den svenska exporten till EFTA har alltså blivit mindre specialiserad. Korrelationen mellan importandelens nivå 1959/1960 och dess relativa förändring under 1960-talet för varorna inom urvalet är negativ för alla länder.

Utvecklingen av de svenska importandelarna uppvisar betydande olikheter mellan varugrupper på samtliga marknader. Tabell 12:1 visar att spridningen av importandelens absoluta förändring är störst för Norge och minst för EEC-länderna, där de svenska marknadsförlusterna är tämligen jämnt fördelade på varugrupper.

Tabell 12:2 visar tullförändringarna gentemot den svenska exporten och konkurrerande exportörer. Tabellen anger ovägda medelvärden av tullsatserna för urvalets varugrupper i utgångsläget. Dessa motsvarar för EFTA-länderna sänkningen av tullskyddet gentemot leverantörer inom frihandelsområdet under 1960-talet, och utgör även ett mått på preferensbehandlingen av svensk export vid slutet av denna period. För EEC-länderna visar motsvarande siffra den tullsänkning som erhållits av övriga medlemsländer. För EEC anges även genomsnittet av förändringen av det yttre tullskyddet gentemot utomstående, dvs skillnaden mellan de nationella tullarna och den gemensamma tulltaxan. Förutom nominell tull anges också medelvärdet för den s k effektiva preferensen, där tullsänkningen relateras till exportindustrins förädlingsvärde.

Tabellen visar att såväl de nominella som de effektiva tullsänkningarna gentemot medlemsländerna inom respektive handelsblock i genomsnitt varit betydligt större i Storbritannien och Frankrike än i de övriga undersökta länderna. Bilden överensstämmer i stort med vad som framgår av jämförelsen i kapitel 4 av tullskydd i olika länder. Det framgår också att de effektiva preferenserna genomgående är mer än dubbelt så stora som de nominella. Slutligen kan ur tabellen utläsas att anpassningen till den gemensamma yttre tullmuren för Västtyskland i genomsnitt för varugrupperna i urvalet inneburit en höjning av tullsatsen, medan de franska yttertullarna sänkts.

12.2 FÖRKLARINGSFAKTORER TILL FÖRÄNDRING AV SVENSK IMPORT TILL EFTA

För var och en av de tre EFTA-marknaderna har utförts regressionsberäkningar på tvärsnittsdata för varugrupperna i avsikt att studera sambandet mellan tullpreferens och förändringen av den svenska importandelen

Tabell 12:2. Tullförändringar under 1960-talet för vissa marknader,
(Ovägda medelvärden för urvalet av svenska exportprodukter.)

Land	Tullpreferens gentemot medlemsländer. Procent		Förändring av yttertull gentemot utomstående. Procentenheter. $\frac{\bar{t}-t}{1+t}$
	Nominell (t)	Effektiv (t/v)	
Storbritannien	15,9	42,9	
Norge	9,5	23,9	
Danmark	6,1	15,4	
Västtyskland	7,0	18,4	+6,6
Frankrike	16,8	41,8	-2,1

Anm. För EEC-länderna anger (t) de s k basic rates (1957) och (\bar{t}) den på grundval härav fastställda gemensamma tulltaxan. Ett positivt värde i den sista kolumnen betyder således att yttertullen höjts.

1959-1968. Regressionsekvationerna bygger på uttryck som härleds i appendix G för den partiella effekten av en tullpreferens, där tullskyddet gentemot utomstående är oförändrat.

Av de tre fall som behandlas i appendix G, är det som förutsätter att den inhemska industrins utbud är fullkomligt elastiskt knappast tillämpligt på de nordiska länderna. Möjligen kan detta gälla för Storbritannien. Man kan också utesluta det fall, då de preferensmottagande länderna antas vara prisledande vid analysen av den brittiska marknaden, eftersom EFTA-andelen i importen var så låg. För de nordiska länderna intog däremot EFTA en viktig position som leverantör. Fall 2, där utomstående antas vara prisledande, är tänkbart för alla tre länderna.

Inom enskilda varugrupper (t ex massa, malm och papper) kan EFTA-producenternas ställning vara betydande även på den brittiska marknaden. Tvärsnittsmetoden innebär emellertid att man inte kan ta någon hänsyn till skillnader i marknadssituation och prisbildning mellan varugrupperna vid val av regressionsekvation. Dessa olikheter kan emellertid komma in via de variabler som beskriver den initiella marknadssituationen.

Förutom tullförändringarna har i analysen även införts vissa andra förklaringsvariabler, vars utveckling antas ha påverkat den svenska marknadspositionen. Den första av dessa är förändringen av den svenska andelen av världsexporten av en viss vara under samma period (x_S/x), som antas mäta effekten av förändrad utbudskapacitet och produktionskostnad per enhet i internationell valuta relativt till konkurrerande exportörer. Måttet tänkes visa den av handelshinder oberoende utvecklingen av konkurrenspositionen för en given exportindustri (jämför kapitel 10). Effekten härav på den svenska exportens internationella konkurrenskraft och på andelarna i olika länders import antas vara densamma på samtliga nationella marknader.

Som oberoende variabler har också införts importandelarna för Sverige (m_S/m) och för den gemensamma marknaden (m_G/m) vid periodens början. Frågan är om det finns någon tendens för de svenska andelsökningarna att vara speciellt stora inom grupper med små andelar i utgångsläget, sedan hänsyn tagits till olikheter i förändring av tullar och världsmarknadsposition. Om bildandet av den gemensamma marknaden inneburit en förskjutning av medlemsländernas exportutbud i riktning mot ökad internhandel, kunde man vänta sig stora andelsökningar för Sverige på EFTA-länderna inom varugrupper där EEC svarat för en stor del av importen. Resonemanget bygger på att det sammanlagda exportutbudet är jämförelsevis oelastiskt, så att en av tullpreferenser orsakad ökning av exporten till en marknad medför ett minskat exportutbud till andra marknader.

I tabell 12:3 redovisas den beräkning för relativa andelsförändringar som bygger på att utomstående exportörer är prisledande. Resultat av alternativa ansatser återfinns i appendix H. Beräkningarna ger ett klart stöd för hypotesen att storleken av tullpreferensen påverkat utvecklingen av de svenska producenternas importandel på samtliga tre EFTA-marknader. Av appendix H framgår att den relativa importandelsförändringen bättre kan förklaras av de införda variablerna än den absoluta förändringen i procentenheter. Detta resultat avviker från det som erhöles i kapitel 10, där någon nämnvärd skillnad i detta avseende inte förelåg. Vidare erhåller också tullvariabeln starkare utslag då den relativa förändringen är beroende variabel.

Tabell H:3 visar att måttet på effektiv tullpreferens (t/v) ger starkare utslag än den nominella tullsänkningen (t). Ett sådant

resultat är ju också vad man kunnat vänta sig med hänsyn till diskussionen i kapitel 2, eftersom det effektiva tullskyddet under vissa förutsättningar kan visas vara ett från teoretisk synpunkt mera tillfredsställande begrepp än det nominella. Även på denna punkt skiljer sig emellertid resultaten från dem i kapitel 10, där utslagen för de båda tullvariablerna var i stort sett desamma.

Tabell 12:3. Regressionskoefficienter för förklaringsfaktorer till förändring av svensk importandel i tre EFTA-länder mellan 1959 och 1968.

Storbritannien:

$$d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} = -142,4 + 0,56 \frac{m_S}{m} - 1,36 \frac{m_G}{m} + 5,05 \frac{t}{v} + 2,65 d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X}$$

$$\qquad\qquad\qquad (4,71) \quad (2,64) \quad (1,96) \quad (0,89)$$

$$\qquad\qquad\qquad \qquad\qquad\qquad \qquad\qquad\qquad \text{***} \quad \text{***}$$

$$R = 0,816$$

$$(8,47)$$

Norge:

$$d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} = 85,1 - 1,44 \frac{m_S}{m} - 1,66 \frac{m_G}{m} + 1,38 \frac{t}{v} + 0,31 d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X}$$

$$\qquad\qquad\qquad (1,16) \quad (1,25) \quad (0,85) \quad (0,27)$$

$$\qquad\qquad\qquad \qquad\qquad\qquad \qquad\qquad\qquad * \quad *$$

$$R = 0,659$$

$$(2,88)$$

Danmark:

$$d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} = -52,5 + 0,96 \frac{m_S}{m} + 0,58 \frac{m_G}{m} + 2,11 \frac{t}{v} + 0,62 d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X}$$

$$\qquad\qquad\qquad (1,16) \quad (0,76) \quad (0,73) \quad (0,19)$$

$$\qquad\qquad\qquad \qquad\qquad\qquad \qquad\qquad\qquad \text{***} \quad \text{***}$$

$$R = 0,807$$

$$(7,49)$$

Anm: Samtliga variabler uttryckta i procent. Siffror inom parentes avser regressionskoefficienternas standardavvikelser och regressionens F-värde. Tecknen (*), (**) och (***) anger att koefficienten är signifikant på 10 %, 5 % respektive 2,5 % nivå.

Man erhåller också ett något starkare utslag för den sammansatta variabeln $t(1-m_E/m)t/v$ än för den enkla variabeln t/v . Som framgår av appendix G svarar den förra mot antagandet att de inhemska producenterna är prisledande, en förutsättning som inledningsvis ansågs orealistisk. Tolkningen av detta utslag är något oklar och det är knappast möjligt att använda det som en test på de underliggande prisbildningsantagandena.

Det föreligger inte något klart samband mellan andelsvinst och initieell marknadsandel. På den norska marknaden synes den svenska exporten ha ökat sin andel mest inom varugrupper där andelarna från början var små. Det motsatta förhållandet gäller emellertid för den danska marknaden. För Storbritannien får koefficienten olika tecken beroende på om man har absolut eller relativ andelsförändring som beroende variabel.

Materialet ger knappast någon bekräftelse på hypotesen om en omfördelningseffekt på EEC-exporten. Enligt hypotesen skulle EEC-exporten till EFTA-länderna tendera att minska genom att internhandeln ökat om den totala kapaciteten varit begränsad. Man skulle därför vänta sig större svenska exportvinster på en marknad, ju större EEC-andelen var i utgångsläget. Utslag för detta erhålles endast för den danska marknaden, under det att koefficienten för de övriga genomgående blir negativ.

Man kan vänta sig att finna effekter av gemensamma, av tullarna oberoende, konkurrenskraftspåverkande faktorer för den svenska exporten inom en varugrupp på alla marknader. Detta bekräftas i viss mån av materialet, i det att förändringen av den svenska importandelen och av den svenska andelen av världsexporten tenderar att gå åt samma håll. Detta samband är dock ganska svagt för den absoluta andelsförändringen, där omvänt tecken kan noteras i vissa fall, och speciellt för den norska marknaden.

12.3 TULLARNAS EXPORTEFFEKTER - ETT RÄKNEEXEMPEL

Med ledning av tvärsnittsjämförelsen kan man ange den genomsnittliga effekten av de faktiska tullförändringarna på importandelen för varugrupperna i urvalet (se kapitel 9). Man får då en bedömning av den partiella effekten, utan hänsyn till jämviktsanpassningar, på den svenska exporten till de tre EFTA-marknaderna av de tullpreferenser

som erhållits genom Sveriges medlemskap i EFTA. Siffrorna avser inte effekten av tillkomsten av de båda handelsblocken. Här bortses från det svenska medlemskapets effekt på total import och efterfrågan i de tre länderna. Metoden beskrivs närmare i appendix H.

Det finns flera alternativa skattningar av den partiella effekten av en tullsänkning på importandelen som ger icke obetydliga skillnader i resultatet. Det är knappast möjligt att säga att en av dessa är i någon mening korrekt. Man kan emellertid argumentera för att skattningar med relativ andelsförändring som beroende variabel tenderar att överdriva den genomsnittliga effekten (jämför appendix H). I uttrycket för genomsnittseffekter

$$d(m_s/m)^* = \hat{b}\left(\frac{\bar{t}}{V}\right) \quad (12:1)$$

har därför (\hat{b}) hämtats ur skattningar med absolut andelsförändring som beroende variabeln (appendix H). Som mått på $\left(\frac{\bar{t}}{V}\right)$ i formeln in-sätts genomsnittsvärdet för varugrupperna.

Det antas att effekten kan generaliseras till hela varuhandeln, och att den relativa förändringen av andelen i totalimporten på grund av tullförändringar är densamma som i urvalet. Det totala importberoendet och den totala förbrukningen av bearbetade industrivaror antas givna. Resultaten framgår av tabell 12:4, där "exporteffekten", dm_s , uttryckt i milj kronor, avser att mäta hur mycket större värdet av den svenska exporten till en given marknad blivit år 1968 till följd av tullförändringarna. Siffrorna i tabellen bygger på en av flera alternativa regressionsberäkningar av sambandet mellan tullsänkning och andelsförändring. De är närmast jämförliga med dem som angivits i tabell 11:7.

12.4 FÖRKLARINGSFAKTORER TILL FÖRÄNDRING AV SVENSK IMPORTANDEL PÅ DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

En tvärsnittsanalys på varugrupsnivå av sambandet mellan tullförändringar och utvecklingen av den svenska exportens marknadsandelar har även utförts för två av EEC-länderna, nämligen Västtyskland och Frankrike. Denna bygger på slutsatser om de partiella verkningarna på en marknad av en tullunion, som under vissa förutsättningar härleds i appendix G. Importandelen för utomstående länder kommer att på-

Tabell 12:4. Tulleffekter på svensk export till vissa EFTA-länder
- ett räkneexempel.

Land	$\frac{\bar{t}}{v}$	\hat{b}	$d(\frac{m_S}{m})^*$	$d(\frac{m_S}{m})^*_{tot}$	dm_s
	Procent		Procent- enheter	Procent- enheter	Mkr
Stor- britannien	42,9	0,08	3,4	1,2	580
Norge	23,9	0,09	2,2	1,6	160
Danmark	15,4	0,10	1,5	0,8	100

Anm.: $d(m_S/m)^*$ har beräknats ur formel (12:1) genom att värden på \hat{b} och (t/v) insatts. $d(m_S/m)^*_{tot}$ är den beräknade tulleffekten på den svenska andelen av total import under förutsättning att relativ andelsförändring av totalimporten varit densamma som för urvalet. Se appendix H.

Källor: se texten.

verkas såväl av elimineringen av den förutvarande tullen gentemot medlemsländer som av förändringen av yttre tullsatsen gentemot utomstående. Den förra mäts av det initiella nationella tullskyddet nominellt (t) eller effektivt (t/v), den senare av differensen mellan den nationella tullen och den gemensamma yttre tullmuren, dvs $(t-\bar{t})$ eller $(t-\bar{t})/v$.

Även om tullunionen medfört en minskning av utomståendes importandel, behöver detta inte innebära att tulldiskrimineringen medfört handelsomfördelade verkningar i den mening som denna term här använts, dvs en minskning av utomståendes andel av den totala förbrukningen (c). Om den gemensamma tullen (\bar{t}) är lägre än den nationella tullsatsen (t), kan tullförändringen mycket väl leda till att utomståendes importandel faller, trots att andelen av förbrukningen t o m ökat. I detta fall är i själva verket exporteffekten för utomstående av tullunionens tillkomst positiv. Eftersom den empiriska analysen här arbetat med importandelar i stället för marknadsandelar, kan man endast bedöma effekten av att en viss leverantör ställts utanför den gemensamma marknaden, under förutsättning att detta inte påverkat totalimporten.

Under alternativa förutsättningar om prisbildningen kan man härleda tre fall för förändringen av utomståendes importandel (m_C/m). Valet mellan de tre alternativa formuleringarna av regressionsansatsen är i första hand en fråga om den empiriska rimligheten av förutsättningarna. Det är knappast möjligt att a priori utsluta något av fallen.

Tabell 12:5 visar sambandet mellan förklaringsfaktorerna till den svenska marknadsandelens utveckling. Tullunionen synes ha medfört att de största tullpreferenserna tillkommit på varuområden där internhandeln inom den gemensamma marknadens medlemsländer redan före integrationen var betydande. Detta kan utläsas av den positiva korrelationen mellan effektiv preferens och importandel för EEC år 1959, som är särskilt stark för Västtyskland. Den svenska andelen (m_S/m) är negativt korrelerad med tullsänkningen. Diskrimineringen mot svensk export till EEC har alltså varit minst inom varugrupper där de svenska andelarna vid 1950-talets slut var stora. Ett liknande resultat erhålles för EFTA-länderna. För de tre behandlande EFTA-länderna gäller att korrelationen mellan svensk marknadsandel 1959 och tullpreferensens storlek är negativ.

Tullförändringarna har således varit jämförelsevis små inom områden där den svenska industrin traditionellt haft en stark position i världshandeln och i de här behandlade ländernas import. Detta beror på att dessa varor till stor del utgörs av råvaror, för vilka tullskyddet i utgångsläget genomgående var lågt, t ex massa och trävaror. För de varugrupper, där de svenska andelarna i världshandeln år 1959 var små, har de effektiva preferenserna och diskrimineringen varit betydligt större. Dessa grupper, som utgörs av mera förädlade varor, har under 1960-talet erhållit en ökad betydelse i den sammanlagda svenska exporten. Detta framgår i tabellen av de negativa korrelationerna mellan variablerna (m_S/m) och $d(x_S/x)/(x_S/x)$. Det kan därför hävdas att en bedömning av tulleffekterna utifrån den vid 1950-talets slut rådande varusammansättningen av den svenska exporten tenderar att undervärdera handelsblockens betydelse, eftersom förädlade produkter, för vilka tullpreferenserna är mera betydande än för råvaror, erhållit en ökande andel i exporten.

Tabell 12:5. Korrelation mellan förklaringsfaktorer till den svenska marknadsandelens förändring i vissa EEC-länder.

	$\frac{m_E}{m}$	$\frac{m_G}{m}$	$\frac{m_S}{m}$	$d\left(\frac{x_S}{x}\right)/\frac{x_S}{x}$
Västtyskland:				
$\frac{t}{v}$	-0,60	0,74	-0,31	0,13
$\frac{m_E}{m}$		-0,73	0,68	-0,23
$\frac{m_G}{m}$			-0,60	0,30
$\frac{m_S}{m}$				-0,38
Frankrike:				
$\frac{t}{v}$	-0,57	0,39	-0,59	0,11
$\frac{m_E}{m}$		-0,82	0,82	-0,38
$\frac{m_G}{m}$			-0,76	0,54
$\frac{m_S}{m}$				-0,45

Ett antal alternativa multipla regressioner har beräknats. De redovisas i appendix H. De beräknade regressionerna utgör en blandform av tre teoretiska fall.

I dessa ekvationer förekommer tre tullvariabler, nämligen det nationella tullskyddet i utgångsläget (t), förändringen av det yttre tullskyddet ($t-\bar{t}$) samt den gemensamma yttertullen (\bar{t}). Dessa kan förekomma som nominellt eller effektivt tullskydd, varvid det senare erhålles genom division med förädlingsvärdeandelen (v). Här bortses från

att variablerna i vissa fall dividerats med termen $(1+t)$, eftersom detta knappast har någon praktisk betydelse.

Regressionerna innehåller två tullmått, ett för initiell tullnivå och ett för förändring av yttertull. Dessa variabler har beräknats dels som nominellt, dels som effektivt tullskydd. Dessutom ingår en variant där tullmåtten multiplicerats med den initiella marknadsandelen för medlemsländerna. Det teoretiska sambandet är ju egentligen icke-linjärt (se appendix H). Till tullvariablerna har fogats vissa ytterligare förklaringsvariabler. Dessa är desamma som vid analysen av utvecklingen inom frihandelsområdet, nämligen initiell importandel för Sverige och för EFTA som helhet, samt utvecklingen av den svenska världsexportandelen. Slutligen har sambanden beräknats med dels absolut, dels relativ andelsförändring som beroende variabel.

Tabell 12:6. Regressionskoefficienter för tullvariabler på svenska importandelar i Västtyskland och Frankrike

	Tullförändring gentemot			
	medlemmar		utomstående	
	nominell	effektiv	nominell	effektiv
Västtyskland:				
Absolut andelsförändring	-0,28 (0,16) **	-0,03 (0,06)	0,30 (0,38)	0,05 (0,11)
Relativ andelsförändring	-3,15 (1,41) ***	-0,63 (0,52)	-0,89 (3,58)	-0,63 (0,95)
Frankrike:				
Absolut andelsförändring	0,32 (0,19) *	0,06 (0,03)	0,33 (0,30)	0,05 (0,10)
Relativ andelsförändring	6,5 (3,4) **	1,9 (0,7) ***	-3,9 (4,3)	-2,9 (1,9) *

De fullständiga regressionerna återfinns i appendix H.3. De partiella regressionskoefficienterna för de variabler som är centrala i föreliggande studie, nämligen de som mäter tullskyddet, framgår av tabell 12:6. Det visar sig att på den tyska marknaden erhåller måttet på den av tillverkare i medlemsländerna erhållna tullpreferensen, som är lika med den initiella tullnivån, det enligt teorin förväntade negativa utslaget i samtliga fall, dvs både för absolut och relativ andelsändring. Koefficienterna är signifikant skilda från noll när det gäller nominellt, men inte effektivt, tullskydd. Förändringen av det yttre tullskyddet har förväntat positivt samband med den svenska importandelen endast när den beroende variabeln är absolut andelsförändring. Ingen av koefficienterna är dock signifikant.

På den franska marknaden ger emellertid materialet utslag som inte är förenliga med de uppställda hypoteserna. De partiella regressionskoefficienterna för tullpreferensen är nämligen positiva i samtliga fall. Ju större tullpreferens gentemot medlemsländerna, desto mera har således den svenska marknadsandelen ökat. Liksom för Tysklands del är utslaget för de variabler som mäter det yttre tullskyddet inte entydigt.

Vad gäller övriga variabler kan nämnas att de svenska andelarerna av den franska importen tenderar att utvecklas på samma sätt som de svenska världsexportandelarna. På den tyska marknaden erhålles emellertid motsatt utslag för absoluta andelsändringar.

Med ledning av resultaten av tvärsnittsanalysen kan man göra en kalkyl av den tänkbara storleksordningen av effekterna på den svenska exporten av tulldiskrimineringen inom EEC. Den metod som här används är densamma som vid beräkningen av exporteffekter inom frihandelsområdet. Uttrycket (12:1) ersätts emellertid av

$$d\left(\frac{S}{m}\right)^* = \hat{\beta}_1 \overline{\left(\frac{t}{v}\right)} + \hat{\beta}_2 \overline{\left(\frac{t-\bar{t}}{v}\right)}; \quad (12:2)$$

eftersom andelen påverkas dels av tullförändringen gentemot medlemmar, dels av den förändrade yttertullen.

För den franska marknaden är det rimligt att den på detta sätt beräknade exporteffekten sätts till noll, eftersom tulleffekternas riktning enligt regressionsekvationerna strider mot teorin. Det antas

alltså att tulldiskrimineringen inte kan ha ökat den svenska exporten. Effekten på exporten till Västtyskland har beräknats på samma sätt som exporteffekterna inom EFTA. I uttryck (12:2) har insatts koefficienter ur regressionerna med absolut andelsförändring som beroende variabel. Vidare har korrigerats för differensen mellan svensk andel i varuurlvalet och i den totala tyska importen.

Man erhåller något olika resultat beroende på vilka tullmätt som används. Eftersom det enda mått som ger signifikant utslag i beräkningarna är förändringarna av nominell tull mot medlemsländer, är resultatet av motsvarande beräkning det som kan tillmätas den största vikten. Det tyder på att tillkomsten av den gemensamma marknaden skulle ha medfört en minskning av den svenska exporten till Västtyskland med 1 240 milj kronor år 1968. En kalkyl med utgångspunkt från effektiva tullar ger dock en betydligt mindre reduktion (480 mkr). Effekten har kalkylerats under förutsättningen om given storlek på den tyska importen. I den mån handelsskapande verkningar av EEC föreligger, blir de svenska exportförlusterna som en konsekvens av EEC:s tillkomst i motsvarande mån mindre.

12.5 EFFEKTER PÅ SVENSK EXPORT. EN SAMMANFATTNING.

Tvårsnittsjämförelser mellan varugrupper ger till resultat att det för de tre behandlade EFTA-länderna synes föreligga ett systematiskt samband, som innebär att de svenska andelarna av importen under 1960-talet tenderat att öka speciellt starkt inom varugrupper, där de effektiva tullpreferenserna inom ramen för EFTA-avtalet varit stora. Detta gäller även sedan hänsyn tagits till effekterna av andra faktorer som kan antas ha påverkat den svenska exportens konkurrenskraft. Resultatet stöder hypotesen att frihandelsområdets tillkomst medfört positiva effekter på den svenska exporten. Vid given utveckling av totalimporten till EFTA-länderna har den svenska exporten blivit större än vad som annars skulle ha varit fallet. Beräkningarna tyder också på att tulleffekterna varit särskilt betydelsefulla för den svenska exporten till Storbritannien. Den kalkylerade exporteffekten för detta land blir till beloppet avsevärt större än effekten för de båda övriga EFTA-länderna. Detta beror enligt beräkningarna främst på den

brittiska marknadens absoluta storlek, eftersom en given tullpreferens synes ge ungefär lika stor exportvinst i alla tre fallen, mätt som ökning i procentenheter av totalimporten. Därjämte var de brittiska preferenserna inom EFTA större än de som lämnades av de skandinaviska länderna.

Vad gäller effekterna på den svenska exporten till den gemensamma marknaden är resultaten mindre entydiga. Beräkningarna tyder för den tyska marknaden på att tulldiskrimineringen tenderat att minska den svenska exporten. I materialet föreligger nämligen en tendens till minskning av de svenska importandelarna för varor, där de effektiva preferenserna för medlemmarna inom den gemensamma marknaden varit speciellt stora. Ett sådant samband behöver emellertid inte innebära att den svenska andelen av hela marknaden - dvs av förbrukningen - skulle ha minskat för varor med höga tullsänkningar. Det kan också förhålla sig så att medlemsländernas marknadsandelar inom dessa varugrupper ökat särskilt starkt på den inhemska produktionens bekostnad.

Vad beträffar den franska marknaden är det med här använda metoder inte möjligt att belägga att tulldiskrimineringen skulle ha påverkat den svenska exporten under 1960-talet i negativ riktning. Tvärtom erhålls resultatet att de svenska importandelarna tenderat att öka speciellt starkt inom varugrupper, där elimineringen av tullskyddet gentemot medlemsländerna, och därmed diskrimineringen av den svenska exporten, varit särskilt stor. Detta gäller också sedan hänsyn tagits till effekterna av andra faktorer som kan antas påverka den svenska konkurrenskraften, men som är gemensamma för alla marknader - dessa antas representerade av andelen i världsexporten. Ett sådant resultat överensstämmer inte med de i appendix G diskuterade enkla modellerna för verkningarna på handeln av en tulldiskriminering. Det bör påpekas att olikheten i analysresultatet mellan Västtyskland och Frankrike enligt beräkningarna inte kan tillskrivas skillnaden i anpassning av det yttre tullskyddet. Detta har nämligen införts som oberoende variabel, dock utan att ge något klart utslag.

Det är alltså svårare att belägga verkningar av diskrimineringen inom den gemensamma marknaden än av tullpreferenserna inom frihandelsområdet. Denna slutsats kan jämföras med resultaten av tvärsnittsberäkningarna för varugrupper av andelsutvecklingen på den svenska

marknaden i kapitel 10. Därav framgick nämligen att några handelsomfördelande effekter, i meningen minskande andelar av den svenska förbrukningen för utomstående länder till följd av tulldiskrimineringen, inte kunde beläggas. Däremot tydde materialet på att tullpreferenserna medfört andelsvinster för importen från övriga EFTA.

De exporteffekter som beräknats på basis av tvärsnittsjämförelser över varugrupper av förändringen av svensk importandel kan jämföras med resultaten av analysen av den svenska exportutvecklingen till olika marknader under 1960-talet i kapitel 11. Eftersom kalkylerna gjorts med olika metoder kan en överensstämmelse tas som en bekräftelse på resultatens rimlighet. Tabell 12:7 visar de kalkylerade exportbeloppen. Siffrorna anger hur mycket större den svenska exporten till EFTA blev år 1968, jämfört med den hypotetiska exportnivå som skulle ha uppnåtts om den svenska exporten inte erhållit några tullpreferenser. Motsvarande kalkyl för exporten till EEC anger effekten av att Sverige stod utanför den gemensamma marknaden.

Siffrorna i den första kolumnen bygger på en jämförelse mellan förloppet för importen från Sverige och för importen från alla länder till olika marknader under perioden 1960-1968. Utgångspunkten är en jämförelse av elasticiteterna för importen med avseende på total efterfrågan, som mäts av nationalprodukten. De kalkylerade effekterna bygger vidare på en jämförelse över länder av sambandet mellan tullnivåns förändring och det relativa importförloppet. Därvid antas att effekten av en given ändring av tullskyddet är densamma på alla marknader. Det bör också noteras att tidsserieresultatet endast hänföra sig till en del av exporten, nämligen bearbetade varor samt maskiner och transportmedel.

Av tabellen framgår att de tvärsnittsberäknade siffrorna är betydligt högre än tidsserieresultatet, med undantag för Danmark och Frankrike - i det senare fallet har effekten som nämnts satts till noll. Av allt att döma är skillnaderna något större än olikheten i varutäckning skulle motivera. Det är möjligt att tvärsnittsberäkningarna tenderar att överdriva effekterna. De båda kalkylerna kan emellertid ändå sägas ge resultat som grovt är av samma storleksordning. Med hänsyn till metodernas osäkerhet faller skillnaderna inom felmarginalerna. Någon större precision i bedömningarna kan inte rimligen förväntas.

Tabell 12:7. Jämförelse av tullegffekter på svensk export till EEC och EFTA beräknade enligt olika metoder. Mkr.

	Tidsseriemetod (SITC 6 + 7)	Tvårsnittsmetod (total export)
Storbritannien	290	580
Norge	130	160
Danmark	180	100
Övriga EFTA	270	
EFTA totalt	870	
Västtyskland	-550	-1 240
Frankrike	-170	0
Övriga EEC	-510	
EEC totalt	-1 230	

Det bör återigen påpekas att bägge beräkningarna gjorts under förutsättningen att marknadsutvidgningen inte påverkat totalimport eller konsumtion utan endast lett till en omfördelning av importen från utomstående till preferensbehandlade leverantörer. Om man tar hänsyn till att tullsänkningarna rimligen också medfört handelsskapande effekter, skulle exportvinsterna inom EFTA komma att bli större och exportförlusterna till EEC i motsvarande mån mindre.

KAPITEL 13

TULLEFFEKTER PÅ PRODUKTIVITETEN I SVENSK INDUSTRI

13.1 TEORIN FÖR HANDELSPOLITIKENS PRODUKTIVITETSEFFEKTER

13.1.1 Statiska och dynamiska effekter

Resultaten av kapitlen 8 - 12 pekar på att de handelspolitiska förändringarna i Europa under 1960-talet medfört betydande effekter på omfattning och inriktning av handelsströmmarna mellan de berörda länderna. Detta innebär att elimineringen av industrivarutullarna inom EEC och EFTA också har tenderat att förändra produktionsstrukturen i dessa länder, eftersom ökad import innebär att resurser överflyttas från importkonkurrerande tillverkning till export. Den förda handelspolitiken kan därför ses som en av orsakerna till 1960-talets strukturomvandling.

Förutom verkningarna på handel och produktionsstruktur kan handelspolitiken väntas ge ekonomiska effekter av flera slag. Inledningsvis nämndes verkningar på varu- och faktorpriser samt på de sammanlagda realinkomsternas nivå, tillväxt och fördelning. I detta kapitel görs ett försök att belysa handelspolitikens effekter på produktion och produktivitet. Såväl i den teoretiska litteraturen som inom ekonomisk politik har sådana effekter tilldragit sig stort intresse.

Den traditionella teorins slutsats är, som nämnts i kapitel 3, att frihandel leder till en samhällsekonomiskt effektiv fördelning av produktiva resurser. Denna slutsats bygger på förutsättningen om en $s-k$ perfekt marknadsmodell (se kapitel 3). Välfärdsvinsten av att eliminera tullskyddet består av en konsumtionseffekt, som i en partiell analys kan uttryckas som en ökning av det $s-k$ konsumentöverskottet, och en produktionseffekt, som uppkommer när resurser överflyttas från ineffektiv importkonkurrerande produktion.

En förutsättning för att samhällsekonomiska vinster skall uppkomma genom en ändrad produktionsstruktur är att det föreligger betydande internationella kostnadsskillnader. Sådana baserades en-

ligt äldre klassisk teori på förekomsten av internationella relativa produktivitetsskillnader. Neo-klassiska förklaringsmodeller har lagt tyngdpunkten på geografiska olikheter i tillgången på produktionsfaktorer. Senare teorier har framhållit andra argument för frihandelns positiva inverkan på världsinkomsterna, vilka sammanförts under den något oegentliga beteckningen dynamiska effekter, till skillnad från de förut nämnda statistiska effekterna. De framfördes ursprungligen i debatten om verkningar av regionala integrationsprojekt, t ex tullunioner, i synnerhet bildandet av den europeiska gemensamma marknaden. Det är emellertid svårt att se att dessa effekter inte skulle gälla även för global frihandel.

De dynamiska argumenten förefaller att vila på en gemensam föreställning om ett positivt samband mellan marknadsstorlek och (genomsnittlig arbetskrafts-)produktivitet (Balassa [1962]). Benämningen dynamiska effekter är något förvirrande, eftersom de huvudsakligen synes avse en komparativt statistisk jämförelse mellan produktivitetsnivåer i olika situationer. Att själva övergången till ett nytt läge - en utvidgning av marknaden - under övergångsperioden ger en tillväxt av produktiviteten är givetvis något som också gäller för de statistiska effekterna. I själva verket är de s k dynamiska effekterna sådana effekter på resursutnyttjandet som inte inryms inom ramen för den traditionella perfekta marknadsmodellen.

Skälen för förekomsten av en produktivitetsstegring orsakad av dynamiska effekter vid en sänkning av handelshinder är i huvudsak två. För det första betonas att marknadsutvidgningen ger möjlighet till ett förbättrat utnyttjande av skalfördelar i produktionen. Detta bygger på iakttagelser av att styckkostnaderna varierar med anläggningsstorleken i olika branscher. Därtill betonas skalfördelar som kan uppnås genom reduktion av produktsortimentet. För det andra hävdas att företagen i verkligheten, till skillnad från vad som antas i traditionell teori, inte arbetar med en exogent given produktionsfunktion, vid en given teknisk effektivitetsnivå. Denna är i stället en variabel, som beror på bl a motivationen hos företagsledningen, vilken i sin tur influeras av konkurrenstrycket. Enligt den traditionella teorin illustreras effekten av förändrade handelshinder av en förflyttning - för det enskilda företaget och för hela ekonomin -

längs en tekniskt given möjlighetskurva, till en ny produktionsstruktur. Enligt den nya tankegången tänkes i stället effekten bli en förflyttning utåt mot möjlighetskurvan. Denna förbättrade "X-effektivitet" (Leibenstein [1966]) väntas ge effekter av betydligt större storleksordning än de förutnämnda reallokerings effekterna.

Försöken att empiriskt belägga det positiva sambandet mellan arbetsproduktivitet och marknadsstorlek (se t ex Scitovsky [1958] och Balassa [1962]) kan kritiseras på flera punkter. Valet av den inhemska marknaden som mått på marknadsstorleken bortser från existerande utrikeshandel. Mot det dynamiska effektivitetsargumentet kan teoretiska invändningar riktas. Att det förekommer "slacks" och ineffektivitet i en ekonomi behöver inte innebära att en eliminering av handelshinder skulle ge några betydande öknings av X-effektiviteten. För det första är det inte helt klart att konkurrenstrycket verkligen kommer att öka. Vad gäller regional integration har tvärtom framförts tanken att resultatet skulle bli en ökad monopoliseringsgrad (för en litteraturgenomgång se Balassa [1962] kapitel 8). Vidare är det inte klart varför X-effektiviteten skulle öka i ekonomin som helhet, även om så skulle ske i den importkonkurrerande sektorn (Corden [1970]). I exportsektorn kommer ju konkurrenstrycket i varje rimlig mening snarast att minska.

De nämnda verkningarna är av allt att döma "engångseffekter", som påverkar den ekonomiska tillväxttakten under en övergångsperiod. För att en handelspolitisk omläggning skall ha några mera permanenta tillväxteffekter måste den påverka endera av tillväxttakterna i arbetskraftsutbudet eller i (den genomsnittliga arbetskrafts-)produktiviteten. Den förra effekten förefaller osannolik. För den senare krävs antingen en ökning av investeringarnas och sparandets andel av nationalprodukten, vilket skulle ge en snabbare ökning av kapitalutrustningen per sysselsatt, eller en högre takt i det tekniska framåtskridandet, dvs i ökningen av totalproduktiviteten.

Att EEC:s tillkomst lett till en snabbare kapitalbildning hävdas av Krause [1968], även om bevisningen härför inte är övertygande. Teoretiskt kan man tänka sig en ökning av det aggregerade sparandet, om den ekonomiska integrationen medför en inkomstomfördel-

ning till förmån för ekonomiska subjekt med hög sparbenägenhet. Detta kan bli fallet vid en omfördelning från hushålls- till företagsinkomster. Det är möjligt att kapitalinkomsternas andel av nationalinkomsten kan påverkas av förändringar i konkurrenstryck och marknadsstruktur som sammanhänger med en marknadsutvidgning. Med hänsyn till vad som förut sagts är det emellertid inte helt klart i vilken riktning effekten går. Det är också tänkbart att inflödet av utländskt kapital från utomstående länder kan komma att öka i den mån det blir fördelaktigt att förlägga producerande enheter inom den utvidgade marknaden som en ersättning för export.

Av allt att döma måste tyngdpunkten i argumenteringen för handelspolitikens tillväxteffekter läggas på verkningar på totalproduktiviteten. Bortsett från de förut behandlade specialiseringsvinster mellan och inom industrier, dvs traditionella allokeringseffekter och skaleffekter, kan totalproduktivitetsens tillväxttakt höjas om takten i införandet av redan känd teknik kan öka. Detta leder till en höjning av den genomsnittliga tekniska nivån i en given industri, genom att avståndet mellan bästa och sämsta tillämpade teknik för olika enheter i branschen reduceras. En annan möjlighet är att förändringen leder till ett permanent snabbare flöde av ny teknik. Så skulle kunna bli fallet i den mån marknadsutvidgningen leder till ökade utgifter för forsknings- och utvecklingsverksamhet (jämför t ex Balassa, op cit). Empiriskt är dessa frågor emellertid föga utforskade.

13.1.2 Effekter av tullunioner och frihandelsområden på inkomster och välfärd

Även vid diskriminerande tullsänkningar kan man vänta sig såväl statiska som dynamiska verkningar på produktion och inkomster i ett land. Vad gäller de förra kan det inte generellt avgöras om en eliminering av tullar gentemot vissa länder ökar eller minskar den ekonomiska välfärden. Skälet till detta är att man då endast uppfyller vissa av de villkor som måste gälla för en samhällsekonomiskt optimal situation (jämför kapitel 3).

Bildandet av en tullunion eller ett frihandelsområde mellan två länder, A och B, ger en produktions- och en konsumtions-

effekt. Den förra har studerats av Viner [1950] i en enkel modell, där konsumtionen antas given och produktionen antas ske till konstanta gränskostnader. Om en vara före unionens bildande produceras av både A och B, kommer de producenter vars kostnad är lägst, säg tillverkarna i B, att överta hela unionens marknad. Man får då en handelsskapande effekt (se kapitel 8). Varan kan erhållas i A till lägre samhällsekonomisk kostnad. Om A tidigare importerat varan från ett utomstående land C, och B producerat den för sin egen marknad under tullskydd, kan det tänkas att B nu övertar marknaden i A, i detta fall på bekostnad av import från C. För A kommer importen nu att ske till en samhällsekonomiskt högre kostnad, eftersom importpriset var lägre från C före tull än från B. Detta fall kallas handelsomfördelning. Nettovinsten för A i det fall att alla tullar berörs kan beräknas som skillnaden mellan handelsökning och handelsomfördelning, vägda med motsvarande kostnadsskillnader.

Om man frångår antagandet att konsumtionens fördelning är given, tillkommer utöver substitutionen mellan leverantörer ytterligare en tulleffekt i form av en substitution mellan varor. Det kan visas att i detta fall en handelsomfördelning inte längre behöver leda till sänkt välfärd (Lipsey [1960]). Vid stigande gränskostnader i den inhemska industrin kan den samhällsekonomiska vinsten av en tulleliminering som slår ut egen produktion anges till $t dM/2$, där t är den initiella tullen och dM ökningen av importvärdet (jämför Johnson [1962]). Om utomstående import slås ut blir förlusten $cM - (t-c)dM/2$. Den första termen, där c mäter hur mycket större den konstanta gränskostnaden är i B än i C, anger den ökade resurskostnaden för den tidigare importen. Den senare termen, som anger vinsten i form av ökat konsumentöverskott, kan överstiga den förra.

Om exportutbudet från C är elastiskt, och tullsänkningen leder till bortfall av import från C, tenderar terms of trade att förbättras för A gentemot C. Detta ger en vinst på den import från C som återstår, vilken motverkar handelsomfördelningens negativa produktionseffekt. Å andra sidan uppkommer en förlust genom försämrade terms of trade gentemot medlemslandet, om dess exportutbud är oelastiskt.

Effekten för ett deltagande land av bildandet av två handelsblock kan i princip beräknas på motsvarande sätt, men kalkylen kommer att innehålla fler poster. Vid givna utrikeshandelspriser uppkommer först en ökning av realinkomst och välfärd förknippad med den handelskapande effekten av de egna tullsänkningarna. Härifrån skall dras den välfärdssänkande effekten av handelsomfördelning. Detta resultat justeras sedan med hänsyn till terms of trade-effekter på import och export. Om landet är litet kan effekterna på importpriserna väntas bli obetydliga. Å andra sidan kan man då vänta sig terms of trade-effekter på exporten med vinster inom det block där landet är medlem och förluster inom det andra blocket.

Teorin för tullunioner ger vissa möjligheter att utifrån generella kännetecknen för de deltagande länderna bedöma den relativa storleken av positiva och negativa effekter. Teorins utsagor gäller egentligen vilka länder som bör bilda en union. Med ledning av dessa kriterier kan man söka bedöma de förväntade verkningarna av Sveriges medlemskap i EFTA. Kriterierna är tullarnas höjd, näringslivets struktur, unionens storlek, deltagarländernas storlek och närhet samt utbudets och efterfrågans priselasticitet.

Ju högre de initiella tullarna är, desto större kan vinsterna med en tullavveckling, generell eller selektiv, antas bli. Orsaken är att tullen anger differensen mellan gränskostnaden i inhemsk och utländsk produktion och därmed mäter den samhällsekonomiska vinsten vid ökad import. Eftersom de skandinaviska länderna tillhörde gruppen lågtullländer (se kapitel 4) kan vinsterna inom EFTA såtillvida väntas ha varit måttliga. Det har även hävdats att sannolikheten att ett frihandelsområde leder till vinster växer med områdets storlek. Detta kan i Viners [1950] modell tolkas så att sannolikheten då är stor för att området skall inrymma de mest effektiva producenterna. Påståendet kan emellertid också tolkas som gällande den potentiella handeln med utomstående vid frihandel. Tullpreferenserna snedvrider prisrelationerna mellan varor tillverkade inom området - import från medlemmar och inhemska varor - och import från utomstående. Om den senare handeln är liten blir förlusterna små (Lipsej [1960]. Risken för snedvridningar av detta slag måste för Sveriges vidkommande år 1959 betraktas som ganska stor. Däremot kan

eventuella snedvridningar antas bli försumbara vid genomförandet av den europeiska frihandeln för industrivaror.

Det har också hävdats att en union mellan små och närbelägna länder kan väntas leda till särskilt stora vinster (Balassa [1962] sid 38 ff). Med närhet menas här att de ekonomiska avstånden är små till följd av låga transportkostnader, likheter i efterfrågestruktur etc. Detta gäller ju i hög grad de nordiska länderna. Det förefaller emellertid som om jämförelsenormen är en autarkisk situation utan handel. Det är då givet att handel och specialisering mellan sådana länder kan väntas bli särskilt stor. I verkligheten har emellertid sådana länder redan nått en hög grad av ekonomisk integration, där en omfattande handel redan förekommer. Till stor del är därför vinsterna redan realiserade.

Det har också antagits att man kan vänta sig större vinster, ju mindre komplementära, och ju mera likartade, de deltagande ländernas näringsliv är. I Viners modell innebär detta att deltagarländerna producerar samma varor, vilket ger handelsskapande effekter. Å andra sidan kan man säga att den positiva effekten blir större, ju större de relativa kostnadsskillnaderna mellan deltagarländerna är, givet att internhandel ersätter inhemsk produktion. Villkoret kan kanske bäst formuleras så att vinsten blir större ju fler varor som skyddas mot import från medlemsländerna (Lundgren [1967] sid 50).

13.2 BERÄKNINGAR AV VINSTER AV EKONOMISK INTEGRATION

13.2.1 Ex ante-kalkyler

Effekter på realinkomst, produktion och produktivitet kan uppkomma dels genom reallokeringsvinster, när produktionsfaktorer överförs till mer produktiv användning vid oförändrade produktionsförutsättningar inom de olika näringsgrenarna, dels genom förändring av dessa produktionssamband. Detta motsvarar enligt den tidigare använda terminologin statiska och dynamiska effekter. Att i praktiken skilja mellan dessa är svårt, och avgränsningen blir också beroende av aggregationsnivån. En omallokering av resurser till branscher med högre produktivitet tar sig ju uttryck i en förskjutning av den aggregerade produktionsfunktionen.

Liksom vid beräkningen av tulleffekterna på handeln finns det vid empiriska beräkningar av tullförändringars produktivitetseffekter i princip två typer av metoder, nämligen ex ante- och ex post-metoder. De förra börjar med en ex ante-bedömning av effekten på handeln såsom beskrivits i kapitel 8. Detta bildar underlag för bedömningen av den resurskostnad som inbesparas genom att inhemsk produktion ersätts med import. Härtill läggs en post som motsvarar ökningen av konsumentöverskottet genom den prissänkning som följer av tullens borttagande. Ett praktiskt problem vid kalkylerna är att erhålla data för priselasticiteter (se kapitel 8).

Inför tillkomsten av den gemensamma marknaden gjordes en del överslagsmässiga kalkyler för att belysa hur stora inkomsteffekterna och de ekonomiska välfärdsvinsterna av detta egentligen skulle kunna tänkas bli. För att betydande sådana vinster skall kunna uppstå genom ökad produktionspecialisering är det ett villkor att stora produktivitetsskillnader föreligger i utgångsläget. Scitovsky [1958] har hävdade att dessa skillnader mellan EEC:s deltagarländer var alltför små för att några nämnvärda reallokeringar skulle kunna uppkomma, medan Gehrels & Johnston [1955] var av motsatt uppfattning.

Scitovsky (op cit) beräknade de statiska välfärdsvinsterna av en gemensam varumarknad omfattande EEC, Storbritannien och Skandinavien till omkring en halv procent av summan av nationalprodukterna i dessa länder. Detta byggde på Verdoorns [1956] beräkningar av de sannolika handelseffekterna. Siffrorna kritiserades av Balassa ([1962] kapitel 2) därför att de byggde på en underskattning av priselasticiteterna. Johnson [1958] uppskattade vinsten för Storbritannien av ett deltagande i EFTA till maximalt en procent av BNP. Gemensamt för de beräkningar som gjorts av dessa effekter av integrationen av industrivarumarknaderna i Europa är att effekterna är utomordentligt små. Även senare beräkningar ger mycket obetydliga resultat - sålunda kommer Miller [1971] fram till en vinst för Storbritannien i form av förbättrad resursallokering vid inträde i EEC på endast någon tiondels procent av BNP.

Att resultaten av sådana beräkningar blir små är lätt att inse. För det första utgör importkonkurrerande näringsgrenar endast en mindre del av nationalprodukten. I Sverige kan den konkurrensut-

satta sektorns andel beräknas till omkring en tredjedel. Därifrån bör dras ren exportindustri samt de branscher som inte är tullskyddade. Om vinsterna relateras till den relevanta produktionssektorn blir de naturligtvis i motsvarande mån större. För det andra kan den ökade handeln, oavsett vilka elasticitetsantaganden som görs, endast väntas bli en bråkdel av produktionen i den utlandskonkurrerande sektorn. För det tredje utgörs inte välfärdsvinsterna av hela denna importökning utan endast en bråkdel därav, motsvarande genomsnittet av den eliminerade tullsatsen.

En förutsättning för de flesta beräkningar är att importökningen motsvaras av en exportökning, så att handeln förblir i balans vid oförändrade terms of trade. Man har också beräknat inkomst- och välfärdseffekter som hänger samman med att betalningsbalansen kan komma att påverkas. Vid oförändrad växelkurs är det tänkbart att exportökningen kan bli större eller mindre än importökningen. Om ett importöverskott uppkommer kan balans åter uppnås genom en försämring av terms of trade. Den härmed förknippade inkomstförlusten måste då dras från allokeringseffekten. Till skillnad från allokeringsvinsterna som innebär en ökning av de sammanlagda världsinkomsterna motsvarar terms of trade-effekterna endast en internationell inkomstomfördelning.

Hänsynstagande till terms of trade- och handelsbalanseffekter synes kunna ge siffror av betydligt högre storleksordning än de rena resursallokeringseffekterna. Burenstam Linder [1962] beräknade kostnaden för Sverige att stå utanför EEC till 4 % av BNP, varav större delen hänförs till försämrade terms of trade - eller egentligen en utebliven förbättring - på exporten. Enligt Verdoorn [1956] och Miller [1971] blir de sålunda beräknade terms of trade-effekterna klart större än allokeringsvinsterna. I relation till BNP är de emellertid fortfarande ganska små. Beräkningar enligt dessa metoder har därför kritiserats för att de endast tar hänsyn till statiska allokerings effekter och utelämnar de så kallade dynamiska effekter som behandlats i kapitel 3. Detta är naturligtvis riktigt. Frågan är emellertid hur betydande dessa kan vara.

Försök att bedöma de "dynamiska" effekternas storlek är dessvärre ganska sparsamt förekommande. Enligt Krause [1968] ledde inte-

grationen till en ökad kapitalbildning, vilket ökat tillväxttakten för BNP i EEC-länderna med 0,1-0,2 procentenheter per år. Balassa [1967a] har hävdats att utnyttjandet av stordriftsfördelar inom den utvidgade marknaden ökat den årliga ekonomiska tillväxttakten med 0,1 procentenheter. Som Lundgren ([1974], sid 107) påpekat bör man inte överdriva möjligheten till vinster genom utnyttjande av stordriftsfördelar, eftersom sådana kostnadssänkningar vid ökad produktion, som överstiger existerande tullskydd, redan kan antas vara utnyttjade. De vinster som beräknas under antagande att skal-fördelar förekommer blir dock klart större än de som erhålls under den konventionella förutsättningen om stigande gränskostnader (Krauss [1972]). Sålunda har Wonnacott & Wonnacott [1967] på basis av en studie av transportkostnader och möjligheter att utnyttja stordriftsfördelar bedömt de positiva realinkomsteffekterna för Kanada av ett nordamerikanskt frihandelsområde till 10 % av BNP.

De teoretiska argumenten för och emot övriga dynamiska effekter har redan berörts. Uppfattningen att stora och positiva sådana effekter skulle kunna påräknas har hävdats av den brittiska regeringen 1971 i frågan om Storbritanniens inträde i EEC. Detta har betvivlats av bl a Kaldor [1971] som tvärtom hävdats att den långsiktiga tillväxteffekten kan väntas bli negativ. Kaldors motivering bygger emellertid främst på den förväntade resurskostnaden för att korrigera en momentan negativ effekt på den brittiska betalningsbalansen, som kan väntas uppkomma huvudsakligen genom transfereringarna inom ramen för den gemensamma jordbrukspolitiken.

13.2.2 Bedömningar av tullsänkningars effekter på produktions- och produktivitetsutveckling

De angivna uppskattningarna av tullsänkningarnas realinkomsteffekter bygger på ex ante-beräkningar. Liksom när man beräknar handelseffekter är det emellertid tänkbart att undersöka i vad mån man kan spåra några effekter av handelspolitiska förändringar på den ekonomiska tillväxten i berörda länder under en förfluten tidsperiod. Metodmässigt innebär detta att man så långt möjligt söker eliminera effekterna av andra faktorer på tillväxten för att se om någon oförklarad residual kvarstår, som kan relateras till sänkta handelshinder och ökad

internationell specialisering.

Eftersom det är svårt att med någon större precision förklara ekonomisk tillväxt är det också vanskligt att mäta utrikeshandelns tillväxteffekter. Denison [1967] har hävdad att liberaliseringen av handeln under 1950-talet och början av 1960-talet medfört en ökning av tillväxttakten i Västeuropa med omkring 0,1 procentenhet. Krause [1968] tidigare refererade beräkningar är delvis av ex post-karaktär och innebär att tillväxten i EEC-länderna ökat med 0,2-0,4 procentenheter per år.

Ingen har, såvitt bekant, hävdad att tillkomsten av de europeiska handelsblocken skulle ha medfört några mycket betydande effekter på den ekonomiska tillväxttakten. Både Lamfalussy [1961] och Major [1962] och [1970] menar att man inte kan belägga några som helst tillväxteffekter av i första hand EEC. EEC-ländernas nationalprodukt växte visserligen snabbare än övriga OECD-länders under integrationsperioden på 1960-talet, men detta gällde även tidigare. Denna tillväxtskillnad har tvärtom tenderat att reduceras, både vad gäller nationalprodukten och produktionen per sysselsatt (Major [1970]).

Frågan är om man kan göra gällande att handelspolitiken påverkat produktionens nivå och tillväxt i Sverige. I föregående kapitel har visats att verkningarna på den svenska handeln av EEC och EFTA med all sannolikhet varit betydande. Det återstår att visa att en ökning av handel, internationell produktionspecialisering och internationell konkurrens har påverkat produktionsutvecklingen. Undersökningen inskränks här till produktivitetens utvecklingen inom industrisektorn.

I EFO-rapporten (Edgren, Faxén & Odhner [1970] visades att produktivitetens stegringen inom den konkurrensutsatta delen av den svenska ekonomin varit betydligt snabbare än i den skyddade sektorn. Den förra omfattar större delen av industrin, den senare privata och offentliga tjänster, samhällsreglerad produktion, byggnadsverksamhet samt skyddad varuproduktion (jordbruk och skyddad livsmedelsindustri). För skyddad sektor exklusive offentlig verksamhet var produktivitetens stegringen 2,2 % per år under 1950-talet och 3,8 % under 1960-talet, medan motsvarande siffror för den konkurrensutsatta sektorn var 4,2 och 8,2 % (op cit, sid 14). Med produktivitet avses

här genomsnittlig arbetsproduktivitet, mätt som förädlingsvärde i fasta priser per arbetstimme.

Detta förhållande behöver inte nödvändigtvis tolkas så att det är den internationella konkurrensen som framdriver en högre produktivitetsstegring. Differensen i produktivitetens ökningstakt kan bero på skillnader i andra avseenden mellan sektorerna. I första hand kan det tänkas att investeringarna varit större i K-sektorn, och därmed även ökningen av kapitalintensiteten. Det är också möjligt att kvaliteten på kapital eller arbetskraft ökat snabbare. Det senare skulle t ex kunna ske i form av en snabbare höjning av utbildningsnivån.

Vid en bedömning av utvecklingen i de båda sektorerna bör man så långt möjligt söka eliminera effekten av skillnader i dessa avseenden. Man bör därför inte mäta utvecklingen av produktiviteten för enbart arbetskraften, utan snarare totalproduktiviteten, dvs output i förhållande till insatserna av samtliga resurser. Totalproduktiviteten i en bransch bestäms av den genomsnittliga tekniska nivån. Denna förändras över tiden genom att gamla anläggningar med låg output per insatta resurser successivt ersätts med nya med större output vid samma faktoråtgång. Genomsnittsnivån av produktiviteten beror därför på hur den bästa kända tekniken utvecklats och på åldersstrukturen i branschen (jämför Salter [1960]). Vid given utveckling av ny teknik kommer den genomsnittliga produktiviteten att höjas om branschens tillväxttakt ökar, eftersom andelen nya och effektiva anläggningar då blir större. Det kan hävdas att både den genomsnittliga produktivitetens nivå och dess tillväxttakt kan väntas samvariera med produktionens tillväxttakt (se t ex Kaldor [1971] och Edgren, Faxén & Odhner [1970] sid 97).

Den genomsnittliga produktiviteten i en bransch kan emellertid också öka om det sker en kontraktion av produktionen. I den mån denna tar sig uttryck i att de mest ineffektiva anläggningarna utrangeras, erhålls liksom i det förra fallet en höjning av den genomsnittliga tekniska nivån. Här kan man peka på möjligheten att en intensifierad importkonkurrens leder till höjd produktivitet i en tidigare skyddad hemmamarknadsindustri genom att de minst effektiva enheterna ersätts med import.

13.3 HANDELSPOLITIKENS PRODUKTIVITETSEFFEKTER INOM SVENSK INDUSTRI

13.3.1 Metod

Följande empiriska undersökning av sambandet mellan produktivitetens utveckling och utrikeshandel baseras på ett tvärsnitt av 16 branscher i svensk industri. Jämförelsen avser perioden 1959–1967. Branschindelningen är betingad av tillgängliga datakällor för produktion, faktorinsatser och handel.

Begreppet produktivitet avser här ett mått på produktiviteten för produktionsfaktorerna arbetskraft och kapital tillsammans. Detta erhålls på följande sätt. Det antas att produktionsfunktionen i varje bransch är av Cobb-Douglas typ. Om Q_i är branschens produktionsvolym, L_i sysselsättningen och K_i kapitalbeståndet, antas följande samband gälla för en given tidsperiod

$$Q_{it} = A_{it} (K_{it})^{a_i} (L_{it})^{(1-a_i)} \quad (13:1)$$

Konstanten a_i motsvarar produktionens elasticitet med avseende på en ökning av kapitalvolymen. Att summan av kapitalelasticitet och sysselsättningselasticitet är lika med ett avspeglar förutsättningen att skalavkastningen är konstant. Den tekniska effektivitetsnivån A_{it} antas variera över tiden, styrd av de faktorer som förut nämnts.

Eftersom funktionen är homogen av första graden kan man genom att dividera båda leden med sysselsättningsmättet (L_{it}) erhålla en relation mellan arbetskraftsproduktivitet (Q/L) och kapitalintensitet (K/L). För varje bransch beräknades index för 1967 för dessa variabler, $\text{ind}(Q/L)$ och $\text{ind}(K/L)$, med 1959 som basår. En index för den tekniska nivån 1967 med basåret 1959 kan då erhållas ur sambandet

$$\log[\text{ind}(A)_i] = \log[\text{ind}(Q/L)_i] - a_i \log[\text{ind}(K/L)_i]. \quad (13:2)$$

Härtill fordras emellertid också att man känner kapitalelasticiteten a_i . Om företagen är kostnadsminimerande kommer priset på en faktor att överensstämma med dess marginella produktivitet. Inkomstfördelningen kommer då vid den antagna produktionsfunktionen att bli sådan

att kapitalinkomsternas andel av förädlingsvärdet överensstämmer med elasticiteten a_j , medan löneandelen blir lika med $(1-a_j)$. Genom att som mått på a_j insätta ett medelvärde för kapitalandelen i vederbörande bransch under perioden kan man enligt denna sk fördelningsmetod beräkna en index för den tekniska utvecklingen i branschen (jämför Jungenfelt [1962]).

Vid kalkyler av denna typ uppkommer betydande mätproblem. I synnerhet gäller detta de använda kapitalmåtten. Här har huvudsakligen använts data för installerad drivkraft. Många invändningar kan riktas mot detta mått bl a att det på sin höjd mäter beståndet av maskiner men inte byggnader. I de fall då data på brandförsäkringsvärden för maskiner och byggnader kunnat erhållas har dessa använts. Även detta mått är behäftat med svagheter (se t ex Lundberg [1961]). De valda måtten torde emellertid ändå kunna ge en rimlig bild av kapitalstockens utveckling vid en jämförelse mellan branscher. Någon korrigering för förändringar i utnyttjandegraden har inte gjorts.

De siffror på totalproduktivitets utveckling som beräknats på angivet sätt återfinns i tabell 13:1. De branscher som uppvisar det snabbaste tekniska framåtskridandet är textilindustri, metallmanufaktur och mekaniska verkstäder, medan grafisk industri samt livsmedels-, dryckes- och tobaksindustrierna av allt att döma haft en långsam tillväxt av totalproduktiviteten.

En sänkning av handelshinder borde medföra en ökad handel, vilket bestyrks av beräkningarna i kapitlen 9 - 12. Den ökade handeln kan väntas leda till ett effektivare resursutnyttjande genom en förbättrad resursallokering mellan branscher men också genom en produktionsspecialisering inom branscherna. I detta avsnitt behandlas endast den senare effekten. Den framkommer på flera olika vägar, bl a genom utnyttjande av stordriftsfördelar och genom ökat konkurrenstryck, vilket kan påverka graden av sk "X-effektivitet". Dessutom är det möjligt att man får en snabbare spridning av ny teknik. Totalproduktiviteten kan även förväntas samvariera med produktionens tillväxttakt.

För empiriska ändamål är det lämpligt att mäta handelns omfattning genom att ange kvoter av förbrukning eller produktion. För-

Tabell 13:1. Produktion, faktorinsatser och produktivitet för svenska industribranscher 1968 (index; 1959=100)

Bransch	Index 1968 (1959=100) för					Kapital- inkomst- andel %	Index 1968 för totalpro- duktivitet (1959=100)	Förändring 1959-1968 %-enheter		
	Produk- tion	Syssel- sätt- ning	Kapi- tal- volym	Arbets- produk- tivitet	Kapital- inten- sitet			Import- kvot	Export- kvot	Handels- kvot
Järn- och metallverk	185	113	192	164	170	41,5	131	1,3	10,9	6,8
Metallmanufaktur	210	122	157	172	129	41,4	155	2,6	-0,8	2,1
Mekaniska verkstäder	196	120	142	163	118	37,9	153	5,7	8,3	12,6
Elektroindustri	186	121	141	154	117	40,9	144	2,2	10,0	8,2
Transportmedelsindustri	175	132	170	133	129	41,3	120	-3,3	7,6	3,7
Varv	144	89	138	161	155	20,6	147	8,4	-0,6	5,8
Jord- och stenindustri	176	112	158	157	141	51,4	132	-2,0	-0,5	-3,2
Träindustri	165	108	153	154	142	42,0	133	-0,1	-10,0	-9,1
Massa- och pappersindustri	155	96	171	162	178	50,4	121	0,3	-3,5	-2,4
Grafisk industri	148	110	178	134	162	45,2	108	1,8	1,9	3,8
Livsmedel, drycker, tobak	134	107	133	125	124	60,1	110	1,8	0,8	3,1
Textilindustri	116	73	79	159	108	39,8	158	18,6	19,1	65,0
Konfektionsindustri	133	82	116	162	141	37,0	143	14,7	9,1	29,0
Sko, läderindustri	97	72	100	136	139	31,7	123	17,6	12,0	37,1
Kemisk industri	208	109	204	191	187	60,2	131	3,7	4,8	9,4
Gummiindustri	169	114	163	149	143	39,4	129	8,2	5,9	15,3

Källor: SOS Industri och SOS Utrikeshandel.

ändringar av handeln anges i det följande av de absoluta förändringarna av dessa kvoter, uttryckta i procentenheter, eftersom relativa andelsförändringar ger orimligt stor vikt åt branscher med mycket små andelar (jämför kapitel 10). De mått som kan komma ifråga för att mäta en förändrad internationaliseringsgrad är förändringen av exportkvoten $[d(x/s)]$, av importkvoten $[d(m/c)]$ samt av vad som här benämns utrikeshandelskvoten $[d(\frac{x+m}{s})]$.

De uppställda hypoteserna har testats genom en tvärsnittsjämförelse över de 16 branscherna. Resultaten framgår av tabell 13:2. Tanken att en ökning av utrikeshandelns omfattning i en bransch leder till snabbare växande totalproduktivitet får uppenbarligen stöd i materialet. En ökning av utrikeshandelskvoten kan reflektera en samtidig ökning av såväl export som import och därmed en inombranschspecialisering. Beräkningarna ger utslag för förändringen i utrikeshandelskvot och i importandel men inte för förändringen av exportkvot, vilken till och med erhåller fel tecken.

En möjlig tolkning av detta skulle kunna vara att förändringen av importkvoten framför allt reflekterar effekten av ökat konkurrenstryck jämte effekten av strukturrationaliseringen inom branscher, när de minst effektiva enheterna utrangeras. Exportkvoten kan däremot tänkas återspegla effekten av skalfördelar vid inombranschspecialisering. Det är därför möjligt att handelspolitikens effekter på industrins produktivitet utveckling främst gjort sig gällande genom strukturrationalisering inom branscher och genom ökad X-effektivitet, och att de egna tullsänkningarna varit viktigare än andra länders.

Liknande beräkningar av sambandet mellan utrikeshandel och totalproduktivitet kan i princip göras på tidsseriedata för hela industrin. Man kan då utgå ifrån en aggregerad produktionsfunktion (jämför ekvation 13:1) som kan skrivas

$$Q_t = A_t L_t^{1-\alpha} K_t^\alpha \quad (13:3)$$

Genom att dividera båda sidor med (L) , logaritmera uttrycket och därefter derivera med avseende på tiden erhåller man

$$\frac{dq}{qdt} = \frac{da}{adt} + \alpha \frac{dk}{kdt}, \quad (13:4)$$

där dq/qdt är den årliga ökningen av arbetskraftens genomsnittliga produktivitet (Q/L) och dk/kdt är ökningen av kapitalintensiteten (K/L).

Två kapitalmätt har använts. Det ena är installerade hästkrafter. Detta mått visar på sin höjd kapaciteten för beståndet av maskiner men däremot inte utnyttjade kapitaltjänster. För att i någon mån komma åt variationer i kapitalets utnyttjandegrad har serien korrigerats för variationer i arbetskraftens sysselsättningsgrad inom industrin. Detta förfarande förutsätter att utnyttjandegraden för arbetskraft och kapital samvarierar. Man kan emellertid inte ta hänsyn till sådana förändringar i kapacitetsutnyttjandet som beror på förändringar i skiftgång och arbetstid.

Tabell 13:2. Samband mellan totalproduktivitet och utrikeshandel.
Tvårsnitt för 16 industribranscher.

$$\text{ind}(A) = 73,9 + 0,321 \cdot \text{ind}(Q) + 0,651 \cdot d\left(\frac{X+m}{S}\right) \quad R = 0,674$$

(0,119)
(0,210)
(5,415)

$$\text{ind}(A) = 55,2 + 0,416 \cdot \text{ind}(Q) + 2,386 \cdot d\left(\frac{m}{C}\right) - 0,268 \cdot d\left(\frac{X}{S}\right) \quad R = 0,760$$

(0,121)
(0,712)
(0,526)
(5,478)

Anm: Variabelbeteckningar se texten.

Det andra kapitalmättet utgörs av summa kapitalinkomster inom industrin till fasta priser. Det kan visas att detta mäter utnyttjade kapitaltjänster under förutsättning att förräntningen på nyinstallerat kapital är konstant över tiden (Aberg [1969]).

En beräkning av totalproduktivitetsens årliga förändring (da/adt) kan göras enligt fördelningsmetoden på samma sätt som i föregående avsnitt. Det antas då att elasticiteten α i produktionsfunktionen kan approximeras med kapitalersättningens andel av industrins förädlingsvärde (b_t), som beräknats för varje år. Man har då att

$$\frac{da}{adt} = \frac{dq}{qdt} - b_t \frac{dk}{kdt}, \quad (13:5)$$

Sedan totalproduktivitetsens utveckling för varje år beräknats, kan dess samband med utrikeshandels utveckling studeras. Som mått på handeln kan samma variabler som i föregående avsnitt användas. Av tabell 13:3 framgår att man erhåller ett starkt stöd för hypotesen att en ökad utrikeshandel leder till en snabbare produktivitetstillväxt. Man erhåller nämligen ett positivt utslag såväl på totalproduktivitetsens ökning som direkt på arbetskraftsproduktiviteten.

Ekvationerna 1 och 3 i tabell 13:3 anger de partiella verkningarna av utrikeshandeln på produktiviteten, när kapitalintensiteten hålls konstant, under betingelsen att kapitalelasticiteten satts lika med kapitalinkomstandelen. Ekvation 2 visar de totala verkningarna på arbetsproduktiviteten inklusive de eventuella verkningarna via kapitalintensiteten och eventuella andra i ekvationen utelämnade förklaringsvariabler. Koefficienterna skiljer sig dock endast obetydligt, vilket indikerar att samvariationen mellan handel och kapitalintensitet varit obetydlig. Detta bekräftas av att korrelationen är låg.

Man kan också söka göra en simultan skattning av de partiella effekterna på arbetsproduktiviteten (q) av de båda faktorerna (k) och $(x+m)/s$. Sådana beräkningar av utrikeshandels produktivitetseffekter har utförts av Ohlsson [1969] på den svenska ekonomin. Det första måttet på kapital, korrigerade hästkrafter, har emellertid

ett mycket lågt förklaringsvärde under den behandlade perioden. Sannolikt beror detta på att siffrorna på grund av kraftiga konjunkturella variationer i kapacitetsutnyttjandet, i synnerhet i början av 1950-talet, ger en dålig bild av utnyttjade kapitaltjänster. Därför har även det kapitalmätt som baseras på deflaterade kapitalinkomster per arbetstimme prövats. Detta mått betecknas (s).

Tabell 13:3. Sambandet mellan produktivitet och utrikeshandel för svensk industri under perioden 1951-1968

1. $\frac{da}{adt} = -15,86 + 0,407 \frac{X+M}{S}$ (0,121) ***	R = 0,642 (11,236)
2. $\frac{dq}{qdt} = -14,39 + 0,422 \frac{X+M}{S}$ (0,107) ***	R = 0,702 (15,533)
3. $\frac{da}{adt} = -17,34 + 0,893 \frac{M}{C}$ (0,232) ***	R = 0,679 (14,843)
4. $\frac{dq}{qdt} = -15,02 + 0,115 \frac{dk}{kdt} + 0,424 \frac{X+M}{S}$ (0,158) (0,109) ***	R = 0,714 (7,801)
5. $\frac{dq}{qdt} = -4,39 + 0,397 \frac{ds}{sdt} + 0,152 \frac{X+M}{S}$ (0,069) (0,078) *** **	R = 0,918 (39,998)

Anm.: Variabelbeteckning se texten.

Som framgår av tabellen blir utslaget för handelsvariabeln betydligt svagare när det senare kapitalmättet (s) används. Det beror på att denna variabel är korrelerad med utrikeshandelskvoten, vilket inte gäller för (k). Man kan nu tolka variabeln (k) som ett mått på kapitalstock per arbetstimme och (s) som ett mått på utnytt-

jade kapitaltjänster per arbetstimme (se även Åberg, [a a] sid 50 ff). Differensen mellan dem $[(ds/sdt)-(dk/kdt)]$ kommer i så fall att utgöra ett mått på förändringen i kapitalets utnyttjandegrad. Det faktum att variabeln $[(x+m)/s]$ är korrelerad med (s) men inte med (k) kan därför tolkas så att utrikeshandelns omfattning påverkar kapitalets utnyttjandegrad positivt. En ökning av handeln till följd av en omläggning av handelspolitiken skulle därigenom kunna öka produktion och produktivitet.

13.3.2 Sammanfattande bedömning av produktivitetseffekter

Under efterkrigstiden har den svenska ekonomin genomgått en snabb strukturomvandling. En aspekt av detta är den regionala omfördelningen av befolkning och näringsliv till storstäder och till landets södra och mellersta delar. En annan är ökningen av tjänsteproduktionen på bekostnad av varuproducerande sektorer. I synnerhet basnäringarna - jord- och skogsbruk, fiske och gruvbrytning - har gått tillbaka relativt sett. Även inom tillverkningsindustrin har betydande omfördelningar skett. Under perioden 1950-1969 har främst textil- och beklädnadsindustrin kraftigt minskat sin andel av industrins totala förädlingsvärde. De branscher som ökat mest är järn- och stålverk samt verkstadsindustri.

Man kan fråga sig i vad mån den ekonomiska integrationen mellan industriländerna i Västeuropa bidragit till den svenska produktions- och produktivitetens utvecklingen via effekter på strukturomvandlingen. Denna typ av effekter skulle närmast motsvara vad som betecknats som handelspolitikens statiska resursallokeringseffekter. För betydande delar av strukturförändringarna gäller dock att de knappast kan sägas ha orsakats av impulser utifrån. De förklaras i stället av faktorer i den inhemska ekonomiska utvecklingen. Detta gäller framför allt förskjutningen mellan tjänsteproducerande och varuproducerande sektorer samt tillbakagången inom jord- och skogsbruket.

Strukturomvandlingen inom den konkurrensutsatta sektorn kan däremot till en del hänföras till impulser från världsmarknaden vid given integrationsgrad. Den svenska ekonomin har sedan länge karakteriserats av ett starkt utlandsberoende bortsett från tiden under de båda världskrigen. Den svenska näringsstrukturen är därför känslig

för förändringar av relativ konkurrenskraft i förhållande till världsmarknaden. Ett viktigt inslag i denna utveckling har under senare tid varit tillkomsten av nya producentländer med förhållandevis låga löner.

Ytterligare en del av strukturomvandlingen kan tillskrivas en ökad integrationsgrad, framför allt vad gäller varuhandeln. Delvis har denna sannolikt sammanhängt med att den tekniska utvecklingen lett till sjunkande transport- och kommunikationskostnader. Men integrationen har också påverkats av elimineringen av handels hinder. Det viktigaste inslaget i denna process under 1960-talet har varit tullsänkningarna inom EFTA. Även under 1950-talet var handelsliberaliseringen emellertid betydande, främst genom avskaffandet av importkvoter och uppnåendet av valutakonvertibilitet.

Av den svenska ekonomins strukturförändring kan sålunda endast en mindre del tillskrivas handelspolitikens effekter. Det kan dessutom hävdas att effekterna av strukturomvandlingen mellan näringsgrenar på produktivitetstillväxten i den svenska ekonomin varit av underordnad betydelse jämfört med effekterna av andra orsaksfaktorer. Allokeringarvinster av strukturomvandlingen kan uppfattas som grundade på överflyttningsvinster genom att arbetskraft överförs från områden med låg produktivitet till områden med hög produktivitet. Dessa överflyttningsvinster har under efterkrigstiden, i varje fall på en grovt aggregerad nivå, utgjort endast en mindre del av produktivitetstillväxten i den svenska ekonomin (Åberg a a).

I den mån handelspolitiken i märkbar grad kan antas ha influerat produktivitetstillväxten måste detta främst ha skett via så kallade dynamiska effekter på det svenska näringslivet. Som nämnts består dessa av ett bättre utnyttjande av stordriftsfördelar och en förbättrad så kallade X-effektivitet. Handelspolitikens roll för den senare faktorn kan främst antas sammanhänga med att den kan skapa ett ökat konkurrenstryck.

Det finns flera indikationer på ett ökat konkurrenstryck under loppet av efterkrigstiden. Detta kan åtminstone delvis antas sammanhänga med impulser från världsmarknaden vid given grad av internationellt beroende och även med en ökad integrationsgrad till följd av handelspolitiska förändringar. Ett sådant tecken är tendensen till fallande bruttovinstmarginaler inom det svenska näringslivet

under perioden 1951-1968 (Bergström [1971] sid 308). Ett annat är den betydande uppgång av antalet fusioner som registrerats under 1960-talet (Rydén [1971]).

Beräkningar av totalproduktivitetsens ökningstakt i svensk industri visar att denna synes ha accelererat under perioden 1951-1969 (se Nabseth m fl [1971] sid 244). En snabbare höjning av den genomsnittliga tekniska nivån kan dels bero på en snabbare utveckling av ny mer effektiv teknik, men också på ett snabbare införande av redan känd teknik. Ju högre medelålder för kapitalet, desto lägre blir den genomsnittliga tekniska effektiviteten. Tillgängliga data tyder på att utrangeringstakten - andelen utrangerat kapital av kapitalbeståndet - synes ha ökat trendmässigt under efterkrigstiden (op cit sid 242). Detta innebär en sänkning av medelåldern för kapital och därmed ett snabbare tekniskt framåtskridande för näringslivet som helhet.

Denna ökade utslagning av äldre kapital kan ha påskyndats av den ekonomiska integrationen. För detta talar den positiva korrelationen mellan utrikeshandelskvoten i svensk industri och deprecieringarna i procent av kapitalstocken.

KAPITEL 14

VERKNINGAR AV HANDELSHINDER

14.1 TULLFÖRÄNDRINGARNAS EFFEKTER PÅ SVENSK HANDEL UNDER 1960-TALET

14.1.1 En jämförelse av olika bedömningar

I kapitlen 9-12 har verkningarna på handeln av den europeiska marknadsbildningen under 1960-talet studerats. För att empiriskt bedöma storleksordningen av dessa handelseffekter har flera alternativa beräkningsmetoder utnyttjats. Som framhållits i kapitel 8 bygger dessa på alternativa förutsättningar om det hypotetiska förlopp som skulle ha erhållits vid oförändrad handelspolitik. Det är knappast möjligt att på teoretiska grunder hävda att någon metod är helt överlägsen de övriga. Differenserna mellan resultaten av olika kalkyler kan därför tas som ett mått på osäkerheten i bedömningen av handelseffekterna. Dessvärre måste det konstateras att denna kvarstående osäkerhet är betydande. Möjligheten att med rimlig grad av precision göra förutsägelser om effekterna av framtida förändringar av handelshinder blir därmed mindre. Av kapitlen 10 och 12 framgår också att tullförändringar sannolikt spelat en mindre roll för utvecklingen av den relativa konkurrenspositionen för svensk industri på hemmamarknaden och på exportmarknaderna. Till större delen måste nämligen marknadsandelarnas förändringar förklaras av andra faktorer.

I tabell 14:1 kan man jämföra resultaten av olika beräkningsmetoder som använts i denna undersökning med bedömningar av handelseffekter som publicerats i två andra källor. Den grundläggande metoden i de senare är extrapolering av andelstrender (jfr kapitel 8). Det kan framhållas att beräkningarna (1), (3) och (4) av de svenska exporteffekterna är jämförbara såtillvida som de kalkylerats under förutsättning att totalimporten är given (se kapitel 11). Siffrorna kan därför endast tas som ett mått på den partiella effekten av svenskt medlemskap i EFTA och icke-medlemskap i EEC, givet att dessa block bildats och att effekten av svenskt medlemskap på totalimporten

Tabell 14:1. Resultat av alternativa effektberäkningar på svensk export och import av tullförändringar inom EEC och EFTA. (Mkr)

			Jämförelse- år	Effekt på svensk export		
				till EFTA	till EEC	totalt
1. Handelsdepartementet (1971)	Trendextra- polering, importandel ^a	5-8 totalt	1968	800	1300	-500
2. EFTA (1972)	Trendextra- polering, marknadsandel ^b	5-8 urval	1967	2300	-350	1950
3. Kapitel 12	Tvärsnitt för varugrupper, importandel ^a	5-8 urval	1968	840 ^d	-1240 ^e	-400
4. Kapitel 11	Tidsserie, marknadsandel ^a	6-7 totalt	1968	870	-1200	-330
5. Kapitel 11	Tidsserie, marknadsandel ^b	6-7 totalt	1968	1670	-770	900
			Effekt på svensk import			
				från utom- stående	totalt	
6. EFTA 8L972)	Trendextra- polering, marknadsandel ^b	5-8 urval	1967	2570	-1370	1200
7. Kapitel 10	Tvärsnitt varugrupper, marknadsandel ^b	I. 5-8 urval		1500	820	2450 ^c
		II. 5-8 totalt		2420	1320	3950 ^c

^a Beräknade under antagande om given totalimport.

^b Beräknade under antagande om given konsumtion.

^c Medelvärden inom ett intervall. Separata beräkningar har gjorts för tre andelar, varför summeringen inte stämmer exakt.

^d Endast Storbritannien, Norge och Danmark.

^e Endast Västtyskland.

Källor: Handelsdepartementet: EEC-information: Sveriges utrikeshandel under 1960-talet. Stockholm 1971.

EFTA: The Trade Effects of EFTA and the EEC. Genève 1972.

kan försummas.

Man kan betrakta dessa kalkyler som ett första steg. Alternativet (5) som tar hänsyn till handelsskapande effekter ger en betydligt mera fördelaktig bild av exporteffekterna. Detta beror framför allt på den beräknade positiva effekten på totalimporten till Storbritannien och EEC. Ännu fördelaktigare blir bedömningen enligt (2), som likaledes tar med möjligheten av effekter på totalimporten. Som påpekats i kapitel 8 finns det skäl att anta att denna kalkylmetod tenderar att ge systematiska överskattningar av handelseffekterna. I så fall bör emellertid både förlusten på EEC och vinsten på EFTA vara överskattade.

De tre beräkningarna av exporteffekten av svenskt medlemskap i EFTA (1, 3 och 4) visar sinsemellan en mycket god överensstämmelse för både EFTA-vinster och EEC-förluster. Bedömningarna av exporteffekten av handelsblockens bildande, då det tas hänsyn till verkningar på totalimporten, skiljer sig dock. Detta kan bero på olikheten i varutäckning.

Beträffande bedömningen av de svenska importeffekterna förefaller det som om tvärsnittskalkylerna i kapitel 10 skulle ha givit betydligt större effekter än EFTA:s kalkyl. Den mest påtagliga skillnaden är emellertid att de betydande handelsomfördelade effekter av frihandeln inom EFTA på den svenska marknaden, som enligt EFTA:s siffror skulle ha skett, inte alls kan beläggas i föreliggande undersökning. Tvärtom tyder beräkningarna på att tullpreferenserna skulle ha tenderat att öka även utomståendes marknadsandelar. Som nämnts är detta inte förenligt med den konventionella teorin. I tabellen har emellertid en "effekt" på utomstående import beräknats med ledning av tvärsnittsresultaten.

I kapitel 9 visades att man med de metoder som använts i alternativ (6) kan väntas erhålla en systematisk tendens att överskatta de handelsomfördelade effekterna på den svenska marknaden under perioden. För övriga utomstående länder, utom EEC, blir den handelsomfördelade effekten enligt trendmetoden (se kapitel 9) en minskning av andelen av BNP med 0,6 procentenheter. Tulleffekten i form av nedgång av marknadsandelen för samtliga icke-EFTA-länder blir då enligt tabell 9:4 3,6 procentenheter. Härvid har endast negativa avvikelser beaktats, eftersom de går i teoretiskt förväntad riktning. Beräknad

enligt tillväxtmetoden blir den handelsomfördelade effekten knappt hälften så stor (1,7 procentenheter). Om samma förhållanden gäller för varuurlvalet i alternativ (6), ger en korrigerad av EFTA:s kalkyl med hänsyn till effekten av kapacitetstillväxten en siffra för handelsomfördelningen på -640 milj kr.

Även denna siffra kan emellertid antas vara överskattad, eftersom ingen hänsyn tagits till handelspolitikens effekter under 1950-talet (se kapitel 9). Om det antas att några handelsomfördelade verkningar inte förelegat blir som framgår av tabellen överensstämmelsen mellan alternativen (6) och (7) ganska god. Bägge skulle då innebära en ökning av EFTA-importen med ca 2 500 milj kr.

Frågan är hur dessa resultat teoretiskt skall förklaras. En möjlighet är att det statistiska sambandet över varugrupper mellan tullpreferensens storlek och ökningen av utomstående länders marknadsandel inte motsvaras av något kausalt beroende. Andelarna skulle i stället påverkas av någon i analysen utelämnad variabel som är positivt korrelerad med tullvariabeln. Mycket talar emellertid för att detta inte är en tillräcklig förklaring. Denna hypotes har ju prövats genom att olika variabler insatts som kan antas avspegla konkurrenskraftspåverkande faktorer, utan att resultatet därmed nämnvärt förändras. Det är också svårt att se varför en sådan utveckling inte skulle ha gällt även för marknadspositionen i världshandeln som helhet. I så fall bör den ha uppfångats av denna variabel.

Jämförelserna av alternativa skattningar ger vissa slutsatser om metodvalet vid undersökningar av tulleffekter på handeln. Ex ante-metoder kan knappast bli mer än räkneexempel på grund av osäkerheten i uppskattningen av priselasticiteterna. Vad gäller indirekta ex post-metoder kan det hävdas att det inte är tillåtligt att använda en enkel andelsförändringsmetod. Den disaggregerade analysen i kapitlen 10 och 12 visar nämligen att tullarna knappast är den viktigaste faktorn när det gäller att förklara utvecklingen av marknadsandelar över tiden, eftersom större delen av andelsförändringens variation mellan varugrupperna lämnas oförklarad. Andelsförändringsmetoden innebär ju att tulleffekten sätts lika med den faktiska förändringen av en andel, för det fall att den går i teoretiskt förväntad riktning, och betyder därmed att effekten av andra faktorer negligeras (se kapitel 8).

Det har visats (kapitel 11) att jämförelser av andelsutveck-

lingen i exporten lätt ger missvisande uppskattningar av tulleffekter, eftersom exportfördelningen starkt influeras av efterfrågetillväxten på avsättningsmarknaderna. Å andra sidan kan man kritisera metoden att bedöma exporteffekter utifrån trendutvecklingen av importandelar eller marknadsandelar på olika avsättningsmarknader. Den avgörande frågan är här om trenden i avsaknad av tullförändringar skulle ha varit densamma som under föregående period. Eftersom det kan visas att marknadsandelsutvecklingen påverkats av den av tullarna oberoende utvecklingen av relativ konkurrenskraft, i betydelsen förändrad utbudskapacitet och kostnadsförhållande, vilket mätts med BNP-tillväxt (kapitlen 9 och 11) och förändring av världshandelsandel (kapitlen 10 och 12), är det inte rimligt att utelämna utbudssidan vid effektbedömningar.

Endast vid direkta skattningsmetoder, där tullförändringarna explicit införs, är det egentligen möjligt att testa hypotesen att tullförändringarna påverkar handeln. Härvid förefaller det som om tvärsnittsundersökningar över varugrupper erbjuder de bästa möjligheterna. Nackdelarna med denna metod är att man inte kan ta hänsyn till skillnader mellan varorna med avseende på priselasticitet i utbud och efterfrågan. Effektbedömningen blir också svårtolkad, beroende på problemet att tolka regressionskoefficienterna. Därtill föreligger problemet hur man kan ta hänsyn till allmänna jämviktseffekter av förändrade tullar.

14.1.2 Alternativa modeller för förklaring av tulleffekter på handeln

Om man lämnar de mest förenklade teoretiska modellerna för tullverknningar kan man finna argument för att en tulldiskriminering inte nödvändigtvis behöver leda till stora handelsomfördelande verkningar. För det första kan möjligheterna till ökad export och produktions-specialisering inom ett preferensområde genom utnyttjande av skalfördelar innebära en förbättrad konkurrenskraft även på utomstående marknader. De största potentiella vinsterna av en ökning av produktionsskalan borde rimligen stå att finna inom varuområden där hindren för export tidigare varit höga. Som visats i kapitel 4 uppvisar tullstrukturen i de berörda länderna en hög grad av samstämmighet.

Under dessa antaganden skulle den negativa prisseffekten av en stark tulldiskriminering på den svenska marknaden för EEC-ländernas exportindustri till en del kunna kompenseras av den kostnadsreduktion, som kan erhållas genom att en hög tullpreferens möjliggjort en expansion inom den gemensamma marknaden. Någon sådan kostnadsänkning föreligger inte för hemmamarknadsindustrin. Detta kan bidra till att förklara den asymmetriska effekten på hemmamarknadsandel och importandel från utomstående, som ju bägge drabbas av en diskriminerande tullsänkning. Om denna effekt är tillräckligt stark kunde den reducera styrken av det förväntade negativa sambandet över varugrupper mellan förändringen av utomståendes marknadsandel och tulldiskrimineringen, eller till och med göra sambandet positivt. Samma resonemang kan föras om den svenska exportindustrins andel på EEC. Det förefaller dock svårt att hävda att denna mekanism kan ge upphov till ett positivt samband mellan utomståendes andel av importen och tulldiskrimineringen.

För det andra kan man ifrågasätta rimligheten i att anta - vilket gjorts i de enkla teoretiska modellerna i kapitel 2 - att sambandet mellan tullnivå och marknadsandel är symmetriskt, i den meningen att andelen förändras i samma omfattning - men i olika riktning - vid en tullhöjning som vid en lika stor tullsänkning. Det kan hävdas att förändringen av andelen kan väntas bli större vid en tullsänkning. Detta kan sammanhånga med att ett företags kostnader för försäljning på export till en del kan betraktas som engångsinvesteringar. Hit hör t ex sådana kostnader som nedlagts för att skapa försäljningskanaler på den utländska marknaden. Det kan också antas att investeringskostnaden i försäljningsorganisationen är avsevärt högre för exportörer än för de inhemska företagen (jfr kap 2).

Antag att den nödvändiga investeringen i marknadsorganisation är proportionell mot planerad avsättning. Vid given investering förutsätts avsättningen vara oelastisk. En tullpreferens kan motivera preferensbehandlade exportörer till en ökad investering i försäljningsorganisation och därmed ökad avsättning. Fallande pris och vinster minskar utbudet från inhemska industri. Även för utomstående exportörer faller pris och vinster, men detta behöver inte nämnvärt minska avsättningen, om utbudet vid den givna marknadsorganisationen är oelastiskt.

En annan faktor, som i en mera generell modell kan bidra till att förklara det teoretiskt oväntade positiva sambandet mellan andelsökning för utomstående och tullsänkning gentemot EFTA, är förväntningarna. Anpassning till förändrade tullar kan ske med en viss tidseftersläpning. Det är emellertid också möjligt att exportföretagen kan föregripa en väntad tullavveckling genom att i förväg göra de investeringar i produktions- och försäljningsapparat som den kommande marknadsutvidgningen föranleder.

EEC och EFTA kom att uppdelas i två handelsblock. Denna uppdelning torde emellertid med stor sannolikhet ha uppfattats som temporär. Som nämnts i kapitel 4 fördes i olika omgångar under perioden för handelsblockens bildande förhandlingar om medlemskap i EEC framför allt från Storbritanniens sida. Det är då tänkbart att exportörer som stod utanför ett handelsblock, trots temporär tuldiskriminering som ledde till fallande vinster, kan ha föredragit att ändå göra nödvändiga investeringar i marknadsföring och försäljning inom detta block i avvaktan på att blocken skulle slås samman. Förväntningsantagandet kan förklara den asymmetriska utvecklingen av andelarna för inhemsk industri och för utomstående exportörer, vilka bägge drabbades av tullavvecklingen. För bägge kan tullsänkningarna 1959-1967 ha betraktats som ett första steg på vägen mot en europeisk frihandel. Det är därför möjligt att de betydande handelsskapande effekterna som påvisats i kapitel 10 kan innehålla en effekt av att väntade fortsatta tullsänkningar föregripits.

Mycket talar för att användningen av teoretiska modeller som förutsätter perfekt konkurrens och homogena varumarknader försvårar förklaringen av handelspolitikens effekter. Handelsstatistiken visar att det föreligger en betydande grad av produktdifferentiering även på ganska långt disaggregerad nivå, eftersom det samtidigt förekommer såväl export som import av avsevärd omfattning inom grupperna. Den traditionella teorin förutsäger att en tullavveckling kommer att leda till en ökad inter-industriell specialisering av produktionen, så att i vissa branscher exportens andel av produktionen ökar till följd av de utländska tullarnas sänkning, medan inom andra branscher importandelen av marknaden stiger på grund av avvecklingen av de egna tullarna.

Siffrorna över handelns utveckling tyder emellertid på att det skett en betydande ökning av produktionsspecialiseringen inte bara mellan utan även inom branscher. För 16 branscher inom svensk industri har förändringen av importens andel av förbrukningen (m/c) och av exportens andel av produktionen (x/s) beräknats under perioden 1959-1968. Siffrorna redovisas i appendix D. Det visar sig att förändringarna av export- och importandel är starkt positivt korrelerade (0,616). Detta tyder på att det ägt rum en internationalisering inom flertalet branscher, innebärande att positionen på hemmamarknaden försvagats samtidigt som exportmarknadernas betydelse för avsetningen ökat. Detta är precis vad man kunnat vänta som en effekt av ömsesidiga tullpreferenser inom branscher med differentierade produkter.

Samma slutsatser erhåller man av det material för 49 varugrupper som använts för tvärsnittsanalysen av tullarnas effekter på andelarna på den svenska marknaden i kapitel 10. Där beräknades en variabel $d = (x-m)/(x+m)$, som tänktes ange ett mått på homogeniteten i utrikeshandeln av ifrågavarande varugrupp. Vid maximal homogenitet förekommer endast handel i ena riktningen, dvs endera (x) eller (m) är lika med noll. Absoluta beloppet av kvoten blir då lika med ett. Värdet noll på variabeln (d) kan sägas ange en maximalt differentierad handel. Då är nämligen import och export inom varugruppen lika stora.

Mellan 1959 och 1967 minskade homogenitetsmåtts ovägda medelvärde för varuurlvalet från 0,43 till 0,37. Detta innebär att handelns sammansättning blivit mer heterogen än tidigare i meningen att det i större utsträckning förekommer handel i bägge riktningarna med varor inom samma statistiska varugrupp. Det går inte att med säkerhet hävda att denna utveckling i sin helhet orsakats av de handelspolitiska förändringarna. Det förefaller emellertid sannolikt att tullförändringarna bidragit till effekten. Detta innebär att tullsänkningarna på industrivaror till stor del resulterat i en produktionsspecialisering inom snarare än mellan industribranscher.

14.2 HANDELSPOLITIKENS PRODUKTIVITETSEFFEKTER

Handelspolitiken har av allt att döma bidragit till strukturomvandlingen i den svenska ekonomin under 1960-talet. Av analysen i kapit-

len 9 och 10 framgår att tullsänkningarna sannolikt medfört en betydande minskning av hemmamarknadsandelar inom importkonkurrerande industri, och därmed resulterat i en överföring av arbetskraft och kapital till andra näringsgrenar.

Enligt den traditionella teorin (jfr kap 13) kan man bedöma handelspolitikens realinkomsteffekter genom att väga den uppkomna importökningen med det förutvarande tullskyddet. Enligt tabell 14:1 kan importökningen beräknas till omkring 4 000 mkr. Vid en genomsnittlig tullsats på 10 % skulle den samhällsekonomiska vinsten vid en tullavveckling uppgå till ca 200 mkr. Härvid bortses från handelsomfördelande effekter. Denna siffra måste emellertid justeras med hänsyn till terms of trade-förändringar på både export- och importsidan. Dessa är utomordentligt svåra att bedöma. Det förefaller emellertid som om importökningen skulle ha varit större än de beräknade exporteffekterna. I så fall borde tullförändringarna vid bildandet av EEC och EFTA ha resulterat i en försämring av Sveriges terms of trade.

Dessa effekter är ett resultat av att tullavvecklingen lett till en omfördelning av produktionsfaktorer mellan branscher, och därmed till en bättre resursfördelning i enlighet med komparativa fördelar. Analysen i kapitel 13 tyder emellertid på att handelspolitiken även haft andra effekter på produktiviteten i den svenska ekonomin. Det är nämligen möjligt att vid en tvärsnittsjämförelse över branscher belägga ett positivt samband mellan utvecklingen av totalproduktiviteten och ökningen av importtrycket. I den mån detta samband kan tolkas kausalt, visar det effekterna av en inombranschspecialisering. Som förut visats har handelsökningen också till stor del tagit sig uttryck i en ökning av både export och import inom flertalet varugrupper på relativt detaljerad nivå. Framför allt torde produktivitetsvinsterna därför ha uppkommit genom ett bättre utnyttjande av stordriftsfördelar i samband med längre serier, genom ett ökat konkurrenstryck och genom en förnygring av kapitalstocken.

14.3 EN BEDÖMNING AV VERKNINGAR AV FRIHANDELSAVTALET MED EEC

14.3.1 Kalkylmodellen

Utvidgningen av EEC innebär en stegvis avveckling under perioden 1973-1977 av industrivarutullarna (med vissa undantag) mellan de förutvarande medlemmarna av EEC och EFTA. I detta avsnitt studeras de

tänkbara konsekvenserna härav på produktion och avsättning inom vissa större huvudbranscher i svensk industri. Resultaten kan endast tas som illustrativa räkneexempel, som kanske kan ange storleksordningen av tulleffekterna på produktionsstrukturen.

Avsättningen till en marknad (i) för en svensk industribransch (j) beror på den totala konsumtionen på marknaden för varan ifråga, C_{ij} , och på den svenska industrins marknadsandel, $m_{ij} = X_{ij}/C_{ij}$. Man har att

$$X_{ij} = m_{ij}C_{ij}. \quad (14:1)$$

Även om konsumtionen kan påverkas av ekonomisk integration, kan dess utveckling uppfattas som i huvudsak exogent bestämd av andra faktorer än tullarna. För symmetriens skull betecknas leveranserna till hemmamarknaden likaså med (X).

Den relativa förändringen mellan två tidpunkter av avsättningen, $x_{ij} = dX_{ij}/X_{ij}$, kan uppdelas i två faktorer, nämligen tillväxten av konsumtionen, $c_{ij} = dC_{ij}/C_{ij}$, och marknadsandelens förändring:

$$x_{ij} = c_{ij} = \frac{dm_{ij}}{m_{ij}}. \quad (14:2)$$

Tillväxten av branschens totala avsättning till alla marknader, inklusive hemmamarknaden, och därmed tillväxten av branschens produktion (q_j) blir då ett med varje marknads andel av utbudet (u_{ij}) vägt medelvärde av avsättningsförändringarna på olika marknader:

$$q_j = \sum_{i=1}^m u_{ij}x_{ij} = \sum_{i=1}^m u_{ij}c_{ij} + \sum_{i=1}^m u_{ij} \frac{dm_{ij}}{m_{ij}}. \quad (14:3)$$

Den första termen i uttrycket anger effekten på branschens tillväxt av den initiella marknadsinriktningen på marknader med varierande tillväxttakt. Denna term kan uppfattas som oberoende av tulländringarna. Effekten av tulländringarna kommer in via den andra termen i den mån marknadsandelarna påverkas.

Marknadsandelens förändring är positivt relaterad till storleken av tullsänkningen. Denna mycket allmänna hypotes kan uttryckas

$$dm_{ij} = f_{ij}(dt_{ij}). \quad (14:4)$$

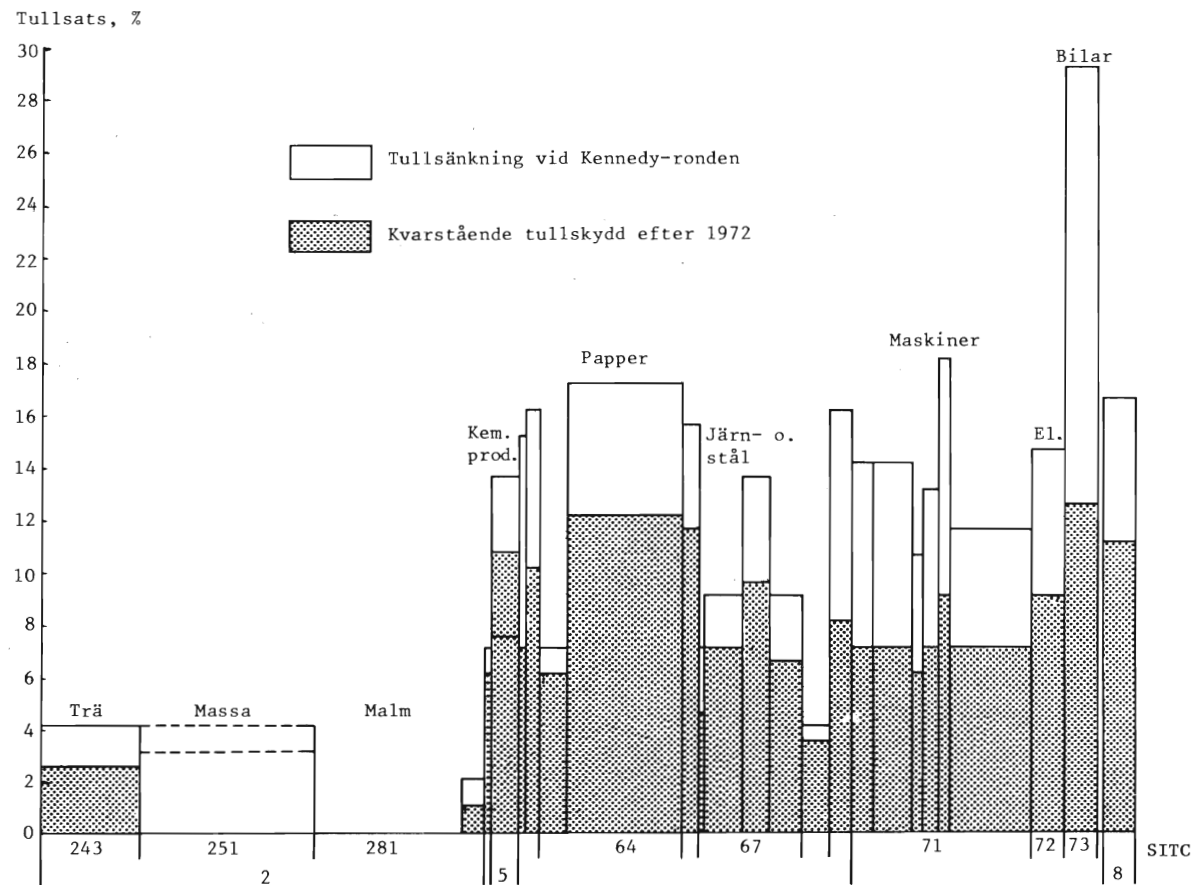
Det antas nu att funktionen (f_{ij}) är approximativt densamma för olika varor och marknader. En rangordning av tullförändringar ger då också en rangordning av tulleffekt (jfr kap 10). Det antas vidare att sambandet mellan andelsförändring och tullförändring är detsamma som uppmätts för tullförändringarna under 1960-talet.

Avsättningen för den svenska industrin kommer att påverkas av tullförändringar på tre marknader. På den gemensamma marknaden (här och i fortsättningen avses de ursprungliga sex EEC-länderna) försvinner tullbelastningen på svenska varor och på import från övriga EFTA-länder. Effekten kan väntas bli en ökning av marknadsandelarna för EFTA-tillverkare på bekostnad av inhemska producenter, import från förutvarande medlemsländer och utomstående. På EFTA-marknaden däremot borde tullavvecklingen gentemot EEC leda till en ökning av andelen för EEC-exportörer, på bekostnad av övriga. Den svenska andelen kan därför väntas minska. På den svenska hemmamarknaden slutligen bortfaller tullarna gentemot EEC-varor, som därmed kan antas öka sin marknadsandel. Hemmamarknadsandelen kommer därigenom att minska. Här bortses från effekten av anpassningen av yttertullarna för de nya EG-medlemmarna Storbritannien och Danmark.

För exporten till EEC kan man vänta sig betydande variationer mellan branscher av tulleffekternas storlek på grund av spridningen av tullskydd mellan varugrupper. Figur 14:1 visar EEC:s tullprofil gentemot den svenska exporten före ikraftträdandet av frihandelsavtalet, och verkningarna av Kennedy-rondens tullsänkningar på denna profil. Figuren har konstruerats genom att för varje varugrupp multiplicera tullsats (t_j) med importvärdet (X_j). Den bygger på varufördelningen i den svenska exporten till EEC 1968. Som redan påpekats kom verkstadsprodukterna att vidkännas de största tullsänkningarna i Kennedy-ronden. Den till beloppet största minskningen av tullbelastningen för en produktgrupp, dvs minskningen av rektangeln $t_j X_j$ kan noteras för papper, maskiner och bilar. Den relativa sänkningen av papperstullen var emellertid inte så stor. Papper uppvisade efter Kennedy-ronden, tillsammans med bilar, ett högt nominellt tullskydd. EEC-tullarna på maskiner, som före 1972 innebar en betydande belastning på svensk export, kom däremot att reduceras avsevärt.

Efter 1972 gäller låga tullar (< 5 %) för råvaror, såsom trä, malm (tullfri), massa (tullfri inom importkontingent) och metaller,

Figur 14:1. Tullprofil för svensk export till EEC före och efter Kennedy-ronden.



dvs sammanlagt ca 40 % av exporten från Sverige till EEC (exkl livsmedel). Marknadsandelarna för dessa varor kommer sannolikt inte att påverkas nämnvärt av frihandelsavtalet. Inte heller kan några effekter för dessa varor väntas på EFTA-marknaden, där tullförhållandena är likartade. Andra viktiga svenska exportvaror som inte möter några tullhinder är fartyg samt tidningspapper, vilket i EEC är tullfritt inom en kontingent.

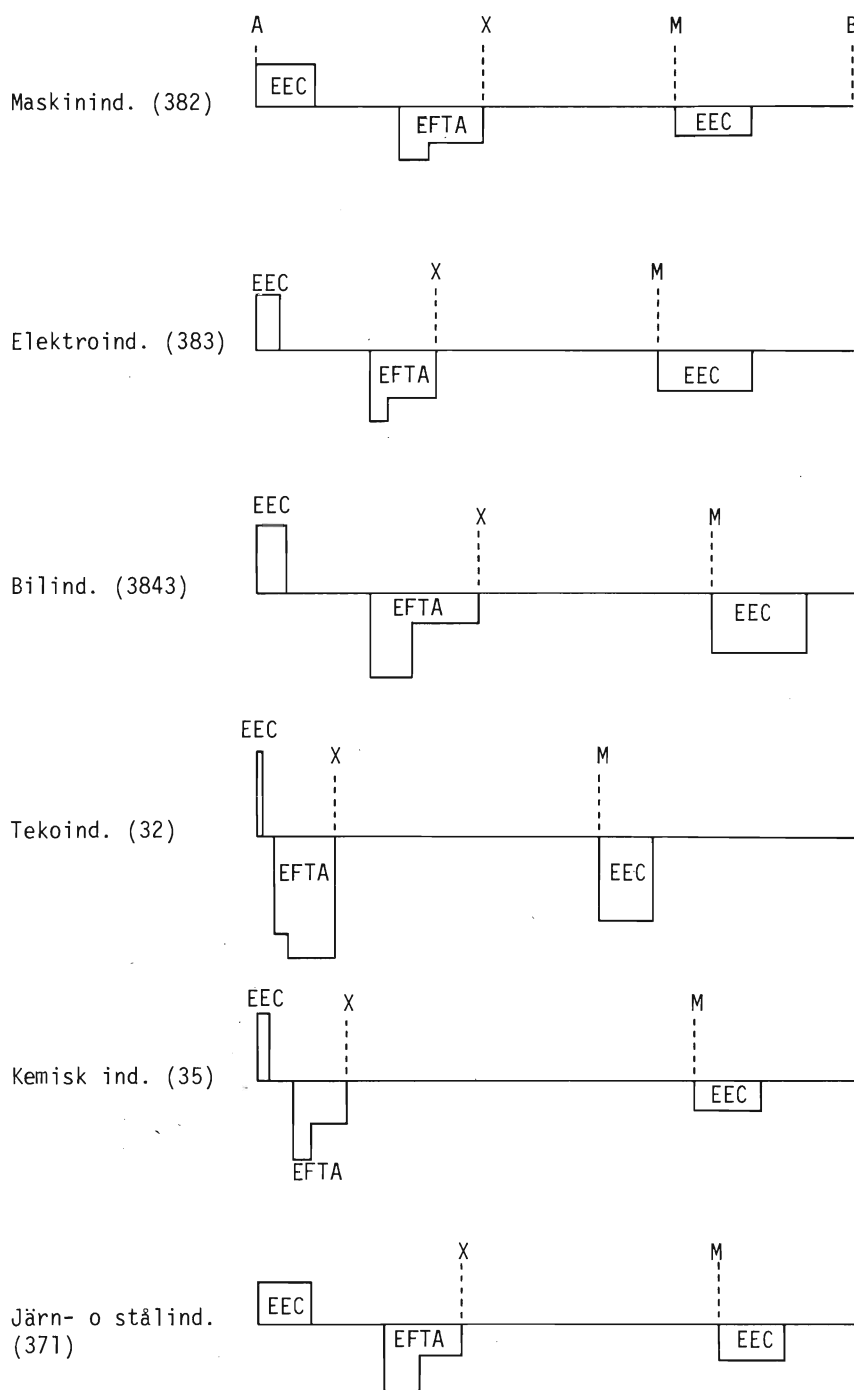
Medelhöga tullar (5-10 %) gäller till större delen för varor inom grupperna järn och stål, metallvaror, maskiner och elektrisk utrustning. Höga tullar (>10 %) ligger på papper (exkl tidningspapper) och papp, kemiska produkter, motorfordon, textilvaror, kläder, skor, instrument m.m. Rimligen bör marknadsandelarna för dessa varor komma att påverkas mest. Tullstrukturen i Sverige och i övriga EFTA-stater överensstämmer i stora drag med EEC:s.

Större delen av detta tullskydd kommer att vara eliminerat 1977. Härifrån är emellertid undantagna vissa produkter för vilka gäller en längre tullavvecklingstid. För papper och papp kommer tullavvecklingen att ske över 11 år och ett temporärt tullskydd kommer att införas även mot den tidigare tullfria importen från Sverige till Storbritannien och Danmark. För EEC-importen kvarstår år 1977 omkring 2/3 av tullskyddet, och reduktionen fram till denna tidpunkt blir därmed ganska blygsam. För vissa andra produkter är övergångstiden 7 år. Bland de för Sverige viktigaste kan nämnas specialstål, kullagerrör och rostfria stålrör - år 1977 kvarstår mer än halva tullskyddet.

För den danska och brittiska pappersimporten har tullfria kontingenter införts. Å andra sidan beräknas för undantagsvarorna s k indikativa tak för importen till EEC (på ett sätt som motsvarar beräkningen av kontingenter). Om den svenska exporten överstiger dessa tak kan tullen på överskjutande del på begäran av någon medlemsstat återföras till den ursprungliga nivån.

Som framgår av uttrycket (14:3) beror storleken av tulleffekten på avsättningstillväxten i en bransch på marknadsfördelningen i utgångsläget, på storleken av den förändrade tullen samt på marknadsandelarnas känslighet för tullförändringar. Den sistnämnda faktorn är svårast att bedöma. Betydelsen av de båda förstnämnda illustreras i figur 14:2. För vissa industrivarugrupper där tullskyddet är be-

Figur 14:2. Tullförändringar på olika marknader 1973-1977 för vissa svenska industribranscher.



tydande visar figuren den relativa fördelningen av total tillgång på olika avsättningsmarknader och på olika källor för tillförsel.

Sträckan AB i figuren är den totala tillgången som utgörs av svensk produktion (saluvärde) plus import 1972. Den motsvarar också användningen, som utgörs av förbrukningen i Sverige plus export. Sträckan AX är exportens andel av tillgången och är i sin tur fördelad på export till EEC, till utomstående länder och till EFTA. I högra delen av "EFTA-intervallet" har exporten till Norden avsatts separat. Sträckan XM är den svenska industrins avsättning på hemmamarknaden, medan sträckan MB utgör import från EEC och från övriga länder. Tullförändringarna mäts i vertikalt led. En uppåtriktad stapel utmärker elimineringen av tullen gentemot svensk export till EEC, medan en nedåtriktad visar bortfallet av tullskydd för exporten till EFTA-marknaden och gentemot EEC-producenter på hemmamarknaden. Staplarnas höjd är proportionell mot den eliminerade tullen.

Figuren visar att den svenska exporten genomgående är större till EFTA än till EEC. Inom teko är den förra helt dominerande. Likaså är ytan av tullrektangeln som mäter tullförändringens betydelse överlag större för den svenska exporten till EFTA. Detta pekar på att effekterna av de upphävda tullpreferenserna inom EFTA kan vara minst lika viktiga som verkningarna av de nya preferenserna inom EEC.

Vidare framgår av figuren att för samtliga branscher är den svenska importen från EEC större än den svenska exporten dit. Även storleken av den avlyfta tullbelastningen (rektanglarna) är som regel större på den svenska hemmamarknaden, trots att de svenska tullarna genomgående är lägre. Det är därför av vikt att beakta hemmamarknadsutvecklingen lika mycket som exportutvecklingen.

De nordiska länderna tenderar att vara den mest betydande svenska exportmarknaden inom EFTA. Eftersom de nordiska tullarna tenderar att vara lägre än tullarna för övriga EFTA, främst då för Storbritannien, blir också betydelsen av de upphävda tullpreferenserna för den svenska EFTA-exporten mindre. Detta gäller dock inte teko-området, där de nordiska tullarna är höga.

EEC har för alla varor utom teko betydande andelar av den svenska importen och även stora andelar av den svenska hemmamarknaden. Speciellt stor är marknadsandelen för bilar. EEC har också

större andelar än EFTA, utom för teko. Samtidigt är Sverige en jämförelsevis obetydlig avsättningsmarknad för EEC-industrin (mindre än för EFTA). EEC:s andel av världsexporten är mer än dubbelt så stor som EFTA:s.

Dessa omständigheter tyder på att utbudselasticiteten för EEC-exporten till Sverige kan väntas vara hög, jämfört med elasticiteten för EFTA-importen och för inhemsk produktion. På teoretiska grunder skulle det därför möjligen kunna hävdas att tullpreferenser kan väntas ge både handelsskapande och handelsomfördelande verkningar.

14.3.2 Effekt på hemmamarknadsandelar

Effekterna på hemmamarknadsavsättningen inom svensk industri av tullavtrappningen gentemot EEC låter sig knappast förutsägas med någon större exakthet. Här har emellertid gjorts ett räkneexempel, baserat på en analys av utvecklingen under 1960-talet. Förändringarna av hemmamarknadsandelar under perioden 1959-1967, under vilken tid avveckling av de svenska tullarna gentemot övriga medlemmar av frihandelsområdet skedde, framgår av tabell 14:2. Det är svårt att avgöra i vad mån dessa andelsförändringar varit en effekt av handelspolitiken. Tvärsnittsjämförelserna över varugrupper i kapitel 10 visar ett klart positivt samband mellan förlusten av hemmamarknadsandel mellan 1959 och 1967 och storleken av tullsänkningen gentemot EFTA. Med ledning av det sålunda estimerade sambandet för nominell tullsänkning, som har formen (jfr tabellerna 10:4 och H:1)

$$d\left(\frac{Q}{C}\right) = 5,0 - 1,4t, \quad (14:5)$$

Tabell 14:2. Förändring av hemmamarknadsandelar i vissa svenska
industribranscher
Procentenheter

	Faktisk 1959-1967	Hypotetisk 1959-1967	Kalkylexempel 1973-1977
Maskinindustri	-6	-8	-2
Elektroindustri	-3	-9	-5
Bilindustri	+3	-15	-9
Teko-industri	-15	-16	-15

där $d(q/c)$ är hemmamarknadsandelens förändring i procentenheter 1959-1967 och (t) genomsnittet av det avvecklade nominella tullskyddet för varugruppen, har effekten av tullpreferenserna beräknats för de fyra varugrupperna.

För enskilda industrier är överensstämmelsen mellan kalkyl och faktisk utveckling inte särskilt stark. "Effekten" framstår som starkt överskattad för bilindustrin, där hemmamarknadsandelen hävdats betydligt bättre än vad den enkla kalkylen ger vid handen.

Ett problem gäller huruvida differensen mellan kalkyl och faktisk värde för en bransch beror på att reaktionen på en given tullförändring i denna bransch är större eller mindre än genomsnittet för övriga, eller är ett resultat av en specifik utveckling av övriga konkurrenskraftspåverkande faktorer under 1960-talet. I det förra fallet kan avvikelserna väntas gälla även vid kommande tullförändringar, vilket innebär att ett "genomsnittligt" effektsamband inte är tillämpligt. Man skulle t ex kunna tänka sig att effekten av en procentenhets tullsänkning på elektriska produkter är relativt liten, på grund av att utrikeshandeln inom denna varugrupp i ovanligt stor utsträckning begränsas av ett flertal icke-tariffära handelshinder, som t ex säkerhetsbestämmelser med specifikt nationell utformning eller diskriminerande offentlig upphandlingspolitik. För bilindustrin synes å andra sidan gälla att det under 1960-talet skedde en stark och av tullsänkningar oberoende ökning av den svenska produktionens konkurrenskraft, som icke minst framgår av den starka expansionen av exporten till den amerikanska marknaden. Om denna utveckling varit specifik för 1960-talet finns ingen anledning att vänta att utfallet på samma sätt skulle avvika från kalkylen under 1970-talet.

Prognoser av handelsavtalets effekt på andelsutvecklingen på hemmamarknaden inom industrins huvudbranscher måste bli behäftade med mycket vida osäkerhetsmarginaler. I tabell 14:2 har dock gjorts ett kalkylexempel för att belysa storleksordningen av de effekter som kan väntas, förutsatt att effekterna av EFTA:s tillkomst under 1960-talet i kapitel 10 har bedömts riktigt och att man kan applicera samma analys och samma estimerade reaktionsmönster på 1970-talet. Enligt vad som ovan sagts är det möjligt att siffrorna överskattar effekten för vissa branscher.

Frågan är om handelsavtalet kommer att öka eller minska tillväxttakten inom olika svenska huvudbranscher. En viss rimlighetsbedömning kan göras med utgångspunkt från ekvation 14:3. Tullförändringarna kommer att öka eller minska tillväxten av en industris avsättning, beroende på om termen $\sum_{j=1}^3 u_{ij} (dm_{ij}/m_{ij})$ är positiv eller negativ. Summeringen sker över de tre marknaderna EEC, EFTA och hemmamarknaden. Förändringen av den svenska andelen m_{ij} kan väntas bli positiv på den förra och negativ på de båda senare marknaderna. Utan att närmare kunna precisera dessa förändringars storlek kan man dra vissa slutsatser om effekterna.

Fördelningen av den svenska industrins produktion (u_{ij}) är övervägande inriktad på de marknader där man kan vänta minskande svensk marknadsandel. För teko gäller detta i extremt hög grad. I detta fall synes det osannolikt med en (relativ) expansion av tekoindustrins avsättning på EEC-marknaden av en sådan storleksordning att den kan kompensera för en förväntad nedgång på hemmamarknaden och EFTA. Handelsavtalet kan därför väntas ge en negativ effekt på teko-branschens tillväxttakt, totalt sett. Rimligen bör omorienteringen från hemmamarknad till export komma att fortsätta, vilket innebär en fortgående omstrukturering inom branschen. Av övriga industrier förefaller maskinindustrin att vara den, för vilken sannolikheten är störst (enligt använda bedömningskriterier) för att tillväxttakten skall påverkas positivt.

14.4 HANDELSHINDER - UTVECKLING OCH STRUKTUR

14.4.1 Traditionell handelspolitik och nya handelshinder

Under den första delen av efterkrigstiden fram till slutet av 1950-talet skedde av allt att döma en både relativ och absolut minskning av de icke-tariffära handelshindren. Främst gällde detta borttagandet av större delen av de importkvoter som efter krigsslutet berörde industrivaruhandeln. Från början av 1960-talet domineras däremot utvecklingen av omfattande sänkningar av tullskyddet för industrivaror, först regionalt inom de båda handelsblocken EEC och EFTA, sedan inom ett vidare område genom Kennedy-ronden, och slutligen genom sammanläggningen av industrivarumarknaderna inom EEC och EFTA. Av allt att döma har det också skett en relativ förskjutning i riktning mot ökad

betydelse för icke-tariffära hinder. Härvid är det kanske framför allt de "nya" typerna av handelshinder som ökat relativt sett på bekostnad av den traditionella handelspolitiken.

De handelspolitiska medlen, främst tullar och kvantitativa importregleringar, synes vara koncentrerade till jämförelsevis arbetsintensiva standardprodukter med liten insats av kapital i form av maskiner och byggnader, liksom av tekniskt kunnande och mänskligt kapital. Den svenska handelshinderstrukturen förefaller i detta avseende vara tämligen likartad den i övriga industriländer. Denna typ av restriktioner är i huvudsak riktad mot importen från låglöneländer. Detta förstärks av att en stor del av ifrågavarande handelshinder är diskriminerande med avseende på länder. Detta gäller tullarna, som ju efter 1977 endast gäller för import från andra länder än EEC och EFTA. Det gäller också för en grupp av icke-tariffära handelshinder som från mitten av 1960-talet visat en klart växande tendens, nämligen s k frivilliga exportbegränsningar.

Till skillnad från den traditionella handelspolitikens medel är de "nya" typerna av handelshinder, bland vilka märks tekniska handelshinder och diskriminering vid offentlig upphandling, synbarligen mest inriktade på teknologiskt avancerade produktområden. I den mån åtgärder inom dessa områden har ett medvetet protektionistiskt syfte, torde detta vara att säkerställa en nationell produktion inom tekniskt ledande områden och skydda denna från importkonkurrens från andra avancerade industriländer, framför allt från den inom många branscher ledande amerikanska industrin. Någon mera långtgående regional marknadsbildning inom Europa med avseende på dessa handelshinder kan knappast sägas ha skett, till skillnad från integrationen och samordningen inom den traditionella handelspolitiken.

Det svenska tullskyddets struktur synes i ett längre tidsperspektiv ha undergått förändringar i riktning mot en anpassning till den svenska ekonomins komparativa fördelar, såsom dessa har utvecklats under perioden. Detta gäller övergången vid sekelskiftet, liksom även omläggningen 1959, då tullar togs bort från branscher som blivit exportindustrier. Tullstrukturen av år 1959 uppbyggdes med en betydande tulleskalering. Dessa tullar gällde mot samtliga länder men var riktade mot importen av industrivaror från USA och Västeuropa.

I slutet av 1950-talet låg lönenivån i övriga europeiska industriländer vid omkring 65-80 % av den svenska, mätt som total lönekostnad per arbetstimme i industrin (Bratt [1970], sid 79). Om det antas att kostnaderna för kapital, som bestäms av kapitalvarupris och ränta, inte skiljer sig internationellt, skulle kvoten lön/kapitalpris i Sverige därmed ligga 25-50 % över nivån i övriga Europa. Om produktiviteten i Sverige var högre än i övriga europeiska länder, skulle arbetskraftskostnaden per producerad enhet dock ha varit i motsvarande mån mindre. Det förefaller troligt att det dåvarande effektiva tullskyddet för arbetsintensiva branscher, som för t ex konfektionsindustrin uppgick till 20 å 30 % (jfr tab 4:1), var tillräckligt stort för att ge ett betydande skydd åt den svenska hemmamarknaden gentemot de dåvarande importkonkurrenterna.

Under 1960-talet förändrades denna situation. För det första avvecklades tullarna mot EFTA-länderna. Som visats av Carlsson & Sundström [1973] måste detta ha lett till en betydande sänkning av de "tulljusterade" lönekostnaderna för dessa länder och därmed till en ökning av deras konkurrenskraft på den svenska marknaden.

För det andra uppträdde en ny grupp av exportörer på världsmarknaden, vars främsta konkurrensfördelar utgjordes av det mycket låga löneläget (i jämförelse med Sverige och övriga Europa). Denna grupp av länder ökade under 1960-talet starkt sin export av framför allt teko- varor till industriländerna. Även om arbetskraftens produktivitet i dessa länder sannolikt var betydligt lägre än i Sverige var löneskillnaderna av allt att döma ändå så stora att det svenska effektiva tullskyddet för teko-branschen var alldeles för lågt för att stänga ute importen. Som en konsekvens av detta har en allt större del av låglöneimporten belagts med kvantitativa restriktioner under tiden från 1967 (jfr kap 5). Man kan säga att den svenska marknaden för arbetsintensiva standardprodukter från slutet av 1960-talet skyddats gentemot import från EEC genom tullar, och mot utom-europeiska låglöneländer därtill genom kvoterings.

Det har hävdats att industriländernas handelspolitik diskriminerar mot producenter i utvecklingsländer och att den utgör ett betydande hinder för export och därmed för ekonomisk tillväxt och industrialisering i dessa länder. Härvid har man pekat på det mycket höga

gränsskyddet i flertalet industriländer för konkurrerande jordbruksprodukter, vilket sammanhänger med utformningen av jordbrukspolitiken i dessa länder. Därtill kan framhållas de finanstullar och konsumtionsskatter som tas ut på icke-koncurrerande (tropiska) jordbruksprodukter, t.ex. kaffe, kakao och frukt, i de flesta europeiska länder.

En ytlig bedömning skulle kanske kunna leda till slutsatsen att den av industriländerna förda handelspolitiken inte utgör något betydande hinder för utvecklingsländernas export av andra varor än jordbruksprodukter och därmed inte heller för deras industrialisering. En mycket stor del av importen från dessa länder utgörs av råvaror, som kan införas fritt eller till mycket låga tullar. Vidare har de genomsnittliga tullnivåerna för industrivaror tenderat att sänkas som ett resultat av efterkrigstidens handelsliberalisering.

Mot detta kan invändas att tullfriheten för råvaror innebär att vidareförädlingen av dessa i industriländerna kan uppnå ett betydande effektivt tullskydd (se kap 2) vid till synes låga nominella tullar på den bearbetade produkten. Detta betyder att tullstrukturen skyddar de branscher som bearbetar råvarorna och därmed motverkar etablering av förädlingsindustrier i de råvaruexporterande utvecklingsländerna.

Det är visserligen riktigt att de industrialiserade ländernas genomsnittliga tullsats för industriprodukter minskat avsevärt under efterkrigstiden. Men detta har framför allt gällt för de varor som ingår i handeln mellan de utvecklade länderna inbördes. Minskningen av tullarna på produkter av exportintresse för utvecklingsländerna blev klart mindre än genomsnittet. För vissa av dessa var tullarna redan låga eller obefintliga. Andra betydande varugrupper i u-landsexporten inom produktgrupperna livsmedel, textil och konfektion, som redan tidigare var utpräglade högtullvaror, tenderade att få denna position ytterligare förstärkt. Sålunda blev t ex tullsänkningarna på bomullstextil och konfektion synnerligen blygsamma och gjordes för EEC och USA dessutom villkorliga, dvs beroende på en utvidgning av bomullstextilavtalet. Man kan t o m hävda att Kennedyrondens resultat kan väntas stärka tendensen till minskning av utvecklingsländernas andel av världshandeln (TD/6/Rev.1). Någon gemensam lösning från industriländernas sida i riktning mot en eliminering av

finanstullarna på icke-konkurrerande jordbruksimport har inte heller kunnat åstadkommas.

Den handelspolitiska diskrimineringen gäller inte bara utformningen av industriländernas tullskydd utan också strukturen av icke-tariffära handelsrestriktioner. Detta är uppenbart när det gäller sådana restriktioner som uttryckligen riktar sig endast mot import från vissa länder. Men även de icke-tariffära handelshinder, som formellt inte är diskriminerande, tenderar att vara koncentrerade inom sådana produktgrupper där producenter i låglöneländer kan väntas besitta komparativa fördelar, och där importen från dessa länder också är relativt betydande. Studier av industriländernas handelshinder har visat att u-landsandelen av OECD-ländernas import är större inom de varugrupper som är underkastade icke-tariffära restriktioner än i den totala importen. Om man vidare rangordnar produktgrupper efter sannolika komparativa fördelar för producenter från låglöneländer - mätt med kapitalintensitet, åtgång av utbildad arbetskraft etc - finner man att denna rangordning är positivt korrelerad med förekomsten av icke-tariffära handelshinder inom varugrupperna (Walter [1971]).

Härtill kommer att ett givet handelshinder på en vara, t ex förekomsten av krav på produktutformningen, som gäller gentemot alla leverantörer, ofta kan väntas innebära en förhållandevis större restriktion på importen från utvecklingsländer. Detta sammanhänger med att deras möjligheter att skaffa information om marknadsbetingelserna och att anpassa produkten till marknadens krav kan väntas vara mindre. Förekomst av kvoteringar tenderar också att gynna etablerade leverantörer på bekostnad av nya.

Som nämnts i kapitel 4 kom betydelsen av de tullpreferenser som erbjöds utvecklingsländerna att bli ganska begränsad, beroende på att viktiga varugrupper undantogs från tullfriheten (Aktuellt i handelspolitiken, 1973:5). Bland dessa märks arbetsintensiva standardprodukter där låglöneländernas komparativa fördelar är speciellt utpräglade, såsom t ex teko-varor. Dessa förhållanden leder till slutsatsen att industriländerna, bland dem Sverige, upprätthåller ett betydande importskydd mot import från utom-europeiska låglöneländer för arbetsintensiva branscher. Därmed förhindras en stor del av den internationella produktionsspecialisering mellan utvecklade industriländer och låglöneländer som annars vore möjlig.

14.4.2 Handelshinder i forskningsintensiva branscher

Tekniska handelshinder och diskriminerande offentlig upphandling förefaller att vara koncentrerade till vissa branscher, som utmärks av en avancerad teknisk nivå. Sådana handelshinder som skyddar den inhemska tillverkningen är endast en del av det stöd som i flertalet industriländer riktas mot dessa områden.

Det förefaller att vara en allmänt omfattad ståndpunkt att forskningsintensiva branscher bör ägnas speciell uppmärksamhet vid utformningen av ett lands industripolitik. Som exempel kan nämnas EEC-kommissionens betoning av vikten av att vidta speciella åtgärder för att skapa en gemensam marknad för dessa produkter (EEC:s industripolitik).

Argumenten för att stödja nationell produktion inom forskningsintensiva branscher sammanhänger med de specifika egenskaperna hos FoU-verksamhet. Liksom på många områden av materiell produktion kan det antas att det föreligger stordriftsfördelar inom FoU-arbetet. Men dessutom skiljer sig FoU-produktion från annan produktion vad gäller utnyttjandet av dess output, eftersom gränskostnaden för användning av existerande forskningsresultat är noll. Därmed kommer det samhällsekonomiskt optimala priset också att vara noll.

Detta skulle emellertid innebära att FoU-verksamheten inte blev företagsekonomiskt lönsam. Det är därför nödvändigt att det innovande företaget kan skydda sina tekniska kunskaper genom patent. Arrow [1962] har hävdats att FoU-verksamheten i en marknadsekonomi kan väntas få en omfattning som understiger den samhällsekonomiskt optimala, eftersom det inte går att helt förhindra att forskningsresultaten utnyttjas av andra än det företag som bekostat forskningsarbetet. Forskningens privatekonomiska avkastning blir därmed mindre än den samhällsekonomiska.

Som visats av Arvidsson (SOU 1969:36, kap 10) behöver emellertid ingalunda alltid FoU-verksamheten bli suboptimal. Tvärtom är det tänkbart att forskningsverksamheten överstiger den samhällsekonomiskt lönsamma nivån. Så kan bli fallet framför allt när det gäller sådant FoU-arbete som leder till nya varianter av redan existerande teknologier, till skillnad från sådana som skapar helt nya varor eller produktionsmetoder. Den underliggande förutsättningen är att de teknikintensiva produktområdena kännetecknas av en högre monopolise-

ringsgrad än andra områden i den meningen att priserna i större utsträckning tenderar att överstiga gränskostnaderna.

Argumenten för nationellt stöd åt teknologitunga branscher synes bygga på tanken att det tekniska kunnande som genereras i dessa nyckelindustrier - vare sig detta sker genom inläring eller mera avgränsade forsknings- och utvecklingsaktiviteter - inte är företags- eller ens branschspecifikt. Om sådana tekniska "spill over-effekter" kan höja produktiviteten i andra branscher, kan det hävdas att de företagsekonomiska kostnaderna i nyckelbranschen kommer att överskatta de samhällsekonomiska och att någon form av skydd eller stöd vore befogat. Detta förutsätter att företag i nyckelbranschen inte kan utnyttja forskningsresultaten kommersiellt i form av licens- och patentintäkter eller genom att integrera de ytterligare användningsområdena.

När man tar hänsyn till möjligheten av internationell handel måste det dessutom förutsättas att effekterna endast kan spridas lokalt. Så kan t ex vara fallet om det tekniska kunnandet är knutet till den utbildade arbetskraften, vars rörlighet internationellt får antas vara mera begränsad än inom landet. Om det i andra branscher tillämpliga tekniska kunnandet sprids även internationellt, föreligger däremot inte något skäl för stöd till en nationell nyckelindustri. Inga samhällsekonomiska vinster kan härigenom göras. Denna slutsats utgör endast en tillämpning av det allmänna argumentet för internationell produktionsspecialisering i enlighet med komparativa fördelar. Om kapaciteten att generera ny produktionsteknik eller produktinnovationer betraktas som en produktionsfaktor, som i likhet med andra faktorer är geografiskt ojämnt fördelad, kan det mycket väl tänkas att det maximala utbytet av världens tillgångar erhålls om vissa länder specialiserar sig på forskningsintensiv produktion medan andra importerar motsvarande produkter.

Antag att en viss tillverkning genererar externa effekter i form av en lokalt begränsad teknikspridning. Förutsatt att teknikspridningen sker till andra branscher och inte till konkurrenter inom den egna branschen är det möjligt att med ett tullskydd eller en kvantitativ importbegränsning (eller en exportsubvention om det gäller en exportindustri) överföra resurser till nyckelbranschen och

därmed öka dess produktion. Detta leder till en samhällsekonomisk vinst. Till skillnad från det fall som diskuterades i kapitel 3 under beteckningen infant industry kan en diskriminering av importen ha en positiv effekt på resursutnyttjandet. I infant industry-fallet ligger problemet snarast i att skydda pionjärföretaget mot inhemska konkurrenter i samma bransch. Frågan är emellertid om en produktions-subvention i en situation med spill over-effekter kan utgöra ett mera effektivt medel än en tull för att erhålla en samhällsekonomiskt optimal resursfördelning. Om de externa effekterna kan knytas till någon speciell aktivitet eller användningen av en speciell produktionsfaktor inom nyckelindustrin kan det visas att det mest effektiva medlet är en subvention som är direkt knuten till denna aktivitet. I detta fall är den optimala politiken en subvention av forsknings- och utvecklingskostnaderna snarare än av produktionskostnaderna som helhet.

I vissa fall blir emellertid effektskillnaden mellan dessa typer av åtgärder av mindre betydelse. Antag att en diskriminering vid offentlig upphandling föreligger, som ger en prismarginal mellan import och inhemska produktion. Om staten är enda köpare av varugruppen, vilket gäller för vissa teknikintensiva varor, föreligger ingen realekonomisk skillnad mellan en preferens i upphandlingen och en produktionssubvention av samma storlek. Inhemska produktion och samhällsekonomisk kostnad blir desamma i bägge fallen. Däremot kan det givetvis finnas andra skäl att välja den ena framför den andra, i synnerhet om preferensmarginalen inte är explicit. Om den relativa insatsen av forsknings- och utvecklingskostnader är ganska fixerad så att någon nämnvärd substitution mellan FoU-arbete och andra produktionsfaktorer inte kan ske spelar det heller ingen roll om stödet ges i form av en FoU-subvention eller som preferens vid upphandlingen.

14.4.3 Tekniskt avancerad produktion som kollektiv konsumtion

Från synpunkten av en effektiv resursfördelning är det inte alltid befogat att stödja teknikintensiv industri. Det kan emellertid finnas andra skäl till ett sådant stöd. Genom att styra resurser till nya och från teknisk synpunkt ledande produktområden kan man hoppas på

att hålla den framtida ekonomiska tillväxttakten uppe. En viktig roll spelas sannolikt av andra motiv än traditionellt ekonomiska.

För ett land med små resurser för FoU-verksamhet kommer sannolikt tillförseln av teknikintensiva produkter att ske genom import. Det är också möjligt att den fortgående utvecklingen av produktionsteknik inom näringslivet i övrigt till stor del kommer utifrån. Denna situation kan uppfattas som ett starkare utlandsberoende än vad blotta storleken av handelsströmmarna skulle innebära och kan därmed värderas negativt. Sålunda konstaterar EEC-kommissionen på tal om USA:s överlägsenhet på teknologiområdet att "om denna utveckling inte ändras, skulle en omedveten eller åtminstone icke önskad specialisering på traditionella produktionsområden uppstå för Västeuropas del, något som på längre sikt riskerar Västeuropas utsikter till expansion och oberoende på det teknologiska området" (EECs industripolitik, sid 185). Utvecklingen inom teknikintensiv industri är till betydande del kopplad till militära ändamål. Det är också sannolikt att utvecklandet av produktion inom dessa sektorer höjer den nationella prestigen.

Det är uppenbart att den teori för handelshinder och kollektiva varor som återgivits i kapitel 3 i hög grad synes vara tillämplig på teknikintensiva delar av näringslivet i utvecklade marknadsekonomier. De effekter som förknippats med sådan produktion, nämligen militär styrka, politiskt oberoende och nationell prestige, kan ses som en kollektiv konsumtion som ger ett tillskott till den samhällsliga välfärden utöver vad som erhålls vid användningen av ifrågavarande produkter. Som visats i kapitel 3 kan i en sådan situation restriktioner på importen i någon form vara motiverade.

Utbredningen av protektionismen inom teknikintensiva näringsgrenar kan belysas med en redogörelse för ett speciellt produktområde, nämligen datorindustri. Avgränsningen mot importkonkurrens sker till stor del genom diskriminering vid offentlig upphandling. Upphandlingspolitiken spelar sannolikt en viktig roll bland statliga stödåtgärder till datorindustrin. Bland övriga kan nämnas stöd till utbildning och forskning, utvecklingskontrakt, stöd till fusioner och direkta subventioner.

Produktionen av datorer är starkt koncentrerad. Amerikanskägd datorindustri, vari inräknas dotterföretag i länder utanför USA,

svarar för närmare 90 % av världsmarknaden, medan japanska och europeiska nationella företag endast har vardera 4 respektive 5 % (SOU 1973:6, sid 37). På samma sätt som i kapitel 6 kan man söka belysa den möjliga omfattningen av diskrimineringen genom att jämföra importandelen i offentlig upphandling av datorer med importandelen inom ekonomin i övrigt. Det visar sig då att andelen för den nationella datorindustrin i den offentliga sektorns datorupphandling var 65 % för Storbritannien (ICL), 30 % för Frankrike (CII) och 10 % för Sverige. Motsvarande nationella andel i den privata sektorns datorinköp var i Frankrike 6-7 % (SOU 1973:6, sidorna 74-79,95).

Om vissa typer av produktion innebär ett inslag av kollektiv konsumtion kan man argumentera för inte bara nationell protektionism utan även regional integration. En förutsättning för detta är att den prioriterade sektorn är heterogen, vilket medger en nationell specialisering inom olika delsektorer. Det antas att den utomekonomiska målsättningen inte innebär att landet måste vara representerat inom samtliga dessa områden. För två eller flera länder, vars inhemska industri inom den prioriterade sektorn konkurrerar på hemmamarknaden med varor från utomstående lands industri med en överlägsen teknisk effektivitet, kan det därför vara ömsesidigt fördelaktigt att bevilja varandra tullpreferenser eller annan särbehandling vad gäller importrestriktionerna. Fördelen härmed är att den samhällsekonomiska kostnaden för den kollektiva konsumtionen kan reduceras genom att man kan dra fördel av stordriftsfördelar och andra specialiseringsvinster som kan erhållas inom den större marknaden, samtidigt som varje lands produktion inom den prioriterade sektorn som helhet är oförändrad.

Denna teori har framlagts som en förklaring till bildandet av tullunioner mellan utvecklingsländer (Cooper & Massell [1965]). Därvid tänktes den kollektiva konsumtionen knuten till industrisektorn som helhet. När det gäller utvecklade marknadsekonomier torde det emellertid knappast kunna hävdas att någon positiv värdering, som ger grunden för kollektiv konsumtion, kan anknytas till industriproduktion i allmänhet. Tillkomsten av frihandel för industrivaror inom EEC och EFTA torde därför knappast kunna förklaras med denna utgångspunkt. Däremot förefaller det ganska uppenbart att produktion inom teknologiskt avancerade industrigrenar kan uppfylla detta kri-

terium. Man kan därför säga att en regional europeisk integration inom FoU-intensiva branscher skulle kunna motiveras utifrån den nämnda teorin.

Det har emellertid hävdats att det är just på de FoU-intensiva områdena som den europeiska integrationen haft minst framgång. (EEC:s industripolitik, sid 183). I stor utsträckning synes de deltagande länderna ha fortsatt att stödja den inhemska produktionen på bekostnad av import såväl från utomstående som från medlemsländer. Inom dataområdet gäller exempelvis att EEC-kommissionen, såvitt man kan bedöma, har accepterat en fortsatt nationell protektionism. Det förefaller som om försöken till samordnad upphandling inte kommit speciellt långt (SOU 1973:6, sid 90).

14.5 DEN FRAMTIDA UTVECKLINGEN AV HANDELSHINDER

Handelshinder vid import till industriländerna är koncentrerade dels på att stödja tekniskt avancerad produktion, dels på att skydda arbetsintensiva sektorer mot import från låglöneländer. Orsakerna till denna struktur har behandlats i föregående kapitel. Ingenting tyder på att motiven bakom detta skydd skulle försvagas inom den närmaste framtiden. Man kan därför knappast vänta sig att den nationella protektionismen på dessa områden kommer att minska. Snarare kan skyddet mot import från låglöneländer väntas utsträckas till allt fler produktområden.

Som nämnts i kapitel 4 har en ny förhandlingsomgång inletts inom GATT som syftar till en fortsatt liberalisering av handelshinder. Man kan dock knappast vänta sig några omedelbara framsteg vid dessa förhandlingar. En av de viktigaste frågorna gäller handeln med jordbruksvaror. Där intar de två huvudparterna EEC och USA motsatta ståndpunkter. Även den andra huvudfrågan, reduceringen av icke-tariffära handelshinder, måste betraktas som utomordentligt svårlost.

Flera faktorer kommer att inverka på om handels- och näringspolitiken i industriländerna kommer att utvecklas i riktning mot fortsatt liberalisering eller ökad protektionism. En av dessa är konjunkturutvecklingen. Att handelshinder använts i syfte att öka den totala efterfrågan har visserligen under efterkrigstiden inte varit vanligt på samma sätt som på 1930-talet. Under den senaste

lågkonjunkturen har emellertid vissa ingrepp sannolikt motiverats av sysselsättningsläget. Ett exempel är det amerikanska hotet att begränsa importen av specialstål, som av allt att döma sammanhänger med att den kraftiga allmänna konjunkturförsämringen slagit hårt inom stålbranschen.

En annan viktig faktor är den framtida utvecklingen av det internationella valutasystemet. Under efterkrigstiden finns en lång rad exempel på hur länder använt mer eller mindre temporära handelsrestriktioner vid betalningsbalansrubbningsar som en ersättning för växelkursförändringar. Frågan är vad sammanbrottet av guldparistandarden och övergången till rörligare växelkurser kommer att betyda i detta avseende. Det kan hävdas att de ökade möjligheterna att reglera ett betalningsbalansunderskott genom att låta valutans värde falla minskar sannolikheten för framtida generella ingrepp mot handeln.

Slutligen kan man peka på betydelsen av den autonomt givna strukturomvandlingstakten i industriländerna. Ju snabbare denna är, desto mindre tilltalande blir det att ytterligare öka omställningsproblemen genom sänkning av handelshinder. Viktigt är också i vad mån åtgärder för att mildra och underlätta strukturomvandlingens konsekvenser kommer att byggas ut.

APPENDIX A

EFFEKTIVT TULLSKYDD I EN PARTIELL MODELL

Formeln för det partiellt beräknade effektiva tullskyddet för en sektor (j) är enligt kapitel 2

$$T_j = \frac{t_j - \sum a_{ij} t_i}{1 - \sum a_{ij}}, \quad (\text{A:1})$$

där t_j är tullsatsen på slutprodukten, a_{ij} åtgången av insatsvara (i) per enhet av (j), mätt som kostnadsandel, och t_i tullen på insatsvaran.

För att se storleksrelationerna mellan tullsatserna T_j , t_j och t_i kan man beräkna det vägda medelvärdet av insatsvarornas nominella tullar:

$$\bar{t} = \frac{\sum a_{ij} t_i}{\sum a_{ij}}, \quad (\text{A:2})$$

$$\sum a_{ij} t_i = \bar{t} \sum a_{ij}. \quad (\text{A:3})$$

Om detta insätts i uttryck (A:1) för det effektiva tullskyddet erhålls

$$T_j = \frac{t_j - \bar{t} \sum a_{ij}}{1 - \sum a_{ij}} = \frac{t_j (1 - \frac{\bar{t}}{t_j} \sum a_{ij})}{1 - \sum a_{ij}}. \quad (\text{A:4})$$

Alltså blir $T_j > t_j$ beroende på om $t_j > \bar{t}$.

Om förädlingsvärdeandelen betecknas v_j och insätts i (A:4), erhålls

$$T_j = \frac{t_j - \bar{t}(1 - v_j)}{v_j}. \quad (\text{A:5})$$

Deriveras detta uttryck partiellt med avseende på v_j erhåller man

$$\frac{dT_j}{dv_j} = \frac{v_j \bar{t} - t_j + \bar{t}(1 - v_j)}{v_j^2} = \frac{\bar{t} - t_j}{v_j^2}, \quad (\text{A:6})$$

som blir negativt om $t_j > \bar{t}$.

En komplikation vid beräkningar av effektiv tull är att de i

formeln ingående kostnads- och förädlingsvärdeandelarna är angivna till världsmarknadspriser för det hypotetiska frihandelsfallet. I input-output-tabeller anges de däremot till inhemska marknadspriser. Dessa priser, och därmed även kostnadsandelarna, är påverkade av existerande handelshinder. I formeln avses andelarna vid frihandel, dvs

$$a_{ij} = \frac{\alpha_{ij} p_i}{p_j}, \quad (\text{A:7})$$

medan tabellerna anger andelarna till inhemska priser efter tull,

$$a'_{ij} = \frac{\alpha_{ij} p'_i}{p'_j}, \quad (\text{A:8})$$

vilka är desamma endast om alla priser förändrats lika mycket.

Detta problem har lösts på olika sätt. Balassa [1965] har använt koefficienter ur input-outputtabeller för Belgien och Nederländerna, med motiveringen att de låga tullarna i dessa länder gör att koefficienterna utgör en god approximation för (a_{ij}) , dvs kostnadsandelarna vid frihandel. Dessa siffror används sedan för beräkningarna av effektiva tullar för andra länder.

En annan metod har använts av bl a Basevi [1966] och Grubel & Johnson [1967]. Om det förutsätts att volymkoefficienterna α_{ij} är tekniskt givna, och att de inhemska priserna överstiger världsmarknadspriserna med tullarnas belopp, kan de hypotetiska kostnadsandelarna vid frihandel i själva verket lätt beräknas. Om $p'_j = p_j(1+t_j)$ och $p'_i = p_i(1+t_i)$ så erhåller man ur (A:7) och (A:8) att

$$a_{ij} = a'_{ij} \frac{1+t_j}{1+t_i}. \quad (\text{A:9})$$

Om detta insätts i ekvation (A:1) för det effektiva tullskyddet erhålls:

$$T_j = \frac{1 - \sum_{ij} a'_{ij}}{\frac{1}{1+t_j} - \sum_{ij} \frac{a'_{ij}}{1+t_i}} - 1. \quad (\text{A:10})$$

Den effektiva tullen kan därmed beräknas direkt med ledning av de tullpåverkade kostnadsandelar som erhålls ur befintliga input-outputtabeller. Denna metod har använts för att beräkna de effektiva tullsatserna i kapitel 4 i denna undersökning.

Det kan observeras att om man i den ursprungliga formeln - (A:1) eller (A:4) - skulle insätta a'_{ij} i inhemska priser, kunde man vänta sig att erhålla en underskattning av det verkliga effektiva tullskyddet, i den mån tullarna tenderade att vara högre på slutprodukterna än på insatsvarorna. Om $t_j > t_i$ för alla (i) och därmed

$t_j > \bar{t}$, blir nämligen $\Sigma a_{ij}^! < \Sigma a_{ij}$, eftersom kostnaden för insatsvaror per produktenhet stiger mindre än produktpriset [jfr uttryck (A:9)]. Det värde på det effektiva tullskyddet ($T_j^!$) som erhålls om kostnadsandelarna till inhemska priser - felaktigt - insätts i ekvation (A:4) kan jämföras med det verkliga tullskyddet (T_j). Härvid erhålls att

$$T_j - T_j^! = \frac{t_j - \bar{t} \Sigma a_{ij}}{1 - \Sigma a_{ij}} - \frac{t_j - \bar{t} \Sigma a_{ij}^!}{1 - \Sigma a_{ij}^!} = \frac{(t_j - \bar{t})(\Sigma a_{ij} - \Sigma a_{ij}^!)}{(1 - \Sigma a_{ij})(1 - \Sigma a_{ij}^!)} > 0, \quad (\text{A:11})$$

vilket betyder att $T_j > T_j^!$.

Beräkningar av det effektiva tullskyddet förutsätter i regel att åtgången av varje insatsvara och produktionsfaktor per enhet av slutprodukten är tekniskt given. Konsekvenserna av att frångå detta antagande har behandlats av en rad författare, (se t ex Anderson & Naya [1969], Leith [1968], Grubel & Lloyd [1971], Travis [1968] och Tan [1970]).

Frågan är för det första i vad mån det verkliga effektiva tullskyddet vid givna nominella tullar påverkas av möjligheten till substitution, för det andra i vad mån de angivna formlerna ger upphov till mätfel, så att beräkningarna avviker från det verkliga tullskyddet.

Även om substitution mellan insatsvaror är tekniskt möjlig, kommer den endast till stånd om tullarna förändrar relativa insatsvarupriser. Enligt förutsättningarna sker detta om insatsvarutullarna (t_i) är olika. Insatsvaror med höga tullar tenderar då att ersättas i produktionen av lågtullvaror. Denna anpassning till förändrade prisrelationer måste emellertid alltid leda till att den sammanlagda kostnaden för insatsvaror blir lägre än om de relativa varuinsatserna hade varit oförändrade vid de nya priserna. Substitutionen är ju ett utslag av företagets strävan efter kostnadsminimering och skulle inte ske om den inte innebar en kostnadssänkning. Men eftersom kostnadsökningen för insatsvaror vid substitution blir mindre, måste ökningen av förädlingsvärdet per enhet, dvs (T_j), vid given tull på slutprodukten bli större. Förekomsten av substitutionsmöjligheter mellan insatsvaror ökar därför det effektiva tullskyddet i en bransch för givna nominella tullar (se Corden [1971] sid 128).

Därnäst kommer man till frågan om mätfel i de empiriska beräkningarna. Ekvation (A:10) ger en korrekt beräkning av det effektiva tullskyddet genom deflatering av input(värde)koefficienterna efter tull, $a_{ij}^!$, som ger värdekoefficienterna i världsmarknadspriser. Detta förutsätter emellertid att volymkoefficienterna, α_{ij} , är oförändrade. Om det sker en substitution mellan insatsvaror kan man visa att en beräkning av det effektiva tullskyddet med användning av volymkoefficienter efter tullar ($\alpha_{ij}^!$) alltid ger högre värden än samma beräkning med frihandelskoefficienter (α_{ij}) (Johnson [1971], sid 374 och Corden [1971], sid 128 ff). Detta är i själva verket ett indexproblem av traditionell typ. Eftersom åtgången av högtullvaror bör minska och av lågtullvaror öka, så erhåller man högre vikter för de höga insattullarna vid vägning med volymkoefficienterna vid frihandel (α_{ij}).

Det kan också visas (Finger [1969]) att en beräkning med frihandelskoefficienter tenderar att underskatta, och en med koefficienter efter tull att överskatta det effektiva tullskyddet.

Om substitution mellan insatsvaror är möjlig kommer alltså empiriska beräkningar med ledning av input-outputtabeller att ge en överskattning av det effektiva tullskyddet. Denna överskattning blir större ju större substitutionsmöjligheterna är. Om substitutionsförhållandena skiljer sig mellan branscherna kan även rangordningen av varor efter beräknat effektivt tullskydd avvika från den verkliga.

APPENDIX B

EFFEKTIVT TULLSKYDD I EN ALLMÄN JÄMVIKTSMODELL

B.1 TULLSKYDD OCH VÄXELKURS

Antag att en ekonomi består av ett antal sektorer, vars slutprodukt framställs med tekniskt givna insatser av insatsvaror jämte en enda primär produktionsfaktor som är densamma i alla sektorerna. Antag vidare att produktionen uppvisar avtagande avkastning med avseende på denna faktor samt att samtliga varupriser liksom tidigare är givna på världsmarknaden. För att renodla växelkurseffekten antas faktorpriset vara konstant i inhemsk valuta.

Därpå införs en uppsättning nominella tullar, varuskatter etc (t_j) på varorna. De effektiva tullarna kan beräknas enligt ekvation (2:3). Dessa avser emellertid endast den partiella effekten - här benämnd produktpriseffekten. En omläggning av handelspolitiken kommer nämligen också att påverka betalningsbalansen och därmed växelkursen. Man kan då beräkna den "slutliga" effekten på de effektiva priserna i ekonomins olika sektorer.

Växelkursen vid frihandel - dvs den kurs vid vilken betalningsbalansen var i jämvikt - sätts till ett. Förädlingsvärdet per enhet vid frihandel i en given sektor blir enligt (2:1)

$$p_{vj} = p_j - \sum \alpha_{ij} p_i. \quad (B:1)$$

För varje vara måste gälla att de inhemska tillverkarnas pris överensstämmer med priset på importvaran i inhemsk valuta plus tull. Förädlingsvärdet per enhet i en given sektor blir då efter införandet av tullarna och växelkursanpassningen (jfr ekvation 2:2)

$$p'_{vj} = v p_j (1+t_j) - \sum \alpha_{ij} p_i (1+t_i), \quad (B:2)$$

där v är den nya växelkursen samt p_i och p_j de givna världsmarknadspriserna i utländsk valuta. Ur (B:1) och (B:2) får man sedan ett uttryck för det med hänsyn till växelkursförändringen korrekterade effektiva tullskyddet, dvs ökningen av förädlingsvärdet per enhet

$$T_j^* = \frac{p'_{vj} - p_{vj}}{p_{vj}} = v - 1 + \frac{v(t_j - \sum \alpha_{ij} t_i)}{1 - \sum \alpha_{ij}} = v(1 + T_j) - 1, \quad (B:3)$$

där T_j är resultatet av den partiella beräkningen, där hänsyn endast tas till produktpriseffekten. Om nu jämviktsrubbnings- och betalningsbalansen kräver en appreciering av valutan, dvs att v blir mindre än ett, är det uppenbart att det växelkurskorrekterade tullskyddet kan bli negativt även om T_j är positivt. Eftersom faktorpriset är konstant kommer produktionen i en sektor att växa om T_j^* är positivt. Det går emellertid inte att avgöra om produktionen inom en given sek-

tor kommer att öka eller minska efter handelspolitikens förändring enbart genom att beräkna det partiella tullskyddet T_j . Man måste också känna till storleken av växelkursförändringen.

B.2 TULLSKYDD, FAKTORPRISER OCH PRODUKTIONSSTRUKTUR

Produktionssambanden antas med avseende på de primära produktionsfaktorerna vara av den allmänna formen

$$q = A \prod F_k^{b_k}, \quad k = 1, \dots, r \quad \Sigma b_k = 1 \quad (B:4)$$

medan åtgången av insatsvaror per enhet är given. Elasticiteten b_k är ersättningen till faktorn (k) som andel av förädlingsvärdet. Substitution är möjligt endast mellan produktionsfaktorerna. I följande exempel antas att $r = 3$, varav två faktorer är fullkomligt rörliga mellan sektorer, medan tillgången av den tredje för varje sektor är given. Marginalvillkoren för bestämning av insatserna av de båda rörliga faktorerna innebär att värdet av varje faktors gränsproduktivitet skall svara mot dess pris. Gränsproduktiviteten erhålls genom derivering av (B:4) partiellt med avseende på respektive faktormängd.

$$p_v b_1 A F_1^{(b_1-1)} F_2^{b_2} F_3^{b_3} = w_1, \quad (B:5)$$

$$p_v b_2 A F_1^{b_1} F_2^{(b_2-1)} F_3^{b_3} = w_2. \quad (B:6)$$

Tullskyddet medför förändringar av det effektiva priset och av faktorpriserna. Insatsen av faktorer måste därför förändras, till dess villkoren (B:5) och (B:6) åter är uppfyllda. Dessa sysselsättningsförändringar erhålls genom differentiering av marginalvillkoren med avseende på p_v , F_1 , F_2 , w_1 och w_2 . Differentiering av (B:5) ger

$$b_1 A F_1^{(b_1-1)} F_2^{b_2} F_3^{b_3} dp_v + p_v b_1 (b_1-1) A F_1^{(b_1-2)} F_2^{b_2} F_3^{b_3} dF_1 + \\ + p_v b_1 b_2 A F_1^{(b_1-1)} F_2^{(b_2-1)} F_3^{b_3} dF_2 = dw_1. \quad (B:7)$$

Detta uttryck kan skrivas

$$p_v b_1 A F_1^{(b_1-1)} F_2^{b_2} F_3^{b_3} \left[p_v^{-1} dp_v - (1-b_1) F_1^{-1} dF_1 - b_2 F_2^{-1} dF_2 \right] = dw_1. \quad (B:8)$$

Termen utanför parentesen är värdet av den första faktorns gränsproduktivitet, vilket skall motsvara lönen w_1 enligt (B:5). Den relativa ökningen av p_v har definierats som det effektiva tullskyddet (T). Uttrycket (B:8) kan därför skrivas

$$T - (1-b_1) \frac{dF_1}{F_1} - b_2 \frac{dF_2}{F_2} = \frac{dw_1}{w_1}. \quad (\text{B:9})$$

Utlöses sysselsättningsförändringen för F_1 erhålls

$$\frac{dF_1}{F_1} = \frac{1}{1-b_1} \left(T - \frac{dw_1}{w_1} + b_2 \frac{dF_2}{F_2} \right). \quad (\text{B:10})$$

Differentiering av ekv (B:6) leder på samma sätt fram till uttrycket

$$\frac{dF_2}{F_2} = \frac{1}{1-b_2} \left(T - \frac{dw_2}{w_2} + b_1 \frac{dF_1}{F_1} \right). \quad (\text{B:11})$$

Ur de två ekvationerna (B:10) och (B:11) kan man lösa de båda obekanta sysselsättningsförändringarna för faktorerna 1 och 2 i termer av det exogent givna effektiva tullskyddet och de likaledes (för den enskilda sektorn) givna faktorprisförändringarna

$$\frac{dF_1}{F_1} = \frac{T - (1-b_2) w_1^{-1} dw_1 - b_2 w_2^{-1} dw_2}{1 - b_1 - b_2}; \quad (\text{B:12})$$

$$\frac{dF_2}{F_2} = \frac{T - (1-b_1) w_2^{-1} dw_2 - b_1 w_1^{-1} dw_1}{1 - b_1 - b_2}. \quad (\text{B:13})$$

Dessa uttryck visar för en given industri hur efterfrågan på faktorer förändras som ett resultat av de varu- och faktorprisförändringar som initierats av tullarna.

Förändringen av sektorns produktionsvolym blir

$$\frac{dq}{q} = b_1 \frac{dF_1}{F_1} + b_2 \frac{dF_2}{F_2}. \quad (\text{B:14})$$

Om uttrycken för sysselsättningsförändringarna (B:12) och (B:13) insätts i ekvation (B:14) erhåller man

$$\frac{dq}{q} = \frac{(b_1+b_2)T - b_1 w_1^{-1} dw_1 - b_2 w_2^{-1} dw_2}{1 - b_1 - b_2}. \quad (\text{B:15})$$

Produktionseffekten kan bli negativ även för en sektor med positivt värde på (T), beroende på tecknet på faktorpriseffekterna. Om produktionseffekten är positiv, blir den större, ju större det effektiva tullskyddet (T) och användning av rörliga faktorer (b_1+b_2) är, och mindre ju större användningen är av den rörliga faktor vars pris stigit mest.

APPENDIX C

AGGREGERING AV TULLSATSER

C.1 GENOMSNITTLIG TULL SOM EN PRISINDEX

För att beräkna genomsnittliga tullsatser för varugrupper finns ett flertal metoder. Enklast är att beräkna ett ovägt medelvärde av de enskilda tullsatserna. Oftast redovisas dock någon form av vägda medeltal, där vägningen vanligen sker med varornas importvärden. Som vikter har även använts inhemsk produktion eller konsumtion för undergrupperna.

Valet av aggregeringsmetod bör avgöras av syftet med beräkningarna. För en homogen vara, för vilken importen utgör en så liten del av världshandeln att världsmarknadspriset är givet, gäller att tullsatsen utvisar ökningen av importens inhemska marknadspris samt ökningen av de inhemska tillverkarnas avsettningspris och marginalkostnad.

Man kan då göra jämförelser mellan aggregerade varugrupper med avseende på tullarnas genomsnittliga pris- och kostnadseffekt inom varugruppen. Olika viktsystem kommer då att ge svar på olika frågeställningar. Sålunda ger en vägning av varje tullposition med motsvarande importvärde den procentuella prisstegringen av den sammanlagda importen inom varugruppen - dvs en prisindex för importen. Vägning med den inhemska produktionen inom undergrupperna mäter den ökning av de inhemska tillverkarnas priser och marginalkostnader som möjliggörs av tullskyddet i branschen som helhet.

Det kan visas att den genomsnittstull som erhålls vid vägning med importvärdena före tullarnas införande (\bar{t}_{m0}) blir en prisindex för importens marknadspriser efter tullinförandet, beräknat enligt Laspeyres formel. Om man i stället är intresserad av prisstegringen på konsumtionen av motsvarande varor eller av ökningen av producentpriserna, ersätts vikterna i ovanstående uttryck med konsumtions- eller produktionsandelar.

Om tullarna vägs med importvärdeandelar efter tullarnas införande, vilket ger samma resultat som att ta kvoten mellan tullintäkter och importvärden, erhåller man en prisindex (\bar{t}_{m1}) för importen, beräknad enligt en något avvikande indexformel (Palgraves formel, se Hofsten [1954], sid 201). De båda beräkningarna kan i allmänhet inte väntas ge samma resultat. På samma sätt kan man beräkna alternativa mått på prisstegringen på konsumtionen eller produktionen inom varugruppen, där vikterna kan utgöras av andelarna före eller efter tullarnas införande.

En kritik som ofta riktats mot den senare typen av beräkningar är att eventuella prohibitiva tullar därigenom erhåller vikten noll och att man generellt sett kan vänta sig större importminskning för högtullvaror jämfört med frihandelssituationen. Beräkningarna skulle

därför tendera att systematiskt underskatta tullskyddet (TD/6/Rev. 1, sid 10) genom att högtullvarorna tilldelas låga vikter.

Detta är korrekt om man jämför med det alternativa värde som erhålls med frihandelsimporten som vikter (\bar{t}_{m0}). Det förefaller ju sannolikt att importminskningen från frihandelssituationen är korrelerad med tullens höjd. Däremot kan man knappast säga att den ena metoden ur teoretisk synvinkel skulle vara att föredra framför den andra som ett mått på den "sanna" prisstegringen. Detta är ju det vanliga metodproblemet vid indexberäkningar.

Givet att man bestämt sig för att medelvärdet \bar{t}_{m0} är det mått som i princip eftersträvas, är problemet att finna ett empiriskt tillämpbart viktsystem som så nära som möjligt approximerar de hypotetiska vikterna, dvs importvärdena vid frihandel. Genomsnittsvärdet \bar{t}_{m1} kan alltså förväntas ge en underskattning av det sökta värdet \bar{t}_{m0} . Å andra sidan har det hävdats att ett ovägt medelvärde, \bar{t}_0 , systematiskt skulle tendera att överskatta det "verkliga" tullskyddet, här tolkat som \bar{t}_{m0} (TD/6/Rev. 1, sid 10). Det är emellertid svårt att finna några teoretiska skäl för detta. Härför krävs nämligen att importvärdena vid frihandel för en grupp av varor skulle vara negativt korrelerade med tullsatserna, vilket förefaller föga sannolikt.

Om \bar{t}_0 tenderade att överskatta \bar{t}_{m0} , borde det i än högre grad överstiga \bar{t}_{m1} . Detta kan emellertid prövas empiriskt. Inom GATT har sammanställts ett material rörande tullnivåer i vissa OECD-länder, där aggregering skett enligt flera alternativa metoder (GATT: Tariff Study [1970]). Vid en långtgående aggregering ligger det ovägd medelvärdet genomgående högre än det med importen vägda genomsnittet. När man går ned på mera disaggregerad nivå tenderar emellertid denna systematiska skillnad att försvinna. Någon negativ korrelation mellan tullsatser och faktiska importvärden kan inte heller konstateras (Tumlin & Till [1971], sid 147). Slutsatsen av denna undersökning blir att det inte är möjligt att betrakta de båda i praktiken beräkningsbara värdena \bar{t}_0 och \bar{t}_{m1} som gränser för ett intervall inom vilket det sökta (hypotetiska) värdet \bar{t}_{m0} ligger.

Som ett alternativ till vägning med landets egen import har det föreslagits att i stället väga tullsatserna med varornas andelar i världshandeln (dvs kombinerad import för en grupp av länder). Härigenom hoppas man undvika underskattningar - i förhållande till \bar{t}_{m0} - som sammanhänger med att det undersökta landet kan tänkas ha speciellt höga (prohibitiva) tullar på vissa varor, vilket skulle ge för låga vikter enligt den tidigare vägningsmetoden (se t.ex. Balassa [1965]). Det är dock tvivelaktigt om denna metod generellt kan sägas erbjuda en bättre lösning. Att vid en jämförelse mellan olika länders tullnivåer använda samma viktsystem (dvs världshandelsandelarna) för alla länder, med motiveringen att vikterna är "neutrala" (se TD/6/Rev. 1), är irrelevant för problemet. Om en vägning med den hypotetiska frihandelsimporten antas vara det teoretiskt relevanta indexet, är den nämnda metoden rimlig endast om landets importfördelning i den tänkta frihandelssituationen är närmare korrelerad med varufördelningen i världshandeln än med landets faktiska importfördelning. Detta förefaller osannolikt.

Det finns också undersökningar där aggregeringen av tullsatser skett med varornas inhemska produktionsandelar som vikter (se t.ex.

SOU 1956:14). Att denna metod tillämpas mindre ofta beror på att produktionsdata är svårare att erhålla än handelsdata på motsvarande detaljerade nivå.

Även produktionsfördelningen kan väntas vara påverkad av den befintliga tullstrukturen. En vägning av tullsatser med faktiska produktionsandelar (\bar{t}_{p1}) kan därför väntas ge ett högre resultat än det som skulle erhållits om de hypotetiska produktionssiffrorna vid frihandel kunnat användas (\bar{t}_{p0}).

C.2 EMPIRISKA BERÄKNINGAR

På grund av de omfattande beräkningar som krävs finns det inte mycket material för att i praktiken jämföra utfallet av de nämnda beräkningsmetoderna. Den svenska tulltaxekommittén av år 1952 har emellertid räknat fram en genomsnittlig tullnivå år 1950 för tullbelagda industriprodukter (exkl livsmedel) enligt alternativa vägningsmetoder (SOU 1956:14, sid 51). Resultatet synes vara förenligt med de överväganden som gjorts ovan, i det att genomsnittstullen blir klart högre när den vägs med inhemsk produktion (13,8 %) än vid en vägning med importvärden (9,1 %).

Resultaten av den förut nämnda GATT-studien pekar på att valet av aggregeringsmetod är ett betydande empiriskt problem. De alternativa medelvärden som beräknats för ett antal länder - dels ovägda genomsnitt, dels vägda med landets egen import, med "världsimporten" eller med en kombination av dessa viktsystem - uppvisar nämligen betydande skillnader. Detta innebär att alternativa vikter kan kasta om rangordningen mellan varugrupper eller länder vid jämförelser av tullskyddets storlek. Avvikelserna mellan de olika genomsnittsmåtten beror emellertid på spridningen i tullsatser inom de grupper som aggregeringen gäller - vid ett likformigt tullskydd ger alla vägningar samma resultat. Om medelvärden beräknas på relativt detaljerad nivå och varugrupsindelningen är sådan att grupperna är tämligen homogena vad gäller förädlingsgrad och internationell konkurrenskraft, kan man vänta sig att spridningen av tullsatser inom grupperna, och därmed skillnaderna mellan olika vägningsmetoder, blir mindre betydande. Detta är också ett resultat som erhålls i GATT-studien (se Tumlir & Till [1971], sid 152).

Ett exempel på hur valet av vikter påverkar resultaten är den svenska tulltaxekommitténs beräkningar för 1959 års tulltaxa. Man avvisar metoden att väga samman tullpositionerna med faktiska importvärden (\bar{t}_{m1}) med motiveringen att detta mått tenderar att underskatta det "verkliga" tullskyddet. I stället läggs tyngdpunkten på de genomsnittsvärden som erhålls genom sammanvägning med faktiska värden för konsumtion (\bar{t}_{k1}) eller inhemsk produktion (\bar{t}_{p1}).

För de före omläggningen gällande tullsatserna (1954) har dessa medelvärden beräknats med användning av 1950 års siffror för produktion, inhemsk förbrukning och import. Det visar sig då att för tullbelagda industrivaror (exkl livsmedel) det importvägda medelvärdet klart understiger de båda övriga. Detta förhållande gäller också övervägande inom varugrupper. För 16 av 19 större varugrupper gäller att \bar{t}_{m1} visar det lägsta värdet. I vissa fall är avvikelserna betydande - för fyra grupper (papper, möbler, glas och oorganiska kemiska

produkter) är \bar{t}_{p1} och \bar{t}_{k1} mer än dubbelt så höga som \bar{t}_{m1} .

Detta förhållande tyder på att den dåvarande tullstrukturen var utformad så att de varor där importens andel av konsumtionen var låg, tenderade att ha ett högt tullskydd. En tänkbar förklaring är att existerande höga tullar verkligen effektivt bromsat importen och ökat den inhemska industrins andel. Men det är också möjligt att tänka sig alternativa förklaringar. Om tulltaxan detaljstuderas finner man att det förekommer tullar för sådana varor som inte konkurrerar med import. Dessa tullsatser kan ha varit inoperativa, dvs att den inhemska produktionen även i avsaknad av handelshinder inte skulle ha mött någon konkurrens på hemmamarknaden från importerade varor. Tullar på utpräglade export- eller hemmamarknadsvoror kommer knappast att påverka den inhemska industrins priser eller produktionsvolym.

En orsak till att sådana inoperativa tullar kan förekomma är tullpolitikens brist på flexibilitet. Ett tullskydd som en gång införts tenderar att bibehållas, även om den internationella konkurrenspositionen för en industri kommit att förändras så att ett skydd mot importkonkurrens på hemmamarknaden inte längre är nödvändigt. Det finns många - mer eller mindre välgrundade - argument för detta, varav ett brett urval återfinns i kommitténs detaljmotiveringar för enskilda produktgrupper (SOU 1956:16). Där påpekas att även om den inhemska industrin i normala konjunkturer är konkurrenskraftig, kan en kvarstående tull vara motiverad som skydd mot befarad dumping under en lågkonjunktur.

Det är därför möjligt att ett lands existerande tullstruktur ger en delvis missvisande bild av det vid jämförelsetidpunkten rådande relativa internationella kostnadsläget i olika branscher.

Förekomsten av inoperativa tullar är i själva verket ett argument för att använda importvikter vid genomsnittsberäkningar. För en bransch, som kommit att utvecklas till en utpräglad exportindustri och som saknar importkonkurrens på hemmamarknaden, får den inoperativa tullen vid medelvärdesberäkning vikten noll. En vägning med produktion eller konsumtion kommer däremot att grovt överskatta tullskyddet. Ett exempel på detta är papper, där den svenska importen var obetydlig och huvudsakligen avsåg kvaliteter där inhemska produktion saknades, men där relativt höga tullsatser före 1959 ändå var åsatta flertalet tullpositioner. Vägning med produktionsandelar ger en mer än tre gånger så hög genomsnittstull som importvägning.

APPENDIX D

NOMINELLA OCH EFFEKTIVA TULLAR SAMT MARKNADSANDELAR FÖR VARUGRUPPER - KÄLLOR OCH BERÄKNINGSMETODER

D.1 BERÄKNING AV TULLSTRUKTUREN

De varugrupper för vilka nominella och effektiva tullar för Sverige redovisas i kapitel 4 utgör ett urval av bearbetade varor ur huvudgrupperna SITC 5-8. Varugrupsindelningen och urvalet har främst bestämts av dataskäl. Utgångspunkten är att det skall vara möjligt att för varje varugrupp erhålla data för tullar, handel och produktion samt för input-output-strukturen i respektive sektor. Varugrupsindelningen skall vara tillräckligt detaljerad för att möjliggöra statistisk analys. Det är vidare önskvärt att ge observationerna ungefär samma vikt, dvs att arbeta med varugrupper av ungefär samma storleksordning.

För varugrupperna måste först genomsnittliga nominella tullar beräknas genom aggregering av enskilda tulltaxenummer. De nominella tullsatserna för år 1959 har erhållits genom att tulluppbörden dividerats med importvärdet cif. Detta motsvarar ett med importandelarna vägt medelvärde av tullsats för de ingående varorna (jfr appendix C). Data för tulluppbörd och import har hämtats ur SOS Utrikeshandel.

De nominella tullarna för 1972 är hämtade ur GATT: Tariff Study, och avser ovägd medelvärden för varugrupperna. Handel och produktion kan erhållas fördelade på varugrupper enligt såväl SITC som BTN. Tulluppbörden 1959 finns på tillräckligt låg nivå endast fördelad enligt BTN. Dessa siffror har omräknats till SITC-indelning. I GATT-studien kan däremot tullarna erhållas för SITC-grupper. Som källa för input-output-strukturen har använts Höglund & Werin: "The Production System of the Swedish Economy", Stockholm 1964, (här benämnd HW I) samt "Input-Output-tabeller för Sverige år 1957" av samma författare (HW II). Sektorindelningen i detta arbete bygger på den äldre svenska industristatistiken. Det har inte varit möjligt att erhålla en så god överensstämmelse mellan dessa olika indelningar att en fullständig täckning av alla varugrupper kunnat genomföras. Vissa varugrupper och sektorer, framför allt av typen "restgrupper", har därför måst utelämnas. Vidare är överensstämmelsen för vissa i urvalet medtagna grupper endast approximativ.

Vid beräkningen av det effektiva tullskyddet har använts formeln

$$T_j = \frac{1 - \sum a_{ij}}{\frac{1}{1+t_j} - \sum \frac{a_{ij}}{1+t_i}} - 1, \quad (D:1)$$

där a_{ij} är kostnaden för åtgång av insatsvaran (i) som andel av priset på (j). Enligt appendix A kan man genom att använda denna formel korrigera för det faktum att input-output-koefficienterna är uttryckta i priser som påverkats av tullarna.

Koefficienterna a_{ij} skall omfatta all åtgång av insatsvaran (i) i sektorn (j), inklusive import. Koefficienterna har beräknats ur HW II, input-output-tabell B. Såväl åtgång som produktionsvärde anges till sk ab-sector-pris, dvs exklusive handels- och transportkostnader samt förbrukningsskatter men inklusive tillverkningskatter. De till samtlig åtgång inom en sektor hänförliga distributionskostnaderna och försäljningsskatterna särredovisas som en åtgångspost. Alla insatsvaror för vilka $a_{ij} > 0,04$ har upptagits separat i beräkningarna, medan övriga sammanförts i större grupper som åsatts en genomsnittlig tullsats. Tjänster och energi har åsatts tullsatsen noll (jfr kapitel 2) och behandlas alltså som importerbara, tullfria varor.

Varuorvalets täckningsgrad i den svenska ekonomin framgår av tabell D:1. Av det totala antalet input-output-sektorer har knappt hälften kunnat täckas. Att urvalet upptar 42 varugrupper medan antalet sektorer är 38 beror på att vissa varugrupper från samma sektor har separerats, därför att tullskyddet varit olika och separata handelsdata funnits. Livsmedelssektorerna samt jord- och skogsbruk har försumrats vid undersökningen av tullstrukturen, därför att de inte ingår i den påföljande studien av tullförändringarnas handelseffekter. Skälet till detta är att tullförändringarna under 1960-talet inte berörde dessa produktgrupper. Detsamma gäller för råvarusektorerna, för vilka de initiella tullarna i stort sett var obetydliga.

Vad gäller varuorvalets täckningsgrad för handeln kan nämnas att summa import inom grupperna utgör 62 % av total import inom SITC 5-8 år 1959. För att varuorvalet skall ge en representativ bild av det svenska tullskyddet fordras också en god spridning över alla varuområden. Av varustatistikens totalt 30 tvåställiga SITC-grupper är 21 representerade genom en eller flera undergrupper i urvalet. En detaljerad förteckning över varugruppernas SITC-nummer och namn finns i tabell 4:1.

Varuoruppsindelningen i denna undersökning inrymmer givetvis ett mått av godtycke, liksom varje annan tänkbar indelning. Det måste påpekas att analysens resultat är avhängigt av hur indelningen och urvalet gjorts.

Tabell D:1. Input-output-sektorer representerade i urvalet

Antal sektorer i input-output-materialet, totalt	127
Avgår: tjänsteproducerande sektorer	16
livsmedelsproducerande sektorer	13
jord- och skogsbrukssektorer	5
råvaruproducerande sektorer	10
Antal kvarstående sektorer	83
Antal sektorer i urvalet	38

Vid beräkningen av 1972 års effektiva tullskydd har använts samma input-output-tabell som för 1959. Data avser således 1957. Ett problem är härvid att tabellens koefficienter under en så lång period sannolikt förändrats. Det effektiva tullskyddet i en sektor kan förändras över tiden, dels genom att tullarna på slutprodukt och insatsvaror förändras, dels genom att produktionsprocessen förändras. Endast den förra effekten redovisas här. Några försök att korrigera koefficienterna eller studera deras förändring har inte gjorts beroende på att sektorindelningen i senare utgivna input-output-tabeller inte överensstämmer med den här använda.

D.2 TULLEFFEKTER PÅ SVENSK IMPORT PÅ VARUGRUPPSNIVÅ

Materialet för analysen av tullarnas effekter på svensk import och produktion i kapitel 10 består av 49 varugrupper ur gruppen bearbetade industrivaror (SITC 5-8). De täcker 63 % av den svenska importen 1967 inom motsvarande kategori. Urvalet överensstämmer i stort med de varugrupper som ingår i analysen av tullstrukturen i kapitlen 4 och 7. Olikheterna mellan urvalen framgår av tabell D:2. Handels- och tullstatistiken har tillåtits en ytterligare uppdelning av vissa varugrupper. Vidare har vissa nya grupper inkluderats, för vilka handelsdata kunnat erhållas, men som måste hänföras till större sektorer i input-output-materialet. Detta betyder att de beräknade effektiva tullarna för dessa nytillkomna grupper sannolikt är av något sämre kvalitet än för övriga. Vissa grupper har också ersatts av andra närliggande varugrupper, för vilka handelsdata är bättre jämförbara över tiden. Slutligen har vissa varor med speciellt låg importandel eller hög exportandel uteslutits. Tabell D:3 upptar en detaljerad lista över varugrupperna i detta urval med namn och SITC-nummer.

Tabell D:2. Olikheter i varugrupsurvalet i olika tvärsnittsanalyser

Varugrupsurvalet i analysen av tullarnas handelseffekter (kapitel 10) avviker från urvalet i analysen av tullstrukturen (kapitlen 4 och 7) på följande punkter:

1. Varugruppen (SITC9 661+662 +663+666	har uppdelats på	661+662 663 666
2. Varugruppen 711	har uppdelats på	711.1-711.3 711.4-711.8
3. Följande varugrupper har tillagts:		61 712 723 682.1+684.1 671 672+673
4. Följande varugrupper har utgått:		714, 735
5. Följande varugrupper har ersatts:	512 med 51 682.2-687.2 med 682.2+684.2 641 med 641.2-641.5, 641.7-641.9	

Tabell D:3. Varugrupper i analysen av tulleffekter på svensk import

Nr	Varugrupp enligt SITC	Namn
1	692	Cisterner, metallkonstruktioner etc
2	695	Verktyg
3	696	Hushållsmetallvaror, bestick etc
4	698.1	Lås etc
5	711.1-3	Ångmaskiner
6	711.4-8	Motorer, turbiner, reaktorer
7	715	Metallbearbetningsmaskiner
8	718.4	Maskiner för jord- eller bergarbete
9	719.2	Pumpar
10	719.3	Maskiner för mekanisk hantering
11	722	Elektriska generatorer och motorer
12	724	Apparater för tele och radio etc
13	725	Elektriska hushållsapparater
14	729.2-3	Glödlampor, rör
15	732.1	Personbilar
16	723	Elektrisk tråd, kabel
17	729.5 + 726 + 861.7-9	Instrument
18	674	Universaljärn och stål, plåt av järn eller stål
19	678	Rör av järn eller stål
20	682.2 + 684.2	Bearbetad koppar och aluminium
21	629	Gummivaror
22	641.2-9	Papper och papp
23	642	Varor av papper och papp
24	682.1 + 684.1	Obearbetad koppar och aluminium
25	51	Kemiska grundämnen och föreningar
26	53	Färgämnen
27	541	Medicinska och farmaceutiska produkter
28	55	Rengöringsmedel, parfymer etc
29	581	Plaster, obearbetade
30	561	Tillverkade gödselmedel
31	651	Garn och tråd
32	652	Vävnader av bomull
33	653.2	Vävnader av ull
34	653.5	Vävnader av syntetiska fibrer
35	657	Mattor etc
36	841.1	Kläder (exkl trikå)
37	841.4	Kläder av trikå
38	851	Skor
39	831	Reseeffekter etc
40	821	Möbler
41	864	Ur
42	664 + 665	Glas, glasvaror
43	712	Lantbruksmaskiner
44	61	Läder, lädervaror
45	671	Tackjärn, legeringar
46	661 + 662	Cement, byggnadsmaterial
47	663	Varor av mineraliska ämnen
48	666	Porslin
49	672 + 673	Göt, stålämnen

Effektiva och nominella tullar gällande 1959 för varugrupperna har beräknats på tidigare angivet sätt. Dessa initiella tullsatser har fram till 1967 eliminerats gentemot importen från EFTA. De skulle också utgöra ett mått på den tullpreferens som EFTA-länderna efter 1967 (men före Kennedy-rondens tullsänkningar) åtnjuter framför övrig import, om tullarna gentemot den senare varit konstanta från 1959. I själva verket har vissa förändringar av den svenska tulltaxan gentemot icke preferensbehandlad import skett under perioden. Det har dock inte bedömts möjligt att inkludera två tullmått i analysen, som mäter tull-avvecklingen gentemot EFTA under perioden respektive diskrimineringen mot utomstående vid dess slut, varför ingen hänsyn tagits till dessa justeringar. Dessa är också obetydliga i jämförelse med förändringarna gentemot EFTA, i synnerhet vad gäller genomsnittliga tullsatser för varugrupper på den här använda aggregeringsnivån.

Siffrorna för marknadsandelar i Sverige i kapitlen 4 och 9 baseras på data ur SOS Utrikeshandel och SOS Industri. Det senare avser produktion inom varugrupper, fördelad enligt SITC. Exportandelar på världsmarknaden mäts av andelen av OECD-ländernas sammanlagda export, hämtade ur OECD:"Foreign Trade Statistical Bulletin, Series C. Trade by Commodities".

Förbrukning (c) definieras som inhemsk produktion plus import minus export. Vad som i kapitel 9 benämns hemmamarknadsandel eller självförsörjningsgrad, dvs q/c, är lika med ett minus importkvoten (m/c). "Inhemsk produktion" (q) avser således tillverkning för hemmamarknaden, dvs egentligen produktion minus export. Som jämförelse och som en kontroll av materialets representativitet visar tabell 9:1 vid rubriken "totalt, SITC 5-9", också motsvarande kvoter mellan import, förbrukning etc, summerade över alla varugrupper inom SITC 5-9. För hemmamarknadsandelen visar tabellen också kvoten mellan sammanlagd hemmamarknadsproduktion och sammanlagd förbrukning, summerade över alla grupper inom urvalet. Skillnaden mellan detta värde och det ovägsda genomsnittet för varugrupperna på första raden är att det förstnämnda är ett vägt medelvärde, där vikterna är produktionsandelar. I tabell D:4 visas andelar på den svenska marknaden 1959 och andelsförändring 1959-1967 för inhemsk industri och för import från utomstående.

I analysen av tullstruktur och tulleffekter ingår ett antal förklaringsvariabler. Siffrorna på direkt arbetsintensitet (direkt löneandel) och andel för utbildad arbetskraft har hämtats ur Höglund & Weirin (I), Matrix B, för total löneandel och råvaruåtgång ur Matrix B (I-A)⁻¹, samt för andelen till privat konsumtion ur Table V:3 ur samma arbete. Siffror på förädlingsvärdet per sysselsatt har hämtats ur SOS Industri 1968. Källa för andelen forskningskostnader är opublicerade beräkningar inom IUI. Den uppdelning som där finns är dock grövre än sektorindelningen i denna undersökning, varför vissa observationer erhåller samma värden på denna variabel.

D.3 TULLEFFEKTER PÅ SVENSK EXPORT PÅ VARUGRUPPSNIVÅ

Underlaget för analysen av tulleffekter på svensk export i kapitel 11 utgörs av ett urval av 22 varugrupper, som tillsammans motsvarar 67 % av den totala svenska exporten, exklusive livsmedel och fartyg 1959. Varuurlvalet framgår av tabell D:5. Skälet till att de nämnda grupperna utelämnats är att den första inte omfattats av frihandelsområdet, me-

Tabell D:4. Andelar för inhemsk industri och för import från icke-EFTA-länder på den svenska marknaden

Varu- grupp	Hemmamarknads- andel		Utomstående- marknadsan- del		Varu- grupp	Hemmamarknads- andel		Utomstående- marknadsan- del	
	1959 %	Föränd- ring 1959- 1967, procent- enheter	1959 %	Föränd- ring 1959- 1967, procent- enheter		1959 %	Föränd- ring 1959- 1967, procent- enheter	1959 %	Föränd- ring 1959- 1967, procent- enheter
1	94,9	- 2,2	4,0	- 1,3	26	73,7	- 2,3	17,4	- 1,0
2	81,4	- 8,2	14,1	6,6	27	66,0	- 8,8	17,8	1,6
3	65,8	-21,5	22,6	12,8	28	83,7	-11,5	7,9	0,7
4	72,7	- 7,1	20,7	7,7	29	50,9	1,0	37,5	- 7,6
5	68,2	18,9	26,2	-18,6	30	57,7	10,8	16,2	- 3,2
6	68,8	-15,7	18,0	12,0	31	49,0	-16,3	31,0	- 2,3
7	42,3	12,1	49,9	-14,5	32	59,0	-20,0	32,1	2,7
8	54,6	13,5	22,7	- 5,0	33	69,1	-25,0	18,2	7,3
9	48,4	- 7,7	44,3	-11,0	34	48,2	-10,9	45,6	- 5,1
10	59,2	- 5,4	30,1	- 1,1	35	48,9	-11,1	41,9	- 5,5
11	67,0	- 5,8	23,7	2,5	36	93,1	-35,2	4,1	18,2
12	60,7	2,3	33,8	- 7,6	37	78,6	-27,6	14,8	16,6
13	78,8	11,0	17,7	- 2,4	38	82,6	-26,9	15,2	17,9
14	32,9	- 4,4	62,6	- 4,9	39	73,7	- 8,3	23,8	2,4
15	39,6	- 4,9	49,7	7,0	40	95,2	- 5,7	1,6	3,9
16	88,4	- 2,7	10,0	0,7	41	5,9	3,6	26,7	5,2
17	27,8	7,1	52,1	-14,0	42	62,4	1,1	31,4	- 2,5
18	45,1	5,2	37,4	- 8,0	43	56,3	13,7	26,0	- 9,8
19	65,1	- 7,7	29,4	1,1	44	78,6	-19,5	12,7	12,2
20	81,8	4,0	10,1	- 1,2	45	69,2	-12,2	20,3	8,2
21	77,8	-15,2	12,6	5,6	46	92,2	- 6,5	3,6	3,5
22	94,2	- 4,7	3,7	1,8	47	86,4	4,2	5,9	- 1,6
23	94,3	- 4,6	3,2	1,5	48	62,2	- 7,9	30,6	2,2
24	34,8	10,9	52,3	- 5,8	49	83,6	- 0,1	14,8	- 2,0
25	52,5	0,7	37,3	- 4,5					

dan den senare kännetecknas av starka kortsiktiga fluktuationer. Den faktor som framför allt påverkat urvalet har varit tillgången på internationellt jämförbara data för tullsatser, för import fördelad på ursprungsländer och för förädlingsvärdeandel av saluvärdet för varugrupperna. Data för import från Sverige och från övriga länder har erhållits ur OECD: "Foreign Trade Statistical Bulletin, Series C. Trade by Commodities". Vid beräkningarna har vissa varugrupper som visar extrema värden utelämnats. Detta gäller grupper där den svenska andelen är extremt stor, eller handeln mycket liten. Om den initiella andelen är nära ett, kan en tullpreferens inte avspeglas i någon andelsökning. För alla länder utom Storbritannien har uteslutits järn-

malm, för Norge tidningspapper och för EEC tackjärn och göt samt universaljärn och plåt.

Nominella tullar för olika marknader har erhållits ur PEP: "Atlantic Tariffs and Trade", och avser genomgående ovägda medelvärden. Vid beräkning av effektiv preferens har förädlingsvärdeandelen hämtats ur svenska data (Höglund & Werin, I). Någon hänsyn har inte tagits till senare inträffade förändringar i EEC:s gemensamma yttre tullmur (CET) eller i EFTA-ländernas nationella yttertullar. Dessa förändringar kan dock före Kennedy-ronden beräknas ha varit relativt små.

Tabell D:6 visar andelarna för den svenska exporten av den sammanlagda importen för urvalet av varugrupper inom Storbritannien, Norge, Danmark, Västtyskland och Frankrike. Tabellen visar andelarna 1959 och andelsförändringen 1959-1968 samt den 1959 gällande tullsatsen. Även den svenska exportens andel av OECD-ländernas samlade export har angivits.

Tabell D:5. Förteckning över varugrupper i urvalet för analysen av svensk exportutveckling

Nr	SITC Rev.	Vara
1	243	Sågade och hyvlade trävaror
2	251	Pappersmassa
3	281	Järnmalm
4	581	Plaster
5	62	Gummivaror
6	63, 641.6	Varor av trä inklusive fiberplattor
7	641.1	Tidningspapper
8	641 exklusive 641.1 och 6	Övrigt papper och papp
9	671, 672	Tackjärn, göt m.m.
10	674	Universaljärn och universalstål; plåt
11	678	Rör
12	69	Arbeten av metall
13	711	Kraftalstrande maskiner (ej el)
14	712	Lantbruksmaskiner
15	714	Kontorsmaskiner
16	718.4, 719.3	Kranar, grävmaskiner etc
17	722.1	Elektriska motorer etc
18	732.1	Personbilar
19	715	Metallbearbetningsmaskiner
20	861	Instrument etc
21	65	Garn, vävnader
22	84	Kläder

Tabell D:6 Svensk andel av importen till vissa marknader 1959 och andelsförändring 1959-1968
 Procent respektive procentenheter

Varu- grupp nr	Storbritannien			Norge			Danmark			Västtyskland			Frankrike			OECD- export		
	Andel 1959	För- änd- ring 1959- 1968	Tull 1959	Andel 1959	För- änd- ring 1959- 1968	Tull 1959	Andel 1959	För- änd- ring 1959- 1968	Tull 1959	Andel 1959	För- änd- ring 1959- 1968	Tull 1959	Andel 1959	För- änd- ring 1959- 1968	Tull 1959	EEC- tull	Andel 1959	För- änd- ring 1959- 1968
1	18,8	0,7	1,0	43,0	18,2	0,1	46,0	10,5	0,1	23,0	-4,0	0,1	27,9	-3,5	0,1	4,0	24,0	-0,1
2	36,0	-4,1	0,1	87,3	-2,5	0,1	51,7	0,2	0,1	43,9	-4,4	0,1	43,6	-4,6	0,1	0,1	35,0	-3,5
3	26,0	-2,8	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	36,0	-10,0
4	3,7	-0,9	10,0	8,1	9,0	22,0	10,5	2,1	11,0	3,5	-2,1	8,0	2,0	-1,1	22,0	16,0	2,6	-0,3
5	7,9	2,4	21,0	20,9	3,7	14,0	16,3	2,1	8,0	12,7	-8,7	10,0	2,0	0,7	17,0	18,0	2,9	0,9
6	13,4	-4,7	15,0	14,5	22,6	9,0	26,0	13,4	4,0	11,0	-5,5	7,0	11,8	-9,3	19,0	16,0	12,6	-3,0
7	8,8	0,8	0,1	-	-	-	31,7	-1,6	3,0	32,9	-8,7	0,1	32,3	0,7	0,1	7,0	5,7	-0,3
8	26,0	3,5	15,0	24,8	4,7	7,0	47,8	-1,8	5,0	26,0	-5,9	11,0	13,4	6,0	22,0	18,0	22,3	-1,0
9	6,5	2,3	9,0	38,1	-31,2	1,0	18,2	-1,7	0,1	-	-	-	-	-	-	-	4,2	-0,9
10	0,9	10,3	14,0	7,3	13,1	5,0	8,9	14,1	1,0	-	-	-	-	-	-	-	2,0	3,5
11	32,4	-13,4	20,0	22,0	-1,2	5,0	11,9	4,1	5,0	40,8	-16,6	7,0	10,2	-0,8	9,0	12,0	5,4	2,0
12	8,2	1,4	21,0	27,6	0,9	10,0	18,0	2,0	6,0	7,9	-3,5	10,0	4,0	-1,0	20,0	16,0	4,3	0,0
13	2,8	2,2	19,0	15,3	1,7	14,0	13,2	1,6	8,0	3,0	0,3	5,0	0,8	0,7	19,0	14,0	2,7	-0,1
14	7,5	-0,5	18,0	15,1	12,0	4,0	13,6	3,2	3,0	3,3	-0,3	6,0	4,9	-1,7	19,0	13,0	2,2	-0,7
15	5,3	-2,5	16,0	21,0	-1,4	9,0	14,8	-6,7	6,0	9,0	-3,6	6,0	6,3	1,6	21,0	14,0	6,5	-1,1
16	3,7	1,9	16,0	27,5	6,1	13,0	12,3	4,9	8,0	6,5	-1,3	4,0	2,8	0,5	18,0	13,0	2,0	2,0
17	4,2	0,0	24,0	21,4	3,6	13,0	16,8	11,8	7,0	3,3	-0,3	5,0	3,8	0,1	18,0	15,0	2,7	1,6
18	1,9	10,5	30,0	13,9	1,5	0,1	8,3	12,7	12,0	1,6	-1,0	19,0	0,7	1,0	30,0	29,0	2,4	0,9
19	2,1	1,4	19,0	19,7	-5,7	13,0	8,0	1,4	8,0	3,6	0,0	3,5	2,2	-0,7	15,5	10,0	1,3	1,3
20	2,1	0,2	33,0	9,3	0,5	11,0	5,1	1,1	3,0	5,7	-3,7	8,0	1,8	-0,7	25,0	17,0	1,6	0,3
21	0,4	1,0	23,0	7,4	5,6	15,0	4,0	3,2	9,0	0,5	-0,1	11,0	0,2	0,4	19,0	16,0	0,7	0,5
22	0,7	2,0	26,0	9,7	12,1	24,0	6,6	11,2	19,0	2,1	-1,5	13,0	0,3	0,0	26,0	21,0	1,5	0,9

APPENDIX E

TULLAR OCH FAKTORPROPORTIONER

E.1 BESTÄMNING AV PRODUKTIONSSTRUKTUREN I EN NEOKLASSISK FLERSEKTORMODELL

I detta avsnitt behandlas först en flersektormodell med helt integrerade produktionsprocesser. Perfekt konkurrens på varu- och faktormarknaderna antas råda. Faktorerna antas vara homogena och fullkomligt rörliga mellan sektorerna. Vidare antas att produktionen i varje sektor sker under konstant skalavkastning, att alla varor förekommer i den internationella handeln som export eller import och att varupriserna på världsmarknaden är givna.

Faktorpriserna och insatsen av varje produktionsfaktor per producerad enhet i varje sektor bestäms av de givna varupriserna tillsammans med de likaledes givna produktionsfunktionerna och vinstmaximeringsvillkoren under fullkomlig konkurrens (Samuelson [1953]). Villkoren för erhållande av en entydig lösning skall inte behandlas här. För en utförlig genomgång hänvisas till Chipman [1966]. Produktionen inom varje sektor erhålls av faktoråtgångstalen tillsammans med de givna tillgångarna av produktionsfaktorer. Konsumtionen av varje vara bestäms, oberoende av produktionen, av de givna priserna och de sammanlagda faktorinkomsterna. Utrikeshandeln för varje vara kommer då att erhållas som en restpost.

Antag att det förekommer (n) varor och (r) faktorer, och att $n > r$. I förenklande syfte har här (r) begränsats till två, nämligen arbetskraft (L) och kapital (K). Framställningens huvudpunkter är emellertid giltiga även i "högre dimensioner", dvs för $n > r > 2$. Det antas också att sektorernas produktionsfunktioner har egenskapen att sektorernas kapitalintensitet (K_j/L_j) kan entydigt rangordnas, oavsett gällande faktorpriser.

För alla varor skall nu gälla att

$$p_j \geq \beta_{L_j} w + \beta_{K_j} r, \quad (E:1)$$

där w och r är lön respektive kapitalpris, och β_{L_j} och β_{K_j} motsvarande åtgångstal per enhet. För de varor som produceras inom ekonomin är styckkostnaden, som är lika med marginalkostnaden och består av utläggerna för de båda faktorerna per enhet, lika med det givna världsmarknadspriset. Om p_j är mindre än styckkostnaden produceras inte varan.

Det följande resonemanget kan enklast framställas grafiskt. Vid gällande priser (p_j) kan man definiera de mängder av varorna som är lika mycket värda (q_1, \dots, q_n). Dessa kvantiteter kan produceras med

alternativa kombinationer av faktorerna L och K, varför man kan rita isokvanterna för motsvarande kvantiteter i ett faktordiagram. I figur E:1 som avser tre varor motsvarar detta kurvorna q_1 , q_2 och q_3 . För de varor som produceras (n') skall gälla att priset är lika med minimum för styckkostnaden vid rådande faktorpriser, som är desamma i alla sektorer. De definierade mängderna q_j skall alltså produceras till samma minimikostnad per styck. Grafiskt innebär detta att isokvanterna för de varor som produceras måste tangera samma isokostnadslinje.

Om priserna P_j är godtyckligt givna existerar i allmänhet ingen isokostnadslinje som tangerar samtliga isokvanter. Högst två varor kommer att produceras - antingen 1 och 2 till en enhetskostnad som utmärks av budgetlinjen AB eller 2 och 3 med motsvarande budgetlinje CD. Lutningen av budgetlinjen anger det relativa faktorpriset.

Inriktningen av produktionsspecialiseringen och därmed också faktorpriser och inkomstfördelning kommer nu att bestämmas av ekonomins faktortillgångar. I figuren kan kvoten mellan de givna mängderna av kapital och arbetskraft införas som en stråle från origo. Om denna faller inom "diversifieringskonen" OAB (jfr Chipmans. a a, terminologi) så kommer 1 och 2 att produceras; om den faller inom OCD framställs 2 och 3. Om strålen för faktortillgångar faller utanför båda konerna, kommer endast en produkt att produceras.

Antag att det uppnådda jämviktsläget innebär att ekonomin producerar varorna 1 och 2. Faktorpriser och faktorproportioner i de båda sektorerna är därmed bestämda - de förra anges av lutningen av AB, de senare av lutningen av linjerna OA och OB. Eftersom faktorproportionerna är kända kan även åtgångstalen β_{ij} bestämmas. Produktionsskalorna i de båda sektorerna erhålls därpå ur villkoren för full selsättning av faktorerna:

$$\beta_{L1}Q_1 + \beta_{L2}Q_2 = L \quad (E:2)$$

$$\beta_{K1}Q_1 + \beta_{K2}Q_2 = K. \quad (E:3)$$

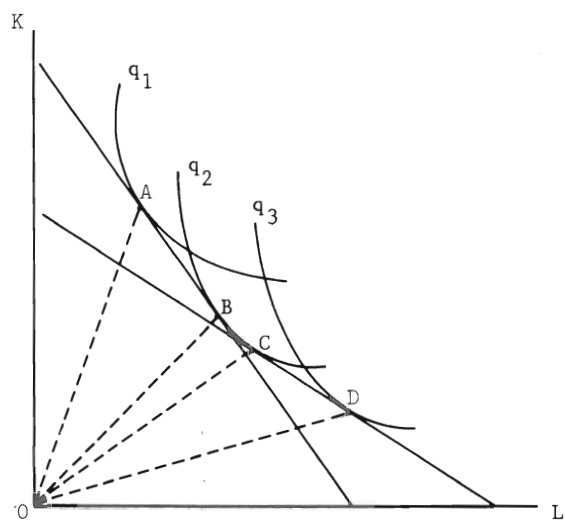
Sedan modellens produktionsdel bestämts kommer handelns omfattning och inriktning att avgöras av efterfrågan. Uppenbarligen måste vara 3 komma att importeras. Vilken av de övriga som utgör exportvaran kan emellertid inte bestämmas enbart med kännedom om produktionsförutsättningarna.

E.2 TULLAR, VARUPRISER OCH PRODUKTIONSSTRUKTUR

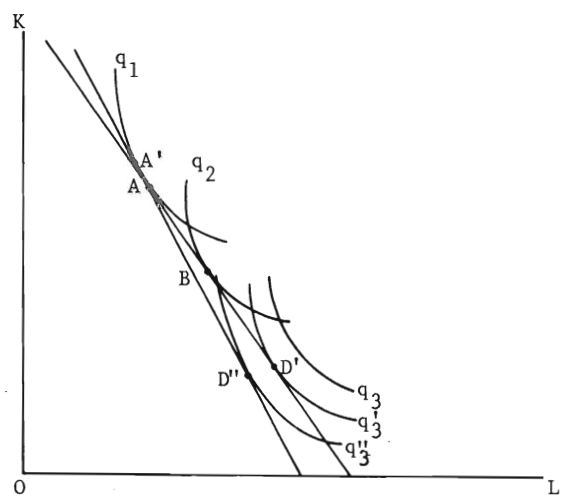
Om relativpriset för varan 3 stiger, kommer isokvanten q_3 att förskjutas mot origo (fig E:2). När p_3 nått en viss höjd som motsvaras av kurvan q_3' , tangeras isokvanterna för alla tre varorna av samma budgetlinje. Samtliga tre varor kommer då att produceras, om ekonomins faktorutrustning faller inom konen OAD'.

Faktorpriser och faktorintensiteter - som motsvarar linjerna OA, OB och OD' - är entydigt bestämda även i den nya situationen. Men

Figur E:1



Figur E:2



kännedom om faktoråtgångstalen per enhet är inte längre tillräcklig för att tillsammans med de givna faktorkvantiteterna bestämma produktionen, dvs Q_1 , Q_2 och Q_3 . Man har endast två villkor:

$$\beta_{L1}Q_1 + \beta_{L2}Q_2 + \beta_{L3}Q_3 = L \quad (E:4)$$

$$\beta_{K1}Q_1 + \beta_{K2}Q_2 + \beta_{K3}Q_3 = K \quad (E:5)$$

för att bestämma de tre obekanta produktionsvolymerna. Produktionsstrukturen blir därmed obestämd - de givna varupriserna är förenliga med en mängd kombinationer av värden på Q_1 , Q_2 och Q_3 . (För en utförligare behandling av detta fenomen se Melvin [1968], Chipman [1966] och Travis [1972].)

Även om man tar hänsyn till efterfrågan och budgetvillkor, är detta inte tillräckligt att bestämma Q_j . De givna varupriserna ger, tillsammans med värdet på summa faktorinkomster, konsumtionen av de tre varorna. Därutöver skall endast gälla att värdena av total produktion och konsumtion skall överensstämma och att handeln skall vara balanserad (vilket är samma sak). Dessa uppgifter räcker inte för att bestämma produktionsstrukturen. Även handeln blir obestämd. Det går inte att avgöra vilka varor som exporteras eller importeras.

Produktionens obestämdhet, när $n' > r$, sammanhänger med att produktionsfunktionerna är linjärt homogena. Antagandet att världsmarknadspriserna är givna är däremot inte väsentligt (Melvin [1968]).

Modellen uppvisar en ojämn känslighet för variationer av de relativa varupriserna. Om priset på vara 3 ökar från det läge som motsvaras av isokvanten q_3 , påverkas först produktionsstrukturen inte alls. Vid vissa värden på de relativa varupriserna - i närheten av de värden som representeras av isokvanterna q_1 , q_2 och q_3'' - är produktionsstrukturen däremot känslig för prisvariationer. En liten ökning av p_3 är tillräcklig för att produktionen inom denna sektor skall upptas. Om p_3 ökar ytterligare till isokvanten q_3'' , kommer produktionen av någon av de övriga varorna att bortfalla (se fig E:2). Detta förändrar nämligen faktorpriserna och budgetlinjens lutning.

Om varan 3 i exemplet är en ren hemmamarknadsvara som av någon anledning, t ex extremt höga transportkostnader, inte kan importeras eller exporteras, försvinner modellens obestämdhet. Sektorprodukterna Q_j kan då bestämmas. Detta kan dock inte ske oberoende av efterfrågan. Man kan säga att produktionen blir obestämd om $n'' > r$, där n'' är antalet varor som dels produceras inom ekonomin, dels kan exporteras eller importeras. Om det därutöver förekommer producerade varor som inte ingår i utrikeshandeln, är det möjligt att bestämma produktions-skalan i dessa sektorer men inte i den övriga delen av ekonomin.

Produktionsstrukturen i denna modell kan vara ytterst känslig för handelspolitiska förändringar. Genom att införa små förändringar i tullar och subventioner kan man förändra urvalet av varor som produceras inom ekonomin. Om man inför en tull på en vara, där i utgångsläget priset understiger styckkostnaden vid rådande faktorpri-

ser, erhålls till en början enbart effekt på konsumtion och import. Produktionen upptas inte förrän tullen nått en sådan nivå att

$$p_j(1 + t_j) = \sum \beta_{ij} w_i. \quad (E:6)$$

Om tullen höjs över denna nivå så kommer den att bli prohibitiv, dvs all import upphör och ytterligare höjningar har inga som helst effekter, eftersom relativpriset inte kan höjas mera.

E.3 HÄRLEDNING AV SAMBANDET MELLAN TULLAR OCH FAKTORPROPORTIONER

Modellen kan användas för att besvara frågeställningar som sammanhänger med tullskyddets struktur. När antalet varor är större än antalet faktorer och världsmarknadspriserna för det enskilda landet är givna kan fri handel - utan vare sig naturliga handelshinder i form av transportkostnader eller tullar m m - väntas leda till produktionsspecialisering, så att inte alla varor kommer att produceras. Faktorpriserna kommer då att bestämmas endogent i modellen.

Genom att införa tullar, skatter eller subventioner till export eller produktion kan man öka antalet faktiskt producerade varor i obegränsad grad, till dess att tillverkning sker i alla potentiella sektorer (n). Bortsett från naturliga handelshinder måste storleken på tullskyddet i varje sektor avvägas så att det kompenserar för differensen mellan världsmarknadspris och inhemska kostnader vid givna faktorpriser. Om priserna betraktades som slumpmässigt givna skulle man knappast vänta sig att finna någon särskild systematik vad gäller tullskyddets höjd i enskilda sektorer. Detta är emellertid felaktigt, eftersom dessa priser måste vara bestämda av faktorpriser och produktivitet i den "utomstående världen".

Det antas att sektorproduktionsfunktionerna är av Cobb-Douglas typ, dvs

$$Q_j = A_j L_j^{b_j} K_j^{1-b_j} \quad (E:7)$$

Funktionerna är internationellt lika, så när som på en neutral "effektivitetskonstant" som har värdet A_j för det land vars tullar studeras ("hemlandet"), och som satts till ett för produktionen på världsmarknaden ("utlandet"). Konstanten b_j är således löneandelen av produktionsvärdet i den j:te sektorn.

Eftersom faktorpriserna är lika i alla sektorer gäller också att insatsen av kapital per sysselsatt är större i sektor (j) än i sektor (i) om $b_j < b_i$, dvs att (j) är mer kapitalintensiv.

Det förutsätts nu att de relativa faktorpriserna skiljer sig i hemlandet och utlandet, så att kvoten lön/kapitalpris ($w/r=W$) är högre i hemlandet än i utlandet ($W_h > W_u$). Givet det relativa faktorpriset jämte villkoret att vinsten skall vara lika med noll, kan styckkostnaden i den j:te branschen i hemlandet, och därmed det marknadspris som är nödvändigt för att varan skall produceras, skrivas:

$$p_j = \frac{rL_j}{Q_j} \left(W_h + \frac{K_j}{L_j} \right). \quad (\text{E:8})$$

För den angivna produktionsfunktionen gäller att kapitalintensitet och åtgång av arbetskraft per enhet blir beroende av faktorpriser och funktionens konstanter.

$$\frac{K_j}{L_j} = \frac{1-b_j}{b_j} W_h = a_j W_h. \quad (\text{E:9})$$

$$\frac{L_j}{Q_j} = \frac{1}{\left[A_j \frac{K_j}{L_j} \right]^{1-b_j}} = \frac{1}{A_j (a_j W_h)^{1-b_j}}. \quad (\text{E:10})$$

En godtycklig vara utväljs, vars pris sätts till ett. Antag att $p_1 = 1$.

Det relativa priset för varan j som på grund av villkoret om nollvinst är detsamma som relativ styckkostnad, erhålles genom insättning av (E:9) och (E:10) i ekvation (E:8) för p_j och p_1 .

Det relativa priset eller styckkostnaden för varan j blir

$$\frac{p_j}{p_1} = \frac{A_1 (a_1 W_h)^{1-b_1} b_1}{A_j (a_j W_h)^{1-b_j} b_j}. \quad (\text{E:11})$$

För de relativa priserna på världsmarknaden erhålls ett motsvarande uttryck så när som på "effektivitetstermerna" A_j , som förutsatts lika med ett.

Man kan nu för varan j bilda kvoten mellan den relativa styckkostnaden i inhemsk tillverkning och vid produktion i "utlandet":

$$c_j = \left(\frac{p_{jh}}{p_{1h}} \right) / \left(\frac{p_{ju}}{p_{1u}} \right). \quad (\text{E:12})$$

Om c_j är större än ett måste det inhemska marknadspriset överstiga världsmarknadspriset för att varan skall produceras i hemlandet. Detta kan åstadkommas med en tull av sådan storlek att

$$c_j = 1 + t_j. \quad (\text{E:13})$$

Genom att insätta uttrycken för den relativa styckkostnaden (E:11) i de båda länderna erhålls

$$c_j = \frac{A_1 (a_1 W_h)^{1-b_1} b_1}{1-b_j} \cdot \frac{(a_j W_u)^{1-b_j} b_j}{1-b_1} = \frac{A_1}{A_j} \left(\frac{W_h}{W_u}\right)^{(b_j - b_1)} \quad (E:14)$$

Givet faktorpriserna i hemland och utland kommer strukturen av hemlandets tullar att bli sådan, att tullskyddet i en viss sektor beror på den relativa effektiviteten ($\frac{A_1}{A_j}$) och på löneandelen av produktionskostnaden b_j . Nivån på det $\frac{A_1}{A_j}$ sålunda beräknade tullbehovet kommer att bero på vilken sektor som väljs som jämförelsenorm, dvs "varan 1". Detta val spelar dock inte någon roll för rangordningen av sektoreernas tullskydd.

Resultatet av den presenterade modellen blir ett log-linjärt samband mellan tullsats och löneandel, eller graden av arbetsintensitet:

$$\log(1 + t_j) = \log \left(\frac{A_1}{A_j}\right) + (b_j - b_1) \log \left(\frac{W_h}{W_u}\right) \quad (E:15)$$

(Denna härledning bygger på Travis [1972].)

Här är termen W_h/W_u exogent given och lika för alla varor. Sambandet kan även skrivas:

$$\log(1 + t_j) = a_0 + a_1 b_j + e_j, \quad (E:16)$$

där a_0 och a_1 är konstanter och e_j sektorns relativa effektivitet.

E.4 SAMBANDET TULLAR - FAKTORPROPORTIONER I EN MODELL MED INSÄTSVAROR

Det angivna sambandet mellan nominella tullar och faktorproportioner gäller för en modell med integrerade produktionsprocesser. Frågan är hur sambandet ser ut i en modell med insatsvaror. Avgörande blir härvid, som påpekats i kapitel 2, vad som förutsätts om möjligheterna att importera eller exportera insatsvaror. Det antas först att någon insatsvaruhandel inte förekommer. Låt a_{ij} och b_{kj} beteckna åtgången av insatsvaran (i) respektive av faktorn (k) per producerad enhet av varan (j). För enkelhetens skull antas att a_{ij} och b_{kj} avser volym och är tekniskt givna, ehuru detta inte är strikt nödvändigt för slutresultaten. Ekonomins produktionssystem kan då beskrivas av matriserna A och B, vars element är a_{ij} och b_{kj} . Detta ger (jfr Höglund & Werin [1964], kapitel 1)

$$(I - A)X = Y \quad (E:17)$$

$$BX = F, \quad (E:18)$$

där X , Y och F är vektorer som anger bruttoproduktion (x_i) och slutlig förbrukning (y_j) för varje vara samt de givna tillgångarna av primära produktionsfaktorer (f_k), och I är enhetsmatrisen.

Förutsatt att inversen $(I-A)^{-1}$ existerar kan man beräkna den bruttoproduktionsvektor som är nödvändig för att erhålla en given vektor för slutlig förbrukning.

$$X = (I - A)^{-1}Y \quad (E:19)$$

Elementen i matrisen $(I-A)^{-1}$ betecknar den totala åtgången av (i) som fordras inom systemet per enhet av (j) till slutlig förbrukning. Ekvationerna (E:18) och (E:19) ger

$$F = B(I - A)^{-1}Y \quad (E:20)$$

Elementen B_{kj} i matrisen $B(I-A)^{-1}$ anger den totala åtgången av den primära produktionsfaktorn (k) per enhet slutprodukt av (j). Detta är summan av den direkta åtgången i processen (b_{kj}) och den indirekta förbrukningen via insatsvarorna.

Uttryck (E:20) visar sambandet mellan nettoproduktion och åtgång av faktorer. På motsvarande sätt ger systemet en relation mellan priser eller produktionskostnader på varor och priserna på primära faktorer. Produktionskostnaden består av kostnader för insatsvaror och för (direkta) faktoråtgångar. Detta kan emellertid återföras till enbart kostnader för primära faktorer. Produktionskostnaden per enhet blir då lika med kostnaden för den totala åtgången av produktionsfaktorer, inklusive kostnaden i tidigare led, per enhet. Man har att

$$C = ((I - A)')^{-1}B'W, \quad (E:21)$$

där C och W är kolonnvektorer av styckkostnader och faktorpriser. Elementen i matrisen $((I-A)')^{-1}B'$ är desamma som i $B(I-A)^{-1}$ och anger således den totala åtgången av varje faktor per enhet slutprodukt.

Storleken av det nödvändiga nominella tullskyddet i varje sektor - vektorn t - utgör nu skillnaden mellan inhemsk styckkostnad C och världsmarknadspris. Tullstrukturen kommer därför, vid givna faktorpriser, att bestämmas av den totala - direkta plus indirekta - åtgången av produktionsfaktorer.

Vid empiriskt arbete kan modellen användas på följande sätt. Antag att man kan beräkna de gällande faktorpriserna W i en ekonomi och i dess omvärld, dvs "övriga länder" (om jämförelsen inte kan göras bilateralt blir analysen av allt att döma alltför komplicerad för att kunna tillämpas empiriskt). Med hjälp av relationen (E:21) kan man beräkna skillnaden i relativa produktionskostnader mellan inhemsk och utländsk industri vid de gällande faktorpriserna. Om dessa kostnads-skillnader är kända, kan man också beräkna det nominella tullskydd som är nödvändigt för att kostnaden i inhemsk produktion skall över-

ensstämma med importpriset inklusive tull. Genom att insätta värden på relativa faktorpriser och välja en varugrupp som jämförelsenorm kan man beräkna de absoluta värdena på den uppsättning tullar som behövs för att säkerställa inhemsk produktion. Detta har för USA beräknats av Travis ([1971], sid 235 ff).

Modellen är emellertid användbar även om man av dataskäl inte är villig att utsträcka beräkningarna fullt så långt. Med utgångspunkt enbart från en hypotes om riktningen av faktorprisskillnaderna kan man sluta sig till ett samband av viss riktning mellan nominella tullar och totala faktoråtgångar. Ett sådant samband har beräknats under vissa viktiga förenklande antaganden, främst att antalet produktionsfaktorer inskränker sig till två. För empirisk analys gäller då att de nominella tullarna skall ställas mot koefficienterna för total åtgång av arbetskraft och av kapital, dvs elementen i matrisen $((I-A)')^{-1}B'$. I en input-output-tabell avser dessa koefficienter kostnadsandelar. Om priserna på faktorer är desamma i hela ekonomin kommer emellertid relativa kostnadsandelar att motsvara relativa åtgångstal i volymtermer.

Vid empiriskt arbete måste man emellertid ta hänsyn till faktisk import. Teoretiskt kan antas att tullarna är prohibitiva och att importen enbart avser varukategorier som inte konkurrerar med den inhemska tillverkningen. Praktiskt kan problemet lösas genom att man håller isär åtgångstalen för inhemsk tillverkning och för import av samma statistiska varugrupp. Importen behandlas på samma sätt som produktionsfaktorerna. Priset på en vara kan uttömmande uppdelas i direkt kostnad för åtgång av dels inom produktionssystemet tillverkade insatsvaror, dels primära förnödenheter (jfr Höglund & Werin, a a, sid 36 ff), som utgörs av import samt av produktionsfaktorer. Ekonomin kan i detta fall beskrivas av tre koefficientmatriser, A, B och C, där elementen a_{ij} avser (kostnaden för) åtgång av insatsvara (i) av inhemsk tillverkning, b_{kj} åtgång av faktor (k) och c_{sj} åtgång av den importerade varan (s), allt per enhet av produkten (j). Eftersom koefficienterna a_{ij} och c_{ij} antas vara givna, är substitution mellan import och inhemsk tillverkning av samma varugrupp utesluten.

Priset på en vara kan också uppdelas i kostnader för total åtgång av olika primära förnödenheter. Man får då att

$$P = ((I - A)')^{-1} B'W + ((I - A)')^{-1} C'R, \quad (E:22)$$

där R är en vektor av importpriser. De åtgångstal som enligt den använda modellen tänkes bestämma det nödvändiga tullskyddets storlek är emellertid fortfarande elementen i matrisen $((I - A)')^{-1}B'$, dvs den totala åtgången av inhemska produktionsfaktorer.

I den ursprungliga modellen för effektivt tullskydd görs ingen skillnad mellan åtgången av import och av inhemsk tillverkning av en insatsvarugrupp, eftersom de antas vara perfekta substitut. Den i dessa avsnitt använda beteckningen a_{ij} motsvarar därför koefficienten $(a_{ij} + c_{ij})$ med det beteckningssätt som använts i ekvation (E:22). Antag nu att samtliga varor, såväl insatsvaror som färdiga produkter, kan importeras eller exporteras till givna priser. Styckkostnadsvektorn för de inhemska sektorerna kan nu skrivas

$$C = (I - A)' P + B' W. \quad (E:23)$$

Kostnaden är beroende bara av den direkta åtgången av insatsvaror - vare sig dessa är importerade eller inhemska - och de internationellt givna insatsvarupriserna samt av den direkta åtgången av produktionsfaktorer och av faktorpriserna. Den indirekta faktoråtgången i tidigare led är inte längre relevant, eftersom en kostnadsökning till följd av höjda faktorpriser inte kan övervältras till ett senare led.

Eftersom insatsvarukostnaderna per enhet är givna, kan man räkna med det effektiva priset eller förädlingsvärdet per enhet. Om man nu med tullskydd vill kompensera olika sektorer för kostnader som överstiger världsmarknadspriserna, kommer man att få ett samband mellan storleken på det nödvändiga effektiva tullskyddet och den direkta åtgången av produktionsfaktorer, dvs elementen i matrisen B.

Härledningen av sambandet mellan tullskydd och faktorproportioner följer ekvationerna (E:8)-(E:16) och skall därför inte upprepas här. Vi bortser från skillnader i den relativa effektivitetsnivån, genom att A_j sätts till ett i alla branscher. Vidare utbyts (p_j) och (t_j) mot (p_{vj}) och (T_j) , eftersom det är tulleffekten på förädlingsvärdet i en produktionsprocess, och inte på varupriserna, som är av intresse. Om tullskyddet skall avpassas för att uppväga faktorprisskillnader erhåller man (jfr ekvation (E:16))

$$\log (1 + T_j) = (b_j - b_1) \log \left(\frac{W_h}{W_u} \right), \quad (E:24)$$

där (W_h) är kvoten lön/kapitalpris i det land vars tullar undersöks och (W_u^h) motsvarande kvot i övriga världen.

Tabell E:1. Resultat av alternativa regressionsansatser för förklaring av den svenska tullstrukturen

$T_{59} = 5,93 + 0,226 L_D - 0,671 F$ (0,141) * (0,429) *	R = 0,406
$T_{59} = 25,16 - 0,163 V/L$ (0,103) *	R = 0,243
$T_{72} = 4,60 + 0,186 L_D - 0,796 F$ (0,148) ** (0,450)	R = 0,393
$T_{72} = 20,77 - 0,159 V/L$ (0,108) *	R = 0,228

APPENDIX F

DEN EKONOMISKA TILLVÄXTENS OCH HANDELSPOLITIKENS
VERKNINGAR PÅ HANDELN

F.1. EN MODELL FÖR HANDELSSTRÖMMARS BESTÄMNINGSFAKTORER

Även vid oförändrad handelspolitik (konstanta handelshinder) kan handels storlek och sammansättning förändras genom tillväxten av inkomster och produktionskapacitet över tiden. Först behandlas en enkel modell utan kapacitetsrestriktioner.

Antag att vi har tre länder, av vilka land (1) och (2) bildar ett handelsblock (tullunion eller frihandelsområde). Vi inför följande beteckningar:

X_{ij}	= export från (i) till (j)
Y_j	= nationalinkomst
y_j	= nationalinkomstens relativa tillväxt $\frac{dY_j}{Y_j}$ per period
$X_i = X_{12} + X_{21}$	= internhandel inom blocket
$X_U = X_{13} + X_{23}$	= blockets export till övriga länder
$M_U = X_{31} + X_{32}$	= blockets import från övriga länder
$X_T = X_{12} + X_{21} + X_{13} + X_{23}$	= blockets totalexport
$M_T = X_{12} + X_{32} + X_{21} + X_{31}$	= blockets totalimport
$X_V = \sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^3 X_{ij}$	= världsexport.

Det antas första att varje handelsström är helt efterfrågebestämd av inkomsten i mottagarlandet enligt det log-linjära sambandet

$$X_{ij} = A_{ij} Y_j^{b_{ij}} \quad (F:1)$$

Inkomstutvecklingen i land 1-3 antas exogent given.

Internhandels andel av blockets export är

$$A_{iX} = \frac{X_{12} + X_{21}}{X_{12} + X_{21} + X_{13} + X_{23}} = \frac{X_i}{X_T} \quad (F:2)$$

Förändringen av internhandels andel av exporten vid ekonomisk tillväxt och konstanta handelshinder blir

$$dA_{iX} = \frac{X_T dX_i - X_i dX_T}{X_T^2} = \frac{X_T dX_i - X_i (dX_i + dX_U)}{X_T^2} =$$

$$= \frac{(X_T - X_i) dX_i - X_i dX_U}{X_T^2} = \frac{X_U (dX_{12} + dX_{21}) - X_i (dX_{13} + dX_{23})}{X_T^2} \quad (F:3)$$

$$dA_{iX} = \frac{X_U (X_{12} b_{12} y_2 + X_{21} b_{21} y_1) - X_i (X_{13} b_{13} y_3 + X_{23} b_{23} y_3)}{X_T^2} \quad (F:4)$$

Om $b_{ij} = b$ för alla $i = 1, \dots, 3$ och $j = 1, \dots, 3$ samt $y_j = y$ för alla $j = 1, \dots, 3$, blir $dA_{iX} = 0$.

Antag att i utgångsläget $X_{ij} = X$ för alla $i = 1, \dots, 3$ och $j = 1, \dots, 3$. Då blir

$$dA_{iX} = \frac{b_{12} y_2 + b_{21} y_1 - (b_{13} + b_{23}) y_3}{8} \quad (F:5)$$

a. Om $b_{ij} = b$ för alla $i = 1, \dots, 3$, $j = 1, \dots, 3$ gäller att

$$dA_{iX} > 0, \text{ om } \frac{y_1 + y_2}{2} > y_3.$$

b. Om $y_j = y$ för alla $j = 1, \dots, 3$ gäller att

$$dA_{iX} < 0, \text{ om } b_{12} + b_{21} < b_{13} + b_{23}.$$

Internhandels andel av blockets export ökar, oavsett tulleffekter, om antingen den genomsnittliga ekonomiska tillväxten är större inom blocket än i den övriga världen (fall a) eller inkomst-(efterfråge)-elasticiteterna för internhandeln är större än för övrig export (fall b).

Internhandels andel av blockets import är

$$A_{mi} = \frac{X_{12} + X_{21}}{X_{21} + X_{31} + X_{12} + X_{32}} = \frac{X_i}{M_T}.$$

$$dA_{mi} = \frac{M_T dX_i - X_i dM_T}{M_T^2} = \frac{M_T dX_i - X_i (dX_i + dM_U)}{M_T^2} =$$

$$= \frac{(M_T - X_i) dX_i - X_i dM_U}{M_T^2}. \quad (F:6)$$

$$dA_{mi} = \frac{M_U(X_{12} b_{12} y_2 + X_{21} b_{21} y_1) - X_i(X_{31} b_{31} y_1 + X_{32} b_{32} y_2)}{M_T^2}. \quad (F:7)$$

Om $X_{ij} = X$ för alla $i = 1, \dots, 3$ och $j = 1, \dots, 3$, blir

$$dA_{mi} = \frac{(b_{21} - b_{31})y_1 + (b_{12} - b_{32})y_2}{8}. \quad (F:8)$$

Internhandelns andel av blockets totalimport är oberoende av inkomsttillväxten i övriga världen. Andelen växer (oberoende av tullar) om internimportens inkomstelasticiteter (b_{21} och b_{12}) är högre än de för annan import.

Storleken av en handelsström styrs från efterfrågesidan av inkomstutvecklingen på avsättningsmarknaden. Det antas nu att den också påverkas av utvecklingen av leverantörens konkurrensposition på marknaden. Denna kan förändras genom en ökning eller minskning av handelshinder, men även genom att exportörens produktionskostnader eller produktionskapacitet förändras relativt till andra producenter. Med en ökning av produktionskapaciteten avses här en ökning av utbudet vid givet pris.

Antag att exporten från (i) till (j) beror av den totala efterfrågan i importlandet och av produktionskapaciteten i exportlandet. Dessa storheter mäts av nationalprodukten i import- och exportland.

$$X_{ij} = F_{ij}(Y_i, Y_j). \quad (F:9)$$

Antag vidare att funktionen kan uttryckas i log-linjär form som

$$X_{ij} = A_{ij} Y_i^{c_{ij}} Y_j^{b_{ij}} H_{ij}^{f_{ij}}, \quad (F:10)$$

där A_{ij} är en konstant och H_{ij} representerar övriga handelspåverkande variabler, inklusive naturliga och ekonomisk-politiska handelshinder. Modellen är sålunda en gravitationsmodell av den typ som behandlats i kapitel 8.

Först antas handelshindren oförändrade. Den ekonomiska tillväxtens effekter på handelsströmmar och marknadsandelar kan då studeras. Logaritmering och derivering av (F:10) med avseende på tiden ger

$$x_{ij} = c_{ij} y_i + b_{ij} y_j, \quad (F:11)$$

där x_{ij} , y_i och y_j är relativa förändringar över tiden.

Andelen för (i) på (j):s marknad kan mätas med exporten X_{ij} som andel av (j):s nationalinkomst, dvs X_{ij}/Y_j . Förändringen av denna kvot blir

$$x_{ij} - y_j = c_{ij}y_i + (b_{ij}-1)y_j. \quad (\text{F:12})$$

Ju högre tillväxt i exportlandet desto mer kan andelen väntas öka. Vid en jämförelse av andelsutvecklingen för olika leverantörer till samma marknad blir andelsökningen högre ju större inkomst- och produktionselasticiteterna är. Om dessa elasticiteter är lika blir emellertid andelsökningarna för olika exportörer en linjär funktion av kapacitetstillväxten.

F.2. EKONOMETRISKA BERÄKNINGAR AV EXPORTINKOMSTELASTICITETER PÅ TIDSSERIER

Bedömningen av exporteffekter i kapitel 11 bygger på skattningar av parametrarna i det log-linjära, enkla sambandet mellan export och inkomst. Denna skattning utgår från modellen

$$\log X_{ijt} = a + b \log Y_{jt} + e_t, \quad (\text{F:13})$$

där e_t är en slumpterm. I själva verket antas emellertid att exporten också bestäms av utbudskapacitet (K_j) och handelshinder (H_{ij}), i enlighet med den mera fullständiga modellen i ekvation (F:10).

Om exportkapacitet eller handelshinder förändras kommer uppenbarligen det enkla samband som kan uppmätas mellan export och inkomst, dvs funktionen $X_{ijt} = f_{ij}(Y_{jt})$, att förändras. Hur detta sker beror på tidsförloppet för K_j och H_{ij} , och på funktionsformen. Vid en engångsförändring av handelshinder med ögonblicklig anpassning av producenter och konsumenter kan resultatet bli en nivåförskjutning av $f_{ij}(Y_{jt})$ från förändringstidpunkten, t ex så att X_{ijt} förändras med Y_{jt} liksom tidigare men ligger på en högre eller lägre nivå. Om tullförändringen däremot sker successivt eller om en viss tid kan antas åtgå för anpassningen, är det mera rimligt att anta att exportens ökningstakt under integrationsperioden förändras vid given inkomstutveckling. Att kapacitetsutvecklingen endast skulle leda till en nivåförskjutning av det enkla export-inkomstsambandet får anses osannolikt.

Ur ekvation (F:10) erhåller man ett log-linjärt uttryck som bestämmer exporten, vilket om länderindicingen försummas kan skrivas

$$\log X_t = \log A + b \log Y_t + c \log K_t + f \log H_t + u_t, \quad (\text{F:14})$$

där K_t anger exportkapacitetsvariabeln i mera generell form och u_t är en slumpterm.

I den mån data för de oberoende variablerna kunde erhållas skulle parametrarna i uttrycket, dvs elasticiteterna b , c och f , kunna beräknas medelst multipel regression på tidsserier. Därmed skulle också tullförändringarnas effekter direkt kunna beräknas. I detta fall skulle tulleffekterna isoleras genom att övriga exportpåverkande faktorer infördes som oberoende variabler i analysen.

I praktiken stöter detta emellertid på betydande praktiska problem. Även om man kunde erhålla värden för utbudskapacitet tillsammans med tullnivå och total efterfrågan, skulle utvecklingen av samtliga dessa variabler uppvisa en klar tidstrend. Detta innebär att man kan förvänta sig en betydande grad av samvariation mellan de förklarande variablerna i uttrycket (F:14), vilket medför svårigheter när det gäller att särskilja de partiella effekterna på exporten av inkomst, produktionskapacitet och tullar (jfr Truman [1969]). Man är därför hänvisad till att göra en bedömning utifrån den beräknade enkla regressionen av export (X) på inkomst i importlandet (Y). Om man utvecklar uttrycket för den ur detta samband erhållna regressionskoefficienten, \hat{b} , i termer av de variabler som ingår i den fullständiga modellen, erhålls

$$\hat{b} = \frac{\Sigma(x-\bar{x})(y-\bar{y})}{\Sigma(y-\bar{y})^2} = b + c \frac{\Sigma(y-\bar{y})(k-\bar{k})}{\Sigma(y-\bar{y})^2} + f \frac{\Sigma(y-\bar{y})(t-\bar{t})}{\Sigma(y-\bar{y})^2} + \frac{\Sigma(u-\bar{u})(y-\bar{y})}{\Sigma(y-\bar{y})^2} \quad (\text{F:15})$$

Om slumpvariabeln är okorrelerad med inkomsten blir förväntat värde för (b)

$$E(\hat{b}) = b + \hat{c}h + \hat{f}m, \quad (\text{F:16})$$

där \hat{h} och \hat{m} är regressionskoefficienterna i de log-linjära regressionerna av exportkapacitet respektive tullskydd på inkomsten under ifrågavarande tidsperiod. Det är därför klart att storleken av den ur det enkla sambandet erhållna exportelasticiteten kan väntas bero på i vad mån exportkapacitet och tullar successivt förändrats under perioden, och i vilken riktning detta skett.

Om handelshinder och exportkapacitet varit oförändrade under perioden blir \hat{b} en förväntningsrätt skattning av exportens partiella inkomstelasticitet (b). Om (K) varit konstant och (H) undergått en engångsförändring kommer man fortfarande att erhålla en skattning av inkomstelasticiteten (b). Eftersom inkomsten har en utpräglad tidstrend gäller detta så länge inte (H) utvecklats trendmässigt under perioden. Om så är fallet blir däremot (\hat{h}) och (\hat{f}) korrelerade och det förväntade värdet för koefficienten (\hat{b}) blir större eller mindre än inkomstelasticiteten (b). Om man bortser från exportkapacitetens utveckling, skulle man vänta sig att den ur det enkla sambandet mellan export och inkomst skattade inkomstelasticiteten (b) blir större än den partiella elasticiteten av export med avseende på inkomst (b), dvs den "sanna" inkomstelasticiteten på en marknad, där det under perioden skett en successiv tullavtrappning. De exportpåverkande variablerna tullskydd och inkomst blir ju då negativt korrelerade.

Den skattade "inkomsteffekten" på exporten kommer också att inrymma tulleffekten. Denna term blir positiv, eftersom (f), den partiella effekten av höjda handelshinder på exporten, måste vara negativ. På marknader där en successiv diskriminering genomförts blir förhållandet det omvända.

När den direkta metoden för skattning av tulleffekter inte kan användas, är man hänvisad till en indirekt bedömning genom att jämföra det skattade sambandet mellan utvecklingen av export och inkomst under den tidsperiod då tullförändringarna skett med motsvarande samband beräknat på ett förlopp utan tullförändringar. Detta bygger på att man kan isolera tulleffekterna på exporten genom att jämföra två förlopp, där utvecklingen av alla andra exportpåverkande variabler utom inkomst och tullar är densamma. Valet av jämförelsenorm bör därför bestämmas så att denna förutsättning så långt möjligt är uppfyllt.

Innebörden av en elasticitetsdifferens som mått på tulleffekterna framgår enklast om differensen utvecklas i termer av ekvation (F:16). Låt \hat{b}_0 , den exportelasticitet som utgör jämförelsenormen, vara skattad på ett alternativt, hypotetiskt förlopp för export och inkomst utan tullförändringar. Man har att

$$E(\hat{b}_{Sj1} - \hat{b}_0) = (b_{Sj1} - b_0) + (c_{Sj1} \hat{h}_{Sj1} - c_0 \hat{h}_0) + (f_{Sj1} \hat{m}_{Sj1} - f_0 \hat{m}_0). \quad (F:17)$$

En elasticitetsdifferens kan för det första vara betingad av slumpvariationer, vilket kan testas statistiskt. För det andra kan skillnaden bero på att värdena på exportekvationens parametrar (b, c och f) inte är lika. Exempelvis kan det tänkas att den partiella inkomstelasticiteten (b) för export av alla varor skulle tendera att vara lägre för den svenska exporten till en marknad än för totalimporten. Detta skulle kunna bero på en generell långsam efterfrågeökning på vissa produkter med stora andelar i den svenska exporten.

För det tredje kan differensen bero på olikheter i utveckling av utbudskapaciteten i Sverige relativt till andra exportörer. Detta är uppenbart för det fall att jämförelsen avser perioden före integrationen. För att den andra termen i uttrycket (F:17) skall vara noll, fordras att det statistiska sambandet mellan utvecklingen av exportkapacitet och inkomst varit detsamma under bägge perioderna. Om alla andra faktorer i (F:17) vore lika, skulle en kvarstående olikhet mellan \hat{b}_{Sj1} och \hat{b}_0 kunna tillskrivas effekterna av tullförändringarna under integrationsperioden.

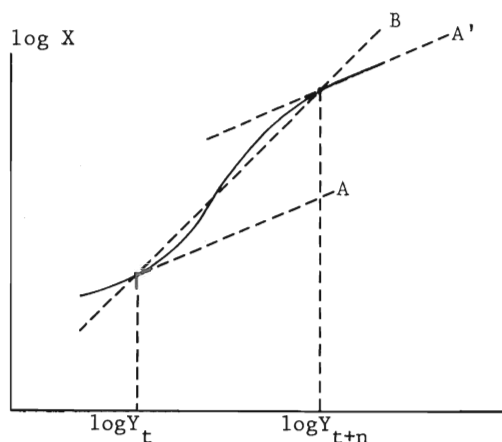
För att jämföra successiva tidsserier för exportutvecklingen till en viss marknad under integrationsperioden (1960-talet) och under en föregående perioden (1950-talet), kan man använda dummy-variabler. Metoden kan användas för att undersöka om ekvationens konstanta term och/eller riktningskoefficient förändrats mellan perioderna. Dummy-metoden är emellertid inte användbar om jämförelsen avser export-inkomstsamband för olika marknader.

Vid beräkningar på den svenska exportutvecklingen visar det sig att dummy-variablerna blir starkt korrelerade med inkomstutvecklingen. Endast i undantagsfall erhålls utslag för lutnings-dummy. Kalkylerna grundas därför genomgående på separata skattningar för

perioderna 1951-1959 och 1960-1968.

Ett problem för undersökningen är att bedöma tidsförloppet för tullarnas verkningar. Ett tänkt förlopp illustreras av figur F:1. Om det antas att nationalinkomsten fortlöpande ökat i jämn takt under perioden, mäts även tidsdimensionen längs den horisontella axeln. Före och efter anpassningen antas att den partiella effekten av inkomstillväxten på exporten är densamma. Om alla andra exportpåverkande faktorer är lika, blir inkomstelasticiteten ur det enkla sambandet $X_{ij} = f(Y_j)$ densamma. Den anges av lutningen av A (eller A'). Under anpassningsperioden kommer emellertid denna elasticitet att anta ett annat värde. I fallet med tullpreferens blir den högre, och lika med lutningen av B. Periodernas ändpunkter, tidpunkterna (t) och (t+n), behöver inte sammanfalla med tidpunkterna för den första och den sista av de successiva tullavtrappningarna.

Figur F:1. Tidsförlopp för handelshindrens exporteffekter



De handelspolitiska effekterna kan väntas ge utslag i den skattade inkomstelasticiteten, som i figuren motsvaras av lutningen av B. Däremot är ekvationernas skattade intercept av mindre intresse, eftersom dessa endast förändras som en följd av lutningskoefficientens ändring.

Signifikanstest av skillnader mellan skattade koefficienter för inkomstelasticiteter för successiva tidsperioder eller för olika exportörer baseras på värdet av variabeln

$$t = \frac{\hat{b}_1 - \hat{b}_0}{\sqrt{s_{b_1}^2 + s_{b_0}^2}}$$

Denna antas vara t-fördelad med $9+9-4=14$ frihetsgrader, eftersom antalet observationer (år) i vardera perioden är 9 och antalet parametrar i vardera ekvationen 2. Vid en signifikansnivå på 10 % förkastas hypotesen att koefficienterna är lika, om (t) överstiger 1,76.

I appendixtabell F:1 återfinns en uppställning av regressionsresultat för svensk export samt för import från alla länder, avseende bearbetade varor, maskiner och transportmedel och samtliga varor för perioderna 1951-1959 och 1960-1968.

Tabell F:1. Regressionskoefficienter för elasticiteter för svensk export och totalimport till vissa marknader

	SITC 0-9		SITC 6			SITC 7		
	V	S	V	S	S'	V	S	S'
1. Frankrike	0,70	0,37	0,98	0,53	0,91	0,78	0,45	1,10
1951-1959	(0,21)	(0,37)	(0,31)	(0,45)	(0,60)	(0,12)	(0,22)	(0,30)
1960-1968	1,13	1,30	1,53	1,92	1,80	1,54	1,78	1,95
	(0,03)	(0,07)	(0,07)	(0,16)	(0,15)	(0,04)	(0,13)	(0,17)
2. Italien	0,78	0,83	1,27	1,48	1,26	1,37	1,11	1,00
1951-1959	(0,11)	(0,18)	(0,22)	(0,31)	(0,22)	(0,23)	(0,30)	(0,20)
1960-1968	0,99	0,74	0,86	0,67	0,64	2,08	1,90	0,88
	(0,07)	(0,12)	(0,13)	(0,20)	(0,21)	(0,31)	(0,24)	(0,29)
3. Västtyskland	1,31	0,98	2,01	2,19	2,20	2,42	1,94	2,35
1951-1959	(0,09)	(0,12)	(0,08)	(0,13)	(0,13)	(0,20)	(0,28)	(0,27)
1960-1968	1,16	0,57	1,37	0,99	0,87	2,05	1,66	1,37
	(0,06)	(0,09)	(0,11)	(0,14)	(0,14)	(0,23)	(0,18)	(0,17)
4. Belgien-Luxemburg	-	0,74	-	0,13	-	-	2,11	-
1951-1959								
1960-1968	1,25	0,59	1,37	1,15	1,21	1,46	0,49	0,52
	(0,06)	(0,08)	(0,08)	(0,07)	(0,06)	(0,10)	(0,21)	(0,19)
5. Nederländerna	1,03	0,56	0,81	0,83	0,89	1,10	0,69	1,03
1951-1959	(0,13)	(0,20)	(0,14)	(0,20)	(0,24)	(0,05)	(0,11)	(0,22)
1960-1968	0,87	0,54	0,94	0,82	0,76	1,10	0,58	0,46
	(0,04)	(0,08)	(0,06)	(0,10)	(0,09)	(0,13)	(0,29)	(0,25)
6. Storbritannien	0,23	0,30	0,33	0,33	0,19	1,12	1,58	2,27
1951-1959	(0,14)	(0,22)	(0,30)	(0,42)	(0,43)	(0,26)	(0,13)	(0,26)
1960-1968	0,99	1,18	3,34	4,03	2,10	1,38	1,35	2,51
	(0,15)	(0,23)	(0,48)	(0,37)	(0,32)	(0,11)	(0,27)	(0,47)
7. Danmark	1,00	1,16	0,67	1,35	1,46	1,46	1,05	1,48
1951-1959	(0,11)	(0,08)	(0,14)	(0,10)	(0,10)	(0,08)	(0,19)	(0,27)
1960-1968	0,84	1,37	0,81	1,29	1,25	1,20	1,59	1,37
	(0,04)	(0,05)	(0,08)	(0,07)	(0,06)	(0,07)	(0,07)	(0,10)

	SITC 0-9		SITC 6			SITC 7		
	V	S	V	S	S'	V	S	S'
8. Norge								
1951-1959	0,97 (0,07)	1,46 (0,17)	0,63 (0,11)	1,48 (0,15)	1,30 (0,12)	1,04 (0,08)	1,10 (0,12)	1,69 (0,24)
1960-1968	0,95 (0,04)	1,66 (0,20)	0,79 (0,12)	1,27 (0,06)	1,20 (0,04)	1,15 (0,08)	1,12 (0,17)	0,89 (0,18)
9. Finland								
1951-1959	0,85	3,14	-	-	-	-	-	-
1960-1968	0,88 (0,06)	1,41 (0,10)	0,57 (0,12)	1,13 (0,10)	1,21 (0,22)	0,96 (0,32)	1,68 (0,28)	1,16 (0,07)
10. Schweiz								
1951-1959	1,14	-	-	-	-	-	-	-
1960-1968	0,93 (0,05)	1,43 (0,11)	0,75 (0,05)	1,37 (0,12)	1,37 (0,12)	1,03 (0,05)	1,41 (0,10)	-
11. Österrike								
1951-1959	1,08	0,22	1,21	-	-	-	-	-
1960-1968	1,00 (0,05)	1,77 (0,12)	0,20 (0,09)	0,42 (0,18)	2,33 (0,15)	1,26 (0,04)	2,58 (0,28)	2,19 (0,19)
12. USA								
1951-1959	0,86 (0,14)	1,40 (0,53)	1,14 (0,18)	2,67 (0,62)	2,41 (0,59)	3,99 (0,82)	5,49 (0,96)	6,30 (0,44)
1960-1968	1,51 (0,08)	1,78 (0,15)	1,58 (0,06)	1,74 (0,07)	1,78 (0,09)	2,30 (0,17)	1,85 (0,14)	2,65 (0,24)

Anm.: V = Import från alla länder
S och S' = Import från Sverige
- = Fullständiga data har inte kunnat erhållas.

För SITC 6 är oberoende variabel industriproduktion utom i kolumn S' där den är BNP.

För SITC 7 är oberoende variabel maskininvesteringar utom i kolumn S' där den är BNP.

För SITC 0-9 är oberoende variabel BNP.

Såväl export som nationalprodukt har angivits i löpande priser uttryckta i US dollar. Handelsdata är hämtade ur OECD: Foreign Trade. Statistical Bulletin, Serie IV. Övriga data härrör ur OECD: National Accounts of OECD Countries. Nationalprodukten anges sålunda till löpande marknadspriser i inhemsk valuta och löpande växelkurs, vilket innebär att en sänkning av den internationella köpkraften i samband med en eventuell devalvering under perioden uttrycks som en inkomstminskning.

Vid beräkning av efterfrågesambanden för grupper av varor inom den totala exporten har den svenska exporten även relaterats till andra approximativa mått på sammanlagd förbrukning på marknaden för en viss varugrupp. Den svenska exporten av SITC 6 utgörs till stor

del av insatsvaror för vidare bearbetning i annan produktion, varför industriproduktionens utveckling anses vara ett rimligt mått på efterfrågan för dessa produkter. Efterfrågan på investeringsvaror kan i varje fall på kortare sikt avvika kraftigt från den totala efterfrågans förlopp. Eftersom en betydande del av den svenska exporten inom SITC 7 utgörs av investeringsvaror kan utvecklingen av bruttoinvesteringar i maskiner vara ett bättre mått på efterfrågan än nationalprodukten. I denna undersökning har exportelasticiteter för varugrupperna SITC 6 och 7 beräknats dels med industriproduktionen mätt med förädlingsvärdet, respektive maskininvesteringarna i löpande priser och nationell valuta, dels med nationalprodukten som argument.

Regressionsskattningarna har gjorts med utgångspunkt från logaritmerade värden på export och inkomst, vilket ger koefficienterna i form av elasticiteter. Vid en jämförelse mellan en linjär och en loglinjär - dvs konstantelastisk - form, visar det sig att den loglinjära formen i samtliga fall ger lika bra eller bättre anpassning än den linjära.

Tabell F:2. Genomsnittliga tullförändringar inom varugrupperna SITC 6 och 7 för EFTA- och EEC-länderna, uttryckta som preferens gentemot svensk export (P)

	Tullnivå 1959. Procent	Gemensam yttertull. Procent	Föränd- ring av d:o. Pro- centenheter	P. Procent- enheter
<u>I. Bearbetade varor. SITC 6</u>				
Storbritannien	13,8	-	-	+13,8
Danmark	4,4	-	-	+ 4,4
Norge	6,1	-	-	+ 6,1
Finland	10,9	-	-	+10,9
Österrike	13,9	-	-	+13,9
Schweiz	8,6	-	-	+ 8,6
Västtyskland	7,7	13,1	+ 5,4	-18,5
Frankrike	15,3	13,0	- 2,3	-10,7
Italien	18,3	12,4	- 5,9	- 6,5
Belgien/Luxemburg	11,0	13,6	+ 2,6	-16,2
Nederländerna	11,7	14,1	+ 2,4	-16,5
<u>II. Maskiner och transportmedel. SITC 7</u>				
Storbritannien	10,5	-	-	+10,5
Danmark	6,7	-	-	+ 6,7
Norge	4,0	-	-	+ 4,0
Finland	13,6	-	-	+13,6
Österrike	18,5	-	-	+18,5
Schweiz	6,8	-	-	+ 6,8
Västtyskland	5,7	14,0	+ 8,3	-23,1
Frankrike	18,2	13,3	- 4,9	- 8,4
Italien	18,8	12,6	- 6,2	- 6,4
Belgien/Luxemburg	11,4	16,3	+ 4,9	-21,2
Nederländerna	10,9	15,8	+ 4,9	-20,7

Källor: SOS Handel 1959, och PEP: Atlantic Tariffs and Trade in Western Europe, del I och II.

APPENDIX G

EFFEKTER PÅ MARKNADSANDELAR AV TULLPREFERENSER

G.1. DET INHEMSKA UTBUDET FULLKOMLIGT ELASTISKT

Detta avsnitt behandlar effekter på marknadsandelar av diskriminerande tullförändringar och är avsett som utgångspunkt för den empiriska undersökningen i kapitlen 10 och 12. Analysen är partiell och bortser från förändringar i den allmänna prisnivån, växelkursen och faktorpriserna samt de eventuella effekter på nationalinkomst och total efterfrågan som kan sammanhänga med den handelspolitiska förändringen. Tullförändringarna antas gälla en marknad, där en homogen vara saluförs under fullkomlig konkurrens.

Det antas att tullsänkningen innebär en 100 % tullpreferens gentemot tillverkare i vissa länder. Tullen gentemot övriga antas oförändrad, vilket närmast motsvarar upprättandet av ett frihandelsområde utan gemensam yttre tullmur. Det preferensmottagande landet betecknas (B), det preferensgivande landet (A) och utomstående land (C).

De partiella effekterna av en diskriminerande tullsänkning på marknadsandelarna bestäms under de givna förutsättningarna av pris-känsligheten i efterfrågan och i utbudet från exportörerna i B och C samt från inhemska producenter. För att erhålla enkla och till-lämpbara samband för den empiriska analysen, renodlas resonemanget till att beskriva tre extremfall. Det antas att producenterna i ett av länderna dominerar världshandeln av varan och därmed bestämmer världsmarknadspriset, till vilket de övriga anpassar sig. Detta innebär att utbudselasticiteten för endera gruppen av producenter antas oändlig, medan den för de båda övriga grupperna antar finita värden.

Först antas att det inhemska utbudet i det preferensgivande landet (A) är fullkomligt elastiskt. Marknadspriset i A blir i så fall opåverkat av en tullsänkning gentemot B. Varken den totala konsumtionen eller importen från C kommer därför att förändras. Tullsänkningen har i detta fall enbart en handelsskapande effekt, i det att importen från B ökar och ersätter inhemsk produktion. Storleken av denna förändring bestäms av de fördelar som preferensen ger exportörerna i B och av exportutbudets känslighet för förändringar i lönsamheten. Priserna på insatsvarorna i B förblir oförändrade om B upprätthåller oförändrade tullar på dessa gentemot de på världsmarknaden dominerande producenterna. Vid en ömsesidig nedsättning av alla tullar mellan A och B påverkas lönsamheten i B:s exportproduktion av tullsänkningarna på importerbara insatsvaror. För att för-enkla beräkningarna bortses dock från förändringar av insatsvaru-priserna i B.

Den relativa ökningen av exportpriset för tillverkarna i B blir i detta fall lika med storleken av tullpreferensen, dvs A:s

tullsats i utgångsläget (t). Här och i det följande bortses helt från transportkostnader. Den relativa ökning av förädlingsvärdet per enhet i B:s exportproduktion som kan tas ut genom tullsänkningen blir då t/v , där (v) är förädlingsvärdets andel av produktpriset i utgångsläget. Ökningen av importen från B blir lika med

$$\frac{dm_B}{m_B} = \frac{E_B t}{v}, \quad (G:1)$$

där E_B är exportutbudets elasticitet i B med avseende på förädlingsvärdet per enhet.

Man kan uttrycka de partiella verkningarna på handelns omfattning och inriktning av en tullpreferens på en given vara genom att ange förändringarna av de tre marknadsandelarna q/c , m_C/c och m_B/c samt av importfördelningen m_B/m . Andelsändringarna kan anges som absolut (i procentenheter) eller relativ förändring. I detta fall blir den handelsomfördelande effekten, dvs förändringen av m_C/c , lika med noll, eftersom m_C och c är oförändrade. Den handelsskapande effekten blir, när endast m_B förändras, lika med

$$d\left(\frac{q}{c}\right) = -d\left(\frac{m}{c}\right) = -d\left(\frac{m_B}{c}\right) = -\frac{cdm - mdc}{c^2} = -\frac{dm_B}{c} = -\frac{m_B}{c} \cdot \frac{E_B t}{v}. \quad (G:2)$$

Om produktionsprocessen är helt integrerad och inga halvfabrikat förekommer, bestäms exportökningen från B av den traditionella exportutbudselasticiteten med avseende på exportpriset och av den relativa ökningen av det senare, som är lika med den i utgångsläget gällande nominella tullen. Man har då att

$$d\left(\frac{q}{c}\right) = -d\left(\frac{m}{c}\right) = -d\left(\frac{m_B}{c}\right) = -\frac{m_B}{c} \cdot s_B t. \quad (G:3)$$

I det följande har uttrycken för marknadsandelarnas förändring härletts endast för modellen med halvfabrikat. För den integrerade modellen blir resultaten helt likartade, med den skillnaden att utbudselasticiteten med avseende på det effektiva priset, E , utbyts mot den traditionella priselasticiteten (s) och effektiv tull mot nominell tull (t), medan förädlingsvärdeandelen sätts lika med ett.

Den relativa andelsförändringen blir

$$d\left(\frac{q}{c}\right) \cdot \frac{c}{q} = -\frac{m_B}{m} \cdot \frac{E_B t}{v}. \quad (G:4)$$

Omfördelningen av importen blir

$$d\left(\frac{m_B}{m}\right) = \frac{m_B}{m} \left(1 - \frac{m_B}{m}\right) \cdot \frac{E_B t}{v} \quad (G:5)$$

$$d\left(\frac{m_B}{m}\right) \cdot \frac{m}{m_B} = \left(1 - \frac{m_B}{m}\right) \cdot \frac{E_B t}{v} \quad (G:6)$$

Här avser storheterna (m), (c) och (q) kvantiteter. För homogena varor gäller dock att marknadspriserna för import och inhemsk produktion måste vara lika. Om importen värderas till marknadspris, dvs inklusive tull, kommer därför alltid den värdemässiga importandelen att överensstämma med den volymmässiga - detsamma gäller för andelarnas förändringar. Att den empiriska analysen av praktiska skäl arbetar med värdeandelar utgör därför inget problem.

Effekterna blir större ju högre A:s tullsats i utgångsläget och exportutbudets priskänslighet i B är och ju lägre förädlingsvärdeandelen i det sista produktionsledet är. Ju större andel av importmarknaden det preferensmottagande landet har, desto större blir ökningen av importkvoten m/c och desto mindre förändringen av importandelarna. Det sistnämnda är självklart - under det extrema antagandet att B redan i utgångsläget svarade för hela importen, kan andelen givetvis inte öka mera och uttrycken (G:5) och (G:6) blir lika med noll. Det bör noteras, att det faktum att utomståendes importandel (m_C/m) minskar, vilket normalt inträffar i det här beskrivna fallet, inte implicerar att det skett någon handelsomfördelning i den betydelse som denna term vanligen har, nämligen som en minskning av utomståendes andel av förbrukningen.

G.2. TREDJE LAND ELLER PREFERENSMOTTAGARE PRISLEDANDE

I det andra fallet tänkes det utanförstående landet C vara prisledande. Även i detta fall kommer marknadspriset i A att förbli opåverkat av tullsänkningen. Den inhemska produktionen och förbrukningen blir oförändrade. Resultatet kommer att bli en ren handelsomfördelning genom att import från B ersätter import från C, medan den totala importen förblir oförändrad. Effekten på B:s exportpris och exportvolym blir exakt densamma som i föregående fall. Den handelsskapande effekten, dvs förändringen av m/c och q/c, blir uppenbarligen lika med noll.

Handelsomfördelningens storlek blir

$$d\left(\frac{m_C}{c}\right) = -d\left(\frac{m_B}{c}\right) = -\frac{cdm_B}{c^2} = -\frac{m_B}{c} \cdot \frac{E_B t}{v} \quad (G:7)$$

$$d\left(\frac{m_C}{c}\right) \frac{c}{m_C} = -\frac{m_B}{m_C} \cdot \frac{E_B t}{v} \quad (G:8)$$

Förändringen av importfördelningen blir

$$d\left(\frac{m_B}{m}\right) = \frac{m_B}{m} \cdot \frac{E_B t}{v} \quad (G:9)$$

$$d\left(\frac{m_B}{m}\right) \frac{m}{m_B} = \frac{E_B t}{v} \quad (G:10)$$

I detta fall kan det vara rimligare att bortse från insatsvaruprisernas förändringar i B genom att förutsätta att utomstående land är prisledande för alla varor.

I det tredje fallet förutsätts att det preferensmottagande landet är prisledande. Man får då en relativ minskning av marknadspriset i A med $t/(1+t)$. Verkningarna av detta blir att den inhemska produktionen och importen från C tenderar att minska - ty även C:s exportpris faller - och konsumtionen och importen från B att öka. I detta fall kommer tullsänkningen att medföra både handelsskapande och handelsomfördelande effekter.

Efterfrågeökningen blir

$$\frac{dc}{c} = \frac{et}{1+t}, \quad (G:11)$$

där (e) är efterfrågans priselasticitet. Om tullförändringen gäller endast för en speciell vara, så att priserna på insatsvaror i A kan antas konstanta, faller det förädlingsvärde per enhet, som de inhemska producenterna kan ta ut, med $t/v(1+t)$. Produktionsförändringen blir

$$\frac{dq}{q} = \frac{E_A t}{v(1+t)}. \quad (G:12)$$

För det fall att samtliga insatsvaror kan importeras från B till givna priser, kommer en eliminering av alla tullar gentemot B att leda till att även insatsvarupriserna faller i A. Minskningen av det förädlingsvärde per enhet som kan tas ut i den inhemska produktionen motsvarar då det effektiva tullskyddet (T) i utgångsläget. Produktionsförändringen blir då

$$\frac{dq}{q} = \frac{E_A T}{1+T}. \quad (G:13)$$

Importen från C kommer vidare att minska, eftersom C:s exportpris faller med $t/(1+t)$ och förädlingsvärdet per enhet i exportproduktionen därvid minskar med $t/v(1+t)$. Importen faller med

$$\frac{dm_C}{m_C} = \frac{E_C t}{v(1+t)}. \quad (G:14)$$

Förändringen av importen från B, som här blir residualt bestämd, och av den totala importen blir

$$dm_B = dc - dq - dm_C \quad (G:15)$$

$$dm = dc - dq. \quad (G:16)$$

Den handelsskapande effekten, uttryckt som förändringen av självförsörjningsgraden, blir

$$d\left(\frac{q}{c}\right) = \frac{cdq - qdc}{c^2} = -\frac{q}{c} \cdot \frac{E_A T}{1+T} - \frac{q}{c} \cdot \frac{et}{1+t} = -\frac{q}{c} \left(\frac{E_A T}{1+T} + \frac{et}{1+t} \right) \quad (G:17)$$

$$d\left(\frac{q}{c}\right) \frac{c}{q} = - \left(\frac{E_A T}{1+T} + \frac{et}{1+t} \right) \quad (G:18)$$

Minskningen av självförsörjningsgraden beror på såväl den nominella som den effektiva tullskyddsförändringen.

Handelsomfördelningseffekten av tulldiskrimineringen blir

$$d\left(\frac{m_C}{c}\right) = -\frac{m_C}{c} \left[\frac{E_C t}{v(1+t)} + \frac{et}{1+t} \right]. \quad (G:19)$$

$$d\left(\frac{m_C}{c}\right) \frac{c}{m_C} = -\frac{E_C t}{v(1+t)} - \frac{et}{1+t}. \quad (G:20)$$

Det går inte att a priori avgöra vilken av dessa effekter som överväger. Ju större utbudselasticiteten är i hemmaproduktionen jämfört med exportutbudselasticiteten i C och ju större självförsörjningsgraden i utgångsläget, desto större är sannolikheten att den handelsskapande effekten överväger och därmed att tullpreferensen enligt gängse betraktelsesätt medför fördelar ur välfärds- och realinkomstsynpunkt. Den relativa ökningen av preferensmottagande exportörernas marknadsandel (m_B/c) blir

$$d\left(\frac{m_B}{c}\right) \frac{c}{m_B} = \frac{cdm_B - m_B dc}{c^2} = \frac{c(dc - dq - dm_C) - m_B dc}{c^2} = \left(1 - \frac{m_B}{c}\right) \cdot \frac{et}{1+t} + \frac{q}{c} \cdot \frac{E_A T}{1+T} + \frac{m_C}{c} \cdot \frac{E_C t}{v(1+t)} \quad (G:21)$$

$$d\left(\frac{m_B}{c}\right) \cdot \frac{c}{m_B} = \left(\frac{c}{m_B} - 1\right) \cdot \frac{et}{1+t} + \frac{q}{m_B} \cdot \frac{E_A T}{1+T} + \frac{m_C}{m_B} \cdot \frac{E_C t}{v(1+t)} \quad (G:22)$$

Förändringen av importens fördelning blir

$$d\left(\frac{m}{m}\right) = \frac{mdm_B - m_B dm}{m^2} = \frac{m_C(dc - dq) - m dm_C}{m^2} = \frac{m_C}{m} \left[\frac{c}{m} \cdot \frac{et}{1+t} + \frac{q}{m} \cdot \frac{E_A T}{1+T} + \frac{E_C t}{v(1+t)} \right] \quad (G:23)$$

$$d\left(\frac{m_B}{m}\right)\frac{m}{m_B} = \frac{m_C}{m_B} \left[\frac{c}{m} \cdot \frac{et}{1+t} + \frac{q}{m} \cdot \frac{E_A T}{1+T} + \frac{E_C t}{v(1+t)} \right]. \quad (G:24)$$

G.3. TULLUNION

Antag att en tullunion bildas mellan A och B, som innebär att tullen i utgångsläget (t) elimineras gentemot medlemslandet och att den kvarstående tullen gentemot utomstående länder anpassas till en gemensam yttre tulltariff (\bar{t}). Effekten av tullelimineringen blir en tendens till ökning av marknadsandelen för import från utomstående. I samband med anpassningen av den yttre tulltaxan erhålls ytterligare en effekt, som kan motverka eller förstärka den första effekten, beroende på i vilken riktning förändringen av den yttre tullen går, dvs om $(t-\bar{t})$ är positiv eller negativ. Endast importfördelningseffekterna kommer att behandlas. Genomgående har försumrats att ta hänsyn till eventuella prisförändringar på insatsvaror.

Om de inhemska producenterna är prisledande, förändras inte marknadspriset i A. Exportpriset i medlemslandet B stiger motsvarande tullen i utgångsläget. Effekten på importen från medlemslandet överensstämmer med motsvarande fall för bildandet av frihandelsområde (se uttrycket G:1). Skillnaden består i att utomståendes marknadsandel (m_C/c) kan komma att förändras, beroende på förändringen av den yttre tullmuren - om anpassningen sker uppåt minskar andelen. Det är dock inte helt korrekt att här använda termen handelsomfördelning, eftersom importen från C utkonkurreras av den inhemska produktionen och inte av import från B - Truman [1969] använder termen "trade erosion".

Exportpriset i C förändras alltså motsvarande den yttre tillanpassningen $(t-\bar{t})$. Förändringen av importen från C blir

$$\frac{dm_C}{m_C} = \frac{E_C(t - \bar{t})}{v(1+t)}. \quad (G:25)$$

Eftersom det inhemska marknadspriset och därmed konsumtionen är oförändrade kommer C:s marknadsandel att öka om den yttre tullen sänks, dvs om $(t-\bar{t})$ är positiv. Detta fall, då andelarna ökar för både B och C, har betecknats "external trade creation" (Truman 1969). Förändringen av C:s importandel blir

$$\begin{aligned} d\left(\frac{m_C}{m}\right) &= \frac{m dm_C - m_C dm}{m^2} = \frac{(m-m_C) dm_C - m_C dm_B}{m^2} = \\ &= \frac{m_C}{m} \cdot \frac{m_B}{m} \left[\frac{E_C(t-\bar{t})}{v(1+t)} - \frac{E_B t}{v} \right] \end{aligned} \quad (G:26)$$

$$d\left(\frac{m_C}{m}\right)\frac{m}{m_C} = \frac{m_B}{m} \left[\frac{E_C(t-\bar{t})}{v(1+t)} - \frac{E_B t}{v} \right]. \quad (G:27)$$

Normalt skulle man förvänta sig att denna andel minskar. Det är emellertid åtminstone teoretiskt möjligt att bildandet av tullunionen kan leda till en ökad andel för utomstående länder även i A:s import, om den gemensamma tulltaxan ligger betydligt lägre än A:s tull i utgångsläget och om exportutbudet i C är starkt priskänsligt. Det bör

också noteras att en sänkning av utomståendes importandel inte behöver innebära att andelen av förbrukningen minskat.

Om utomstående länder är prisledande, kommer marknadspriset i A att förändras motsvarande den yttre tullanpassningen. Detta ger en förändring av konsumtionen med

$$\frac{dc}{c} = \frac{e(t - \bar{t})}{1 + t} \quad (G:28)$$

och av den inhemska produktionen med

$$\frac{dq}{q} = - \frac{E_A(t - \bar{t})}{v(1 + t)}. \quad (G:29)$$

Exportpriset i B var tidigare lika med världsmarknadspriset. Genom tullunionen kommer B:s exportpris att kunna överstiga världsmarknadspriset motsvarande den gemensamma yttre tulltaxan (\bar{t}). Ökningen av importen från B blir

$$\frac{dm_B}{m_B} = \frac{E_B \bar{t}}{v}. \quad (G:30)$$

Förändringen av importen från C blir residualt bestämd:

$$dm_C = dc - dq - dm_B. \quad (G:31)$$

Genom insättning av (G:27)-(G:30) erhålls förändringen av utomståendes importandel som

$$d\left(\frac{m_C}{m}\right) = \frac{m_B}{m} \left[\frac{c}{m} \cdot \frac{e(t - \bar{t})}{1 + t} + \frac{q}{m} \cdot \frac{E_A(t - \bar{t})}{v(1 + t)} - \frac{E_B \bar{t}}{v} \right] \quad (G:32)$$

$$d\left(\frac{m_C}{m}\right) \frac{m}{m_C} = \frac{m_B}{m_C} \left[\frac{c}{m} \cdot \frac{e(t - \bar{t})}{1 + t} + \frac{q}{m} \cdot \frac{E_A(t - \bar{t})}{v(1 + t)} - \frac{E_B \bar{t}}{v} \right] \quad (G:33)$$

Liksom i föregående fall kan resultatet bli en ökning av utomståendes importandel, om den yttre tullen anpassas nedåt. Ju mer priskänsliga det egna utbudet och efterfrågan är och ju mindre importberoendet, desto mer ökar möjligheten för ett sådant utfall.

Om medlemslandet (B) är prisledande, faller marknadspriset i A med $t/(1+t)$. Förändringen av konsumtion och inhemsk produktion blir

$$\frac{dc}{c} = \frac{et}{1 + t}. \quad (G:34)$$

$$\frac{dq}{q} = - \frac{E_A t}{v(1+t)}. \quad (G:35)$$

Minskningen av exportpriset i C motsvarar den gemensamma tulltaxan (\bar{t}). Detta ger en importförändring lika med

$$\frac{dm_C}{m_C} = - \frac{E_C \bar{t}}{v}. \quad (G:36)$$

I detta fall måste importandelen för utomstående land komma att minska. Förändringen blir

$$\begin{aligned} d\left(\frac{m_C}{m}\right) &= \frac{mdm_C - m_C dm}{m^2} = \frac{mdm_C - m_C dm - m_C^2 (dc - dq - dm_C)}{m^2} = \\ &= - \frac{m_C}{m} \left[\frac{E_C t}{v} + \frac{c}{m} \cdot \frac{et}{1+t} + \frac{q}{m} \cdot \frac{E_A t}{v(1+t)} \right] \end{aligned} \quad (G:37)$$

$$d\left(\frac{m_C}{m}\right) \frac{m}{m_C} = - \frac{E_C \bar{t}}{v} - \frac{c}{m} \cdot \frac{et}{1+t} - \frac{q}{m} \cdot \frac{E_A t}{v(1+t)} \quad (G:38)$$

G.4. KOMBINERAD EFFEKT AV TULLUNION OCH FRIHANDELSOMRÅDE

Det har antagits att ett av länderna kan behandlas som prisledande. Vidare har inte effekten av samtidiga förändringar av tullarna på flera marknader eller på andra varor beaktats. En formell behandling av dessa fall blir dessvärre synnerligen komplicerad och kan inte användas för empirisk analys. Emellertid kan man åtminstone grovt ange riktningen av effekterna av olika faktorer.

Det antas nu att länderna A och B ingår i ett frihandelsområde, medan C och D bildar en tullunion. Problemet är hur detta påverkar marknadspositionen för A:s industri på olika marknader för enskilda produkter. Eftersom det här är fråga om homogena produkter, kan inte import och export av samma vara förekomma samtidigt. Två fall måste därför behandlas. I det följande frångås antagandet att utbudet för en av leverantörerna är oändligt elastiskt. För samtliga nationella industrier betraktas utbudet som begränsat elastiskt.

Först behandlas en importvara till A som exporteras av B och C. Vid givna utbuds- och efterfrågeförhållanden (elasticiteter) kommer storleken av den handelsskapande effekten, dvs minskningen av industrins hemmamarknadsandel (q/c), att påverkas av storleken av flera tullförändringar. Ju större den egna tullsänkningen på färdigvaran är, dvs ju större tullskyddet i utgångsläget (t_{iA}), och ju mindre sänkningen av den egna insatsvarutullen (t_{iA}), desto större kan hemmamarknadsandelens minskning väntas bli (jfr G:12 och G:13). Om insatsvaran är en exportvara, påverkas andelen även av de initiella insatsvarutullarna i B och C samt av unionens gemensamma yttertull (t_i). Ju större tullreduktioner i B och C, desto mer förbättras kostnadsläget för deras industri och desto större blir minskningen av (q/c) i A.

Den handelsomfördelningseffekten, dvs minskningen av marknadsandelarna för utomstående (C) på A:s marknad, blir också större ju större t_{jA} är (jfr G:7). Detsamma gäller importomfördelningen (G:9). Men förändringen av dessa andelar kan också väntas avspegla en viss omfördelning av exportutbudet mot ökad internhandel inom unionen. Ju större nedsättning av de interna tullarna inom unionen, dvs tullen i D, desto mera kan C:s marknadsandel i A därför antas minska.

Ett liknande resonemang kan föras för en exportprodukt från A. Hemmamarknadsandelen är definitionsmässigt alltid lika med ett och kan inte förändras. Ökningen av andelen på B:s marknad, dvs inom frihandelsområdet, blir vid givna utbuds- och efterfrågeförhållanden större ju större tullpreferensen t_{jB} är och ju större nedsättningen av den egna insatsvarutullen är, för det fall att insatsvaran importeras. Förändringen av A:s andel av B:s import och förbrukning kommer emellertid också att bero på storleken av tullunionsmedlemmarnas förutvarande tullar och av deras gemensamma yttertaxa. Ju större dessa är, desto mer kan exporten från D väntas omfördelas från B:s marknad mot ökad internhandel och desto större blir diskrimineringen mot A vid export till tullunionen. Denna dubbelverkande omfördelningseffekt tenderar därmed att öka A:s andelsvinst inom frihandelsområdet.

Detta resonemang leder till slutsatsen att utvecklingen av A:s andel på en nationell marknad inte kan ses isolerad från förloppet på andra marknader. Strängt taget kommer förändringen av A:s andel på varje marknad, inklusive hemmamarknaden, i detta fall att bero på storleken av tullförändringen i alla andra länder på såväl slutprodukten som insatsvarorna. Analysen kan fortfarande sägas vara partiell, i den meningen att den endast behandlar förhållandena för en given varugrupp.

G.5. DIFFERENTIERADE PRODUKTER

Antag att produkterna från de tre grupperna av tillverkare är differentierade och saluförs på marknaden till ett pris som är lika med tillverkningskostnaden per enhet med tillägg av eventuell tull. Vidare förutsätts konstanta gränskostnader. Åtgången per enhet av insatsvaror antas vara konstant. Marknadspriserna på de tre produkterna behöver inte längre vara lika.

Efterfrågan på var och en av de tre produkterna beror på inkomsten, priset samt priserna på de båda konkurrerande varorna. Om efterfrågans inkomstkänslighet är densamma, kommer importandelen och importens fördelning endast att påverkas av relativa prisförändringar.

En 100-procentig tullpreferens gentemot tillverkare i B på en viss marknad medför under de givna antagandena att marknadspriset på importen från B faller med tullens belopp, medan de båda övriga priserna är oförändrade. Eftersom varorna antas vara näraliggande substitut blir effekten av de förändrade relativa priserna att konsumenternas efterfrågan förskjuts från import från C och inhemsk tillverkning till import från B. Detta leder till motsvarande förändring av marknadsandelarna, dvs (q/c) och (m_C/c) tenderar att falla och (m_B/c) och (m_B/m) att stiga. Om det antas att efterfrågans känslighet för relativa prisförändringar är given, kommer storleken av dessa effekter att helt bestämmas av storleken av den nominella tullpreferensen (t) gentemot B, dvs av tullens höjd i utgångsläget.

Om problemet i stället gäller att analysera effekterna på en viss marknad vid införande av tullpreferenser på samtliga varor gentemot B, kompliceras bilden av att även insatsvarornas priser då kan komma att förändras. Vid ömsesidiga tullpreferenser mellan A och B kan detta innebära en tendens till sänkta produktionskostnader per enhet såväl i A som i B, vilket enligt förutsättningarna leder till sänkta marknadspriser. Förändringen av produktionskostnaderna beror på vilka antaganden som görs om prisbildning och marknadsförhållanden för insatsvaror. Om även dessa kan betraktas som differentierade varor, minskar kostnaden i A för den del av insatsvaruåtgången som importerats från B. Om insatsvarorna är homogena produkter och B antas dominera världsmarknaden, faller priserna i A med sänkningen av insatsvarutullarna (t_i) såväl för importerade halvfabrikat som för inhemsk tillverkning. Ökningen av relativpriset för den inhemska tillverkningen av slutprodukten, p_A/p_B , som primärt uppkommer genom tullreduktionen på importen från B, modifieras därför av att insatsvarutullarna tas bort. Ökningen av p_A/p_B , och därmed minskningen av hemmamarknadsandelen, blir större ju högre den nominella tullen på slutprodukten och ju lägre tullarna på insatsvaror var i utgångsläget. Det kan noteras att detta resultat för en differentierad varumarknad överensstämmer med de slutsatser som ges av analysen av en marknad för en homogen slutprodukt (jfr föregående avsnitt). Där framgick att den handelsskapande effekten blir större ju högre det effektiva tullskyddet i utgångsläget är, med andra ord ju högre tull på slutprodukten och ju lägre på insatsvarorna.

APPENDIX H

METODEN FÖR TVÄRSNITTSANALYS AV VARUGRUPPER

H.1 DEN GRUNDLÄGGANDE MODELLEN

Undersökningen i kapitlen 10 och 12 av sambandet mellan förändringar av tullar och marknadsandelar bygger på den teoretiska analysen i appendix G av partiella verkningar av diskriminerande tullförändringar. Denna gjorde det möjligt att härleda uttryck av typen

$$Y = bX, \quad (\text{H:1})$$

där Y är förändringen av marknadsandel och X står för tullsänkningen.

Sambandet estimeras på basis av en tvärsnittsanalys över varugrupper. Härvid förutsätts att sambandet mellan förändringarna av tull och marknadsandel kan beskrivas av en enkel linjär stokastisk modell.

$$Y_i = a + bX_i + u_i, \quad i = 1, \dots, n. \quad (\text{H:2})$$

där

$$E(u_i) = 0; \quad E(u_i^2) = \sigma^2; \quad E(u_i u_j) = 0; \quad i = 1, \dots, n; i \neq j.$$

De teoretiskt härledda uttrycken i appendix G innehåller inte några intercept eller konstanta termer, vilket däremot den presenterade regressionsekvationen gör. Matematiskt anger parametern (a) det förväntade värdet för marknadsandelens förändring för det fall att tullförändringen A_i vore noll. Termen kan representera den genomsnittliga effekten av andra konkurrenskraftspåverkande faktorer än tullarna på marknadsandelarna inom alla varugrupper i urvalet, vilka tenderat att verka på samma sätt i alla grupper.

Den stokastiska variabeln

$$\frac{\hat{b} - b}{s(\hat{b})} \quad (\text{H:3})$$

antas vara t -fördelad med $(n-2)$ frihetsgrader. Detta ger möjligheter att testa hypoteser om (b) och att beräkna konfidensintervall för (\hat{b}) .

Beräkningsförfarandet är i praktiken inte fullt så enkelt. Det första problemet gäller tolkningen av koefficienten (b) i modellen. Enligt appendix G motsvarar (b) utbudets, respektive efterfrågans, priselasticitet för en vara. Kärnpunkten vid en tvärsnittsanalys är

emellertid att koefficienterna kan behandlas som konstanter, som är identiska för alla observationer. Detta skulle innebära att priselasticiteterna är desamma för alla varor. Om så inte skulle vara fallet gäller i stället att

$$Y_i = a + (b+v_i) X_i + u_i, \quad (\text{H:4})$$

där $(b+v_i)$ är priselasticiteten för en given varugrupp. Frågan är då vad detta får för konsekvenser för minsta kvadratskattningen (b) ur den enkla modellen

$$Y_i = a + bX_i + w_i, \quad (\text{H:5})$$

där för resttermen w_i antagits att $E(w_i) = 0$, $E(w_i^2) = \sigma_w^2$ och $E(w_i w_j) = 0$. Detta beror på vilka antaganden som görs om termerna (v_i) . En möjlighet är att anta att för en given varugrupp (v_i) är en stokastisk variabel med $E(v_i) = 0$, $E(v_i^2) = \sigma_v^2$ och $E(v_i v_j) = 0$. Man kan då härleda variansen för resttermen (w_i) i den felaktigt tillämpade modellen, och därmed även variansen för förändringen av marknadsandel.

Man får då att

$$\sigma_{w_i}^2 = X_i^2 \sigma_v^2 + \sigma_u^2. \quad (\text{H:6})$$

Variansen för resttermen (w) blir då ej längre en konstant. Man skattar en regressionslikning (H:5) där slump termen w_i är heteroskedastisk. Det kan då visas (se Johnston [1963], sid 14 ff) att minsta kvadratskattningen b blir ett förväntningsrätt estimat av parametern (b) , men att konventionella t-test av hypoteser om koefficienten (b) inte längre är korrekta. Den praktiska betydelsen av denna felkälla beror på storleken av variansen σ_v^2 .

Vidare gäller att ju större elasticitetsvärdenas varians är, desto större blir variansen för b . Möjligheten att förkasta hypotesen att (b) är lika med noll blir därmed mindre. Ju större σ_v^2 är, desto mindre del av variationen i marknadsandelsförändring mellan grupperna kommer att kunna förklaras av variationen i tullsänkning. Det förklaringsvärde som erhålles kan därför på sätt och vis sägas ge en underskattning av tullförändringarnas verkningar på marknadsandelarna. Problemet med olikheter i priselasticitet utgör troligen den allvarligaste begränsningen för direkta uppskattningar av tulleffekter medelst tvärsnittsanalys.

I den empiriska analysen har inkluderats ytterligare ett antal förklaringsvariabler. I huvudsak bygger undersökningen på linjära modeller av formen

$$Y_i = a + b_1 X_{i1} + b_2 X_{i2} + \dots + b_r X_{ir} + u_i. \quad (\text{H:7})$$

Någon mera betydande multikollinearitet föreligger endast i de ekvationer där fler än ett mått på tullsänkning (tullskydd) inkluderas.

Standardavvikelseerna för tullvariablernas skattade koefficienter blir då förhållandevis stora.

Hypotesen att storleken av tullförändringen påverkat andelsförändringens storlek har i den empiriska undersökningen testats dels genom ett t-test av om koefficienten för tullvariabeln i en regressions-ekvation där övriga tullmått utelutits är skild från noll, dels genom ett F-test för en ekvation där endast tullvariabler ingår. I det senare fallet innebär ett förkastande av nollhypotesen att åtminstone någon av tullvariablernas koefficienter är skild från noll. De båda metoderna ger likartade resultat.

De beroende variablerna har i analysen uttryckts som förändringar av andelar av marknaden, och inte som förändringar av importvärden, dvs absoluta förändringar av handelsströmmar. Skälet till detta är en strävan att i möjligaste mån komma ifrån effekten av att import och produktion tenderar att öka över tiden med den allmänna ekonomiska tillväxten. Valet av andelar som variabler medför emellertid vissa komplikationer. De i appendix G härledda uttrycken är linjära samband mellan andelsförändring och effektiv preferens, förutsatt att elasticiteten kan betraktas som given. De gäller emellertid endast inom ett begränsat intervall, eftersom m_B/c inte kan överstiga ett. Man får därför ett icke-linjärt samband mellan variablerna $d(m_B/c)c/m_B$ och t/v , vars utseende bestäms av E_B och initialvärdet på m_B/c .

Inte heller relationen mellan absolut förändring av marknadsandelen i procentenheter och den effektiva preferensen blir ett linjärt uttryck. Man har att

$$d\left(\frac{m_B}{c}\right) = -d\left(\frac{q}{c}\right) = E_B \cdot \frac{m_B}{c} \cdot \frac{t}{v} \quad (\text{H:8})$$

Vid given elasticitet kommer andelsändringens storlek vid en given tullpreferens att bero på den initiella andelen m_B/c . Dessutom gäller att den beroende variabeln, dvs $d(m_B/c)$, har en övre gräns som uppnås när m_B/c stigit till ett eller q/c fallit till noll. Det maximala värdet på $d(m_B/c)$ beror således också på den initiella m_B/c .

En lösning på detta problem är att bilda en ny oberoende variabel som produkten av marknadsandel och tullpreferens, dvs

$$Z = \frac{m_B}{c} \cdot \frac{t}{v} \quad (\text{H:9})$$

och därefter anpassa den linjära regressionen

$$d\left(\frac{m_B}{c}\right)_i = a + bZ_i + u_i \quad (\text{H:10})$$

Detta är en variant av det mera generella fall där i en modell effekten av variabeln X_1 på Y , dvs den partiella derivatan $\partial Y/\partial X_1$, till sin storlek är beroende av värdet på en annan variabel, X_2 , och vice versa. En vid ekonomiska beräkningar vanlig enkel lösning (se Kmenta [1971], sid 455) går ut på att anpassa en linjär ekvation som inkluderar en sk interaktionsterm, som utgörs av produkten av de båda förklarande variablerna.

Denna metod har även använts vid beräkningarna. Det visar sig emellertid att det av multikollinearitetsskäl inte går att samtidigt inkludera såväl de ursprungliga variablerna som interaktionstermen. I de fall den senare använts har de ursprungliga variablerna därför utelämnats.

Som framgått av appendix G kan ekvationerna för marknadsandelarnas förändring härledas alternativt med absolut eller relativ andelsförändring som beroende variabel. Det går inte att a priori avgöra vilken ansats som skall väljas. Det finns dock argument för att använda den absoluta förändringen, $d(q/c)$ respektive $d(m_B/c)$ och $d(m_C/c)$, uttryckt i procentenheter. Ett syfte med beräkningarna är att uppskatta de sammanlagda effekterna på svensk import och inhemsk produktion i absoluta tal. Ett studium av det empiriska materialet ger vid handen att det föreligger en negativ korrelation mellan initial marknadsandel och andelsförändring, som synbarligen är något starkare för den relativa andelsförändringen. Vidare erhåller man mycket höga värden för andelsförändringarnas storlek om man mäter dessa som ovägda medelvärden av de relativa andelsförändringarna. Detta beror synbarligen på att medelvärdet dras upp av vissa varugrupper med stora relativa ökningar av från början mycket låga marknadsandelar. Det kan därvid röra sig om till beloppet obetydliga förändringar. Om den relativa andelsförändringen används som beroende variabel får dessa varugrupper en oproportionerligt stor vikt.

H.2 KALKYLER AV TULLEFFEKTER PÅ TVÄRSNITTMATERIAL

I kapitlen 10 och 12 beräknas storleken av tullförändringarnas effekter på svensk import och export i absoluta tal (mkr). Med effekt menas där, liksom i övrigt i denna studie, skillnaden mellan den faktiska handelsströmmen i en viss period efter en tullförändring (X_{ij}) och det hypotetiska värde som denna ström skulle haft i samma period vid oförändrad handelspolitik (X_{ij}^*).

Tillförseln till den svenska marknaden från olika källor kan skrivas som produkten av marknadsandel och förbrukning:

$$q_t = c_t \left(\frac{q}{c}\right)_t \quad (\text{H:11})$$

$$m_{it} = c_t \left(\frac{m_i}{c}\right)_t$$

Förändringar av tillförseln bestäms av förändringarna av andel och förbrukning:

$$dq = c_t d\left(\frac{q}{c}\right) + \left(\frac{q}{c}\right)_t dc \quad (\text{H:12})$$

$$dm_i = c_t d\left(\frac{m_i}{c}\right) + \left(\frac{m_i}{c}\right)_t dc.$$

Dessa uttryck anger tulleffekten på tillförseln, dvs att $dq = q_t - q_t^*$, om förändringarna $d(q/c)$, $d(m_i/c)$ och dc betecknar tulleffekter.

Kalkylerna i kapitel 10 hargjorts i flera steg. Först beräknas den genomsnittliga tulleffekten på andelarna i urvalet av resultaten av tvärsnittsregressionerna. Detta kan göras enligt flera alternativ. För de enkla regressionerna gäller

$$d\left(\frac{\bar{q}}{c}\right) = \hat{a} + \hat{b} \cdot \bar{t} \quad (\text{H:13})$$

där \bar{t} är genomsnittstull (enligt olika mått). Den genomsnittliga tulleffekten har satts lika med $\hat{b}\bar{t}$. Konstanten \hat{a} antas då representera effekten av andra, icke inkluderade variabler på andelen.

Därefter kommer problemet om en sådan genomsnittseffekt, som är beräknad på ett urval av varugrupper, kan uppräknas. I kapitlen 10 och 12 hävdas att det är möjligt att generalisera resultaten till att gälla alla import- respektive exportkonkurrerande, bearbetade industrivaror. Koefficienten (\hat{b}) tas då ur tvärsnittsmaterialet, varefter $d(q/c)$ beräknas genom att man sätter in tullförändringen för den större gruppen.

I kalkylerna har helt försummats den eventuella tulleffekten på förbrukningen, dc.

Även importen från Sverige till en marknad kan skrivas som produkten av förbrukning och marknadsandel.

$$m_{Sj} = c_j \left(\frac{m_{Sj}}{c_j}\right). \quad (\text{H:14})$$

Dess förändring beror på förändringen i dessa komponenter.

$$dm_{Sj} = c_j d\left(\frac{m_{Sj}}{c_j}\right) + \frac{m_{Sj}}{c_j} dc_j. \quad (\text{H:15})$$

Som nämnts finns emellertid inte några data på förbrukningen. Marknadsandelen och dess förändring kan på samma sätt tecknas som produkten av importandel och importkvot.

$$\frac{m_{Sj}}{c_j} = \frac{m_{Sj}}{m_j} \cdot \frac{m_j}{c_j} \quad (\text{H:16})$$

$$d\left(\frac{m_{Sj}}{c_j}\right) = \frac{m_{Sj}}{m_j} d\left(\frac{m_j}{c_j}\right) + \frac{m_j}{c_j} d\left(\frac{m_{Sj}}{m_j}\right). \quad (\text{H:17})$$

Effekten på importandelen $d(m_{Sj}/m_j)$ kan nu erhållas ur tvärsnittskalkylerna. Man kan argumentera för att skattningar med relativ andelsförändring som beroende variabel tenderar att överdriva den genomsnittliga effekten. I uttrycket för genomsnittseffekten, $\hat{b}(t_j/v)$, har därför (\hat{b}) hämtats ur skattningar med absolut andelsförändring som beroende variabel.

Som mått på (t/v) i formeln insätts genomsnittsvärdet för varugrupperna. Vidare kan det antas att även denna beräkning ger en viss

överskattning av tulleffekten på den svenska andelen av den sammanlagda importen av bearbetade industrivaror (SITC 5-9), därför att denna andel är betydligt lägre än den genomsnittliga importandelen i varuurlvalet. Tulleffekten på importandelen, summerad över alla varor, har därför beräknats enligt följande: Först beräknas en relativ andelsförändring (a) som kvoten mellan beräknad genomsnittseffekt och initiell andel:

$$a = \frac{d(m_{Sj}/m_j)^*}{(m_{Sj}/m_j)}. \quad (H:18)$$

Därpå beräknas tulleffekten på den svenska importandelen för alla varor som

$$d\left(\frac{m_{Sj}}{m_j}\right)_{tot} = a \left(\frac{m_{Sj}}{m_j}\right)_{tot}, \quad (H:19)$$

där $(m_{Sj}/m_j)_{tot}$ står för andelen i totalimporten. Det antas således att effekten kan generaliseras till hela varuhandeln och att den relativa förändringen av andelen är densamma i totalimporten som i urlvalet. Detta förutsätter egentligen att genomsnittstullen på hela den svenska importen till en marknad är densamma som för urlvalet. Detta genomsnittsvärde har dock inte kunnat beräknas.

För att bedöma tulleffekten på exporten till en marknad, dm_{Sj} , borde man emellertid också ha en uppskattning av tulleffekterna på det totala importberoendet, $d(m_j/c_j)$, och på den totala förbrukningen av bearbetade industrivaror, dc_j . Något underlag för detta finns emellertid inte. Kalkylerna görs därför på grundval av antagandet att dessa effekter båda är lika med noll. Genom att insätta ekvation (H:17) i (H:15) och sätta $d(m_j/c_j)$ och $dc_j = 0$, erhåller man därvid

$$dm_{Sj} = c_j d\left(\frac{m_{Sj}}{c_j}\right) = c_j \frac{m_j}{c_j} d\left(\frac{m_{Sj}}{m_j}\right). \quad (H:20)$$

Insättning av (H:19) i (H:20) ger slutligen

$$dm_{Sj} = m_j a \left(\frac{m_{Sj}}{m_j}\right)_{tot}. \quad (H:21)$$

Resultatet av dessa kalkyler framgår av tabell 12:4, där "exporteffekten" dm_{Sj} , uttryckt i mkr, avser att mäta hur mycket större värdet av den svenska exporten till en given marknad blivit år 1968 till följd av tullförändringarna.

Tabell H:1. Resultat av alternativa regressionsansatser för förklaring av hemmamarknadsandelens förändring i Sverige

$d(\frac{q}{c})/\frac{q}{c} = 34,04 - 2,51\frac{t}{1+t} + 0,37L_T - 0,54\frac{q}{c} - 0,15d + 0,20m_B/m - 0,08F$	R=0,689
(0,83) (0,30) (0,13) (0,09) (0,16) (0,57) (6,33)	
$d(\frac{q}{c})/\frac{q}{c} = 43,61 - 0,98\frac{T}{1+T} + 0,01L_D - 0,51\frac{q}{c} - 0,16d + 0,18m_B/m - 0,34F$	R=0,684
(0,34) (0,19) (0,13) (0,09) (0,17) (0,61) (6,16)	
$d(\frac{q}{c})/\frac{q}{c} = 47,48 - 0,65\frac{T}{1+T} - 0,94\frac{t}{1+t} - 0,52\frac{q}{c} - 0,16d + 0,17m_B/m - 0,32F$	R=0,692
(0,47) (0,99) (0,13) (0,09) (0,17) (0,58) (6,44)	
$d(\frac{q}{c}) = 24,41 - 1,77\frac{L_T t}{1+t} - 0,24\frac{q}{c} - 0,12d$	R=0,662
(0,45) (0,07) (0,05) (11,71)	
$d(\frac{q}{c}) = 21,75 - 1,28\frac{L_T T}{1+T} - 0,22\frac{q}{c} - 0,11d$	R=0,655
(0,34) (0,07) (0,05) (11,27)	
$d(\frac{q}{c}) = 24,35 - 0,80\frac{L_D T}{1+T} - 0,60\frac{t}{1+t} - 0,24\frac{q}{c} - 0,11d$	R=0,664
(0,61) (0,63) (0,07) (0,05) (8,65)	
$d(\frac{q}{c}) = 5,04 - 1,36\frac{t}{1+t}$	R=0,445
(0,40) (11,62)	
$d(\frac{q}{c}) = 3,53 - 0,68\frac{T}{1+T}$	R=0,493
(0,17) (15,07)	
$d(\frac{q}{c}) = 3,68 - 1,50\frac{L_D T}{1+T}$	R=0,513
(0,37) (16,81)	

(forts)

Tabell H:1. (forts)

$d\left(\frac{Q}{c}\right) = 4,08 - 2,69\frac{Q}{c} \frac{t}{1+t} + 0,18L_T - 0,09d$	R=0,654
(0,52) (0,15) (0,05)	(11,22)
$d\left(\frac{Q}{c}\right) = 8,83 - 0,99\frac{Q}{c} \frac{T}{1+T} - 0,03L_D - 0,08d$	R=0,596
(0,25) (0,11) (0,05)	(8,26)
$d\left(\frac{Q}{c}\right) = 0,57 - 1,79\frac{Q}{c} \frac{t}{1+t} - 0,39\frac{Q}{c} \frac{T}{1+T} + 0,021L_D - 0,09d$	R=0,654
(0,76) (0,35) (0,11) (0,05)	(8,20)

Tabell H:2. Resultat av alternativa regressionsansatser för förklaring av förändring av marknadsandel för import från utomstående till Sverige

$d\left(\frac{m_C}{c}\right) = -0,40 + 0,48\frac{t}{1+t} - 0,31\frac{m_C}{c} + 0,07d + 0,35d\left(\frac{X_C}{X}\right) + 0,01L_T$	R=0,661
(0,31) (0,06) (0,03) (0,20) (0,12)	(6,67)
$d\left(\frac{m_C}{c}\right) = -4,72 + 0,14\frac{t}{v} - 0,31\frac{m_C}{c} + 0,07d + 0,26d\left(\frac{X_C}{X}\right) + 0,10L_D$	R=0,685
(0,09) (0,06) (0,03) (0,20) (0,07)	(7,61)
$d\left(\frac{m_C}{c}\right) = -0,17 + 0,26\frac{t}{1+t} + 0,12\frac{t}{v(1+t)} + 0,07d - 0,31\frac{m_C}{c} + 0,31d\left(\frac{X_C}{X}\right)$	R=0,666
(0,41) (0,16) (0,03) (0,06) (0,21)	(6,86)
$d\left(\frac{m_C}{c}\right) = 3,36 + 0,48\frac{m_C}{c} \frac{t}{v(1+t)} + 0,07d - 0,38\frac{m_C}{c} + 0,33d\left(\frac{X_C}{X}\right)$	R=0,644
(0,33) (0,03) (0,09) (0,21)	(7,80)
$d\left(\frac{m_C}{c}\right) = 3,23 - 1,04\frac{m_C}{c} \frac{t}{1+t} + 0,78\frac{m_C}{c} \frac{t}{v(1+t)} + 0,07d - 0,35\frac{m_C}{c} + 0,33d\left(\frac{X_C}{X}\right)$	R=0,649
(1,51) (0,55) (0,03) (0,10) (0,22)	(6,26)

Tabell H:3. Alternativa regressionsansatser för förklaring av förändringen av Sveriges andel av import för ett urval av varugrupper på vissa marknader

Storbritannien

$$\frac{d \frac{m_S}{m}}{m} = 3,43 - 0,23 \frac{m_S}{m} + 0,082 \frac{m_G}{m} - 0,20t + 0,15d \frac{X_S}{X} \quad R=0,656$$

(0,11) (0,063) (0,15) (0,41) (3,22)

$$\frac{d \frac{m_S}{m}}{m} = 0,45 - 0,24 \frac{m_S}{m} - 0,033 \frac{m_G}{m} + 0,082 \frac{t}{v} - 0,26d \frac{X_S}{X} \quad R=0,692$$

(0,11) (0,059) (0,043) (0,39) (3,90)

$$\frac{d \frac{m_S}{m}}{m} = 0,27 - 0,22 \frac{m_S}{m} - 0,050 \frac{m_G}{m} + 0,106 \frac{t}{v} (1 - \frac{m_E}{m}) - 0,24d \frac{X_S}{X} \quad R=0,719$$

(0,10) (0,058) (0,046) (0,37) (4,56)

$$d \left(\frac{m_S}{m} \right) / \frac{m_S}{m} = 14,6 + 5,37 \frac{m_G}{m} - 10,95t + 3,45d \left(\frac{X_S}{X} \right) / \frac{X_S}{X} \quad R=0,773$$

(2,67) (6,44) (0,88) (8,93)

$$d \left(\frac{m_S}{m} \right) / \frac{m_S}{m} = -142,4 + 0,56 \frac{m_S}{m} - 1,36 \frac{m_G}{m} + 5,05 \frac{t}{v} + 2,65d \left(\frac{X_S}{X} \right) / \frac{X_S}{X} \quad R=0,816$$

(4,71) (2,64) (1,96) (0,89) (8,47)

$$d \left(\frac{m_S}{m} \right) / \frac{m_S}{m} = -159,5 + 1,86 \frac{m_S}{m} - 2,90 \frac{m_G}{m} + 7,44 \frac{t}{v} (1 - \frac{m_E}{m}) + 2,32d \left(\frac{X_S}{X} \right) / \frac{X_S}{X} \quad R=0,867$$

(4,06) (2,34) (1,93) (0,78) (12,90)

Norge

$$\frac{d \frac{m_S}{m}}{m} = 26,3 - 0,41 \frac{m_S}{m} - 0,40 \frac{m_G}{m} + 0,084t - 0,31d \frac{X_S}{X} \quad R=0,496$$

(0,23) (0,24) (0,425) (1,80) (1,23)

$$\frac{d \frac{m_S}{m}}{m} = 23,6 - 0,37 \frac{m_S}{m} - 0,39 \frac{m_G}{m} + 0,09 \frac{t}{v} - 0,23d \frac{X_S}{X} \quad R=0,507$$

(0,24) (0,24) (0,16) (1,79) (1,30)

$$\frac{d \frac{m_S}{m}}{m} = 22,8 - 0,34 \frac{m_S}{m} - 0,40 \frac{m_G}{m} + 0,21 \frac{t}{v} (1 - \frac{m_E}{m}) \quad R=0,523$$

(0,21) (0,22) (0,25) (2,01)

(forts.)

Tabell H:3 (forts.)

Norge (forts.)

$$d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} = 136 - 2,19\frac{m_S}{m} - 1,99\frac{m_G}{m} + 0,95t + 0,35d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} \quad R=0,584$$

(1,20) (1,34) (2,35) (0,29) (1,94)

$$d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} = 85,1 - 1,44\frac{m_S}{m} - 1,66\frac{m_G}{m} + 1,38\frac{t}{v} + 0,31d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} \quad R=0,659$$

(1,16) (1,25) (0,85) (0,27) (2,88)

$$d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} = 89,5 - 1,41\frac{m_S}{m} - 1,82\frac{m_G}{m} + 2,72\frac{t}{v}\left(1 - \frac{m_E}{m}\right) + 0,29d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} \quad R=0,698$$

(1,06) (1,18) (1,28) (0,25) (3,56)

Danmark

$$d\frac{m_S}{m} = -7,45 + 0,24\frac{m_S}{m} + 0,14\frac{m_G}{m} + 0,18t + 1,23d\frac{X_S}{X} \quad R=0,486$$

(0,18) (0,12) (0,33) (1,05) (1,25)

$$d\frac{m_S}{m} = -8,01 + 0,25\frac{m_S}{m} + 0,14\frac{m_G}{m} + 0,10\frac{t}{v} + 1,25d\frac{X_S}{X} \quad R=0,514$$

(0,17) (0,12) (0,11) (1,03) (1,43)

$$d\frac{m_S}{m} = -7,92 + 0,26\frac{m_S}{m} + 0,13\frac{m_G}{m} + 0,21\frac{t}{v}\left(1 - \frac{m_E}{m}\right) + 1,33d\frac{X_S}{X} \quad R=0,560$$

(0,17) (0,11) (0,15) (1,00) (1,83)

$$d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} = -45,5 + 0,92\frac{m_S}{m} + 0,52\frac{m_G}{m} + 4,63t + 0,64d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} \quad R=0,754$$

(1,30) (0,87) (2,46) (0,22) (5,26)

$$d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} = -52,5 + 0,96\frac{m_S}{m} + 0,58\frac{m_G}{m} + 2,11\frac{t}{v} + 0,62d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} \quad R=0,807$$

(1,16) (0,78) (0,73) (0,19) (7,49)

$$d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} = -41,4 + 0,94\frac{m_S}{m} + 0,35\frac{m_G}{m} + 3,45\frac{t}{v}\left(1 - \frac{m_E}{m}\right) + 0,64d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} \quad R=0,850$$

(1,03) (0,70) (0,91) (0,17) (10,41)

(forts.)

Tabell H:3 (forts.)

Västtyskland

$$\begin{aligned} \frac{m_S}{d} &= 8,82 -0,32\frac{m_S}{m} -0,06\frac{m_E}{m} -0,28t +0,30(t-\bar{t}) -0,48d\frac{X_S}{X} & R=0,881 \\ & (0,07) \quad (0,06) \quad (0,16) \quad (0,38) \quad (0,41) & (9,05) \\ \\ \frac{m_S}{d} &= 2,37 -0,25\frac{m_S}{m} -0,04\frac{m_E}{m} -0,03\frac{t}{v} +0,05\frac{t-\bar{t}}{v} -0,75d\frac{X_S}{X} & R=0,815 \\ & (0,07) \quad (0,08) \quad (0,06) \quad (0,11) \quad (0,50) & (5,13) \\ \\ \frac{m_S}{d} &= 1,85 -0,28\frac{m_S}{m} -0,02\frac{m_E}{m} +0,13\frac{m_G}{m} \frac{t}{v} +0,35\frac{t-\bar{t}}{v} -0,85d\frac{X_S}{X} & R=0,815 \\ & (0,08) \quad (0,08) \quad (0,19) \quad (0,37) \quad (0,51) & (5,16) \\ \\ d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} &= -1,46 -0,59\frac{m_S}{m} +0,28\frac{m_E}{m} -3,15t -0,89(t-\bar{t}) +0,12d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} & R=0,693 \\ & (0,65) \quad (0,56) \quad (1,41) \quad (3,58) \quad (0,14) & (2,41) \\ \\ d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} &= -55,3 +0,47\frac{m_E}{m} -0,63\frac{t}{v} -0,63\frac{t-\bar{t}}{v} +0,17d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} & R=0,525 \\ & (0,51) \quad (0,52) \quad (0,95) \quad (0,15) & (1,34) \\ \\ d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} &= -55,9 +0,49\frac{m_E}{m} -1,20\frac{m_G}{m} \frac{t}{v} -1,41\frac{m_G}{m} \frac{t-\bar{t}}{v} +0,17d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} & R=0,512 \\ & (0,57) \quad (1,43) \quad (2,96) \quad (0,15) & (1,24) \end{aligned}$$

Frankrike

$$\begin{aligned} \frac{m_S}{d} &= -9,82 +0,17\frac{m_S}{m} +0,08\frac{m_E}{m} +0,32t +0,33(t-\bar{t}) +1,59d\frac{X_S}{X} & R=0,617 \\ & (0,18) \quad (0,11) \quad (0,19) \quad (0,30) \quad (0,76) & (1,60) \\ \\ \frac{m_S}{d} &= -6,73 +0,07\frac{m_S}{m} +0,10\frac{m_E}{m} +0,06\frac{t}{v} +0,05\frac{t-\bar{t}}{v} +1,53d\frac{X_S}{X} & R=0,648 \\ & (0,14) \quad (0,11) \quad (0,03) \quad (0,10) \quad (0,71) & (1,88) \\ \\ \frac{m_S}{d} &= -2,93 -0,05\frac{m_S}{m} +0,08\frac{m_E}{m} +0,02\frac{m_G}{m} \frac{t}{v} +0,02\frac{m_G}{m} \frac{t-\bar{t}}{v} +0,88d\frac{X_S}{X} & R=0,496 \\ & (0,13) \quad (0,13) \quad (0,06) \quad (0,27) \quad (0,66) & (0,85) \\ \\ d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} &= -133,2 +1,89\frac{m_E}{m} +6,52t -3,85(t-\bar{t}) +0,58d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} & R=0,521 \\ & (2,20) \quad (3,40) \quad (4,29) \quad (0,40) & (1,86) \end{aligned}$$

(forts.)

Tabell H:3 (forts)

Frankrike (forts)

$$d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} = -113,9 \quad -1,03\frac{m_S}{m} \quad +2,23\frac{m_E}{m} \quad +1,89\frac{t}{v} \quad -2,85\frac{t-\bar{t}}{v} \quad +0,58d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} \quad R=0,664$$

(2,35) (2,34) (0,70) (1,90) (0,40) (2,05)

$$d\left(\frac{m_S}{m}\right)/\frac{m_S}{m} = -95,6 \quad -1,80\frac{m_S}{m} \quad +3,13\frac{m_E}{m} \quad +2,72\frac{m_G}{m} \frac{t}{v} \quad -6,59\frac{m_G}{m} \frac{t-\bar{t}}{v} +$$

(2,32) (2,57) (1,21) (5,09)

$$+ 0,36d\left(\frac{X_S}{X}\right)/\frac{X_S}{X} \quad R=0,624$$

(0,41) (1,66)

SUMMARY

BARRIERS TO TRADE AND TRADE POLICY

The subject of this study is the structure and development of different barriers to trade affecting Swedish exports and imports. The main purpose is to study the effects of existing barriers to trade and of changes in trade policy on the Swedish economy.

The first part of the book contains a theoretical discussion of different forms of barriers to trade as means of economic policy. The theory of the effects of tariffs on trade is presented in chapter 2. The second part describes the structure of tariffs and of non-tariff barriers to trade. Chapter 7 attempts to explain that structure. The third part contains a study of the effects of changes in trade policy during the 1960s on the Swedish economy.

1. DEVELOPMENT AND DISTRIBUTION OF BARRIERS TO TRADE

Figure 4:1 in chapter 4 shows the long-run tendency towards a decline in the average rate of tariff protection in Sweden, as measured by tariff revenue in per cent of import value. In the 1940s when most tariff rates were specific duties, this was an effect of inflation. The increase in the 1950s reflects the adoption of a new tariff structure, which was better suited to the postwar structure of comparative costs in Swedish industry. The subsequent decline was due to the stepwise elimination of duties on imports of industrial goods from the EFTA countries in the 1960s and to the tariff reductions resulting from the Kennedy Round (1968-1972).

With reinforcement of the free trade agreements between the EFTA countries and the EEC, industrial trade in Western Europe will be practically free from tariffs. The average rate of tariff protection in Figure 4:1 will then fall to 1.5 %. However, Swedish tariffs will continue to be important with regard to imports of certain products from non-European countries. Table S:1 shows that the production of textiles

Table S:1 Average rates of nominal and effective tariff protection for imports of certain products of Sweden

Product	No. of subgroups in sample	Industry	t ₅₉	T ₅₉	t ₇₂	T ₇₂
Machinery and transport equipment (SITC 7)	13	Engineering and transport industries	9.5	14.4	5.4	7.7
Iron and steel, metal manufactures (SITC 67-69)	7	Basic metal industries	7.0	15.6	5.0	10.7
Chemicals (SITC 5)	6	Chemical industry	5.3	11.0	4.1	9.4
Textile products, clothing, shoes (SITC 65, 84, 85)	8	Textile and wearing apparel industries	13.7	32.5	13.3	31.6

Source: Table 4:1

Comments: Variables t₅₉, t₇₂, T₅₉ and T₇₂ refer to an unweighted average of subgroups of nominal and effective (T) tariffs for the years 1959 and 1972.

and wearing apparel is still rather heavily protected by tariffs. Detailed estimates of nominal and effective tariff rates for a number of Swedish sectors of production in 1959 and 1972 are presented in Table 4:1. Other products with high effective protection are rubber and plastic products and cars.

The EEC tariff wall against Swedish exports in 1972 is depicted in Figure 4:2. The most important aspects from a Swedish point of view, are the tariffs on paper, machinery and cars. With the exception of certain products, such as paper and special quality steel, the EEC tariffs on Swedish industrial exports will be abolished during the period 1973-1977.

Declining tariffs of Sweden, as in other industrial countries, have been accompanied by the appearance of other forms of barriers to trade. A list of such barriers is presented in Table 1:1. Swedish imports of textiles and wearing apparel from certain underdeveloped countries have been restricted by means of bilateral export restriction schemes. This reflects the fact that the remaining tariff protection has not been high enough to keep imports out. The previously rapid growth of low-wage imports has declined substantially after restrictions were imposed in the late 1960s (Table 5:2).

Quantitative restrictions in industrial countries seem to be concentrated on processed food and textiles (Table S:2). Other, less visible forms of non-tariff barriers to trade are discriminations against imports for public procurement and technical barriers to trade. With regard to the former, this protection appears to be of great importance mainly in those sectors where the government has a large share of the market. This applies primarily to technically advanced products such as aircraft, computers, electrical equipment, etc. A large market share maintained by the public sector is also shown to be a precondition for the appearance of adverse effects on economic efficiency. As an average for all sectors, discrimination in public purchasing is probably less important than tariffs. These conclusions have been arrived at by comparing on a disaggregated level, actual imports with hypothetical government imports (i.e. as if the government's import share had been the same as for the whole economy).

By studying the distribution of all forms of barriers to trade

Table S:2 Non-tariff barriers to trade for imports of certain products to industrial countries.

		<u>Number of reported barriers</u>								
		Food	Chemicals	Wood, pulp, paper	Textiles, wearing apparel	Iron and steel	Machinery	Electrical equipment	Transport equipment	Total
		SITC 0-1	SITC 5	SITC 24, 25,63,64	SITC 65, 84, 85	SITC 67	SITC 71	SITC 72	SITC 73	
Quotas	IA 1	126	52	4	158	5	15	23	18	401
Import licensing	IA 2	157	50	3	42	0	11	2	25	290
Bilateral export restrictions	IA 3	0	1	0	377	52	0	0	0	429
Variable levies	IB 2	54	38	0	0	0	0	0	0	92
State trading	IIA 2	68	31	7	23	0	0	0	0	129
Technical barriers	IIB 1-4	77	35	19	17	208	11	132	7	506
Taxes	IIB 5-6	32	0	2	6	0	0	0	10	50
Customs regulations	IIB 7-9	0	278	0	118	0	0	0	1	396
Other		116	31	5	102	52	0	37	20	363
Number of barriers		630	516	40	843	317	37	194	81	2 656
Number of markets	1	360	3 720	1 090	2 360	1 220	1 360	660	580	
Incidence		0.46	0.14	0.04	0.36	0.26	0.03	0.29	0.14	
Share of Swedish exports (1972)		2.8	4.2	22.3	3.0	7.6	17.4	8.4	16.1	81.8
Share of Swedish imports (1972)		9.7	8.9	2.1	10.2	5.6	13.9	8.3	9.9	68.6

combined, it is possible to obtain information about the direction of change in the structure of trade and production imposed by the whole complex of barriers to trade. In Sweden the traditional measures of trade policy, namely tariffs and quantitative restrictions, seem to be concentrated on rather labor-intensive and technically unsophisticated standard products, especially those intensive in the use of unskilled labor. In Chapter 3 it is maintained that one of the general motives for trade barriers is diversification of the domestic economic structure. On the basis of this hypothesis, it should be possible to explain the tariff structure in terms of relative intensities of the use of factors of production. The regression analysis on cross-section data in Chapter 7 (Table 7:2) shows that Swedish effective (T) and nominal (t) tariffs tend to be high for products where direct (L_D) and total (L_T) labor cost shares are high, and the raw material content (R) and use of skilled labor (L_U/L) are low.

The "new" forms of barriers to trade, on the other hand, seem to have the greatest effects on trade in technologically advanced products with a high intensity of human capital but low physical capital intensity (Table 7:3). Technical barriers to trade mainly concern sectors where economies of scale are important. The structure of Swedish non-tariff barriers seems similar to that of other industrialized countries.

2. EFFECTS OF TARIFF CHANGES ON SWEDISH TRADE AND PRODUCTION

The import share of the consumption of goods increased in Sweden in the 1960s (Figure 9:1, curve B), as did the EFTA share of imports. Several different methods are available for measuring the effects of the tariff preferences in EFTA countries on Swedish trade. This study contains attempts to develop new methods for estimating tariff effects. Comparisons are also made between the results obtained by different methods. An important conclusion is the necessity of taking the supply side into account. It is demonstrated that a measurement of the effects of trade diversion by EFTA on the Swedish market, by means of extrapolating the trends in market shares from the 1950s, tends to overstate the negative tariff effects on non-members' shares. This is due to the fact that the shares in the previous period were strongly

affected by the pattern of capacity growth in supplying countries (Figure 9:3). As this pattern changed in the 1960s the shares of some non-EFTA countries, notably the Federal Republic of Germany, could not reasonably be expected to have risen at the same rate in the 1960s in the absence of tariff cuts.

The EFTA effect on the distribution of Swedish imports can be estimated by comparing the development of EFTA shares of world trade and of Swedish imports (Table 9:2). This indicates substantial increases in imports from all EFTA countries. If the tariff effect on the import shares is known a maximal measure of trade creation can be estimated under the assumption that the share of consumption of imports from non-EFTA countries remained constant. A corresponding measure of maximal trade diversion can also be estimated (Figure 9:2). This then gives a relation between possible values of trade diversion and creation (Figure 10:1).

The estimates of the tariff effects on Swedish imports are based mainly on a cross-section analysis of the relation between market share changes during the period 1959-1967 and tariff preferences for a sample of industrial goods. The data provide clear evidence of a positive effect on EFTA's market share (Table S:3). Furthermore, the decline in the market share of domestic industry (q/c) seems to have been greater, the higher the initial tariff and consequently the larger the tariff reduction against exporters from EFTA (see also Table 10:4).

Table S:3. Regression coefficients for factors explaining changes in market shares in Sweden, 1959-1967

$d\left(\frac{m_B}{C}\right) = 0.97 + \frac{0.252}{(0.082)} \frac{t}{v} - \frac{0.299}{(0.091)} \frac{m_B}{C} + \frac{0.050}{(0.033)} d + \frac{0.277}{(0.188)} d\left(\frac{X_B}{X}\right)$	R = 0.628
$d\left(\frac{q}{C}\right) = 31.75 - \frac{0.553}{(0.201)} \frac{T}{1+T} - \frac{0.120}{(0.111)} L_D - \frac{0.231}{(0.075)} \frac{q}{C} - \frac{0.113}{(0.052)} d - 0.048 \frac{m_B}{m} - 0.283F$	R = 0.651

Comments: m_B/C and q/C are the shares of EFTA imports and domestic production for consumption, X_B/X the EFTA share of world trade, (t) and (T) are nominal and effective tariffs, (v) the share of value added, L_D the direct labor cost share and (d) is a measure of homogeneity.

The hypothesis of trade creation is thus confirmed. The analysis fails, however, to give any indication of trade diversion effects. In fact, the relation between the increase in the market share for outside imports (m_c/c) and tariff discrimination is positive (Table 10:5).

Variables measuring the performance of exporters on the world market and the intensity of use of certain factors of production were included in the analysis, to represent the effects of changes in competitive position independent of tariffs. This constitutes an attempt to take the supply side into account. The cross-section results are consistent, in the sense that the sum of the aggregate effects adds up to zero. The cross-section results are also quite consistent with the measures of maximal trade diversion and creation effects. A possible explanation for the seemingly odd result with respect to non-members shares which seems to contradict traditional theory, is that the behavior of market shares was strongly affected by expectations about the disappearance of discrimination in the near future. In spite of current discrimination and a temporary decline in profits, outside sellers may have decided to maintain their investments in marketing organization until the expected all-European free trade area comes into existence.

The cross-section analysis of market shares indicates that there has been a decline in domestic import competing production in Sweden by about 3,300-4,600 million Sw Cr as an effect of tariff dismantling throughout EFTA, and a corresponding increase in imports, mainly from EFTA but also from other countries. This analysis does not indicate any trade diversion effects. In any case it can be asserted that EFTA trade diversion effects on the Swedish market must have been minor, as compared to trade creation.

Since 1959, EFTA has become an increasingly important market for Swedish exports. During this same period, the Swedish share of total EFTA imports increased, whereas it declined in the EEC.

In order to isolate the tariff effect on Swedish exports, elasticities were computed for Swedish exports to all EEC and EFTA countries with respect to gross national product. The hypothesis is that this elasticity will be higher on a market where Swedish products have been granted a preference, and lower where they have been discrim-

inated against. An elasticity greater than one means a rising market share. The export elasticity was less than one during the period 1960-1968 for all EEC countries, except France, and greater than one for all EFTA countries. However, this was partly in line with the trend from the previous period. It can also be shown that the elasticity values in the 1950s must have been influenced by the growth rates for different countries.

A comparison of export elasticities for Swedish exports for the integration years 1960-1968 with the same elasticities for the pre-integration period 1951-1959, indicates that the elasticity for Swedish products seems to have increased in all EFTA countries, and decreased in all EEC countries except France. The trend break indicates a tariff effect if one is willing to assume that the development which could have occurred without tariff changes would have been the same as in the 1950s. This is not very likely, however, because of changes in the international pattern of output growth.

The relative export performance of Swedish industry has been measured as the difference between export elasticities for imports from Sweden and from the world as a whole. If the change in Swedish export capacity and relative cost was the same in all markets relative to competitors, this difference in elasticity would reflect the tariff changes. Figure 11:2 shows significant positive relation between relative export performance and the average tariff preference against Swedish exports in a market. This gives clear evidence of tariff effects.

On the basis of Figure 11:2 the tariff effects on Swedish exports to EEC and EFTA countries have been estimated as the difference between actual export in 1968 and the hypothetical value in the absence of tariff changes. Table S:4 shows a negative net effect. Thus the decline for EEC was greater than the gains for EFTA. The losses were concentrated to the German market, and the gains to the United Kingdom.

However, the table only provides estimates of partial effects, on the assumption that total imports were constant. The figures can only measure the effect of Swedish entry into EFTA, granted that EFTA was established and that the effect of Swedish entry on imports was negligible. For an estimate of the effects of the establishment of EEC and EFTA, it is necessary to take trade creation effects into

account. Table 11:9 shows that the net effect on Swedish exports in this case seems to be positive, mainly because of the substantial tariff effects on British imports.

The export effects have also been studied by means of cross-section analyses on product groups, of the relation between the change in the Swedish share of imports and the tariff change in the major markets. The data confirm the hypotheses that there have been substantial tariff effects on Swedish exports to EFTA. The greater the tariff reduction against Swedish products, the larger the gain in market share. In the German market there was a certain tendency for the Swedish share of imports to fall more, the greater the tariff reduction against exporters from EEC member countries and the smaller the reduction in the common external tariff. On the French market, however, there was a positive relation between the change in the Swedish import share and tariff discrimination. The positive effects of tariff preferences are thus more easily found than the negative effects of tariff discrimination. This might be due to expectations, as was pointed out in the previous section.

The estimated effects on Swedish exports are presented in Table S:4. The cross-section estimates are greater than the values based on time series. The estimates refer to the partial effects of Sweden joining EFTA and staying out of EEC.

Table S:4. Estimated effects on Swedish exports in mill. of Sw Cr of membership in EFTA and non-membership in EEC

	Time series SITC 6,7	Cross section Total export
Great Britain	290	580
Norway	130	160
Denmark	180	100
Other EFTA countries	<u>270</u>	
EFTA, total	870	
West Germany	-550	-1 240
France	-170	
Other EEC countries	<u>-510</u>	
EEC, total	-1 230	

The effects of economic integration on the rate of growth of output and productivity can be static or dynamic. The former refer to gains through improved resource allocation and increases in consumer surplus and depend on the relative magnitudes of trade creation and diversion. The latter are attributed to economies of scale and improved "X-efficiency". The productivity effects are analyzed in this book by means of an ex post method.

A cross-section analysis of Swedish industrial sectors shows that the growth of total factor productivity might have been positively affected by the change in the import share of consumption during the period 1959-1967. It is also possible to explain the growth of labor productivity in terms of the growth of capital intensity and an increase in the importance of foreign trade. The same results are obtained in a time series analysis of the Swedish manufacturing industry as a whole. This confirms the hypothesis that trade liberalization has had a positive effect on the rate of growth of production and productivity in the Swedish economy. The cross-section effects appear to be due to intra-industrial specialization and structural change, which improved average efficiency in every sector and possibly also to increased X-efficiency.

CONTENTS

PREFACE	15
INTRODUCTION	17
Chapter 1. THE CONCEPT OF BARRIERS TO TRADE	21
1.1 Barriers to trade and resource allocation	21
1.2 Classification of barriers to trade	25
1.3 Selective and general policies	27
Chapter 2. PRICE AND OUTPUT EFFECTS OF BARRIERS TO TRADE	32
2.1 The two-sector model	32
2.2 The partial approach	34
2.3 The theory of effective tariff protection	37
2.4 Barriers to trade under general conditions	42
2.5 General equilibrium effects of changes in barriers to trade	46
2.5.1 Effective tariff protection and exchange rate effects	46
2.5.2 Effective tariffs, factor prices and production structure	50
2.6 Nominal or effective tariffs as an explanation of output effects of trade policy	53
Chapter 3. BARRIERS TO TRADE AND THE OBJECTIVES OF ECONOMIC POLICY	59
3.1 Barriers to trade with endogenous distortions	59
3.2 The infant industry argument	62
3.3 Objectives and policy conflicts	65
3.3.1 Allocation versus employment and balance of payments	65
3.3.2 Income distribution goals	69
3.3.3 Production structure	71
3.4 Regional integration - customs unions and free trade areas	74
Chapter 4. TARIFFS AND TRADE POLICY - DEVELOPMENT AND STRUCTURE	77
4.1 History of the development of trade policy	77
4.1.1 The period prior to World War II	77
4.1.2 Trade liberalization during the postwar period	80

4.1.3	Regional trade blocs - EEC and EFTA	83
4.1.4	Barriers to trade after the Kennedy Round	85
4.2	Tariff protection in Sweden and other countries	87
4.2.1	Development of Swedish tariff protection	87
4.2.2	Structure of Swedish tariff protection	91
4.3	Tariff structure in some industrial countries	96
Chapter 5.	NON-TARIFF TRADE BARRIERS IN TRADE POLICY	101
5.1	Tariff-related barriers to trade	101
5.1.1	Valuation and dumping fees	101
5.1.2	Rules governing country of origin	103
5.1.3	Appraisal of tariff-related barriers	105
5.2	Quantitative barriers to trade	107
5.2.1	Different kinds of restrictions on trade volume	107
5.2.2	Product structure of quantitative import restrictions	108
5.3	A comparison of tariffs and quantitative restrictions	111
5.4	Development of quantitatively limited imports	115
5.5	Export subsidies	117
Chapter 6.	INDIRECT BARRIERS TO TRADE	121
6.1	Discrimination in public procurement	121
6.1.1	Economic effects of discriminating public procurement	121
6.1.2	Extent and distribution of public procurement	123
6.1.3	Share of imports in public procurement	127
6.1.4	Appraisal of the effects of preferential treatment	131
6.1.5	Public procurement and economic integration	133
6.2	Technical barriers to trade	134
6.2.1	Standardization and demands for product quality as trade barriers	134
6.2.2	Frequency of technical barriers to trade	138
6.3	Frequency of non-tariff barriers to trade	140
Chapter 7.	STRUCTURE OF AND FACTORS EXPLAINING BARRIERS TO TRADE	144
7.1	Tariffs and international competitiveness	144
7.2	Tariffs and comparative costs	147
7.2.1	Factors determining comparative costs	147
7.2.2	Factors explaining the tariff structure	150
7.2.3	Interpretation of the results	154

7.3	Factor proportions and non-tariff barriers	157
7.4	Characteristics of products and industries with a strongly protected domestic market	160
Chapter 8.	METHODS FOR ANALYZING THE EFFECTS OF TARIFFS ON TRADE	164
8.1	General problems of measurement	164
8.2	Factors affecting market shares	166
8.2.1	Effects of discriminating tariff reductions	166
8.2.2	Effects of economic growth	168
8.3	Survey of empirical methods	170
8.3.1	<u>Ex ante</u> evaluations	170
8.3.2	<u>Ex post</u> methods. Internal trade	172
8.3.3	Methods of eliminating the effect of growth in demand	174
8.3.4	Effects of changes in capacity and competitiveness - the index method	176
8.3.5	Estimates based on world trade matrices	178
8.3.6	Direct methods of estimation	180
8.4	Summary of the choice of method	183
Chapter 9.	TARIFF EFFECTS ON SWEDEN'S DEPENDENCY ON AND DISTRIBUTION OF IMPORTS	184
9.1	Import quotas and distribution of imports during the postwar period	184
9.2	Tariff effects and world market position	186
9.2.1	Comparison of changes in the shares in Swedish imports and in world exports	186
9.2.2	Calculating the effects on the distribution of imports	189
9.2.3	Trade creation and trade diversion effects - a numerical example	191
9.3	Importance of the supply side in estimating effects	196
9.3.1	Relation between increased share and capacity growth	196
9.3.2	Comparison using the share trend method	199
Chapter 10.	ANALYSIS OF TARIFF EFFECTS ON IMPORTS AND PRODUCTION FOR PRODUCT GROUPS	202
10.1	Data and method	202
10.1.1	Changes in shares for a sample of product groups	202
10.1.2	Theory	204

10.2	Factors explaining changes in market shares	209
10.2.1	Market share of EFTA imports	209
10.2.2	Domestic market share	211
10.2.3	Explanatory value of nominal and effective tariffs	213
10.2.4	Outsiders' market share	215
10.3	Estimates of tariff effects on the Swedish market	217
10.3.1	Trade creation effects	217
10.3.2	Comparison with other methods of estimation	221
10.4	Tariff effects on Swedish imports - results	222
Chapter 11. TARIFF EFFECTS ON SWEDISH EXPORTS TO EEC AND EFTA COUNTRIES 226		
11.1	Swedish export trends - distribution according to country and market shares	226
11.2	Import elasticities of Swedish exports to EEC and EFTA countries	231
11.2.1	Appraisal of export effects using the share trend method	231
11.2.2	Effects of growth in supply capacity	236
11.3	Exports and tariffs	239
11.3.1	Relative changes in exports on certain markets	239
11.3.2	Relation between relative changes in exports and tariff changes on certain markets	241
11.4	Calculating the effect on exports to EEC and EFTA countries	243
11.4.1	Effect of membership in EFTA on Swedish exports	243
11.4.2	Effects on Swedish exports of the creation of the EEC and EFTA	247
Chapter 12. ANALYSIS OF TARIFF EFFECTS ON EXPORTS FOR PRODUCT GROUPS 252		
12.1	Data and method	252
12.2	Factors explaining changes in the Swedish share of imports to EFTA	255
12.3	Export effects of tariffs - a numerical example	259
12.4	Factors explaining changes in the Swedish import share in the common market	260
12.5	Effects on Swedish exports. A summary	266

Chapter 13. TARIFF EFFECTS ON PRODUCTIVITY IN SWEDISH INDUSTRY	270
13.1 The theory of productivity effects of trade policy	270
13.1.1 Static and dynamic effects	270
13.1.2 Effects of tariff unions and free trade areas on income and welfare	273
13.2 Estimating the gains from economic integration	276
13.2.1 <u>Ex ante</u> estimates	276
13.2.2 Appraisals of the effects of tariff reductions on production and productivity	279
13.3 Effects of trade policy on the productivity in Swedish industry	282
13.3.1 Method	282
13.3.2 Summary view of productivity effects	289
 Chapter 14. EFFECTS OF BARRIERS TO TRADE	 292
14.1 The effects of tariff changes on Swedish trade during the 1960s	292
14.1.1 A comparison of different estimates	292
14.1.2 Alternative models for explaining the effects of tariffs on trade	296
14.2 Effects of trade policy on productivity	299
14.3 Appraisal of the effects of the free trade agreement with the EEC	300
14.3.1 The model	300
14.3.2 Effects on domestic market shares	307
14.4 Barriers to trade - development and structure	309
14.4.1 Traditional trade policy and new barriers to trade	309
14.4.2 Barriers to trade in research-oriented branches	314
14.4.3 Technically advanced production as collective consumption	316
14.5 Future development of barriers to trade	319
 APPENDICES	
A. Effective tariff protection in a partial model	321
B. Effective tariff protection in a general equilibrium model	325
C. Aggregation of tariff rates	328

- D. Nominal and effective tariffs and market shares for product groups - sources and methods of estimation 332
- E. Tariffs and factor proportions 340
- F. The effects of economic growth and trade policy on trade 350
- G. Effects on market shares of tariff preferences 360
- H. Method of cross-section analysis of product groups 370

SUMMARY 382

LITERATURE 401

FIGURES

- 4:1 Tariff revenue in per cent of the total import value, Sweden, 1922-1966 88
- 9:1 Swedish imports of goods as a share of the gross national product and of industrial output 185
- 9:2 Trade creation and trade diversion effects 193
- 9:3 Relation between capacity growth and changes in the share of the Swedish market 195
- 10:1 Alternative estimates of trade creation and trade diversion effects on Swedish imports of processed industrial products 221
- 14:1 Tariff profile for Swedish exports to EEC countries prior to and after the Kennedy Round 303
- 14:2 Tariff changes in different markets for some Swedish industries 305

TABLES

- 1:1 Classification of barriers to trade 26
- 4:1 Nominal and effective tariff rates in Sweden, 1959 and 1972, for a sample of processed industrial products 91
- 4:2 Tariff rates in per cent of import value, 1959 95
- 4:3 Average rates of tariff protection in Sweden for imports of certain product groups 95
- 4:4 Mean values of nominal tariffs, 1972 97

4:5	Correlation between tariff protection for 82 product groups in certain countries 1972	98
4:6	Mean values of nominal tariffs	98
5:1	Index of import value in 1967 for product groups subject to quantitative restrictions	115
5:2	Trends in Swedish imports of textile products, clothing and shoes, 1959-1973	116
6:1	Government procurement in certain countries	124
6:2	Product distribution of government procurement	124
6:3	Share of public procurement in the consumption of certain product groups	126
6:4	Government procurement and imports in Sweden, 1968/1969	129
6:5	Hypothetical and actual expenditures for imports of goods by the public sector	131
6:6	Non-tariff trade barriers to imports of certain product groups. Number of reported barriers in industrial countries	142
7:1	Correlation of Swedish tariff protection and the market share of imports	146
7:2	Regression coefficients for factors explaining the Swedish tariff structure	153
7:3	Comparison of government market share, research intensity and labor cost share, by industry in Sweden	158
7:4	Quantitative trade restrictions in industrial countries and capital intensity for certain product groups	160
7:5	Different barriers to trade in developed industrial countries listed according to product group orientation	161
9:1	Share of total Swedish consumption of processed industrial products	186
9:2	Index of the market shares of EFTA countries	188
9:3	Numerical example of the effects of tariff changes on the distribution of Swedish imports during the 1960s	191
9:4	Effects of tariffs on market shares in Sweden for non-member countries - a numerical example	199
10:1	Market shares and distribution of imports on the Swedish market	203
10:2	Partial effects on market shares of preferential tariffs in a free trade area	206

- 10:3 Regression coefficients for the factors explaining changes in the EFTA countries' market share and import share in Sweden, 1959-1967 210
- 10:4 Regression coefficients for the factors explaining changes in the domestic market share, 1959-1967 212
- 10:5 Regression coefficients for the factors explaining changes in the share of imports from non-members, 1959-1967 216
- 10:6 Estimate of the average partial effect of tariff changes on the domestic market share 219
- 10:7 Estimate of the partial tariff effect on Swedish imports and the dependency on imports of processed industrial products 219
- 11:1 Percentage distribution of Swedish exports of all goods according to country 227
- 11:2 EFTA and EEC shares of Swedish exports of certain important groups of export products 228
- 11:3 Swedish exports to certain countries as a share of total imports and of the gross national product 230
- 11:4 Swedish share of imports to EEC and EFTA countries in certain large groups of Swedish export products 231
- 11:5 Changes in elasticity for Swedish exports to certain markets from the 1950s to the 1960s and the difference in elasticity in certain markets between imports from Sweden and total imports during the 1960s 234
- 11:6 Elasticities for Swedish exports to different markets and increase in the gross national product 238
- 11:7 Export effects of preferential tariffs (discrimination) estimated on the basis of Swedish exports 1968 244
- 11:8 Changes in import elasticities from the 1950s to the 1960s for certain markets 249
- 11:9 Estimates of the export effects of trade policy 250
- 12:1 Swedish share of imports to certain countries and changes in shares between 1959 and 1968 253
- 12:2 Tariff changes during the 1960s on certain markets 256
- 12:3 Regression coefficients for factors explaining changes in the Swedish market share in three EFTA countries between 1959 and 1968 258

- 12:4 Tariff effects on Swedish exports to certain EFTA countries -
a numerical example 261
- 12:5 Correlation between factors explaining changes in the Swedish
market share in certain EEC countries 263
- 12:6 Regression coefficients for tariff variables on Swedish import
shares in Western Germany and France 264
- 12:7 Comparison of tariff effects on Swedish exports to EEC and
EFTA countries estimated according to different methods 269
- 13:1 Output, factor proportions and productivity by industry in
Sweden 1968 284
- 13:2 Relation between total productivity and foreign trade. Cross
section for 16 industry group 286
- 13:3 Relation between productivity and foreign trade for Swedish
industry during the period 1951-1968 288
- 14:1 Results of alternative estimates of the effects on Swedish
exports and imports of tariff changes in the EEC and EFTA 293
- 14:2 Changes in domestic market shares in some Swedish industries 307

LITTERATUR OCH KÄLLOR

- Adler-Karlsson, G, 1970, Västerns ekonomiska krigföring. Halmstad.
- Aitken, N.D., 1973, The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis. American Economic Review.
- Alexander, S., 1952, Effects of a Devaluation on a Trade Balance. IMP Staff Papers.
- Anderson, J.E., 1970, General Equilibrium and the Effective Rate of Protection. Journal of Political Economy.
- Anderson, J.E. & Naya, S., 1969, Substitution and Two Concepts of Effective Rate of Protection. American Economic Review.
- Arrow, K.J., 1962, Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. The Rate and Direction of Inventive Activity. NBER. Princeton.
- Balassa, B., 1962, The Theory of Economic Integration. London.
- , 1965, Tariff Protection in Industrial Countries - An Evaluation. Journal of Political Economy.
- , 1967a, Trade Liberalization Among Industrial Countries: Objectives and Alternatives.
- , 1967b, Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market. Economic Journal.
- , 1971, Effective Protection: A Summary Appraisal i Grubel & Johnson (eds), Effective Tariff Protection. Geneva.
- Baldwin, R., 1971, Determinants of the Commodity Structure of US Trade. American Economic Review.
- , 1970, Den nya protektionismen. SNS, Stockholm.
- Ball, D.S., 1967, United States Effective Tariffs and Labour's Share. Journal of Political Economy.
- Barker, T.S. & Han, S.S., 1971, Effective Rates of Protection for United Kingdom Production. Economic Journal.
- Basevi, G., 1966, The US Tariff Structure: Estimate of Effective Rates of Protection of US Industries and Industrial Labor. Review of Economics and Statistics.

- Bergström, V., 1971, Industriell utveckling, industrins kapitalbildning och finanspolitiken, i Lundberg m fl: Svensk finanspolitik i teori och praktik. Lund-
- Bernitz, U., 1969, Europeisk marknadsrätt. Stockholm.
- Bhagwati, J., 1971, The Generalized Theory of Distortions and Welfare, i Bhagwati m fl (eds.) Trade, Balance of Payments and Growth. Papers in international economics in Honor of Charles P. Kindleberger. North Holland.
- Bhagwati, J., 1969, Trade, Tariffs and Growth, Cambridge.
- Bhagwati, J. & Ramaswami, V.K., 1963, Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy. Journal of Political Economy.
- Bratt, C., 1970, Arbetsmarknaden i 16 länder. Svenska Arbetsgivareföreningen. Stockholm.
- Burenstam Linder, S., 1962, Sveriges handelspolitiska alternativ: Den ekonomiska innebörden. Ekonomisk Revy.
- Carlsson, B. & Ohlsson, L., 1976, Structural Determinants of Swedish Foreign Trade. European Economic Review.
- Carlsson, B. & Sundström, A., 1973, Den svenska importen av industrivaror från låglöneländer. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- Cederbalk, S., 1971, EEC:s ursprungsregler - och EFTA:s. Svensk Export, 1971:7.
- Cederbalk, S. & Nyrén, B., 1963, Icke-tariffära hinder för svensk export i vissa GATT:stater. (Stencil.) Sveriges Allmänna Exportförening. Stockholm.
- Chipman, J.S., 1966, A Survey of the Theory of International Trade: Part 3, The Modern Theory, Econometrica.
- Clark, H., 1965, Invisible barriers to trade in food. EFTA Bulletin 1965:6.
- Cooper, C.A. & Massel, B.F., 1965, A New Look at Customs Union Theory. Economic Journal.
- Corden, W., 1957, Tariffs, Subsidies and the Terms of Trade Economica.
- , 1970, The Efficiency Effects of Trade and Protection, i Mc Dougall & Snape (ed:s): Studies in International Economics. Amsterdam.
 - , 1971, The Theory of Protection. Oxford.

- Curzon, G., 1965, Multilateral Commercial Diplomacy: The General Agreement on Tariffs and Trade and its Impact on National Commercial Policies and Techniques. London.
- Denison, E., 1967, Why Growth Rates Differ. Post-War Experiences in Nine Western Countries. Washington.
- Edgren, G., Faxén, K-O & Odhner, C-E., 1970, Lönebildning och samhällsekonomi. Stockholm.
- EEC:s handelspolitik. EEC information. Handelsdepartementet. Stockholm 1971.
- Inför Sveriges EEC-förhandlingar - fakta och överväganden. EEC information. Handelsdepartementet. Stockholm 1971
- EEC:s industripolitik. Industriförbundets förlag 1971
- EFTA: The Trade Effects of EFTA and the EEC 1959-1967. Geneva 1972
- EFTA: The Rules of Origin. Geneva. 1971.
- EFTA: The Effects of EFTA on the Economics of Member States. Geneva 1969.
- EFTA: Compulsory Technical Regulations. Geneva 1969.
- EFTA: The Effect on Prices of Tariff Dismantling in EFTA. Geneva 1966.
- Ellsworth, P.T., 1964, The International Economy. New York.
- Europeiska ekonomiska gemenskapen: del I-VIII. Handelsdepartementet. Stockholm.
- Evans, J.W., 1971, The Kennedy Round in American Trade Policy. Cambridge.
- Finger, J.M., 1969, Substitution and the Effective Rate of Protection. Journal of Political Economy.
- Gabrielsson, T., 1970, Den amerikanska handelslagstiftningen. Stockholms Handelskammare, nr 8-9.
- GATT: Basic Documentation for Tariff Study. 1. Summary by BTN Headings. 2. Tariff and Trade Profiles by Industrial Product Categories. 3. Tariff and Trade Profiles by Stage of Processing. Geneva 1970.
- GATT: Trends in International Trade. Geneva 1958.
- Gehrels, F. & Johnston, B.F., 1955, The Economic Gains of European Integration. Journal of Political Economy.
- Grubel, H.G., 1967, Intra-Industry Specialization and the Pattern of Trade. Canadian Journal of Economic and Political Science.

- Grubel, H.G., 1966, The Anatomy of Classical and Modern Infant Industry Arguments. Washington.
- Grubel, H.G. & Johnson, H.G., 1967, Nominal Tariffs, Indirect Taxes and Effective Rates of Protection; the Common Market Countries 1959. Economic Journal.
- Grubel, H.G. & Lloyd, P.J., 1971, Factor Substitution and Effective Tariff Rates. Review of Economic Studies.
- Gruber, W., Metha, D. & Vernon, R., 1967, The R and D Factor in International Investment of United States Industries. Journal of Political Economy.
- Guisinger, S. & Schydrowsky, D., 1971, The Empirical Relationship between Nominal and Effective Rates of Protection. Effective Tariff Protection (ed Grubel & Johnson). Geneva.
- Haberler, G., 1967, Import Taxes and Export Subsidies - a Substitute for the Realignment of Exchange Rates. Kyklos.
- Hagen, E., 1958, An Economic Justification of Protectionism. Quarterly Journal of Economics.
- Handelsdepartementet. Svensk industri och Europamarknaden. Stockholm 1962.
- Hansen, B., 1969, Fiscal Policy in Seven Countries. OECD. Paris.
- Harberger, A.C., 1957, Some Evidence on the International Price Mechanism. Journal of Political Economy.
- Hartler, H., 1972, U-landspreferensernas genomförande. Meddelande från Stockholms handelskammare 1972:1.
- Henderson, J.M. & Quandt, R.E., 1958, Microeconomic Theory, Mc Graw-Hill.
- Hofsten, E., 1954, Praktisk statistik. Stockholm.
- Höglund, B. & Werin, L., 1964, The Production System of the Swedish Economy. An Input-Output Study. Uppsala.
- , 1964, Input-output-tabeller för Sverige 1957. (Stencil.) Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- Janssen, L.H., 1961, Free Trade, Protection and Customs Unions. Leiden.
- Jenssen, G., 1967, Common Industrial Standards. EFTA Bulletin 1967:3
- Johnson, H.G., 1958, The Gains from Freer Trade with Europe: An Estimate. Manchester School of Economic and Social Studies.

- Johnson, H.G., 1959, Economic Development and International Trade. Nationaløkonomisk Tidskrift.
- , 1962, The Economic Theory of Customs Union, i Money Trade and Economic Growth. London.
 - , 1965, Optimal Trade Intervention in the Presence of Domestic Distortions; Trade, Growth and the Balance of Payments. Essays in Honor of Gottfried Haberler. North-Holland.
 - , 1965, An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining and the Formation of Customs Unions. Journal of Political Economy.
 - , 1967, Economic Policies Toward Less Developed Countries. Brookings.
 - , 1969, The Theory of Effective Protection and Preferences. Economica.
- Johnson, H.G., 1971, Aspects of the Theory of Tariffs. London
- Johnston, J., 1963, Econometric Methods, Tokyo.
- Jungenfelt, K.G., 1962, Produktiviteten och kapitalmängd inom den svenska industrin under efterkrigstiden, Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- Kaldor, N., 1971, The Truth about the "Dynamic Effects". New Statesman 12.3.1971.
- Keesing, D., 1966, Labor Skills and Comparative Advantage. American Economic Review
- , 1965, Labor Skills and International Trade: Evaluating Many Trade Flows with a Single Measuring Device. Review of Economics and Statistics.
- Kelly, W.B., 1967, Montariff Barriers. Studies in Trade Liberalization, (ed) B. Balassa. Baltimore.
- Kemp, M.C., 1960, The Mill-Bastable Infant-Industry Dogma. Journal of Political Economy.
- Kemp, M.C. & Nagishi, T., 1969, Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy. Journal of Political Economy.
- Kindleberger, C.P., 1963, International Economics. Homewood, Ill.
- Kleppe, P., 1969, EFTA-Nordek-EEC. SNS. Stockholm.
- Kmenta, J., 1971, Elements of Econometrics. New York.
- Kock, K., 1969, International Trade Policy and the GATT 1947-1967. Economic Studies. Stockholm.

- Krause, L.B., 1959, American Import and the Tariff. American Economic Review.
- , 1962, United states Imports 1947-1958. Econometrica
 - , 1968, European Economic Integration and the United States. Washington.
- Krauss, M.B., 1972, Recent Developments in Customs Union Theory: An Interpretive Survey. Journal of Economic Literature.
- Kreinin, M.E., 1961, Effects of Tariff Changes on the Prices and Volume of Imports. American Economic Review.
- Lamfalussy, A., 1961, Europe's Progress: Due to Common Market. Lloyds Bank Review.
- Landqvist, A & Lundgren N., 1974, Integration i Västeuropa. Almqvist & Wiksell, Stockholm.
- Lary, H., 1968, Imports of Labor-Intensive Manufactures from Less Developed Countries. New York.
- Leibenstein, H., 1966, Allocative Efficiency vs "X-efficiency". American Economic Review.
- Leijerfelt, C., 1972, Tullfrihet för u-landsvaror. Svensk Handel 1972:3.
- Leith, J.C., 1968, Substitution and Supply Elasticities in Calculating the Effective Protective Rate. Quarterly Journal of Economics.
- Leontief, W., 1969, Domestic Production and Foreign Trade; the American Capital Position Re-examined, i Caves och Johnson (ed): Readings in International Economics. London.
- Lerner, A.P., 1936, The Symmetry Between Import and Export Taxes. Economica.
- Linneman, H., 1966, An Econometric Study of International Trade Flows. Amsterdam.
- Lipsey, R.G., 1960, The Theory of Customs Unions: A General Survey. Economic Journal.
- Lipsey, R.G. & Lancaster, K., 1957, The General Theory of Second Best. Review of Economic Studies.
- Lundberg, E., 1953, Konjunkturer och ekonomisk politik. Stockholm.
- Lundgren, N., 1967. On the Theory of Customs Unions. (Stencil.) Institute for International Economic Studies. Stockholm.

- Lundgren, N., 1969, Customs Unions of Industrialized West European Countries, i Denton G.R. (ed): Economic Integration in Europe. London.
- Major, R.L., 1962, The Common Market: Production and Trade. National Institute Economic Review
- Major, R.L. m fl, 1970, Another Look at the Common Market. National Institute Economic Review
- Massell, B.F., 1968, The Resource-allocative Effects of a Tariff and the Effective Protection of Individual Inputs. Economic Record
- Mattsson, A., 1971, Handelshinder som exportproblem. Stockholm
- Meade, J.E., 1951, The Balance of Payments. London
- Melvin, J.R., 1968, Production and Trade with Two Factors and Three Goods. American Economic Review
- Metzler, L.A., 1949, Tariffs, the Terms of Trade and the Distribution of National Income. Journal of Political Economy
- Middleton, R.W., 1971, Technical Specifications. A Case Study of Non-Tariff Barriers to Trade. EFTA Bulletin 1971:2 och 3
- Miller, M.H., 1971, Estimates of the Static Balance of Payments and Welfare Costs of United Kingdom Entry into the Common Market. National Institute Economic Review
- Nabseth, L. m fl, 1971, Svensk industri under 70-talet med utblick mot 80-talet. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm
- Nyrén, B., 1971, GATT:s antidumpingkod. Svensk Export 1971:2
- , 1971, Tullvärdering av varor. Svensk Export 1971:3
- OECD: Border Tax Adjustments and Tax Structures. OECD Member Countries. 1968
- OECD: Foreign Trade Statistical Bulletins, Series C - Trade by Commodities, Market Summaries. 1959-1968
- OECD: Government Purchasing in Europe. North America and Japan
- OECD: National Accounts of OECD Countries. 1950-1968
- OEEC: Foreign Trade Statistical Bulletin. Serie IV. 1951-1968
- OEEC: A Decade of Co-operation. Paris 1958
- Ohlsson, L., 1969, Utrikeshandeln och den ekonomiska tillväxten i Sverige 1871-1966. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- , 1973, Metallmanufakturindustrin. Produktionsförutsättningar och specialisering i internationell jämförelse. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.

- Ohlsson, L., 1976, Svensk verkstadsindustri. Produktionsförutsättningar och specialisering i internationell jämförelse. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.
- Orcutt, G.H., 1950, Measurement of Price Elasticities in International Trade. Review of Economic Studies
- Paues, W., 1973, EG och företaget. Falun
- , 1972, Företaget och EEC-avtalet. Falun
- PEP: Atlantic Tariffs and Trade in Western Europe, del I och II
- Prais, S.J., 1962, Econometric Research in International Trade: A Review. Kyklos
- Pryor, F., 1966, Trade Barriers of Capitalist and Communist Nations Against Foodstuffs Exported by Tropical Underdeveloped Nations, Review of Economics and Statistics. Nov. 1966
- Public Procurement in EFTA. Geneva 1968
- Pulliainen, K., 1963, A World Trade Study: An Econometric Model of the Pattern of the Commodity Flows in International Trade in 1948-1960. Ekonomiska Samfundets Tidskrift
- Pöyhönen, P., 1963, Toward a General Theory of International Trade. Ekonomiska Samfundets Tidskrift
- Rao, P. & Miller, R., 1971, Applied Econometrics. Belmont
- Richardson, H.W., 1969, Regional Economics: Location Theory, Urban Structure and Regional Change. London
- Rydén, B., 1972, Mergers in Swedish Industry. An Empirical Analysis of Corporate Mergers in Swedish Industry, 1946-1969. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm
- Salter, W., 1960, Productivity and Technical Change. Cambridge
- Samuelson, P., 1962, The Gains from International Trade Once Again. Economic Journal
- , 1953, Prices of Factors and Goods in General Equilibrium. Review of Economic Studies
- Scitovsky, T., 1958, Economic Theory and Western European Integration. Stanford
- Sohlman, S., 1966, Export och import 1966-1970. SOU 1966:2
- SOS: Handel 1951-1961
- SOS: Industri 1952-1972
- SOS: Utrikeshandel 1962-1973
- SOU 1973:6. Data och näringspolitik
- SOU 1969:36. Läkemedelsindustrin

- SOU 1971:88. Offentlig upphandling
- SOU 1956:14. Tulltaxa. Förslag av 1952 års tulltaxekommitté. I: Allmänna synpunkter
- SOU 1956:15. Tulltaxa. II: Detaljmotivering
- Stern, R.M., 1964, The US Tariff and the Efficiency of the US Economy. American Economic Review.
- , 1973, Tariffs and Other Measures of Trade Control: A Survey of Recent Developments. Journal of Economic Literature.
- Stern, R.M. & Zupnick, E., 1962, The Theory and Measurement of Elasticity of Substitution in International Trade. Kyklos
- Stolper, W. & Samuelson, P., 1941, Protection and Real Wages. Review of Economic Studies
- Södersten, B., 1964, A Study of Economic Growth and International Trade. Stockholm
- Tan, A.H.H., 1970, Differential Tariffs, Negative Value Added and the Theory of Effective Protection. American Economic Review
- Trappeniers, F., 1965, L'Économie de Marché dans l'Intégration de l'Europe Occidentale. Louvain
- Travis, W.P., 1968, The Effective Rate of Protection and the Question of Labor Protection in the United States. Journal of Political Economy.
- , 1971, A Critical Rehabilitation of Effective Protection Theory. Effective Tariff Protection (ed. Grubel & Johnson). Geneva.
- , 1972, Production, Trade and Protection when there are Many Commodities and Two Factors. American Economic Review.
- Truman, E., 1969, The European Economic Community: Trade Creation and Trade Diversion. Yale Economic Essays
- Tumlrir, J & Till, L., 1971, Tariff Averaging in International Comparisons. Effective Tariff Protection (ed Grubel & Johnson). Geneva
- UNCTAD: Incentives for Industrial Exports. TD/B/C.2/89/Rev.1. New York 1970
- UNCTAD: Liberalization of Tariff and Non-Tariff Barriers. TD/B/C.2/33/Rev.1 and Add.1. 1969
- UNCTAD: The Kennedy Round Estimated Effects on Tariff Barriers. TD/6/Rev.1. New York 1968
- UNCTAD: Trade Documents

- United Nations: Economic Survey of Europe 1960. Geneva 1961
- Vaccara, B.N., 1960, Employment and Output in Protected Manufacturing Industries. Brookings. Washington.
- Verdoorn, P., 1959, Two Notes on Tariff Reduction, i International Labour Office: Social Aspects of European Economic Cooperation. Geneva.
- Verdoorn, P. & Meyer zu Schlochtern, F.J.M., 1964, Trade Creation and Trade Diversion in the Common Market. Intégration Européenne et Réalité Economique. Bruges.
- Viner, J., 1950, The Customs Union Issue. New York.
- Waelbroeck, J., 1964, Le Commerce de la Communauté Européenne avec les pays tiers. Intégration Européenne et Réalité Economique. Bruges.
- Walter, I., 1971, Nontariff Barriers and the Export Performance of Developing Economies. American Economic Review. May 1971.
- Walters, A.A., 1970, An Introduction to Econometrics. Glasgow.
- Wemelsfelder, J., 1960, The Short-Run Effects of the Lowering of Import Duties in Germany. Economic Journal.
- Williamson, J. & Bottrice, A., 1971, The Impact of Customs Union on Trade in Manufactures. Oxford Economic Papers.
- Wolontis, J., 1929, Handelspolitiken. Stockholm.
- Wonnacott, R.J. & Wonnacott, P., 1967, Free Trade between the United States and Canada. Cambridge, Harvard Univ. Press.
- Aberg, Y., 1969, Produktion och produktivitet i Sverige 1861-1965. Industriens Utredningsinstitut. Stockholm.

Utgivna publikationer

Fullständig förteckning över utgivna skrifter kan erhållas på begäran.
(Angivna priser är cirkapriser exkl. mervärdesskatt.)

Publikationer på engelska

1976

On the Measurement of the Degree of Progression.

Ulf Jakobsson. Booklet No. 65. 8 pp. Sw. kr 10:—

Structural Determinants of Swedish Foreign Trade.

Bo Carlsson and Lennart Ohlsson. Booklet No. 64. 10 pp. Sw. kr 10:—

Specialization Tendencies in Swedish Trade and Production of Fabricated Metal Products in the 1960's.

Lennart Ohlsson. Booklet No. 63. 13 pp. Sw. kr 10:—

Emission Control Costs in Swedish Industry. Johan Facht. 227 pp. Sw. kr 60:—

Publikationer på svenska

1976

Handelshinder och handelspolitik. Lars Lundberg.

60:—

Transportpolitiken och lastbilarna. Lars Kritz.

60:—

IUI:s långtidsbedömning 1976. 60:—

System av efterfrågefunktioner; några utvecklingstendenser. Anders Klevmarken. Småtryck nr 66.

38 s. 10:—

Uljämning kontra utbyte. Två artiklar om den skattepolitiska utvecklingen under 1970-talets första hälft. Ulf Jakobsson och Göran Normann.

Småtryck nr 62. 25 s. 10:—

Den svenska industrins investeringar i utlandet 1970—1974. Birgitta Swedenborg, under medverkan av Bo Lind-

örn. Forskningsrapport nr 5. 24 s. 15:—

Lönebildning och lönestruktur inom den statliga sektorn.

Siv Gustafsson. 260 s. 60:—

1975

Norska och svenska modeller över personlig inkomstbeskattning. Ulf Jakobsson. Forskningsrapport nr 4.

21 s. 10:—

Effektiv avkastning på aktier. Rolf Rundfelt.

Forskningsrapport nr 3. 21 s. 10:—

Industriforskningens utveckling och avkastning.

Anita Du Rietz. 130 s. 40:—

Företagens tillväxt och finansiering.

Göran Eriksson. 277 s. 60:—

Etablering, nedläggning och industriell tillväxt i Sverige 1954—1970. Gunnar Du Rietz. 116 s. 40:—

1974

Löneutvecklingen och dess bestämningsfaktorer inom träindustrin. Yngve Åberg. Forskningsrapport nr 1. 31 s.

15:—

Utvecklingen av hushållens inkomster efter skatt 1974—1975. Ulf Jakobsson och Göran Normann.

Småtryck nr 59. 20 s. 6:—

Handelshinder och handelspolitik

Tillkomsten av EEC och EFTA och den gemensamma marknadens utvidgning har inneburit en omfattande reduktion av tullar och importkvoter. Vilka konsekvenser har detta fått?

I denna undersökning studeras verkningarna av handelshinder på handelns omfattning och sammansättning samt på produktionsstruktur och resursfördelning. Därvid behandlas dels traditionella handelspolitiska medel såsom tullar och kvoter, dels vissa andra icke-tariffära handelshinder, bland vilka kan nämnas tekniska handelshinder och diskriminerande offentlig upphandling.

De restriktiva åtgärdernas omfattning och utveckling över tiden jämförs mellan branscher. Vidare studeras i vilken mån varor och branscher med av handelshinder skyddad hemmamarknad har gemensamma produktionstekniska egenskaper. Olika metoder att mäta effekterna av förändringar i handelshindrens höjd tillämpas på verkningarna av EEC:s och EFTA:s tillkomst på den svenska handelns omfattning och inriktning. Slutligen bedöms handelspolitikens effekter på produktivitetstillväxten i den svenska industrin.

Almqvist & Wiksell International, Stockholm
i distribution

ISBN 91-7204-049-1