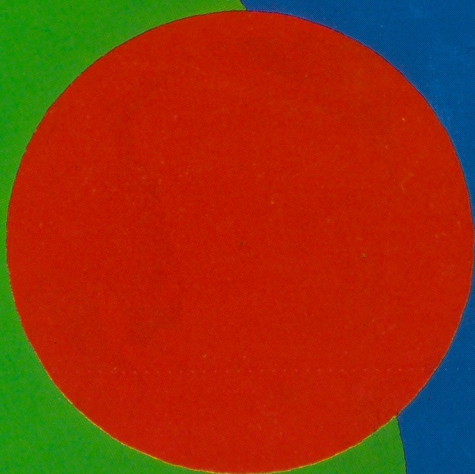


Utrikeshandel och handelspolitik



Ur KB:s samlingar

Digitaliserad år 2015



National Library
of Sweden

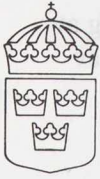
Bilaga 15 till LU 92

Utrikeshandel och handelspolitik

The cover features a vibrant green background. A large, blue, wavy shape, resembling a stylized river or path, flows from the top right towards the bottom left. A solid red circle is positioned on the left side, partially overlapping the blue shape. Several thick, yellow lines are scattered across the composition: one at the top, one crossing the blue shape, one forming an 'X' shape within the blue shape, and one at the bottom left.

Bilaga 15 till LU 92

Ref KB 0c



Finansdepartementet
Stockholm 1992

Utrikeshandel och handelspolitik

Närings- och
teknikutvecklingsverket
Utrikesdepartementet

Bilaga 15 till Långtidsutredningen 1992

SOU och Ds kan köpas från Allmänna Förlaget, som också på uppdrag av regeringskansliets förvaltningskontor ombesörjer remissutsändningar av dessa publikationer.

Adress: Allmänna Förlaget
Kundtjänst
106 47 Stockholm
Tel 08/739 96 30
Telefax 08/739 95 48

Publikationerna kan också köpas i Informationsbokhandeln,
Malmtorgsgatan 5, Stockholm

Omslag: K.G. Nilson

Norstedts Tryckeri
Stockholm 1992

ISBN 91-38-13073-4
ISSN 0375-250X

Förord

Innehåll

Långtidsutredningen 1992 har utarbetats inom finansdepartementets strukturpolitiska enhet. I samband med utredningen har ett antal specialstudier genomförts. Huvuddelen av dessa publiceras som bilagor till utredningens huvudrapport.

Denna bilaga har utarbetats av Anders Bergquist, Peter Degerstedt och Christian Dicander vid Närings- och teknikutvecklingsverket, samt Peter Kleen vid utrikesdepartementets handelsavdelning.

I bilagan beskrivs utrikeshandelns utveckling under 1980-talet, dess inriktning och struktur, samt den handelspolitiska bild Sverige möter under 1990-talet. EES-avtalets och EG-medlemsskapets implikationer på Sveriges handelspolitik diskuteras.

Ansvar för långtidsutredningens bilagor och för de bedömningar de innehåller vilar på respektive författare. Av huvudrapporten framgår hur bilagorna använts i utredningens arbete.

Finansdepartementets kontaktman har varit departementssekreteraren Yvonne Fredriksson.

Stockholm i juni 1992

Gunnar Wetterberg
Departementsråd

Marknad

Sveriges marknad

Marknads-

marknadsan-

Marknadsan-

Marknadsan-

Tyskland, Öst.

Varuimpö

De största le-

Den svenska

Marknadsan-

Företagen

Storföretagen

Företagen och

Trenden värd

Innehållsförteckning

Författarnas förord	9
Inledning	11
Sammanfattande slutsatser	13

SVERIGES UTRIKESHANDEL 1970—1990

1 Varuhandeln	19
Varuexporten	19
Till vilka länder exporterar Sverige?	19
Sveriges viktigaste exportprodukter	21
Den svenska produktinriktningen på olika marknader	22
Marknadsandelar	23
Sveriges marknadsandelar på olika marknader	23
Marknads-, produkt- och konkurrensfaktorernas betydelse för marknadsandelsutvecklingen	25
Marknadsandelsutvecklingen — en djupare analys	26
Marknadsandelsutvecklingen för basindustrierna	28
Tyskland, USA och Japan är Sveriges största konkurrenter	29
Varuimporten	30
De största leverantörländerna	30
Den svenska importens varusammansättning	31
Marknadsandelar på den svenska marknaden	34
Företagen och utrikeshandeln	36
Storföretagens dominans i svensk varuhandel	36
Företagen och direktinvesteringar	38
Trenden vänder 1991?	39

2 Tjänstehandeln	41
Tjänsteexporten	42
Tjänsteimporten – fördubblad andel	44
Minskad betydelse för transporttjänster	44
3 Bytesbalansen – två trendbrott	47
Handelsbalansen fördelad på produkter	48
Handelsbalansen på olika marknader	49
Handelsbalansen fördelad både på marknader och produkter	50
Svag tjänstebalans	50

INRE FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR UTRIKESHANDEL

4 Den svenska specialiseringen	55
Konkurrenskraftiga branscher	55
Kunskapsintensitet	56
Kapitalintensiteten i utrikeshandeln	58
Sveriges specialisering i framtiden	59
5 Konkurrenskraft	61
Vad är konkurrenskraft?	61
Utvecklingen av vinstnivån	62
Är den relativa arbetskraftskostnaden ett bra mått på ett lands konkurrenskraft?	63
Utvecklingen av den relativa arbetskraftskostnaden	64
Terms of trade-utvecklingen	66
1980-talet – decenniet då strukturomvandlingen avstannade?	67

YTTRE FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR UTRIKESHANDEL OCH HANDELS- POLITIK

6 Världshandelns utveckling	73
Trender i världshandeln	73
Internationalisering, direktinvesteringar och handel	74
De transnationella företagens ökade roll	77
Ökar eller minskar protektionismen?	77
Utvecklingen i USA	79
Utvecklingen inom EG/Europeiska Unionen	79

Regional frihandel – hot eller möjligheter?	81
Uruguayrundan – GATTs ödesstund?	83

Författarnas förord

7 Vad kan vi vänta oss av svensk handelspolitik och utrikeshandel till år 2005	85
Svensk handelspolitik idag	85
EES – ekonomiskt medlemskap i EG	86
EG-medlemskap – ändrade förutsättningar för svensk handels- politik	89
Handeln med Central- och Östeuropa	90
Handeln med Nordamerika	91
Handeln med Japan	92
Handeln med övriga dynamiska ekonomier i Ostasien	93
Efterfrågeutvecklingen – gynnsam prognos för Sverige	94
Tjänsthandeln fram till 2005	97
Ordlista och förklaringar	99
Referenser	107

Stockholm i juni 1997

Författarna

Författarnas förord

Denna bilaga har utarbetats på uppdrag av Långtidsutredningen (LU-92). Kapitel 1 – 5 har skrivits av Anders Bergquist, Peter Degerstedt och Christian Dicander, NUTEK. Peter Kleen på Utrikesdepartementets handelsavdelning har ansvarat för kapitlen 6 – 7. Underlag har också lämnats av Kommerskollegium. Vi vill särskilt tacka Bengt Agild, Christina Andersson, Gunnela Becker, Edda Eiriksdotter, Kenneth Filipsson, Kerstin Lind, Ingrid Nordgren, Charlotte Nyberg och Christina Wendt. Arbetet med bilagan har letts av Peter Kleen.

Vi vill tacka tjänstemän på finansdepartementet, UD, Kommerskollegium och NUTEK för synpunkter och konstruktiv kritik på tidigare utkast. För kvarstående felaktigheter är vi ensamma ansvariga. De slutsatser som dras i bilagan är våra egna och behöver nödvändigtvis inte avspegla uppfattningarna i långtidsutredningens huvudbetänkande.

Stockholm i juni 1992

Författarna

Denna plöja har utarbetats på uppdrag av Läroplansektionen vid Uppsala universitet. Kapitel 1-5 har skrivits av Anders Bergström, Peter Bergström och Christer Dunder, NUTEK. Peter Kåren på UO har utarbetat kapitel 6-10. Utvärdering har skett för kapitel 1-5. Utvärdering har också skett för avdelning 1-5. Utvärdering har också skett för avdelning 6-10. Kommentarer/objektioner. Vi vill särskilt tacka herrn Åke, Christer Kåren, son, Gunnar Beck, Edla Eriksson, Kenneth Eriksson, Kristin Eriksson, Ingrid Nordgren, Christer Kåren och Christer Westberg. Utvärdering av plöjan har lett av Peter Kåren.

Vi vill också tacka medlemmarna på föreläsningens styrelse, UO, Kåren, och gästerna och NUTEK för synpunkter och kommentarer. För kvantitativa data och för kvalitativa data i plöjan är vi mycket tackade. De som har varit med och utvärderat plöjan är: Anders Bergström, Christer Dunder, Gunnar Beck, Edla Eriksson, Kenneth Eriksson, Kristin Eriksson, Ingrid Nordgren, Christer Kåren och Christer Westberg.

Stockholm i juni 1991

Föreläsningens

Inledning

I den första delen i denna bilaga till långtidsutredningen 1992 belyses utvecklingen av den svenska utrikeshandels struktur och utveckling under främst 1970 och 1980-talet. Vi tar upp varuhandeln, tjänstehandeln och bytesbalansen samt belyser marknadsandelsutvecklingen.

Den andra delen behandlar de *inre förutsättningarna* för svensk utrikeshandel. Den svenska industrins specialisering och konkurrenskraft belyses ingående.

Den tredje delen behandlar de *yttre förutsättningarna* som anger ramar för svensk utrikeshandel och handelspolitik. Här behandlas trender inom världshandeln och de transnationella företagens roll i världsekonomin. Vidare förs en diskussion om de liberaliseringstendenser i världshandeln som främst kommer till uttryck i GATT-rundan och EG-integrationen. Hoten och möjligheterna till denna utveckling analyseras. Slutligen beskrivs de handelspolitiska förutsättningarna för handeln med våra viktiga handelspartners. Den handelspolitiska utvecklingen i Nordamerika och EG är här viktiga inslag.

♦ Antalet anställda i den svenska utrikeshandeln under 1980-talet, samtidigt som den svenska utrikeshandeln verkar därmed som en del av den svenska ekonomin. Det finns dock en tendens till att antalet flyttar sin befintliga värde.

♦ Den svenska valutasäkerheten koppling till ECU:n. En högre grad än tidigare den japanska yenen.

♦ Den svenska tjänstemarknaden under 1980-talet. Ökningen. Näringslivet för en stor del av denna tillväxt. Tjänstehandeln i den svenska utrikeshandeln.

Sammanfattande slutsatser

- Fördelningen av Sveriges handel på olika länder och ländergrupper kan väntas undergå vissa förändringar under de närmaste 15 åren. Central- och Östeuropas andel kommer sannolikt att öka på bekostnad av mer avlägsna marknader.
- Svensk tillverkningsindustri har tappat marknadsandelar på den svenska marknaden, främst inom verkstadsindustrin där vissa branscher halverat sina marknadsandelar. Andelen av produktionen som går på export ökar vilket kan tyda på en ökad specialisering. Den svenska specialiceringsen verkar dock inte vara direkt anpassad till den förväntade efterfrågetillväxten under 1990-talet.
- Kapitalintensiteten kan inte sägas vara en avgörande faktor för att Sverige skall vara konkurrenskraftigt i en bransch. Med hänsyn till den ökade friheten på kapitalmarknaderna pekar mycket på att kapitaltillgång-
en blir av mindre betydelse för produktionens lokalisering.
- Antalet anställda i utlandet har ökat kraftigt i svenskägda företag under 1980-talet, samtidigt som antalet anställda i Sverige har varit stabilt. Det verkar därmed som om expansionen i tilltagande utsträckning sker utomlands. Det finns dock inget som tyder på att de svenska storföretagen flyttar sin befintliga verksamhet utomlands.
- Den svenska valutan är inte längre lika dollarberoende genom kronans koppling till ECU:n. De svenska företagens konkurrenskraft styrs därför i högre grad än tidigare av D-markens utveckling gentemot US-dollar och den japanska yenen.
- Den svenska tjänstehandels andel av total svensk handel har ökat markant under 1980-talet. Det är de finansiella tjänsterna som svarar för ökningen. Näringslivets internationalisering och valutaavregleringen står för en stor del av denna ökning under senare delen av 1980-talet. Internationaliseringen av tjänstesektorn kommer främst att ske med direktinvesteringar. Tjänstehandeln kommer därmed inte att öka sin andel i den svenska utrikeshandeln i någon större omfattning fram till år 2005.

- Världen är mycket långt från frihandel. Utmärkande för det handelspolitiska skeendet är emellertid inte en ökad protektionism utan den liberaliseringsprocess som pågår i olika delar av världen (nationellt, regionalt och globalt). Under senare år har en påtaglig omsvängning i handelsliberaliserande riktning skett i u-länder och i Central- och Östeuropa.
- Spänningar finns inom EG när det gäller handelspolitik-investeringar samt konkurrenspolitik-industripolitik. Det mesta pekar mot att de fria kapitalflödena och de enskilda EG-ländernas autonomi när det gäller investeringspolitiken på sikt motverkar en protektionistisk utveckling.
- Det protektionistiska trycket är fortsatt starkt i USA. I stort sett ett Japan-problem. På längre sikt stärks sannolikt frihandelskrafterna i USA.
- Den europeiska integrationen utvidgas och fördjupas. I början av 2000-talet kan skönjas tre integrationscirklar, var och en representerande olika grader av ekonomisk och monetär integration.
- Regional frihandel är inget substitut för eller hot mot global frihandel, snarare ett nödvändigt komplement.
- Om Uruguayrundan lyckas förstärks och utvidgas det multilaterala handelspolitiska regelverket väsentligt. Inga omedelbara steg mot ökad frihandel. Det viktiga är den positiva signalen till de ekonomiska aktörerna världen över.
- En havererad GATT-runda leder inte till världsvida handelskrig. Där emot finns risk för ökad bilateralism och unilateralt agerande.
- Sveriges handelspolitik i dag är mycket liberal utom på jordbruksområdet. Ingen förändring av denna politik sker genom EES. Däremot kan ett EG-medlemskap innebära ett ökat utnyttjande av selektiva skyddsåtgärder mot enskilda länder. Omvandlingstrycket kan därmed minska på vissa områden. Läget är dock svårbedömt eftersom EG rör sig i liberaliserande riktning.
- Formerna och ramarna för den svenska handelspolitiken ändras radikalt vid ett medlemskap. Sverige kan inte agera utåt utan får i stället inom EG verka för svenska intressen och ökad frihandel.
- Ett svenskt EG-medlemskap innebär både ökade risker och möjligheter för svensk export.
- De ekonomiska effekterna för Sverige av EES och EG-medlemskap är överlag mycket positiva. Starka branscher är järn- och stålindustrin, maskinleverantörer till järn- och stålindustrin och till gruvindustrin samt telekommunikationer. Dessa svarar för en större andel av sysselsättningen än de svaga branscherna. Exempel på branscher som kan anses som svaga när de utsätts för ett ökat konkurrenstryck är tekoindustrin, livsmedelsindustrin samt vissa skyddade tjänstesektorer.

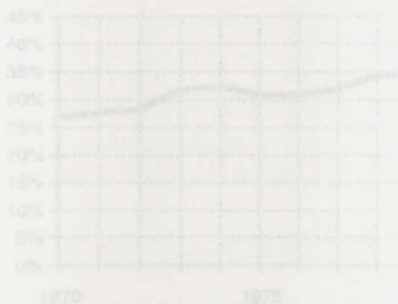
- Sveriges ekonomiska "utanförläge" elimineras genom ett svenskt EG-medlemskap, vilket kan väntas öka Sveriges attraktionskraft som investeringsland.

1. Varuhandeln

Varuexporten **SVERIGES UTRIKESHANDEL** 1970–1990

Sverige som liten öppen ekonomi har alltid varit beroende av utrikeshandeln. En stor andel av den svenska produktionen har alltid varit avsedd för försäljning på utlandet. Under 1970-talet omfattade den svenska produktionen omkring 40% av den svenska produktionsvärdet. Denna andel ökade till omkring 45% under 1980-talet. Därefter: avstannande utvecklingen och under 1990-talet har därefter hållit sig stabilt kring 45%.

Figur 1.1 Den svenska exportens andel av den svenska produktionsvärdet



Källa: SINDCOM och Nationalräkenskapsbyråns utvärderingar.

Till vilka länder exporterar Sverige?

Under hela 1980-talet har ungefär hälften av den svenska exporten gått till USA och de andra länderna i EC. Denna andel har dessutom ökat under 1990-talet. Det är framför allt exporten till USA som har ökat.

Tyskland¹ och Storbritannien är de två största länderna för den svenska exporten. USA tillsammans med Norge och Finland utgör nästan hela den svenska exporten till EC-marknaden.

EFTA och EÖ tar tillsammans omkring 20% av den svenska exporten. EFTAs andel har ökat under 1990-talet.

USA ökade i betydelse som exportmarknad under 1980-talet. 1983 var USA den största marknaden för den svenska exporten.

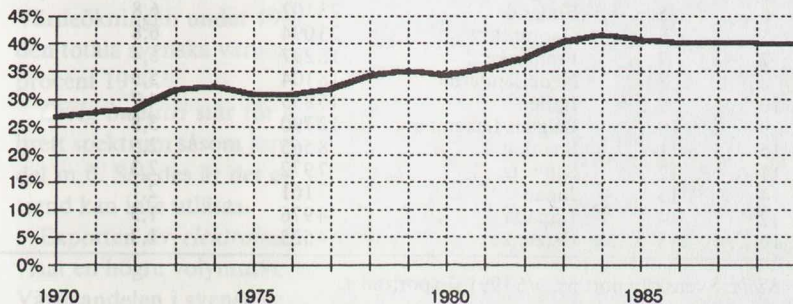
SVERIGES UTRIKESHANDEL
1970-1990

1 Varuhandeln

Varuexporten

Sverige som liten öppen ekonomi är mycket beroende av utrikeshandeln. En stor andel av den svenska produktionen går på export. Vid början av 1970-talet omfattade den svenska exporten drygt 25 procent av landets produktionsvärde. Denna andel ökade under 1970-talet och fram till 1984. Därefter avstannade utvecklingen och exportens andel av produktionsvärdet har därefter hållit sig stabilt kring 40 procent.

Figur 1.1 Den svenska exportens andel av produktionsvärdet. Andelar i procent.



Källa: SINDCOM och Nationalräkenskaperna

Till vilka länder exporterar Sverige?

Under hela 1980-talet har ungefär hälften av Sveriges export gått till EG-länderna. Denna andel har dessutom ökat under den senare hälften av perioden. Det är framför allt exporten av verkstadsindustriprodukter som ökat.

Tyskland¹ och Storbritannien är Sveriges viktigaste exportmarknader. USA tillsammans med Norge och Finland är nästan lika viktiga som halva EG-marknaden.

EFTA och EG tar tillsammans emot ungefär tre fjärdedelar av den svenska exporten. EFTAs andel har varit ungefär 20 procent under hela 1980-talet.

USA ökade i betydelse som exportmarknad för Sverige under första hälften av 1980-talet. 1985 var USA den näst viktigaste exportmarknaden

¹ Tyskland innebär Västra Tyskland. Statistiken har ännu ej tagit hänsyn till den östra delen av Tyskland. Detta gäller genomgående för de statistiska uppgifterna utom för prognoserna.

Tabell 1.1 Sveriges export fördelad på några viktiga marknader 1980–1990. Procentuella andelar av total export. Värden i miljarder SEK.

	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EG	51,3	48,6	50,0	51,0	52,2	53,4	54,2
EFTA	19,9	19,2	20,7	20,7	19,8	19,0	19,1
Central- och Östeuropa	4,8	3,1	2,7	2,5	2,6	2,8	2,6
Nordamerika	6,5	13,4	12,9	12,4	11,6	11,0	10,0
Japan	1,2	1,3	1,4	1,5	1,8	1,9	2,1
DAE	2,1	2,5	1,9	2,0	2,2	2,7	3,0
Övriga	14,2	11,9	10,4	9,9	9,8	9,2	9,0
	Värde totalt 1990:				339 772		

Anm: I Central- och Östeuropa ingår Albanien, Bulgarien, Tjeckoslovakien, Polen, Rumänien, Ungern, samt det forna Sovjetunionen, DDR och Jugoslavien. I EG ingår de nuvarande tolv medlemsstaterna.

Nordamerika: USA och Kanada. I DAEs ingår Hongkong, Singapore, Sydkorea, Taiwan, Malaysia och Thailand.

Källa: SINDCOM

Tabell 1.2 Sveriges 15 viktigaste exportländer.

Placering 1985	Placering 1990	Länder	Värde Mkr 1990	Andel i procent 1990
1	1	Västra Tyskland	47 273	13,9
4	2	Storbritannien	34 364	10,1
2	3	USA	29 178	8,6
3	4	Norge	28 329	8,3
6	5	Finland	23 102	6,8
5	6	Danmark	23 094	6,8
7	7	Frankrike	18 297	5,4
8	8	Nederländerna	18 104	5,3
10	9	Italien	15 835	4,7
9	10	Belgien/Luxemburg	12 790	3,8
15	11	Spanien	8 565	2,5
11	12	Schweiz	7 972	2,3
14	13	Japan	7 161	2,1
12	14	Kanada	4 976	1,5
16	15	Österrike	4 525	1,3

Källa: Svensk Export nr. 5/6 1991, Exportrådet.

för svensk industri (tabell 1.2). Den svenska exporten till USA gynnades dels av devalveringarna 1981/82 och dels av dollarns kraftiga appreciering fram till 1985.

Kronans knytning till ECU:n innebär en starkare koppling till den tyska D-marken. *De svenska företagens konkurrensförmåga styrs i allt högre grad av D-markens utveckling gentemot US-dollar och den japanska yenen.*

Exporten till Central- och Östeuropa har gått tillbaka kraftigt sedan 1980-talets början.

Japan har stärkt sin ställning som viktig avsättningsmarknad för svensk export under senare hälften av 1980-talet. trots detta uppgår japans andel endast till 2 procent av den svenska exporten. Exporten till Japan bestod 1990 till 9 procent av medicinska och farmaceutiska produkter.

De små men mycket snabbväxande ekonomierna under aggregatet DAE har de senaste åren ökat sin import från Sverige, främst av lastbilar. Gruppen *övriga länder* har tagit emot en allt mindre del av den svenska exporten under 1980-talet.

Sveriges viktigaste exportprodukter

Den svenska exporten domineras av produkter med en lång tradition som baseras på inhemska råvaror och av industrier med starka kopplingar till dessa. De värdemässigt största exportbranscherna redovisas i figur 1.2. Maskinindustrin, transportmedelsindustrin samt massa- och pappersvaruindustrin är de största, tätt följd av den kemiska industrin. Dessa tre branscher svarar för halva den svenska exporten.

Av transportmedelsindustrin står *bil- och bilmotorindustrin* för nästan hela exportvärdet.

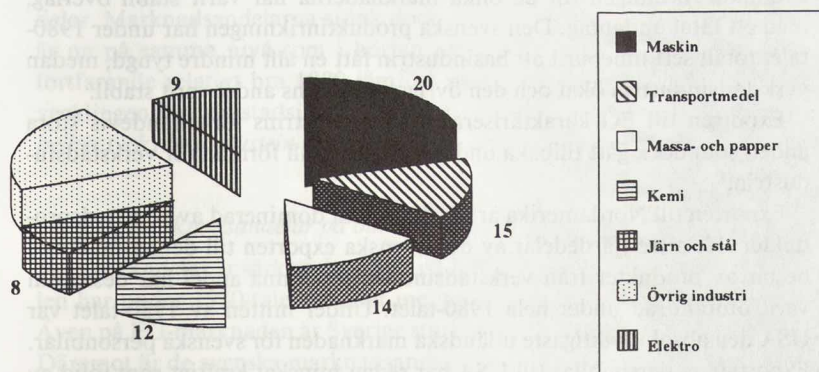
När det gäller *massa- och pappersvaruindustrin* väger papper och papp tyngst i branschen. Totalt har branschen haft en stabil andel under 1980-talet.² Inom denna bransch det dock skett en del förändringar. Massan har fått en allt mer underordnad roll från att tidigare varit en stor del i de svenska skogsföretagens export. Skogsföretagen har velat skydda sig mot att bli alltför beroende av den konjunkturkänsliga massan. Den internationella efterfrågan på papper ökade dessutom med fem procent årligen under 1980-talets andra hälft, vilket gynnade pappersexporten.³ Pappersexporten svarade 1990 för 58 procent av det totala skogsvärdet mot 49 procent 1980, vilket illustrerar den ökade förädlingsgraden inom branschen.⁴

Läkemedel som ingår i den kemiska industrin var *den varugrupp i exporten som ökade mest både värde -och volymmässigt under 1980-talet*. Värdeökningen under 1980-talet låg på 20 procent årligen. Dess andel av den totala svenska varuexporten har fördubblats från 1 procent 1980 till 2 procent 1990.⁵

Övrig industri står för över en fjärdedel av exporten och innefattar ett brett spektrum såsom jord- och stenprodukter, metallvaruindustri, livsmedel m.fl. Således är det en långt ifrån homogen grupp och någon generell trend kan inte utläsas.

Exporten av *elektroindustriprodukter och datorer* har under 1980-talet visat en högre volymutveckling men en lägre prisökning än totalexporten. Värdeandelen i svensk export uppgick 1980 till 10 procent och 1990 till 9

Figur 1.2 Sveriges viktigaste exportprodukter 1990. Andelar i procent av total varuexport till Världen.



Källa: SINDCOM

² Bil- och bilmotorindustrin svarade för 88 procent och papper- och papp för 73 procent av respektive branschs exportvärde 1989.

³ Sverige i det nya Europa, Skogsindustriernas verksamhetsberättelse 1990.

⁴ Export och Import, SCB.

⁵ Export och Import, SCB.

procent. Exporten av telefoniprodukter ökade kraftigt efter 1988. Hälften av denna export gick till EG, mot endast en fjärdedel under första halvan av 1980-talet. De enskilt viktigaste marknaderna har varit Spanien, Storbritannien, Nederländerna samt USA och Mexico.

Tabell 1.3 De viktigaste exportbranschernas andel av exporten till olika marknader 1990.

Bransch	EG	EFTA	Nord- amerika	Japan	Central- och Öst- europa	DAE	Världen
Maskinindustrin	18	19	24	26	32	25	20
Bil- och bilmotorindustrin	11	10	29	18	7	19	13
Massa- och papper	20	7	3	6	9	12	14
Kemi	13	15	6	17	13	7	12
Järn-, stål- och metallverk	9	8	7	5	5	6	8
Elektro industri	7	8	11	5	6	18	9
Övrig industri	22	33	20	23	28	13	24
Summa	100	100	100	100	100	100	100

Källa: SINDCOM

I tabell 1.3 redovisas de viktigaste exportbranscherna fördelade på olika exportmarknader. Maskinindustrins andel är speciellt hög för Central- och Östeuropa. Men även andelarna för Japan, DAEs och Nordamerika är höga.

Den amerikanska marknaden är speciellt viktig för *bilindustrin* men även den japanska och DAE-marknaderna är särskilt viktiga. Bilindustrins andel av exporten till Japan har ökat från 3 procent i början på 1980-talet till 18 procent 1990. Även bilindustrins andel till DAE-länderna ökade kraftigt under slutet av 1980-talet.

Massa- och pappersindustrin svarade för 20 procent av exporten till EG. Detta kan jämföras med dess andel i den svenska totalexporten som år 1990 uppgick till endast 14 procent.

Den svenska produktinriktningen på olika marknader

Produktinriktningen till de olika marknaderna har varit stabil överlag, med ett fåtal undantag. Den svenska produktinriktningen har under 1980-talet totalt sett inneburit att basindustrin fått en allt mindre tyngd, medan verkstadsindustrin ökat och den övriga industrins andel varit stabil.

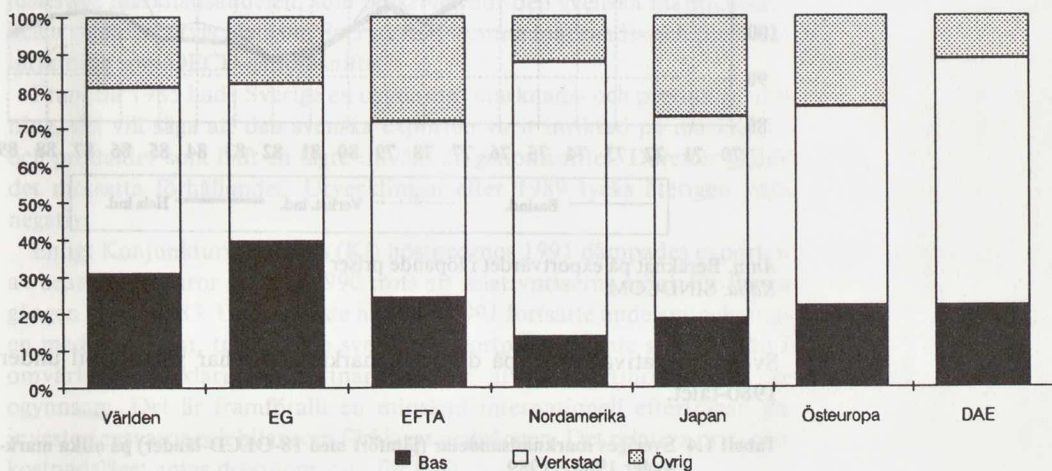
Exporten till EG karaktäriseras av basindustrins förhållandevis stora andel, som dock gått tillbaka under 1980-talet till förmån för verkstadsindustrin.

Exporten till Nordamerika är mycket starkt dominerad av verkstadsprodukter. Hela tre fjärdedelar av den svenska exporten till denna marknad består av produkter från verkstadsindustrin. Denna andel har dessutom varit oförändrad under hela 1980-talet. Under mitten av 1980-talet var USA den absolut viktigaste utländska marknaden för svenska personbilar. Exporten av personbilar till USA har sedan minskat kraftigt som följd av den amerikanska konjunkturedgången.

Exporten till DAEs karaktäriseras av att verkstadsindustrins andel haft en klart sjunkande tendens (från drygt 75 procent till ca 65 procent -89). Basindustrin har fluktuerat ett par procentenheter och verkstadsindustrins nedgång återspeglas i en kraftig uppgång för den övriga industrin.

Exporten till Central- och Östeuropa har genomgått de tydligaste förändringarna. Verkstadsindustrins- och den övriga industrins andelar har ökat kraftigt, medan basindustrins andel minskat.

Figur 1.3 Den svenska produktinriktningen på de viktigaste marknaderna 1989.



Källa: SINDCOM

Marknadsandelar

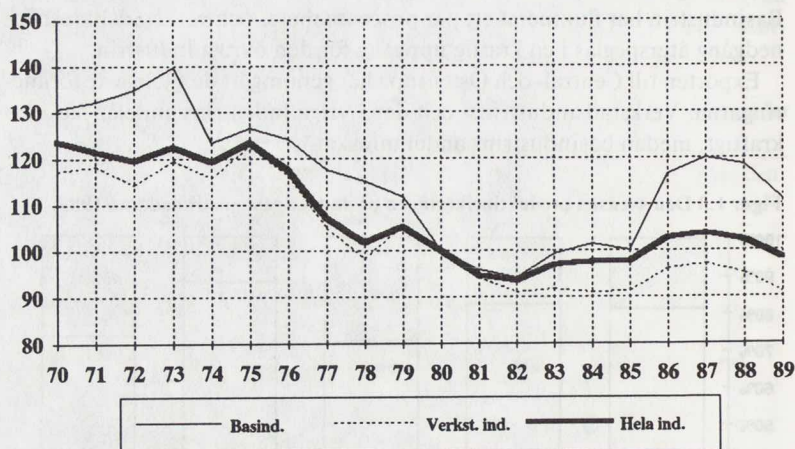
Utvecklingen av marknadsandelarna visar hur väl ett lands industri har hävdat sig på exportmarknaden. Sveriges andelar av världsmarknaden sedan 1970 framgår av figur 1.4.

Under 1970-talet fram till 1982 minskade de svenska marknadsandelarna för såväl hela industrin som bas- och verkstadsindustrin. Efter 1982 återtog basindustrin en del av förlusterna. Verkstadsindustrin reagerade något långsammare, men efter 1985 ökade även verkstadsindustrins andelar. Marknadsandelarna sjönk dock 1987. Andelarna för hela industrin är nu på samma nivå som i början på 1980-talet. Basindustrin stod sig fortfarande relativt bra 1989 jämfört med 1980-talets början, medan utvecklingen för verkstadsindustrin varit sämre. *Ser man på 1980-talet som helhet tycks basindustrin haft den mest gynnsamma utvecklingen.*

Sveriges marknadsandelar på olika marknader

Sveriges andelar är särklassigt högst på EFTA-marknaden. Marknadsandelen har under 1980-talet pendlat mellan 8 och 9 procent i detta område. Även på EG-marknaden är Sverige stark med en andel om drygt 3 procent. Däremot är de svenska marknadsandelarna i Japan, DAE-området och på den Nordamerikanska marknaden lägre än för exporten till hela världen.

Figur 1.4 Sveriges världsmarknadsandelar för bas-, verkstads- och hela industrin (jämfört med 18 OECD-länder) för åren 1970–1989. Index 1980=100.



Anm. Beräknat på exportvärdet i löpande priser

Källa: SINDCOM.

Sveriges relativa styrka på de olika marknaderna har varit stabil under 1980-talet.

Tabell 1.4 Sveriges marknadsandelar (jämfört med 18-OECD-länder) på olika marknader 1980–1989.

	LAND	Världen	Västra Tyskland	Japan	Nordamerika	EG	DAE	EFTA
1980	2,58	3,06	1,10	1,30	3,06	1,24	7,95	
1982	2,41	2,73	1,04	1,30	2,89	0,93	8,91	
1984	2,51	3,21	1,18	1,53	3,20	1,05	8,74	
1986	2,64	3,09	1,28	1,67	3,14	0,99	8,72	
1988	2,63	3,25	1,36	1,65	3,11	0,90	8,52	
1989	2,53	3,33	1,27	1,54	3,04	0,98	8,11	

Källa: SINDCOM

Den klart starkaste ökningen under perioden finner vi på den nordamerikanska marknaden. Mellan 1985 och 1988 då dollarns värde föll gynnas den svenska exporten till USA relativt de europeiska konkurrenterna, men missgynnades relativt USAs inhemska producenter. Detta beror på att den svenska kronan var kopplad till Riksbankens valutakorg, där den amerikanska dollarn hade dubbel vikt. När dollarns värde minskade drogs även den svenska kronan med i fallet och deprecierades gentemot andra korgvalutor än dollarn. Den ökade konkurrenskraften som devalveringarna skapade förlängdes därmed av dollardeprecieringen. Marknadsandelsutvecklingen på den amerikanska marknaden var betydligt gynnsammare än på världsmarknaden. Mellan 1985 och 1987 ökade andelarna ungefär dubbelt så mycket i Nordamerika som på världsmarknaden.

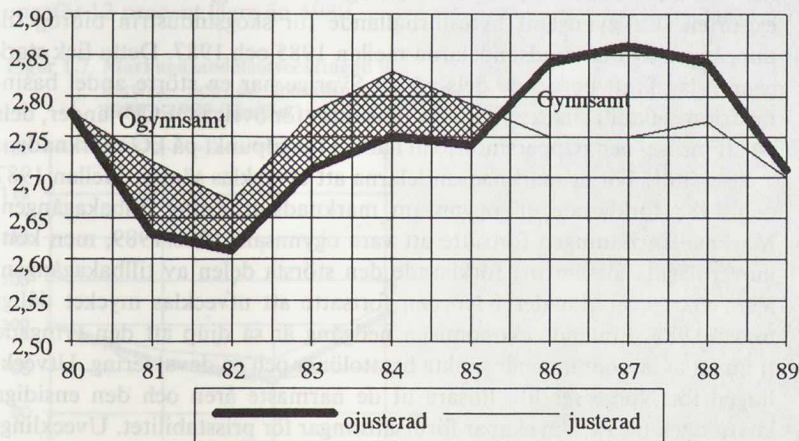
Marknads-, produkt- och konkurrensfaktorernas betydelse för marknadsandelutvecklingen

Utvecklingen av marknadsandelarna är beroende av hur efterfrågan utvecklas i andra länder (marknadsinriktningen), vilka produkter som efterfrågas (produktinriktningen) och hur kostnadskänsliga produkterna är. Med den konstanta marknadsandelsmetoden kan man analysera hur den svenska marknads- och produktinriktningen påverkat de svenska exportmarknadsandelarna. I figur 1.5 redovisas dels den faktiska och dels den justerade marknadsandelen, som beskriver hur den svenska marknadsandelen skulle ha utvecklats om Sverige haft samma marknads- och produktinriktning som OECD-genomsnittet.

Fram till 1985 hade Sverige en ogynnsam marknads- och produktinriktning, det vill säga att den svenska exporten varit inriktad på marknader och produkter som haft en lägre tillväxt än genomsnittet. Därefter gällde det motsatta förhållandet. Utvecklingen efter 1989 tycks återigen vara negativ.

Enligt Konjunkturinstitutets (KI) höstprognos 1991 dämpades exporten av bearbetade varor kraftigt 1990 trots att relativpriserna sjönk för första gången sedan 1983. Under första halvåret 1991 fortsatte andelsminskningen med 6 procent, trots att de svenska exportpriserna inte steg mer än i omvärlden. Förklaringen bottnar delvis i att produktinriktningen är ogynnsam. Det är framförallt en minskad internationell efterfrågan på investeringsvaror och bilar som förklarar nedgången. Det relativa pris- och kostnadsläget antas dessutom vara för högt.

Figur 1.5 Den justerade och ojusterade marknadsandelen för Sverige på världsmarknaden.

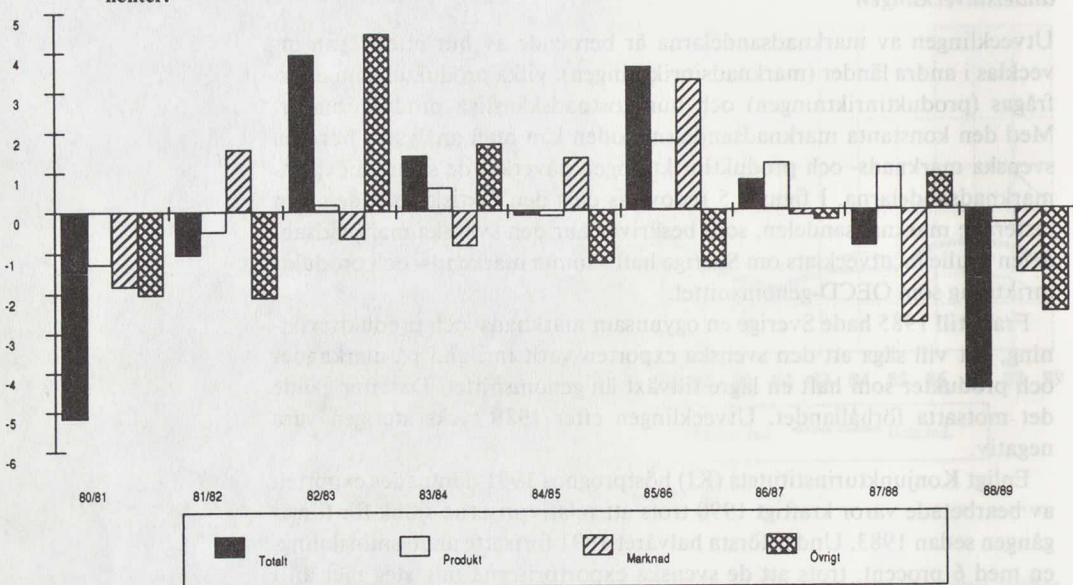


Källa: SINDCOM

I figur 1.6 redovisas marknads- och produktinriktningens påverkan på marknadsandelutvecklingen var för sig samt en residual som fångar upp kostnadsläget, men även andra faktorer såsom marknadsföring och service.

Devalveringarna 1981 och 1982 sänkte kostnadsläget kraftigt, vilket gav stort utslag på konkurrensfaktorn. Effekterna av devalveringarna levde

Figur 1.6 Förändringen i marknadsandelar under 1980-talet uppdelad på marknads-, produkt- och konkurrenskomponenter.



Källa: SINDCOM

kvar under året därpå och motverkade den negativa marknadsinriktningen. Mellan 1985 och 1986 ökade marknadsandelarna kraftigt på grund av en gynnsam marknadsinriktning. Det var våra viktiga marknader Norden och EG som hade hög importefterfrågan, vilket gynnade den svenska exporten. Ett gynnsamt bytesförhållande för skogsindustrin bidrog till uppgången av marknadsandelarna mellan 1985 och 1987. Detta fick stark genomslagskraft beroende dels på att Sverige har en större andel basindustriprodukter i sin export än genomsnittet för övriga OECD-länder, dels på att massa- och pappersindustrin har sin tyngdpunkt på EG-marknaden.

Efter 1987 börjar marknadsandelarna att utvecklas sämre. Mellan 1987 och 1988 förklarade en ogynnsam marknadsinriktning tillbakagången. Marknadsinriktningen fortsatte att vara ogynnsam 1988/1989, men konkurrenslägets försämring förklarade den största delen av tillbakagången. Våra viktiga marknader i Norden fortsatte att utvecklas mycket dåligt under 1989. Finlands ekonomiska nedgång är så djup att den tvingade fram ett avtal som innebär sänkta bruttolöner och en devalvering. Utvecklingen för Norge ser lite ljusare ut de närmaste åren och den ensidiga knytningen till ECU:n skapar förutsättningar för prisstabilitet. Utvecklingen beror dock till stor del på oljeprisutvecklingen.⁶

Marknadsandelsutvecklingen – en djupare analys

Ett sätt att belysa den svenska industrins konkurrenskraft är att studera marknadsandelarna i absoluta tal för olika sektorer av industrin. I tabell 1.5 redovisas marknadsandelarna för de skyddade-, arbetsintensiva, kapital samt de forsknings- och kunskapsintensiva industrierna. Det är slående

⁶ DRI-prognos.

Tabell 1.5 Svenska marknadsandelar för de skyddade-, arbetsintensiva-, kapitalintensiva- och de forsknings- och kunskapsintensiva industrisektorerna 1980–1989. (Jämfört med 17 OECD-länder)

Procent	Skyddad	Arbets-	Kapital- intensiv intensiv	Forsknings- och kunskaps-	Totalt
1980	1,12	2,84	3,70	2,75	2,72
1983	1,25	2,90	3,74	2,63	2,67
1985	1,34	2,96	3,73	2,62	2,70
1987	1,25	2,92	4,29	2,75	2,83
1989	1,20	2,51	4,07	2,61	2,67

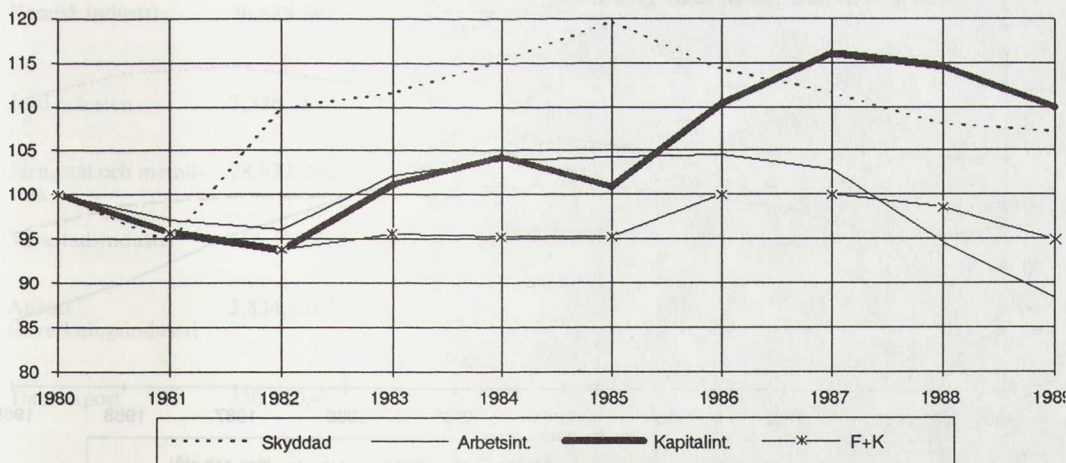
Anm: Översättningen av Ohlsson-Vinells¹⁶ branschriktning till SINDCOMs branschindelning är endast approximativ.

Källa: SINDCOM

att de svenska företagens konkurrenskraft på den internationella marknaden ligger inom den kapitalintensiva industrin. Denna hade en marknadsandel på 4 procent 1989, vilket är betydligt högre än för hela industrin. Lägsta värdena återfinns i den skyddade industrin, vilket kan förklaras av att handeln inom denna sektor är liten.

I figur 1.7 beskrivs *marknadsandelsutvecklingen* för dessa branscher under 1980-talet. För perioden som helhet tycks den kapitalintensiva industrins utveckling ha varit gynnsammare än för de övriga. Den kunskaps- och forskningsintensiva industrins marknadsandel har utvecklats betydligt sämre än de övriga industriernas. Den skyddade industrin hade den mest gynnsamma utvecklingen mellan 1981 och 1985. Det är intressant att studera utvecklingen efter 1985 för de arbetsintensiva branscherna respektive de kapitalintensiva branscherna. Den arbetsintensiva industrin planade ut 1984 för att falla kraftigt efter 1986. År 1989 låg andelen ungefär 12 procent lägre än 1980.

Figur 1.7 Marknadsandelsutvecklingen för de skyddade-, arbetsintensiva-, kapitalintensiva- och de forsknings och kunskapsintensiva industrisektorerna 1980–1989 (jämfört med 17 OECD-länder).



Anm: Översättningen av Ohlsson-Vinells branschriktning till SINDCOMs branschindelning är endast approximativ.

Källa: SINDCOM

Den kapitalintensiva industrin ökade däremot sina andelar mycket kraftigt mellan 1985 och 1987. Den tillfälliga stimulans som den arbetsintensiva industrin fick av devalveringarna upphörde således efter några år med kraftigt stigande lönekostnader för industrin. Därefter har samtliga branscher gått tillbaka. 1989 var det bara den kapitalintensiva och den skyddade industrin som hade högre andelar än 1980. Mellan 1982 och 1985 ökade marknadsandelarna relativt mindre för de kunskaps- och forskningsintensiva branscherna än för den kapitalintensiva- och arbetsintensiva sektorerna. Det verkar som den kunskaps- och forskningsintensiva branscherna inte kunde dra fördel av devalveringarna i samma utsträckning som de andra branscherna.

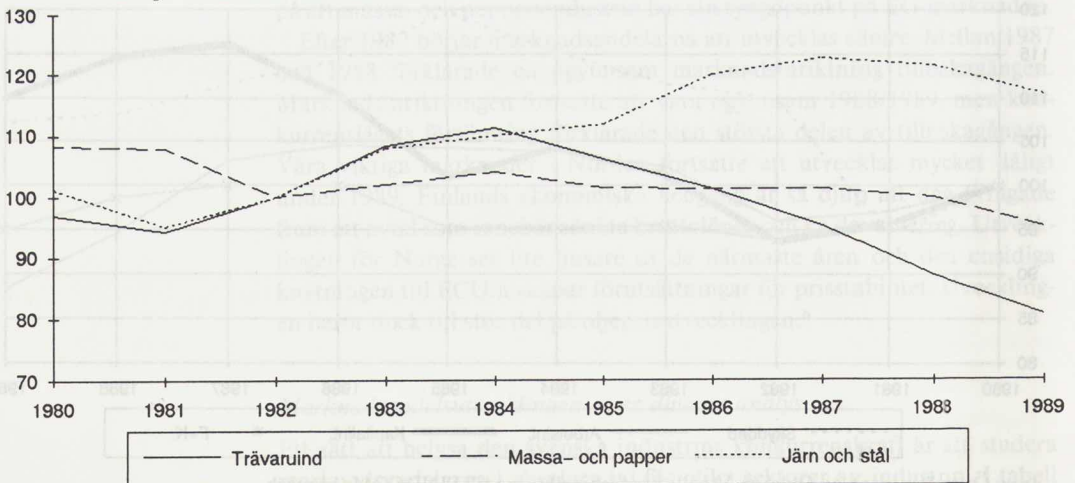
Marknadsandelsutvecklingen för basindustrierna

I klassificeringen basindustri ingår gruvindustrin, trävaruindustrin, massa- och pappersindustrin samt järn- och stålindustrin. Deras inbördes vikt (baserat på exportvärdet) i basindustrin är:

Massa och papper	49 procent
Järn och stål	25 procent
Trä	21 procent
Gruvor	5 procent
Totalt	100 procent

Effekten av devalveringarna var mycket olika för de olika branscherna. Alla i figur 1.8 redovisade branscher ökade sina andelar fram till 1984, men järn- och stålindustrin och träindustrin ökade sina andelar mer än massa- och pappersindustrin fram till 1984. Därefter fortsatte järn- och stålindustrin att stärka sina positioner kraftigt, medan de andra två gick

Figur 1.8 Marknadsandelsutvecklingen för massa- och pappersindustrin, järn- och stålindustrin samt trävaruindustrin på världsmarknaden under 1980-talet.



Källa: SINDCOM

tillbaka. 1989 låg massa- och pappersvaruindustrins andelar på samma nivå som 1982. Andelarna för trävaruindustrin var betydligt lägre. *Det är uppenbart att järn- och stålindustrin haft den gynnsammaste utvecklingen sedan 1982.*⁷

Tyskland, USA och Japan är Sveriges största konkurrenter

Med hjälp av NUTEKs internationella databas, SINDCOM, går det att identifiera olika konkurrentländers betydelse på olika marknader och

Tabell 1.6 Sveriges export till världen samt de viktigaste konkurrentländerna 1989.

Bransch	(Värde i tusen SEK)	Andel av Sveriges export till världen	Viktigaste konkurrentländerna i världen	Vikt i procent
Jordbruk och skogsprodukter fiske	2,999,943	0,9%	USA	19,97
			Nederländerna	14,58
			Kanada	11,85
			Västra Tyskland	11,21
Gruvor och mineralbrott	4,947,127	1,5%	Kanada	43,30
			USA	9,77
			Storbritannien	8,71
Livsmedels, dryckesvaru och tobaksindustri	5,342,834	1,6%	Nederländerna	16,18
			Västra Tyskland	14,73
			Frankrike	12,73
Textil och läder varuindustri	6,665,157	2,0%	Danmark	11,30
			Italien	19,53
			Västra Tyskland	18,83
			Frankrike	8,31
Trävaruindustri	18,215,889	5,5%	Finland	16,80
			Västra Tyskland	12,95
			Kanada	10,45
			Italien	9,65
			Kanada	24,56
Massa, pappers och grafisk industri	50,573,687	15,3%	USA	22,40
			Finland	13,86
			Portugal	7,32
			Västra Tyskland	18,28
			Nederländerna	13,86
Kemisk industri	36,689,863	11,1%	Storbritannien	13,19
			Frankrike	9,99
			Västra Tyskland	23,64
			Italien	16,28
Jord och sten	3,386,869	1,0%	Frankrike	10,79
			Västra Tyskland	24,51
			Belgien	19,99
			Frankrike	14,11
Järn, stål och metallverk	28,922,042	8,7%	Västra Tyskland	22,67
			Japan	14,16
			USA	13,25
			Storbritannien	15,21
Verkstadsindustri	166,497,445	50,4%	Västra Tyskland	14,94
			Italien	12,83
			Belgien	11,51
			Västra Tyskland	20,69
			Japan	13,14
Annan tillverkningsindustri	2,834,628	0,9%	USA	12,11
			Frankrike	8,54
			Storbritannien	7,65
			Frankrike	8,54
			Storbritannien	7,65
Total export	330,580,423	100%		

⁷ Basindustrin överensstämmer till stora delar med den kapitalintensiva industrin, vilket förklarar den likartade utvecklingen.

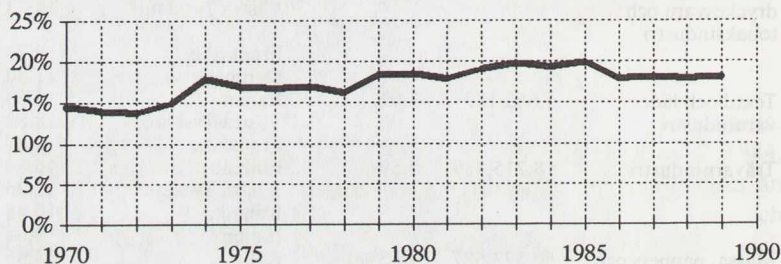
inom olika branscher. I detta avsnitt har SINDCOM använts för att beräkna olika länders relativa vikt som konkurrent till Sverige. Denna beräkning tar hänsyn till att den svenska industrin konkurrerar både med olika länder på olika marknader och att konkurrensen skiljer sig åt från bransch till bransch.

Av tabell 1.6 framgår att de totalt sett största konkurrenterna till Sverige på världsmarknaden 1989 var Tyskland, Japan och USA. Dessa tre länder svarade tillsammans för nästan hälften av Sveriges totala konkurrens på världsmarknaden.

Varuimporten

Den svenska ekonomin har starka bindningar till den internationella marknaden genom en stor import. Detta är en viktig del i den svenska välfärden, eftersom importen gör det möjligt för Sveriges befolkning att koncentrera sina ansträngningar på produktion av produkter som de är relativt bra på.

Figur 1.9 Varuimportens andel av den totala svenska förbrukningen 1970–1990. Andelar i procent, löpande priser.



Källa: SINDCOM och Nationalräkenskaperna.

De största leverantörsländerna

Sveriges utrikeshandel har under hela 1980-talet varit starkt koncentrerad till vårt närområde, EFTA och EG. Detta har flera orsaker. Närheten till dessa regioner medför att transportkostnaderna blir små. Även Sveriges och de västeuropeiska ländernas snarlika ekonomiska, kulturella och sociala system underlättar affärer mellan länderna. Den svenska importtillförseln spelar därför för EG och EFTA en särskilt viktig roll. Under 1980-talet har Sveriges import från Västeuropa (EG och EFTA) ökat kraftigt, från 66 procent av den totala importen 1980 till 73 procent 1990. Bortser vi från oljan har dock importandelen från Västeuropa varit konstant, omkring 73 procent under hela 1980-talet.

USAs andel har varit konstant omkring 9 procent. Förändringar i dollarkursen verkar ha haft mindre betydelse för importen från USA än för exporten. En förklaring till detta är USAs dominans inom flygindustrin kopplat med de stora svenska investeringarna inom flygindustrin, främst i form av JAS och SAABs civilflyg, när dollarkursen sjönk kraftigt. Även SAS och Linjeflygs förnyelse av sin flygflotta återspeglas i dessa tal.

Tabell 1.7 De 15 största leverantörerna till Sverige

Placering 1985	1990	Länder	Värde Mkr 1990	Andel (%) 1990
1	1	Västra Tyskland	62,602	19,4
3	2	USA	27,968	8,7
2	3	Storbritannien	26,023	8,1
6	4	Norge	25,513	7,9
4	5	Danmark	24,676	7,6
5	6	Finland	22,106	6,8
7	7	Japan	16,484	5,1
8	8	Frankrike	16,122	5,0
10	9	Italien	13,601	4,2
9	10	Nederländerna	13,264	4,1
11	11	Belgien/Luxemburg	9,731	3,0
13	12	Schweiz	6,197	1,9
14	13	Österrike	4,662	1,4
12	14	Sovjetunionen	4,466	1,4
18	15	Portugal	4,384	1,4

Källa: Svensk Export Nr 5/6 1991

Tabell 1.8 Den svenska importen fördelad på regioner. Andelar i procent.

År	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EG	50,9	56,0	57,0	57,3	56,0	54,9	55,0
EFTA	15,4	15,7	16,1	16,4	16,5	17,0	18,2
Nordamerika	8,2	9,1	8,4	7,6	8,3	9,0	9,4
Japan	2,9	4,9	5,4	6,0	6,4	6,1	5,1
Central- och Östeuropa	5,1	5,5	4,0	4,4	4,0	3,8	3,4
DAEs	2,0	2,3	2,5	3,2	3,5	3,5	3,6
Övriga	15,5	6,5	6,5	5,2	5,3	5,7	5,4

Anm: Se tabell 1.2 för aggregatens ingående länder.

Källa: SINDCOM.

Japan har en betydligt större andel i den svenska importen än i exporten och har också ökat sin andel av Sveriges import. Förklaringen till detta finns främst i en ökad export av bilar, elektronik och maskiner.

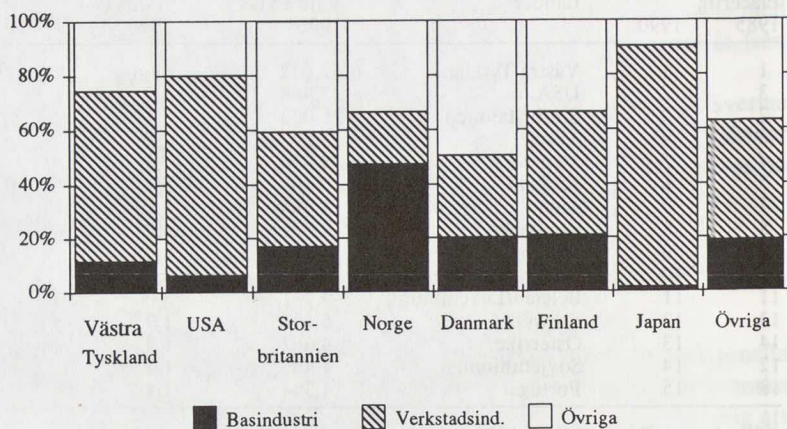
Det är Central- och Östeuropa och den "övriga världen" som har förlorat marknadsandelar på den svenska marknaden. Övriga världen har minskat sin andel av Sveriges totala varuimport från 15 procent 1980 till 5 procent 1990. Till en del kan detta fall förklaras med ett minskat värde på oljeimporten samtidigt som importen av olja från Nordsjöländerna ökat.

Den svenska importens varusammansättning

Varusammansättningen av exporten till Sverige skiljer sig mycket mellan de exporterande länderna. Halva den norska exporten till Sverige består av basindustriprodukter. Även Danmark, Storbritannien och Finland har en stor andel basindustriprodukter i exporten till Sverige.

För Norge och Storbritannien består exporten av basindustrivaror till Sverige främst av olja, järn och stål och för Norge även metaller av aluminium. Danmarks export av basindustrivaror till Sverige innehåller främst olja. Även exporten av varor från möbelindustrin är viktig. Finlands basindustris export till Sverige skiljer sig från de andra länderna

Figur 1.10 Sveriges import 1990 fördelad på de sju största länderna samt på bas-, verkstads- och övrig industri.



Källa: SINDCOM

genom att den till stor del innehåller papper och massa samt järn- och stålvaror.

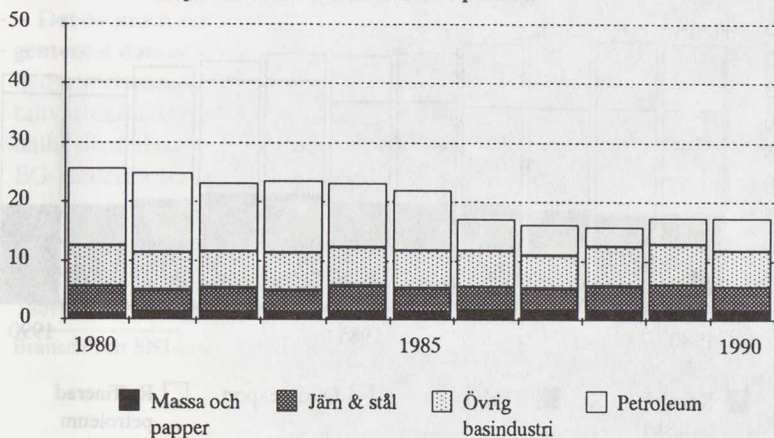
Verkstadsindustriprodukter dominerar de flesta länders export till Sverige. Den största andelen har Japan. Danmark exporterar också en stor del "övriga varor" till Sverige. Detta beror främst på livsmedelsindustrins starka ställning i landet samt export av raffinerade oljeprodukter.

Sammanställningen av den svenska importen har förändrats under 1980-talet. Basindustriprodukter har minskat i betydelse medan verkstadsprodukterna ökat. Återigen är det 1979 års oljekris som spökar. Det sjunkande oljepriset har sedan dess minskat oljans värdemässiga betydelse för den svenska importen. Importen av "övriga varor" har också minskat, vilket delvis också beror på oljemarknaden eftersom raffinerade petroleumprodukter hamnar i denna grupp. Det är främst verkstadsprodukter som ökat sin andel av importen under 1980-talet.

Andelen av den svenska importen som utgörs av basindustriprodukter har minskat sedan början av 1980-talet. Detta beror främst på en minskad import av petroleum. I början av decenniet bestod 15 procent av den svenska importen av petroleum, medan andelen var några få procent vid slutet av decenniet. I ett längre perspektiv har basindustriimporten också minskat genom en mindre import av järn- och stålprodukter. Detta inträffade främst under 1970-talet. Den låga importen av främst massa och papper, men även järn och stål, visar tillsammans med den stora exporten av dessa varor att Sverige har fördelar vid produktion av dessa varor.

Den relativt låga importandelen av skog och järnmalmsbaserade produkter grundas historiskt på landets rikliga tillgång av dessa råvaror. Detta gav en god grund för produktion av produkter baserade på dessa inhemska naturtillgångar och en därmed följande liten import av dessa produkter. Mycket kunskap i produktion och försäljning av dessa varor har därför ackumulerats i landet under en lång period. Detta kan tillsammans med de branschnätverk som byggts upp förklara branschens långvariga framgång.

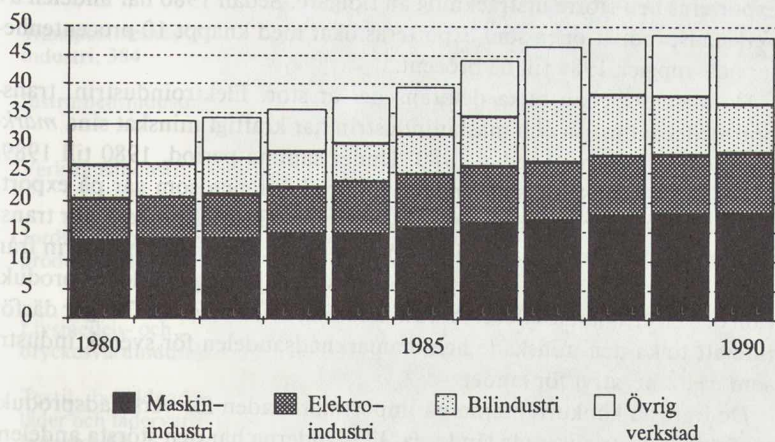
Figur 1.11 Importen av basindustriprodukter som andelar av den totala svenska varuimporten 1980–1990. Andelar i procent.



Källa: SINDCOM

Sedan 1970-talet har verkstadsindustrin ökat sin andel av den svenska importen. Ökningen har fördelat sig jämnt mellan de olika delbranscherna. Under andra hälften av 1980-talet ökade dock importen av person- och lastbilar, men denna delbransch andel av importen har minskat sedan 1988. En orsak till den ökade importandelen för verkstadsindustriprodukter är den ökade volymen i världshandeln med dessa produkter.⁸ Detta beror i sin tur på ökad inombranschhandel, som drivits fram genom stordriftsfördelar och konsumenternas ökade krav på differentierade produkter. Andra orsaker till den ökade andelen verkstadsprodukter i importen kan vara minskad svensk konkurrenskraft i produktionen av dessa varor.

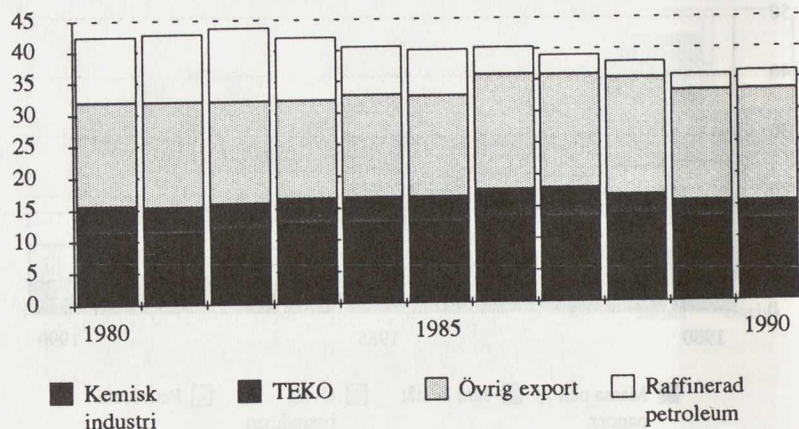
Figur 1.12 Importen av verkstadsindustriprodukter som andelar av den totala svenska varuimporten. Andelar i procent.



Källa: SINDCOM

⁸ För OECD-ländernas export, som omfattar större delen av världens utrikeshandel, ökade verkstadsprodukterna från 43 procent av to-talexporten 1970 till 49 procent 1988 (Källa: SINDCOM).

Figur 1.13 Den övriga industrins import som andel av den totala svenska varuimporten. Andelar i procent.



Den övriga importen har minskat sin andel sedan 1970-talet. Minskningen beror på minskad import av raffinerade oljeprodukter och minskad import av TEKO-produkter. Orsaken till den minskade importandelen av olja är att oljepriset sjunkit kraftigt sedan början av 1980-talet.

Marknadsandelar på den svenska marknaden

Under 1980-talet har den inhemska produktionen som helhet hävdats sig bra mot utländsk konkurrens.⁹ Importens andel av den totala svenska marknaden uppgick 1980 till 37 procent. 1990 hade andelen ökat till 40 procent. Däremot har den svenska verkstadsindustrin inte lyckats hävda sig lika bra mot utländsk konkurrens utan har sedan 1980 minskat sina marknadsandelar i Sverige med 13 procentenheter till 39 procent. Detta kan delvis förklaras av en ökad inombranschhandel där svensk produktion exporteras i en större utsträckning än tidigare. Sedan 1980 har andelen av verkstadsproduktionen som exporteras ökat med knappt 10 procentenheter och uppgick 1989 till 63 procent.

Skillnaden mellan olika delbranscher är stor. Elektroindustrin, transportmedelsindustrin och maskinindustrin har kraftigt minskat sina marknadsandelar i Sverige sedan 1980. Under samma period, 1980 till 1989, ökade dessa branscher sina andelar av produktionen som går på export. För elektroindustrin ökade exportandelen från 53 till 72 procent, för transportmedelsindustrin från 56 till 64 procent samt för maskinindustrin från 64 till 73 procent. Detta visar på en ökad specialisering i världens produktion och en åtföljande effektivare användning av resurserna. Det går därför inte att tolka den minskade hemmamarknadsandelen för svensk industri som något negativt för landet.

De främsta konkurrenterna på importmarknaden för verkstadsprodukter är de industrialiserade länderna. EG-länderna har den största andelen, 34 procent av marknaden, medan Japan endast har 7 procent av markna-

⁹ Följande avsnitt behandlar endast de varuproducerande sektorerna i ekonomin och ej tjänstehandeln.

den. Den japanska industrin har emellertid fördubblat sin marknadsandel under 1980-talet.

Det är inom basindustrin som den svenska industrin kunnat hävda sig gentemot den utländska konkurrensen och till och med kunnat öka marknadsandelarna inom mineralutvinning. Inom verkstadsindustrin har metallvaruindustrin klarat importkonkurrensen ganska bra och i stort bibehållit sin andel av marknaden. Inom basindustrin är det främst EFTA- och EG-länderna som är de största konkurrenterna.

Tabell 1.9 Olika länders marknadsandelar i Sverige 1980 och 1989 fördelade på branscher.

Bransch och SNI-kod	År	EFTA	EG	Nord- amerika	Japan	DAE	Övriga länder	Sverige	Andelen av Sveriges produktion på export
Gruvor och mineralbrott, 2	1980	2,8%	19,7%	3,6%	0,0%	0,1%	64,1%	9,7%	53,8%
	1989	29,7%	20,0%	3,7%	0,0%	0,0%	28,6%	17,9%	55,8%
Trävaruindustri, 33	1980	4,7%	4,5%	0,6%	0,1%	0,5%	2,6%	87,0%	32,7%
	1989	4,1%	8,2%	0,5%	0,0%	0,6%	3,1%	83,5%	35,0%
Massa, pappers- och pappersvaruindustri, 341	1980	5,0%	5,2%	0,8%	0,2%	0,1%	0,2%	88,5%	62,9%
	1989	7,1%	8,6%	0,9%	0,4%	0,1%	0,6%	82,4%	68,7%
Järn- och metallverk, 37	1980	8,5%	23,6%	2,4%	0,7%	0,1%	4,2%	60,6%	47,9%
	1989	9,0%	24,2%	2,4%	0,2%	0,1%	4,5%	59,6%	48,0%
Basindustri	1980	5,4%	14,9%	2,0%	0,3%	0,2%	19,9%	57,3%	48,7%
	1989	10,3%	16,0%	1,8%	0,2%	0,2%	7,0%	64,6%	52,9%
Metallvaruindustri, 381	1980	7,1%	19,7%	1,9%	1,3%	0,8%	1,1%	68,2%	31,1%
	1989	7,5%	20,2%	1,4%	1,2%	1,4%	1,2%	66,9%	33,1%
Maskinindustri, 382	1980	7,3%	36,3%	9,7%	2,2%	0,2%	0,9%	43,4%	63,9%
	1989	8,4%	40,9%	12,3%	6,2%	1,9%	1,0%	29,3%	73,4%
Elektroindustri, 383	1980	8,2%	28,6%	6,0%	6,1%	1,9%	1,3%	47,8%	52,8%
	1989	10,9%	36,6%	6,8%	11,2%	5,5%	2,4%	26,7%	72,3%
Transportmedelsindustri, 384	1980	6,4%	29,6%	2,4%	3,0%	0,0%	0,7%	57,9%	55,8%
	1989	7,7%	32,6%	6,8%	8,7%	0,8%	2,1%	41,2%	63,8%
Instrumentindustri, 385	1980	11,2%	43,1%	16,3%	11,7%	2,2%	1,7%	13,9%	80,6%
	1989	10,3%	49,8%	15,3%	10,7%	3,7%	1,4%	8,9%	89,5%
Verkstadsindustri, 38	1980	7,1%	29,6%	6,1%	3,3%	0,6%	1,0%	52,4%	53,6%
	1989	8,3%	33,8%	8,0%	7,1%	2,1%	1,6%	39,2%	63,0%
Jordbruks- och skogsprodukter, 1	1980	2,0%	5,1%	2,2%	0,0%	0,1%	7,2%	83,4%	5,6%
	1989	1,8%	6,6%	1,5%	0,0%	0,1%	6,2%	83,8%	4,1%
Livsmedels- och dryckesvaruindustri, 31	1980	3,0%	6,9%	0,9%	0,0%	0,4%	2,7%	86,1%	5,2%
	1989	2,5%	7,8%	0,7%	0,0%	0,4%	2,4%	86,2%	6,5%
Textil-, beklädnads-, läder och lädervaruindustri, 32	1980	15,1%	31,0%	3,1%	0,7%	8,6%	8,3%	33,2%	40,1%
	1989	9,0%	44,1%	1,8%	0,3%	11,2%	12,0%	21,6%	49,8%

Forts. tabell 1.9

Bransch och SNI-kod	År	EFTA	EG	Nord- amerika	Japan	DAE	Övriga länder	Sverige	Andelen av Sveri- ges pro- duktion på export
Grafisk industri, 342	1980	1,4%	3,7%	0,4%	0,1%	0,1%	0,2%	94,2%	4,0%
	1989	1,8%	5,2%	0,5%	0,1%	0,1%	0,1%	92,2%	4,6%
Kemisk industri, 35	1980	7,8%	30,0%	3,3%	0,5%	0,3%	10,1%	48,0%	34,6%
	1989	9,4%	37,1%	2,9%	1,2%	0,6%	4,4%	44,3%	50,5%
Jord- och stenvaru- industri, 36	1980	4,0%	15,0%	0,9%	0,4%	0,3%	1,0%	78,4%	16,5%
	1989	6,9%	17,3%	1,3%	0,4%	0,5%	1,4%	72,3%	18,8%
Annat tillverknings- industri, 39	1980	10,9%	34,1%	7,0%	4,1%	7,2%	6,9%	29,7%	59,8%
	1989	7,6%	31,4%	9,9%	4,7%	11,5%	10,0%	24,8%	53,3%
Elektricitet och gas, 4	1980	0,8%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	98,4%	1,6%
	1989	0,8%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	98,9%	2,2%
Övrig industri	1980	5,1%	15,1%	2,0%	0,3%	1,0%	5,7%	70,8%	15,5%
	1989	4,5%	16,5%	1,5%	0,4%	1,4%	4,0%	71,7%	18,3%
Hela varuproducerande sektorn	1980	5,1%	18,4%	3,4%	1,5%	0,3%	7,8%	63,4%	34,6%
	1989	7,1%	21,1%	4,4%	3,5%	1,1%	2,8%	60,1%	41,1%

Källa: Egen bearbetning av Nationalräkenskaperna och SINDCOM.

Företagen och utrikeshandeln

De framgångar som Sverige haft på världsmarknaden bygger i hög grad på den råvarubaserade produktionen eller uppfinningar i företag som grundades vid sekelskiftet eller tidigare.¹⁰ Dessa företag har fått allt större betydelse för svensk utrikeshandel och svenska direktinvesteringar. Den svenska utrikeshandeln domineras av ett fåtal stora exportörer och importörer.

Storföretagens dominans i svensk varuhandel

De 100 största¹¹ exportföretagen står för 75 procent av den totala svenska varuexporten. Denna koncentration är i realiteten större eftersom flera av företagen tillhör en koncern. 91 procent¹² av alla exporterande företag tillhör en koncern.

Koncentrationen i den svenska *exporten* tilltar med avståndet till det importerande landet, vilket kan utläsas av tabellen 1.10.

Överlag tenderar storföretagens andel av exportvärdet att avta. Som framgår senare beror detta på att de svenska storföretagen förvärvat produktionsbolag utomlands. Denna produktion som sker utomlands har då börjat konkurrera med exporten från Sverige. Dessutom kan andra företag ha ökat sin export, d.v.s. mindre eller medelstora företag.¹³

Den totala varuexporten kan delas in i *extern export*, den försäljning som sker från svenska koncernföretag direkt till utländska kunder, och i *intern export*, försäljning från Sverige till koncernernas utländska dotterbolag. För de största företagen har internexporten genomgående varit högre än externexporten under tiden 1985–1989. Externexporten har dock under denna period visat en snabbare tillväxt än internexporten.

¹⁰ Volvo grundades i slutet av 1920-talet; den första bilen producerades 1927.

¹¹ Mätt i Exportvärdet (milj SEK).

¹² SCB, Utrikeshandelsstatistiken (Uh 16 SM 9101).

¹³ Mätt i antalet anställda.

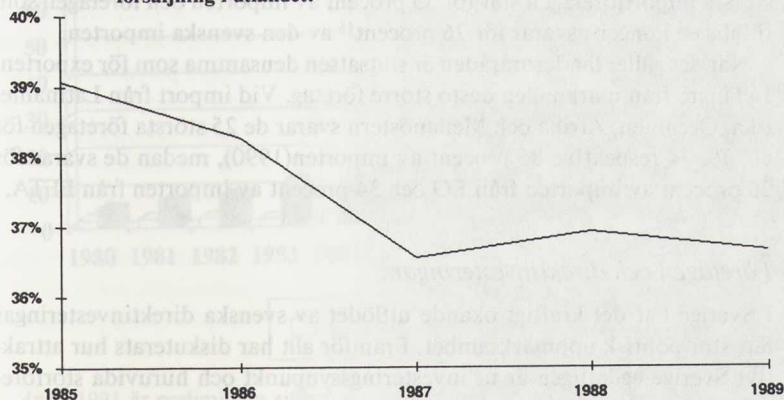
Tabell 1.10 De 5, 10, 25, 50 och 100 största företagens andel i procent av totala exportvärdet (inkl. tjänster) för respektive marknad år 1990 (1986 inom parentes).

Marknader	5	10	25	50	100
EG	11 (13)	18 (22)	33 (38)	47 (52)	59 (64)
EFTA	9 (10)	14 (15)	24 (25)	33 (34)	43 (44)
Övriga Västeuropa	17 (24)	27 (36)	47 (53)	63 (68)	79 (82)
Central- och Östeuropa	13 (18)	20 (28)	34 (45)	49 (62)	65 (77)
Mellanöstern	23 (30)	35 (43)	54 (62)	69 (73)	82 (84)
Fjärran Östern	20 (21)	32 (30)	47 (47)	60 (62)	74 (78)
Oceanien	33 (33)	48 (44)	63 (60)	73 (73)	83 (84)
Nordamerika	37 (48)	46 (55)	58 (66)	68 (75)	78 (83)
Latinamerika	37 (42)	49 (54)	69 (69)	80 (80)	89 (90)
Afrika	21 (31)	31 (40)	53 (56)	68 (69)	82 (82)
Totalt	14 (17)	20 (24)	32 (37)	43 (49)	55 (60)

Källa: SCB, UH 16 SM 9001 och 9101.

Det är framförallt företagen inom kemisk och verkstadsindustri som haft omfattande internexport. Ungefär 65–70 procent av deras totala export har utgjorts av interna leveranser. Internationaliseringen av dessa företag har bidragit till att interna leveranser mellan koncernföretagen fått ökad betydelse.

Figur 1.14 Storföretagens totala export från Sverige i förhållande till deras externa försäljning i utlandet.



Källa: NUTEKs internationella databas.

I figur 1.14 har de svenska storföretagens¹⁴ totalexport från Sverige ställts i förhållande till deras totala externa utlandsförsäljning. Av figuren framgår att den svenska exportandelen för storföretagen har minskat med 2,5 procentenheter. Detta innebär att de svenska koncernbolagen fått en relativt mindre betydelse för koncernernas totala verksamhet. En allt större andel av storföretagens utlandsförsäljning sker från deras utländska dotterbolag. Dessa svarade 1990 för nästan 70 procent av utlandsfaktureringen. Även andelen av storföretagens anställda i utländska produktionsbolag har ökat kraftigt och utgjorde 1990 drygt 80 procent av alla deras anställda i utlandet.

Tabell 1.11 De 5, 10, 25, 50 respektive 100 största företagens andel i procent av totala importvärdet (inkl. tjänster) för respektive landgrupp år 1990 (1986 inom parentes).

Marknader	5	10	25	50	100
EG	14 (14)	18 (21)	26 (31)	33 (38)	40 (46)
EFTA	19 (16)	26 (21)	34 (30)	41 (39)	49 (49)
Övriga Västeuropa	17 (16)	24 (25)	39 (41)	54 (58)	69 (75)
Östeuropa	36 (28)	43 (40)	53 (53)	63 (64)	73 (75)
Mellanöstern	69 (67)	76 (76)	85 (86)	90 (91)	94 (96)
Fjärran Östern	12 (13)	19 (19)	31 (32)	42 (44)	53 (55)
Oceanien	51 (58)	64 (68)	79 (82)	89 (91)	94 (96)
Nordamerika	20 (21)	28 (31)	39 (43)	49 (53)	59 (63)
Latinamerika	29 (44)	44 (56)	66 (73)	80 (85)	88 (93)
Afrika	41 (53)	54 (67)	74 (83)	86 (92)	94 (97)
Totalt	12 (12)	16 (18)	24 (27)	31 (35)	39 (44)

¹⁴ Storföretagen

NUTEK har en databas med ca 20 svenskägda storföretag. Dessa storföretag har valts med hänsyn till antalet anställda i utlandet. Syftet med databasen är främst att studera internationaliseringens effekter på svensk export, investeringar i FoU och materiella anläggningstillgångar samt svensk industrisysselsättning.

Verkstadsindustrin:

Alfa-Laval

Atlas Copco

Electrolux

Ericsson

ESAB

PLM

Saab-Scania

Sandvik

SKF

Volvo

Kemisk industri:

AGA

Astra

Pharmacia

Övrig industri:

Esselte

EUROC

SCA

MoDo

STORA, Swedish Match ingår.

¹⁵ SCB, Utrikeshandelsstatistiken

Källa: SCB, UH 16 SM 9001 och 9101.

Importen är mindre företagskoncentrerad jämfört med exporten. De 100 största importföretagen står för 55 procent av importen och företagen som tillhör en koncern svarar för 76 procent¹⁵ av den svenska importen.

När det gäller länderområden är slutsatsen densamma som för exporten. Ju längre från marknaden desto större företag. Vid import från Latinamerika, Oceanien, Afrika och Mellanöstern svarar de 25 största företagen för 66, 79, 74 respektive 85 procent av importen (1990), medan de svarar för 26 procent av importen från EG och 34 procent av importen från EFTA.

Företagen och direktinvesteringar

I Sverige har det kraftigt ökande utflödet av svenska direktinvesteringar fått stor politisk uppmärksamhet. Framför allt har diskuterats hur attraktivt Sverige egentligen är ur investeringssynpunkt och huruvida storföretagen flyttar från Sverige.

Svenska direktinvesteringar i utlandet ökade med 500 procent (i löpan-

de priser) under tiden 1985–1990 och uppgick till 65.6 miljarder kr (exklusive återinvesterade vinstmedel). Även utländska direktinvesteringar i Sverige ökade kraftigt under denna period, från 2.3 till 10.2 miljarder kr, men skillnaden mellan in- och utflöden av direktinvesteringar ökade mer.

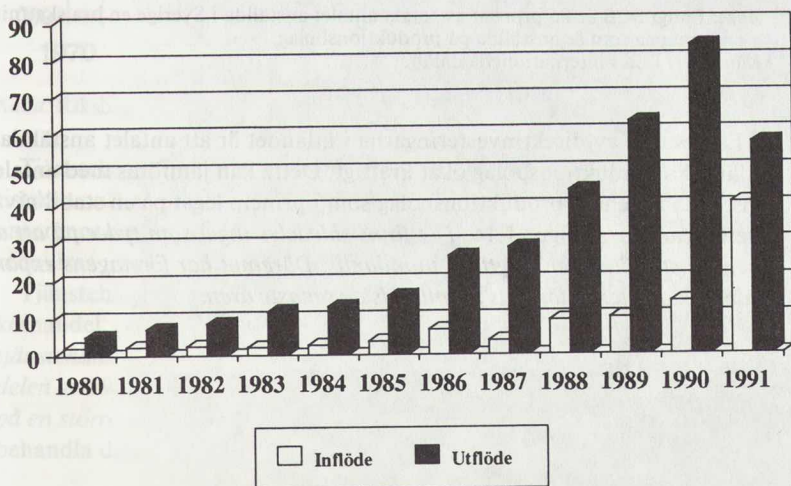
Fler OECD-länder än Sverige har obalanser i in- och utflöden av direktinvesteringar. Det finns en mängd olika faktorer som påverkar in- och utflöden av direktinvesteringar. Det är därför inte möjligt att uttala sig om ett lands attraktivitet enbart utifrån analyser av dessa flöden. Japan och Tyskland som är länder med god ekonomisk utveckling har också haft en liten andel inflöden i relation till utflöden av direktinvesteringar. Förhållandet för Portugal, Spanien och USA har varit det motsatta.

För Sveriges del har denna period inneburit att de svenska utlandsinvesteringarna i andra länder varit betydligt större än de investeringar som gjorts i Sverige av utländska investerare. Det kan till viss del förklaras av företagsförvärven bland storföretagen, men också av investeringarna på fastighetsmarknaden i andra länder. De länder som varit mottagare av svenska direktinvesteringar är främst Tyskland, Storbritannien och Nederländerna.

Trenden vänder 1991?

När det gäller utländska direktinvesteringar i Sverige är det fyra länder som höjer sig över mängden, Tyskland, Finland, Storbritannien och Frankrike. Dessa fyra länder investerade för sju miljarder SEK 1990. Detta kan jämföras med de 41 miljarder som svenska företag investerade i dessa länder under 1990.

Figur 1.15 Totalt utflöde från och inflöde till Sverige av direktinvesteringar. 1985–91. Miljarder SEK.



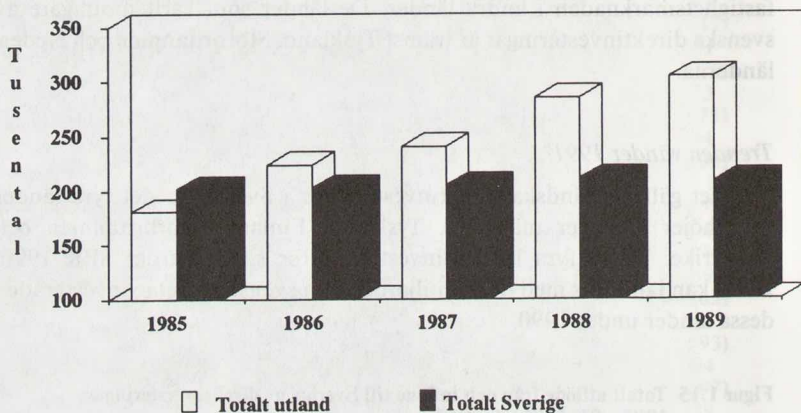
Anm: 1991 är preliminära siffror avseende nettoinvesteringar och inkluderar återinvesterade vinstmedel.

Källa: Riksbanken

Under 1991 har det dock skett drastiska förändringar vad det gäller direktinvesteringsmönstret. För det första har utflödet av de svenska direktinvesteringarna minskat. Men det som väcker intresse är att direktinvesteringarna till Sverige ökat kraftigt. Bidragande till detta kan vara Sveriges ansökan om EG-medlemskap och ändrade beskattningsregler både för personer och företag.

Samtidigt som de svenska direktinvesteringarna ökat utomlands har de största concernerna ökat sin totala export under perioden 1985–1989. Framför allt är det storföretagen inom verkstadsindustrin, massa- och pappersindustrin som ökat sin export mellan 1985 och 1989. Under 1990 gjordes de största direktinvesteringarna inom massa- och pappersindustrin. Det är dock för tidigt att säga något om direktinvesteringarnas betydelse för handeln mellan concernföretagen på lite längre sikt.

Figur 1.16 Antal anställda i storföretagens svenska och utländska produktionsbolag 1985–1989



Anm: Enligt SCB är 85 procent av totala antalet anställda i Sverige en bra skattning av hur många som är anställda på produktionsbolag.

Källa: NUTEKs internationella databas

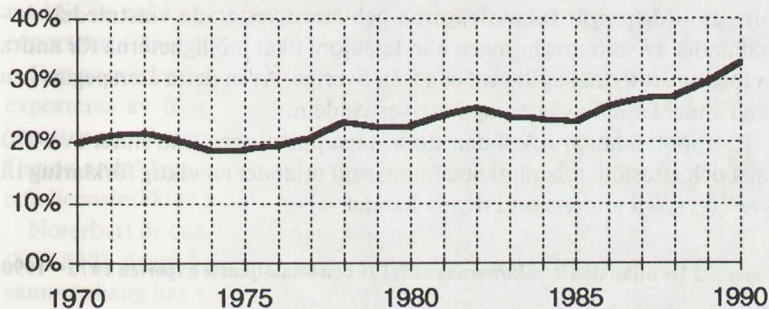
Ett resultat av direktinvesteringarna i utlandet är att antalet anställda i utländska produktionsbolag ökat kraftigt. Detta kan jämföras med antalet anställda i svenska produktionsbolag som i princip legat på en stabil nivå. Detta framgår av figur 1.16. Det finns således inget som tyder på att de svenska storföretagen "flyttar" utomlands. Däremot har företagens expansion i ökande grad förlagts utomlands de senaste åren.

¹⁶ Lennart Ohlsson och Lars Vinell, Tillväxtens drivkrafter, Industriförbundets förlag, 1987.

2 Tjänstehandeln

Tjänstehandelsstatistiken bygger på de betalningsanmälningar som företagen gör till Riksbanken. Eftersom tjänster inte kan granskas fysiskt är kontrollarbetet mycket svårare för tjänstehandelsstatistiken än för varuhandelsstatistiken vilket ökar osäkerheten i materialet. Ett tydligt bevis för problemet är den korrigeringspost som fanns för exporten mellan 1961 och 1986. Vid slutet av perioden uppgick den till 30 procent av den totala tjänsteexporten. På senare år anser dock Riksbanken att tillförlitligheten har ökat.

Figur 2.1 Tjänstehandelns andel av Sveriges totala handel. (Export och import).



Källa: Riksbanken, SCB och SINDCOM.

Tjänstehandeln redovisas dock inte lika detaljerat som varuhandelsstatistiken vilket återspeglas i denna bilaga. Vi har använt 17 grupper av varor mot endast 7 grupper av tjänster. Med tjänstehandel avses det som ej redovisas under varuhandeln.

Tjänstehandeln¹⁷ är en viktig men ofta bortglömd del av Sveriges utrikeshandel. Under hela 1970-talet och större delen av 1980-talet uppgick tjänstehandeln till drygt 20 procent av Sveriges totala handel. Under senare delen av 1980-talet ökade denna andel till drygt 30 procent, främst beroende på en större omfattning av handeln med kapital. Detta avsnitt kommer att behandla dessa 30 procent av den svenska utrikeshandeln.

¹⁷ Med tjänstehandel avses det som ej redovisas under varuhandeln.

Tjänsteexporten

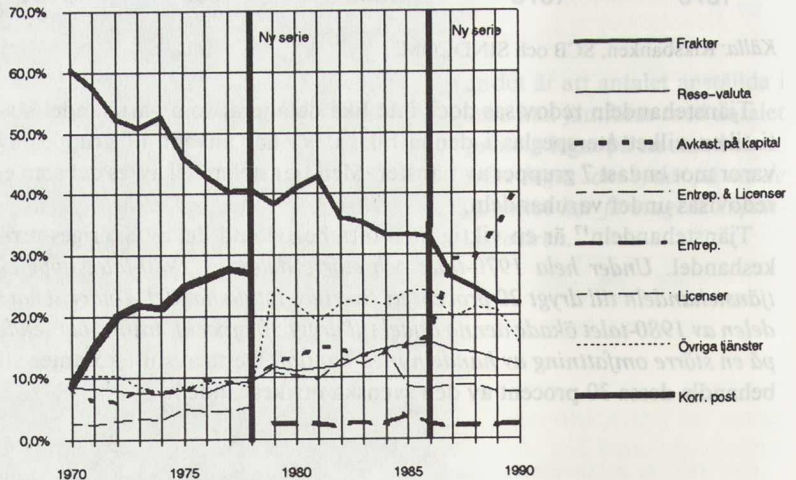
Tjänsteexporten har traditionellt varit en viktig post i Sveriges affärer med omvärlden. Sedan 1970-talet har denna export, exklusive kapitalavkastning, varierat mellan 18 procent och 20 procent av Sveriges totala export. Den del av tjänsteexporten som ökat mest är kapitalavkastningen, vilket är en följd av den tilltagande internationaliseringen av näringslivet. Speciellt stor är denna ökning efter 1985. Mellan 1970 och första hälften av 1980-talet av 1980-talet varierade tjänsteexporten inklusive kapitalavkastning mellan 20 och 24 procent av totala handeln.

Sedan andra hälften av 1980-talet har tjänsteandelen i utrikeshandeln ökat kraftigt. 1990 omfattade den hela 32 procent av den totala handeln. Den främsta orsaken till detta är att posten avkastning på kapital har fördubblat sin andel av den svenska exporten, från omkring 6 procent 1986 till drygt 12 procent 1990.

Det finns minst tre orsaker till att kapitalavkastningen ökat sin andel av tjänsteexporten. De två strukturellt viktigaste orsakerna är näringslivets internationalisering och avskaffandet av valutaregleringen. Näringslivets internationalisering har ökat företagets behov av att flytta kapital mellan olika länder. Den stora tillväxten i posten avkastning på kapital speglar detta ökade kapitalflöde. Ökningen återspeglar de svenska direktinvesteringarna utomlands. Kapitalavkastningen härrör främst från ränteintäkter för gjorda investeringar utomlands, men även från annan avkastning i form av utdelningar till aktieägarna och återinvesterade vinstmedel. Avskaffandet av valutaregleringen har dessutom ökat möjligheterna för andra än företag att flytta kapital till och från Sverige. Även detta återspeglas i en ökad andel kapitalavkastning i utrikeshandeln.

På importsidan är också den stora statsupplåningen från slutet av 1970-talet och efterföljande räntebetalningar till utlandet en viktig förklaring till Sveriges stora underskott i denna handel.

Figur 2.2 De olika tjänstesektorernas andel av den totaltjänste exporten 1970–1990.



Källa: Riksbanken och SCB.

Frakttjänster har varit Sveriges viktigaste exporttjänst fram till mitten av 1980-talet. Dess andel av tjänsteexporten har minskat kraftigt under 1970 och 1980-talet och omfattar i dag endast 20 procent av den totala tjänsteexporten. Däremot har resevalutaintäkterna, vilka i huvudsak består av utgifter i samband med affärs- och turistresor till Sverige, ökat sin andel något.

Entreprenader och licenser är en post i tjänstebalansen som på senare tid fått en större betydelse. Detta kan till stor del förklaras av en ökad kvalitet på tjänstehandelsstatistiken. Denna förbättring har sin uppkomst i det stora fel som den så kallade korrigeringsposten bestod av vid början av 1980-talet. Uppemot 30 procent av tjänsteexporten tillhörde denna ospecificerade post. Mycket tyder på att korrigeringsposten till stor del innehållit mycket av posten Licenser och entreprenader.

Under 1980-talet har entreprenader och licenser omfattat mellan 10 och 15 procent av tjänsteexporten. Därav står licenser för omkring 10 procent. Denna nivå har varit relativt stabil med undantag för att licensexporten nådde en höjdpunkt under första hälften av 1980-talet då den uppgick till omkring 12 procent. Däremot har entreprenaderna legat stabilt på omkring 3 procent av tjänsteexporten.

Under åren 1978 till 1986 genomförde SCB årliga enkäter till företag om deras utrikeshandel med tjänster. Syftet med dessa studier var att komplettera Riksbankens bytesbalansstatistik som hade vissa brister. En fördel med SCBs enkäter är att man kunde undersöka vilka typer av företag som exporterar tjänster.

Det anmärkningsvärda är den stora andelen av tjänsteexporten som exporteras av företag inom tillverkningsindustrin. Dess andel är nästan lika stor som kommunikations- och produktionstjänstebanshens export. Denna andel kan antagligen härledas till företagens utdelningar, royalties och licensintäkter samt tekniska tjänster.

Noterbart är den låga andelen tjänsteexport från uppdragstjänsteföretag (SNI 832), drygt 5 procent av totalexporten. Denna bransch, som i många sammanhang har symboliserat tjänstesektorn, har en relativt liten betydelse i sektorns internationalisering.

Tabell 2.1 Tjänsteexporten efter exporterande företags branschtillhörighet. Genomsnittlig exportandel för perioden 1978 till 1986. (Exklusive frakter och resevaluta.)

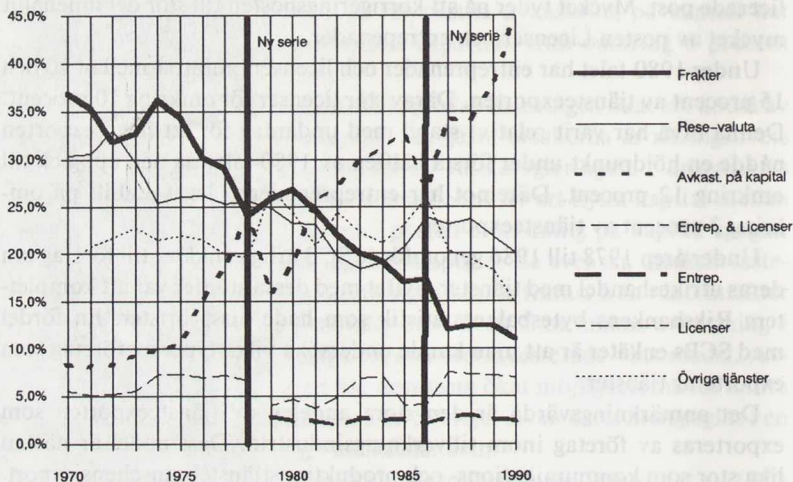
Bransch	Andel av den totala tjänsteexporten i procent
Tillverkningsindustri	24,1
Därav verkstadsindustrin	15,6
Byggsektorn	8,7
Handel och hotell	10,0
Alla typer av kommunikationer	27,3
Produktionstjänster	28,1
Därav uppdragstjänster	6,5
Övrigt	1,8

Källa: Egen bearbetning av SCBs tjänsteexportenkäter.

Tjänsteimporten – fördubblad andel

Tjänsteimporten till Sverige har ökat kraftigt sedan mitten av 1970-talet. I början av 1970-talet var tjänsteimportens andel av den totala importen knappt 20 procent. Sedan dess har andelen ökat till nästan 40 procent (1990). Den främsta orsaken till denna stora ökning är en kraftig expansion av betalning av räntor på utlandslån samt utdelningar till utlandet på andra kapitaltillgångar. Tjänsteimporten exklusive finansiella tjänster har sedan mitten av 1970-talet varierat mellan 15 och 20 procent av totalimporten.

Figur 2.3 De olika tjänstesektorernas andel av den totala tjänsteimporten 1970–1990.



Källa: Riksbanken och SCB.

Minskad betydelse för transporttjänster

Importen av *transporttjänster* har, precis som exporten, minskat i betydelse. 1970 bestod över 35 procent av tjänsteimporten av frakttjänster. Andelen har minskat till drygt 10 procent 1990. Eftersom betydelsen av både importen och exporten har minskat tyder detta mer på en förändring inom branschen än minskad svensk konkurrenskraft. Utvecklingen av den svenska utrikeshandeln tyder på ökad efterfrågan på transporttjänster.

Utvecklingen av transporttjänster kan därför tolkas på två sätt, antingen som att handeln med andra tjänster ökat kraftigt eller som en kraftig minskning i de relativa fraktpriserna. Detta kan härledas dels till produktutvecklingen inom branschen, till exempel övergång till container-transporter och större fartyg som ökat produktiviteten i branschen, dels till ökad konkurrens genom etablerandet av rederier i tredje världen som pressat vinstmarginalerna.

På samma sätt som för exporten av tjänster kan vi med hjälp av SCBs tjänstehandelsenkäter¹⁸ studera vilka branscher som dominerar den svenska tjänsteimporten. Denna struktur stämmer väl överens med motsvarande struktur på tjänsteexporten. Tillverkningsindustrin är den bransch som importerar flest tjänster. Detta förklaras främst av att en stor del av

¹⁸ Dessa enkäter finns för perioden 1978 till 1986.

Tabell 2.2 Tjänsteimporten efter importerande företagsbranschtillhörighet. Genomsnittlig importandel för perioden 1978 till 1986. (Exklusive frakter och resevaluta.)

Bransch	Importandel i procent av totala tjänsteimporten
Övrigt	24,1
Tillverkningsindustri	31,1
Därav verkstadsindustrin	16,8
Byggsektorn	4,3
Handel och hotell	8,7
Alla typer av kommunikationer	26,4
Produktionstjänster	25,2
Därav uppdragstjänster	3,2

Källa: Egen bearbetning av SCBs tjänsteexportenkäter.

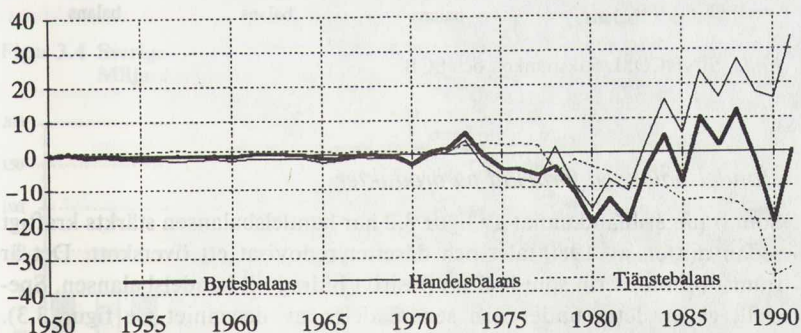
tjänstesektorn består av underleverantörer till industrin. Företag inom kommunikations- och finansbranscherna är också betydande tjänsteimportörer. I dessa branscher finner vi alla transportföretag som har omfattande utlandstransaktioner samt bankers och försäkringsbolags internationella transaktioner.

3 Bytesbalansen – två trendbrott

Sedan början på 1970-talet har den svenska ekonomin haft balansproblem gentemot omvärlden. Från och med 1950 fram till 1970-talets början var den svenska bytesbalansen i balans. Efter en kort uppgång 1973 uppstod stora underskott i bytesbalansen som varade fram till devalveringarna 1981 och 1982. Under 1970-talet blev tjänstebalansen negativ, vilket är *det första av två viktiga trendbrott* som inträffade i bytesbalansen under andra halvan av 1970-talet och första halvan av 1980-talet. Sverige har fram till mitten av 1970-talet haft ett överskott på den internationella sjöfarten. Den kris inom sjöfartsnäringen som uppstod vid den första oljekrisen 1973 fick därför stora effekter på Sveriges bytesbalans. Som en effekt av den negativa tjänstebalansen och försämrad handelsbalans fick landet stora underskott i bytesbalansen under 1970-talet.

Efter devalveringarna 1981 och 1982 uppkom *det andra stora trendbrottet* i bytesbalansen. Handelsbalansen visade på stora överskott. Detta vände under några år den negativa trenden på bytesbalansens storlek, se även figur 3.1.

Figur 3.1 Sveriges handels-, tjänste- och bytesbalans 1950 till 1991. Miljarder SEK.



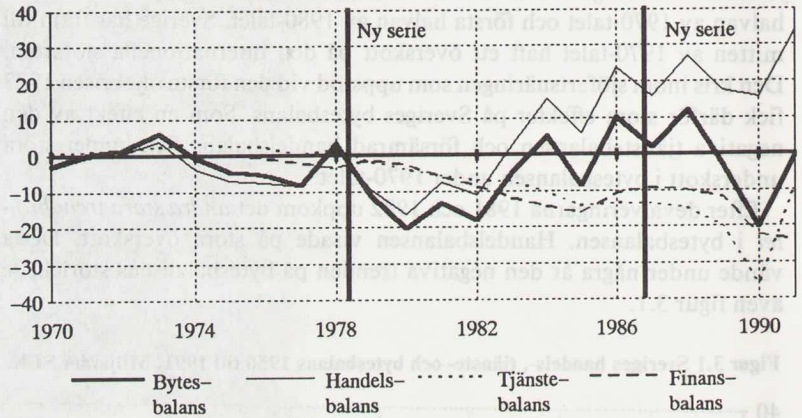
Källa: Riksbanken, SCB

I figur 3.2 visas utvecklingen sedan 1970 mer detaljerat. Tjänstebalansen har delats upp i en finansbalans, bestående av finansiella tjänster, och en tjänstebalans, som består av den traditionella tjänstebalansen minus finansiella tjänster. Av figuren framgår att de stora negativa posterna på tjänstebalansen fanns på finansbalansen fram till 1980-talets andra hälft

då även icke-finansiella tjänster började uppvisa underskott. Undersöker vi fördelningen av de finansiella tjänsterna mellan den offentliga och privata sektorn visar det sig att under 1970-talet sker en stor ökning av den offentliga sektorns räntebetalningar medan dessa i stort försvinner under 1980-talet för att i stället övertas av den privata sektorn. Detta är resultatet av en medveten politik där staten drog sig bort från den internationella kreditmarknaden.

Betalningsbalansproblemet uppkom i och med att underskotten i handelsbalansen ökade kraftigt vid mitten av 1970-talet. För att finansiera detta underskott valde staten att låna upp pengar utomlands vilket i sin tur ledde till ytterligare underskott genom ränteutgifterna. Trots att handelsbalansen ökat kraftigt under 1980-talet klarade den endast av att bidra till en positiv bytesbalans under några få år kring mitten av decenniet. Under större delen av 1980-talet har underskottet i finansbalansen varit större än bytesbalansens saldo.

Figur 3.2 Den svenska bytesbalansen uppdelad på handelsbalans, tjänstebalans och finansbalans, 1970–1991. Miljarder SEK.

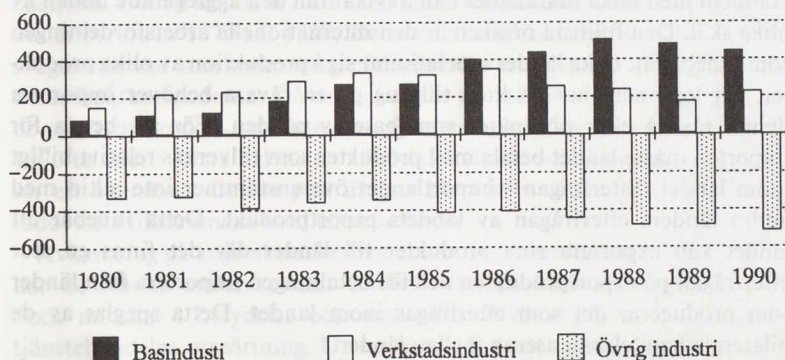


Källa: SINDCOM, Riksbanken och SCB.

Handelsbalansen fördelad på produkter

Som framgår bland annat av figur 3.2 har handelsbalansen stärkts kraftigt sedan mitten av 1980-talet och därefter redovisat ett överskott. Det är främst basindustrin som haft ett positivt bidrag till handelsbalansen. Speciellt gäller detta under den senare delen av decenniet (se figur 3.3). Basindustrins saldo har ökat kraftigt medan verkstadsindustrins saldo varit något stabilare. Vid slutet av 1980-talet började verkstadsindustrins saldo att gradvis minska. Den övriga industrin har genomgående haft ett negativt saldo. Basindustrin och verkstadsindustrins nettoexport möjliggör således vår nettoimport av övriga varor.

Figur 3.3 Sveriges handelsbalans under 1980-talet fördelad på produktgrupper. Miljarder SEK



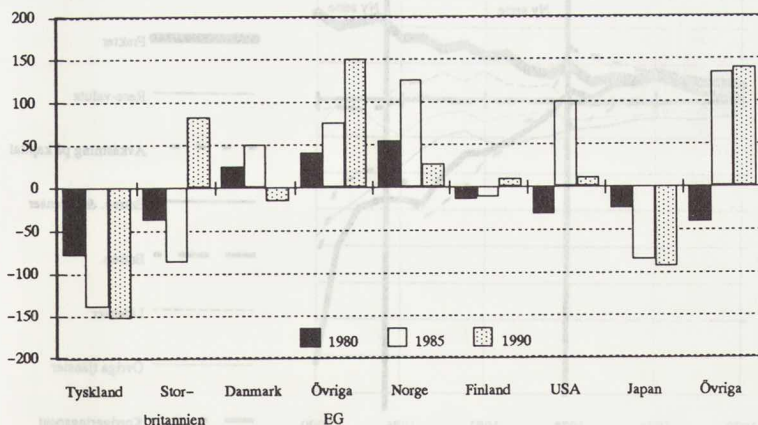
Källa: SINDCOM

Handelsbalansen på olika marknader

Sveriges största underskott i utrikeshandeln är mot Tyskland. Trots en stark export från Sverige har underskottet ökat under hela 1980-talet. Handeln med övriga EG-länder har varit positiv och därför har Sveriges totala handel med EG varit balanserad under 1980-talet. Handeln med EFTA har alla år varit positiv, med en puckel mellan 1985 och 1989, beroende på en ovanligt hög export.

Bland länderna utanför Europa återfinns Sveriges största underskott i handeln med Japan. Ett underskott i handelsbalansen är i sig inte något negativt eftersom det innebär att vi i Sverige konsumerar mer än vi producerar. På längre sikt kan det dock bli problem om underskottet resulterar i höga räntebetalningar som måste betalas i framtiden. För att kunna betala utlandsskulden krävs det då ett överskott i bytesbalansen.

Figur 3.4 Sveriges handelsbalans på länder och ländergrupper 1980, 1985 och 1990. Miljarder SEK.



Källa: SINDCOM

Handelsbalansen fördelad både på marknader och produkter

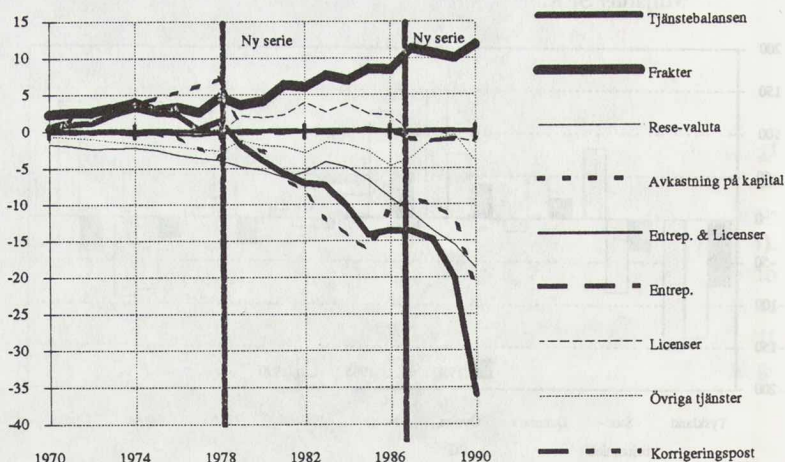
Handeln med olika marknader kan avvika från den aggregerade bilden av olika skäl. Den främsta orsaken är den internationella arbetsfördelningen som innebär att olika länder specialiserar sig i produktion av olika produkter. Ett land som har en liten tillgång på en råvara behöver importera denna råvara eller produkter som baseras på den. För att betala för importen måste landet betala med produkter som tillverkas relativt billigt inom landet. Efterfrågan i importlandet överensstämmer inte alltid med andra länders efterfrågan av landets exportprodukt. Detta innebär att landet kan exportera sina produkter till länder där det finns en stor efterfrågan på exportprodukten och för betalningen importera från länder som producerar det som efterfrågas inom landet. Detta speglas av de bilaterala handelsbalanserna mellan länder.

För Sveriges del är basindustrins netto positivt på alla marknader utom på Central- och Östeuropa. Gentemot EFTA är den i stort sett balanserad. Även handelsbalansen med verkstadsindustrivaror ger i huvudsak ett överskott, även om saldot är negativt i handeln med Japan och försvagat till DAEs. Vi exporterar i stort sett lika mycket verkstadsindustriprodukter som vi importerar från EG. Denna handel med verkstadsindustriprodukter har under 1980-talet varit endast svagt negativ. Handelsbalansen med övriga produkter är kraftigt negativ med DAEs, EG, Nordamerika och Östblocket, men balanserad med Japan och EFTA.

Svag tjänstebalans

Trendbrottet under slutet av 1970-talet, då tjänstebalansen för första gången sedan 1950-talet uppvisade ett underskott, har beskrivits utförligt tidigare i detta kapitel. I detta avsnitt skall vi närmare belysa hur balansen på enskilda poster i tjänstebalansen utvecklats.

Figur 3.5 Den svenska tjänstebalansen 1970–1990, uppdelad eftertransaktioner. Miljarder SEK.



Källa: Riksbanken och SCB.

Frakttjänster är den tjänstesektor som har burit upp den svenska tjänstebalansen. Denna sektor är i stort sett den enda tjänsten som visat överskott under perioden 1970 till 1990. Den svenska tjänstebalansen kan ha varit svagare än vad som redovisats, eftersom all varuimport till Sverige inkluderar fraktkostnaderna. Då dessa betalas till utländska företag registreras de som varuimport och inte som tjänsteimport. Under sista halvan av 1970-talet och första halvan av 1980-talet visade också importen av licenser ett överskott. Denna post är inte särredovisad tidigare utan har då redovisats tillsammans med entreprenader.

Avkastning på kapital och resevaluta är de poster i tjänstebalansen som har de största underskotten. Underskottet på kapitalavkastningen har dock minskat i betydelse och motsvarar 1990 ungefär 10 procent av tjänstehandels omsättning. Underskottet för resevalutan är något större. Handeln med övriga tjänster har under 1990 närmat sig balans.

Enligt den i denna rapport nämnda undersökningen har den svenska befolkningen under perioden 1970 till 1990 ökat med 2,5 miljoner personer. Detta innebär att den svenska befolkningen under denna period har ökat med 2,5 miljoner personer. Detta innebär att den svenska befolkningen under denna period har ökat med 2,5 miljoner personer. Detta innebär att den svenska befolkningen under denna period har ökat med 2,5 miljoner personer.

Den svenska befolkningen under denna period har ökat med 2,5 miljoner personer. Detta innebär att den svenska befolkningen under denna period har ökat med 2,5 miljoner personer. Detta innebär att den svenska befolkningen under denna period har ökat med 2,5 miljoner personer.

Den svenska befolkningen under denna period har ökat med 2,5 miljoner personer. Detta innebär att den svenska befolkningen under denna period har ökat med 2,5 miljoner personer. Detta innebär att den svenska befolkningen under denna period har ökat med 2,5 miljoner personer.

År	Befolkning (1000)
1970	8 200 000
1975	8 500 000
1980	8 800 000
1985	9 100 000
1990	9 400 000

4. Innehåll

Specialtillämpningar

Lärarmarknaden

produktionskostnader

tillgänglighet

inre påverkans

användnings

faktorer

flyttas med

I detta

beskrivning

att måla

ringstäm

malen &

den att d

rer som

het, men

delarna

speciellt

INRE FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR UTRIKESHANDELN

Konklusion

I tabell 4

seringän

tionen o

importer

betyder c

duktion

använda

Av tab

besändur

vill säga

relativt k

alisering

talet. De

stadsind

Inom de

delar elle

4 Den svenska specialiseringen

Specialiseringen av ett lands produktion avslöjar dess internationellt konkurrenskraftiga branscher. Specialiseringen bestäms till stor del av landets produktiva tillgångar och användning av dem. Man bör skilja mellan tillgångar som går att handla med utlandet och mellan tillgångar där detta inte går. De tillgångar som lätt flyttas till andra länder kan i stället för att användas i produktionen säljas till utlandet. Traditionellt har produktionsfaktorerna arbete, kapital och land ansetts vara de tillgångar som ej går att flytta mellan länder.

I detta avsnitt kommer den svenska produktionsspecialiseringen att beskrivas med ett specialiseringsindex. Detta index är inte det enda sättet att mäta den historiska utvecklingen av ett lands specialisering. Specialiseringsindexet har emellertid visat sig vara ett mått som ger en bra approximation av ett lands konkurrenskraft. Specialiseringsmönster kommer sedan att översiktligt speglas mot några mått på de inkomstbringande faktorer som nämndes ovan. Dessa mått skall betraktas med en viss försiktighet, men sammantaget ger de en god bild över de svenska konkurrensfördelarna. Utifrån det redovisade specialiseringsmönstret kommer vissa av specialiseringens bestämningsfaktorer att diskuteras.

Konkurrenskraftiga branscher

I tabell 4.1 visas den svenska produktionsspecialiseringen med ett specialiseringsindex. Indexet definieras som kvoten mellan den inhemska produktionen och den inhemska förbrukningen, det vill säga produktionen plus importen minus exporten. När en bransch har ett indextal större än 1 betyder detta att svenskt näringsliv är specialiserat i denna branschs produktion. För näringslivet som helhet är indexet 1. Indexen kan också användas som en indikator på Sveriges konkurrenskraftiga branscher.

Av tabellen framgår att svenskt näringsliv är specialiserat främst inom basindustrin. Detta gäller främst inom de skogsbaserade näringarna, det vill säga trä-, pappers- och massaindustri. Dessa branscher har haft ett relativt konstant specialiseringsindex sedan 1970-talet. Däremot har specialiseringsindexet för järn- och stålindustrin ökat sedan mitten av 1970-talet. Det svenska näringslivet har också konkurrensfördelar inom verkstadsindustrin, främst inom transportindustrin och maskinindustrin. Inom elektroindustrin har näringslivet varken speciella konkurrensfördelar eller konkurrensnackdelar.

Innan specialiseringsmönstret studeras närmare kan vissa reflektioner göras. Den första är att de traditionella basnäringarna som bygger på att landets naturtillgångar fortfarande är starka i det svenska postindustriella tjänstesamhället. Detta beror delvis på att Sverige har haft en konkurrensfördel i råvarutillgången av skog och malm, men även på det kunskapskapital som byggts upp i dessa branscher under decenniernas gång. Den kunskapen finns ackumulerad i individer och överförs inom företagen och mellan företag i branschen. Detta innebär fördelar med att etablera viss verksamhet i Sverige för att behålla och komma i åtnjutande av branschkunskap. Företagens internationalisering minskar dock betydelsen av detta inhemska nätverk eftersom nätverket då också blir internationellt. Värt att notera är också den starkt ökande specialiseringen inom instrumentindustrin.

Tabell 4.1 Specialiseringsindex i ett antal svenska branscher 1970–1989.

	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Gruvor och mineralbrott	0,84	0,50	0,21	0,33	0,33	0,33	0,41	0,37
Trävaruindustri	1,26	1,27	1,35	1,44	1,39	1,39	1,30	1,27
Massa- och pappersindustri	2,44	2,25	2,38	2,38	2,47	2,47	2,53	2,51
Järn- och stålverk	0,98	0,99	1,14	1,14	1,15	1,15	1,11	1,11
Basindustrin	1,27	1,22	1,13	1,33	1,37	1,37	1,38	1,32
Metallvaruindustri	1,05	1,07	1,09	1,07	1,03	1,02	1,01	1,01
Maskinindustri	1,13	1,14	1,28	1,18	1,22	1,17	1,18	1,15
Elektroindustri	0,96	1,07	1,05	0,98	0,95	0,93	0,95	0,96
Transportmedelsindustri	1,23	1,23	1,33	1,40	1,32	1,21	1,13	1,09
Instrumentindustri	0,53	0,57	0,68	0,76	0,70	0,71	0,72	0,73
Verkstadsindustri	1,09	1,12	1,18	1,15	1,13	1,08	1,07	1,05
Jord- och skogsbruk	0,88	0,91	0,88	0,85	0,80	0,80	0,81	0,84
Livsmedelsindustri	0,94	0,93	0,96	0,93	0,90	0,91	0,91	0,93
TEKO-industri	0,70	0,66	0,55	0,49	0,46	0,44	0,43	0,43
Grafiskindustri	1,00	1,01	1,02	0,96	0,94	0,95	0,94	0,96
Kemisk industri	0,69	0,67	0,77	0,81	0,83	0,86	0,84	0,88
Jord- och stenvaruindustri	0,93	0,91	0,97	0,92	0,88	0,89	0,90	0,88
Annan tillverkningsindustri	0,76	0,78	0,76	0,81	0,76	0,75	0,75	0,74
Elektricitet och gas	0,97	1,01	1,03	0,96	0,95	0,96	0,97	0,99
Övrigt	0,86	0,84	0,86	0,86	0,84	0,85	0,85	0,87

Källa: SINDCOM och Nationalräkenskaperna.

Specialiseringsmönstret i tabell 4.1 väcker frågan om orsakerna till att vissa branscher har konkurrensfördelar medan andra inte har det. Det finns flera sätt att svara på denna fråga. Den strategi som används här går ut på att använda olika mått på faktorer som påverkar specialiseringen enligt ekonomisk teori. Dessa mått jämförs sedan med specialiseringsindexet för att utröna om det föreligger något samband.

Kunskapsintensitet

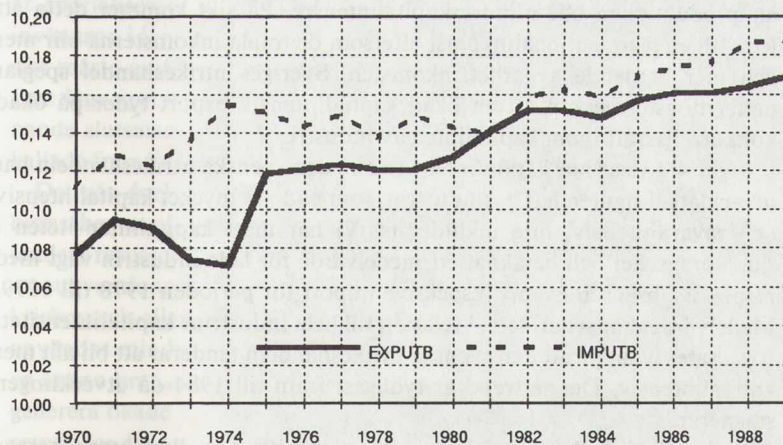
Kunskapsintensiteten i exporten är viktig eftersom individernas olika kunskaper är en viktig orsak till skillnader i inkomster mellan både individer och länder. I dagens värld, med en stor internationell kapitalmarknad, blir individernas kunskap allt viktigare för ett lands produktivitet och

inkomster. Det är viktigt att svenskarna är välutbildade för att vi skall kunna bevara och öka vår levnadsstandard. Tyvärr har svenskarnas utbildningsnivå minskat jämfört med invånarna i våra främsta konkurrentländer. Nära hälften av industrins anställda har enbart folk- eller grundskoleutbildning. I jämförelse med omvärlden är även de högskoleutbildade inom industrin få.¹⁹

I NUTEKDATA finns det statistik över den genomsnittliga utbildningstiden för de anställda inom industrin. Med hjälp av detta material har sambandet mellan utbildningstiden inom en bransch och branschens specialiseringsindex undersökts. Det har dock inte gått att finna ett direkt samband mellan dessa variabler.²⁰ Grupperas däremot branscherna som exportintensiva (specialiseringsindex över 1,005) respektive importintensiva (specialiseringsindex under 0,995) är sannolikheten större att en exportintensiv bransch också är kunskapsintensiv medan importintensiva branscher inte är det. Sverige har inte någon utpräglad specialisering inom utbildningsintensiva branscher.²¹

I figur 4.1 illustreras detta på ett delvis annorlunda sätt. I figuren har den genomsnittliga utbildningsnivån i år per anställd i en genomsnittlig export- respektive importvara beräknats.²² Resultatet visar endast på mindre skillnader mellan export och import vilket har två orsaker. Den första är de små skillnaderna i utbildningstid mellan olika branscher. I den bransch med de bäst utbildade anställda har de en utbildningstid på 11,1 år jämfört med en utbildningstid på 9,1 år i den bransch med den sämst utbildade arbetskraften. Den andra orsaken till de små skillnaderna är den intraindustriella handeln. Detta innebär att en bransch kan både ha en omfattande export och import, vilket medför att varje branschs utbildningstid finns i både export- och importagregaten. Båda dessa orsaker minskar därför den redovisade skillnaden mellan utbildningstiden inom exporten och importen.

Figur 4.1 Genomsnittligt antal utbildningsår per anställd i exporten och importen.



Källa: SINDCOM och NUTEKDATA

¹⁹ För en mer övergripande redogörelse för industrins kompetensanvändning se Landell och Victorsson, *Långt kvar till kunskapssamhället*, SIND 1991:2, Allmänna förlaget, Stockholm.

²⁰ Sannolikheten för ett sådant samband är mindre än 0,25.

²¹ För en liknande studie se *Svensk högteknologisk industri och dess export*, SIND 1990:4, Allmänna förlaget, Stockholm, s. 76ff.

²² Värdena har beräknats på följande sätt **Fel!**, där *utbint* är genomsnittlig utbildningstid för de anställda 1988 i en viss bransch i Sverige, *exp* är landets export eller import. Indexet i står för bransch och T för hela ekonomin.

Resultatet visar att utbildningstiden inom exportproduktionen är lägre än för importproduktionen. Skillnaden minskade under 1970-talet och fram till början av 1980-talet. Sedan 1981 har skillnaden åter ökat. En bidragande orsak till detta är att utbildningsnivån inom importvaruproduktionen har ökat efter att ha legat still under 1970-talets andra hälft. Skillnaden kan dock vara större eftersom det är troligt att de länder som främst exporterar till Sverige, det vill säga andra industrinationer, också har en större kunskapsintensitet i sin export eftersom de har fördelar i produktion av dessa produkter. På motsvarande sätt har mottagarländer av den svenska exporten nackdelar i sin produktion av dessa produkter.

Under slutet av 1970-talet pekade utvecklingen mot att den svenska exportens kunskapsintensitet skulle bli högre än importen. Denna trend bröts dock vid devalveringsåren 1981/82. Detta resultat bekräftas av en något annorlunda upplagd studie för produktivitsdelegationen.²³ Devalveringarna kan ha haft en effekt på kunskapsintensiteten i utrikeshandeln genom den indirekta lönesänkningen som devalveringen ger. På kort sikt kunde man anställa mer kompetent personal till ett relativt lägre pris än tidigare. Den indirekta lönesänkningen ökade emellertid efterfrågan på arbetskraft i hela ekonomin. Därmed tvingades företagen i förlängningen anställa även lägre utbildad arbetskraft än vad som var nödvändigt tidigare. På så sätt ersattes högt utbildad arbetskraft av både lägre utbildad arbetskraft och av kapital.

Sveriges näringsliv är således inte specialiserat i kunskapsintensiv produktion. Jämfört med hela världen är naturligtvis den svenska produktionen kunskapsintensiv. Sveriges främsta handelspartners har däremot en produktion som är minst lika kunskapsintensiv. *Den svenska specialiseringen har dock en tendens till ökad kunskapsintensitet.*

Kapitalintensiteten i utrikeshandeln

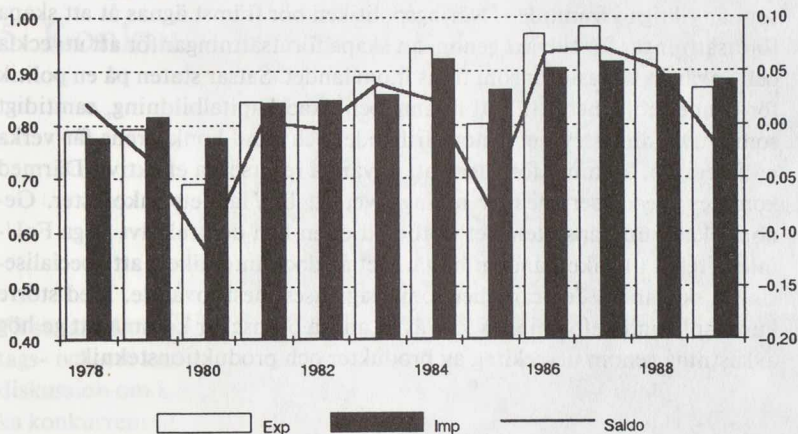
Alla inkomster i ekonomin kan härledas till antingen kapitalinkomster eller arbetsinkomster. Om de relativa lönerna sänks ökas kostnaden för kapital och företag försöker då ersätta kapital med arbete, vilket innebär att produktionen blir mindre kapitalintensiv. På sikt kommer detta att leda till en lägre nationalinkomst eftersom de totala inkomsterna blir mer och mer beroende av arbetsinkomsten. Sveriges utrikeshandel speglar detta mönster genom att en ökad kapitalintensiv export tyder på ökad konkurrenskraft inom kapitalintensiv industri.

Figur 4.2 visar hur kapitalintensiteten i den svenska utrikeshandeln har utvecklats. I figuren har basindustrin, som både är mycket kapitalintensiv och råvaruintensiv, inte inkluderats. Vi har mätt kapitalintensiteten i tjugo branscher och beräknat ett medelvärde för hela industrin vägt med respektive bransch export respektive import för perioden 1978 till 1979. Medelvärdet har sedan satts i relation till hela industrins kapitalintensitet. Resultatet tyder på att den svenska utrikeshandeln tenderar att bli allt mer kapitalintensiv. Denna trend är tydligast fram till 1984 då utvecklingen stagnerar.

Vi har inte heller funnit något klart samband mellan branschernas specialisering och kapitalintensitet. *Kapitalintensiteten kan därför inte*

²³ Produktivitsdelegationen, bilaga 8, s. 107.

Figur 4.2 Den relativa kapitalintensiteten i Sveriges utrikeshandel 1978–1989. Exklusive basindustrin. Produktionen inom industrin exklusive basindustri = 1.



Källa: SINDCOM och NUTEKDATA.

sägas ha varit en avgörande faktor för att Sverige skall vara konkurrenskraftigt i en bransch.²⁴ Med hänsyn till den ökade friheten på kapitalmarknaderna pekar mycket på att kapitaltillgången blir av mindre betydelse för produktionens lokalisering. Däremot kommer kapitalstocken även i framtiden vara betydelsefull för landets nationalinkomst. Även om kapitalet används till produktion utomlands kommer avkastningen ägarna i hemlandet till godo.

Sveriges specialisering i framtiden

Efter mer än 100 år av industrialisering är Sverige fortfarande specialiserat i produktion av basindustriprodukter, främst massa och papper. Inom verkstadsindustrin har landet också en viss specialisering.

Detta kan vid första anblicken tolkas som om den svenska industrin inte är specialiserad inom branscher som ger den största avkastningen till invånarna i landet och som ett slöseri med landets resurser, som på något sätt måste omfördelas till mer kunskaps- och kapitalintensiva branscher. Den låga specialiseringen i högteknologiska branscher leder ofta till liknande slutsatser om att landets specialisering måste inriktas på dessa så kallade framtidsbranscher.

Det går dock inte att påstå att svenskt näringsliv är specialiserat i fel branscher utifrån de resurser som finns i landet. Företagen använder landets resurser effektivt utifrån priserna på de olika resurserna. Genom att subventionera eller på annat sätt stödja produktionen i någon bransch, krisbransch eller så kallad framtidsbransch, kommer landets resurser att användas mindre effektivt än möjligt. Om man har som utgångspunkt att en annan branschstruktur än den existerande skulle vara mer optimal och generera ökade inkomster, är det resurstillgången och kvaliteten på resurserna i landet som skall förändras, inte allokeringen av dem.

Det finns inget som talar för att någon enskild person, eller organisation,

²⁴ Även andra studier bekräftar detta, se Produktivitetsdelegationen, bilaga 8, s.105.

är mer lämpade än andra till att styra resurser mot så kallade framtidsbranscher. Det finns egentligen ingen som idag kan säga vilka branscher som är viktiga i framtiden. Näringspolitiken bör främst ägnas åt att skapa förutsättningar för tillväxt genom att skapa förutsättningar för att utveckla och använda de resurser som finns inom landet. Satsar staten på en politik för ökade möjligheter till utbildning och ökad kapitalbildning, samtidigt som omvandlingstrycket genom frihandel och ökad konkurrens får verka på företagen, kommer företagen att använda resurserna effektivt. Därmed kommer specialiseringen av näringslivet att öka landets inkomster. Genom ökad kunskapsintensitet i produktionen kan den relativt höga FoU-intensiteten i utrikeshandeln bestå. Det är dock inte säkert att specialiseringen sker inom de branscher som idag anses mest lovande. Med större kunskap bland befolkningen kan även andra branscher komma att ge hög avkastning genom utveckling av produkter och produktionsteknik.

5 Konkurrenskraft

På senare år har diskuterats vilka drivkrafter som ligger bakom ett företags- och ett lands konkurrenskraft. Detta avsnitt inleds med en allmän diskussion om konkurrenskraft varefter följer en beskrivning av den svenska konkurrenssituationen och hur den utvecklats de senaste två decennierna.

Vad är konkurrenskraft?

Ett lands komparativa fördelar är inte för en gång givna utan förändras med tiden. Det är dessutom nödvändigt att en naturlig strukturomvandling äger rum, så att de inhemska resurserna förs över till de näringar som ökar levnadsstandarden på sikt.

Ett land med en relativt riklig tillgång på vissa produktionsfaktorer, till exempel råvaror, kapital eller arbetskraft, kommer att specialisera sin produktion på varor och tjänster som baseras på dessa tillgångar. Därmed kommer landet att kunna exportera det produktionsöverskott man ej kan förbruka inom landet och byta till sig produkter som andra länder är relativt bra på att producera. På detta sätt skapar man förutsättningar för högsta möjliga välfärd för alla invånare i alla länder.

Verkligheten är emellertid mer komplicerad. Handel med likartade produkter förekommer och ökar dessutom. I takt med att handeln blir friare har det även blivit enklare att handla med produktionsfaktorer. Därmed är tillgången på inhemska råvaror inte längre lika viktigt för ett lands specialisering och framgångar. Ökade krav från konsumenterna på differentierade produkter har tillsammans med stordriftsfördelar verkat pådrivande på den så kallade inombranschhandeln. I princip kan även två länder med likartade relativa komparativa fördelar, preferenser och teknologier gynnas av handel eftersom man kan producera ett färre antal produkter billigare genom stordrift samtidigt som variationsmöjligheterna i konsumtionen blir större.²⁵

I takt med att företagen internationaliseras och hemmamarknaden blir mindre betydelsefull för det enskilda företagens produktionsmöjligheter blir det viktigare att skilja på ett lands- och ett företags konkurrenskraft. Ett företag kan välja att förlägga delar av produktionen i utlandet.

Heimlandets produktionsmiljö är för den skull inte utan betydelse. Den kan ha en avgörande betydelse för ett företags internationella framgång. Ett lands kostnadsutveckling, som ofta tillmätts stor betydelse för företa-

²⁵ Även dessa aspekter har man försökt behandla inom ramen för internationell handelsteori. Se bl. a. Paul Krugman, *Rethinking International Trade (Scale Economics, product Differentiation, and the pattern of Trade)*, The MIT Press, 1990, Dixit and Stiglitz, *Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity*, *American Economic Review*, June 1977.

gens konkurrensvillkor, kan endast tillfälligt påverka konkurrensförutsättningarna. Andra faktorer kan däremot vara av central betydelse för den långsiktiga konkurrenskraften. Efterfrågan på hemmamarknaden, industriella nätverk, graden av konkurrens och företagens organisation är alla viktiga drivkrafter för företagens utvecklingskraft. I Sverige finns flera exempel på hur kvalificerad inhemsk efterfrågan kan driva fram produkter som uppfyller de krav som på sikt även blir internationella, exempelvis miljövänliga produkter²⁶. En stark konkurrens på hemmamarknaden driver på företagen att höja kvaliteten på existerande produkter, introducera nya produkter och tekniker. Utvecklade nätverk ökar kunskapsöverföringen och teknikspridningen. Japanernas framgång med effektiva företagsorganisationer och produktionssystem²⁷ visar betydelsen av dessa faktorer för ett företags utvecklingskraft. Ett allmänt gott företagarklimat med god tillgång på kvalificerad arbetskraft och en väl utbyggd infrastruktur är faktorer som blir viktigare när konkurrensen om det internationella kapitalet ökar.²⁸

Utvecklingen av vinstnivån

Ett mått på företagets konkurrenskraft är företagets vinster. Bruttovinsten²⁹ som andel av förädlingsvärdet steg snabbare i basindustrin än i hela industrin. Vinstnivån höll sig stabil åren efter devalveringarna fram till 1989 för hela tillverkningsindustrin. Under 1990 har dock vinstnivån i industrin fallit kraftigt och ligger idag på ungefär samma nivå som i början av 1980-talet.

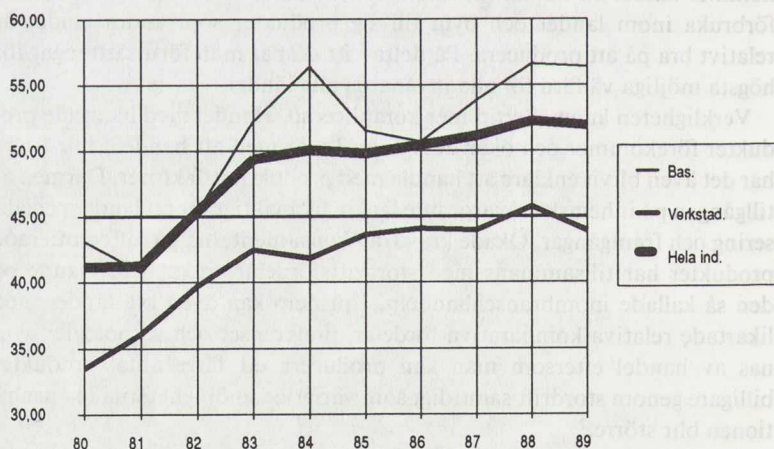
²⁶ I Sverige har exempelvis en konkurrenskraftig pappersindustri med höga efterfrågekrav drivit fram konkurrenskraftiga leverantörer av t. ex. kemikalier och maskiner. Höga svenska krav på handikappvänliga produkter, arbetstagarnas säkerhet och på miljöområdet är exempel på områden där en inhemsk efterfrågan, som ligger före den internationella, drivit fram konkurrenskraftiga produkter, Sölvell, Zander, Porter, Advantage Sweden, Norsteds förlag, 1991.

²⁷ Som exempel kan nämnas den japanska bilindustrins "lean production".

²⁸ Se bl.a Robert B. Reich, Work of Nations, 1991.

²⁹ Bruttovinsten definieras som det rörelseöverskott som återstår när personalkostnaderna räknats bort från förädlingsvärdet. Bruttovinsten ska täcka fasta kostnader och förhoppningsvis ge ett överskott.

Figur 5.1 Vinstnivåutvecklingen för bas-, verkstads- och hela industrin under 1970- och 1980-talet.



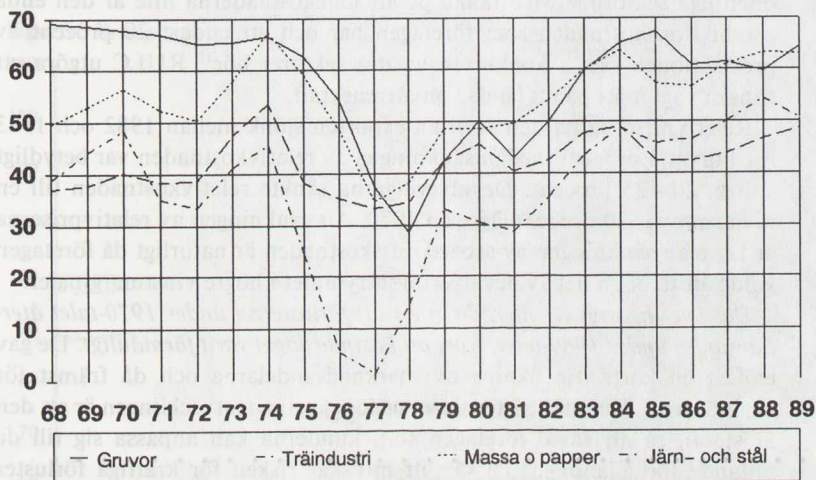
Källa: NUTEKDATA

Trots en svacka mellan 1984 och 1986 låg vinstnivån högre för basindustrin 1989 än i början av 1980-talet. Gapet mellan basindustrins och verkstadsindustrins vinstnivå ökade under 1980-talet. När det gällde marknadsandelarna konstaterades tidigare att basindustrin hade haft den

gynnsammaste utvecklingen under 1980-talet. Även när det gäller vinstutvecklingen framstår basindustrin som 1980-talets vinnare. Utvecklingen förklaras av att högkonjunkturen och devalveringarna gynnade insatsvaruindustrin som har lågt importinnehåll samtidigt som prisutvecklingen var gynnsam för branschen.

Järn- och stålindustrin återhämtade sig snabbt efter strukturkrisen på mitten av 1970-talet. Rationaliseringar och genomgripande omstrukturering av handelsstålsbranschen samt devalveringarna 1976/1977 bidrog till den gynnsamma vinstutvecklingen. Devalveringarna 1981 och 1982 medförde ytterligare vinstförbättringar för järn- och stålindustrin. Även massa- och pappersindustrin och träindustrin förbättrade lönsamheten mellan 1981 och 1984. Den mest gynnsamma utvecklingen återfanns dock i gruvindustrin.

Figur 5.2 Bruttovinstandelen för basindustrin 1968–1989.



Källa: NUTEKDATA

Till följd av den goda vinstnivån under 1980-talet har främst massa- och pappersindustrin haft goda möjligheter till investeringar och uppköp. Dessa har framför allt koncentrerats till EG-området. Storföretagen förbereder sig för en hårdare konkurrens inför förverkligandet av EGs inre marknad. Ökad konkurrens och ökade krav på teknisk utveckling har lett till en omfattande förvärvsvåg i Europa.³⁰ Osäkerhet om de svenska elpriserna och ett framtida svenskt EG-medlemskap samt behovet att öka förädlingsgraden, dvs. att minska pris- och konjunkturberoendet av massa, har troligtvis bidragit till att driva på den höga svenska förvärvsbenägenheten.

Är den relativa arbetskraftskostnaden ett bra mått på ett lands konkurrenskraft?

Den relativa arbetskraftskostnaden (Relative Unit Labour Cost) är endast ett kortsiktigt mått på hur väl ett land står sig i den internationella

³⁰ Exempel på genomförda förvärv inom EG under andra kvartalet 1990 är STORAs köp av Feldmühle Nobel i Tyskland till ett värde av 14 miljarder SEK och SCAs förvärv av Reedpack i Storbritannien till ett värde av 11 miljarder SEK.

konkurrensen. Det kan dessutom föreligga en konflikt mellan vad som anses vara en fördelaktig konkurrenssituation på kort sikt och vad som är fördelaktigt i det lite längre perspektivet, såväl för det enskilda företaget som ur landets synvinkel. En kostnadsnivå som ligger väsentligt under jämviktsnivån och som leder till motsvarande höga vinster i näringslivet kan leda till att incitamenten till produktivitetshöjande investeringar minskar, så att företagen står mindre väl rustade när konjunkturen vänder neråt och kostnadspressen ökar. Samtidigt har utvecklingen under 1980-talet visat att det är svårt att kombinera höga vinster med prisstabilitet vid full sysselsättning när företagen har råd att bjuda över varandra om den begränsade tillgången på arbetskraft. De stora vinsterna har också missgynnat en förändring av den svenska branschstrukturen.

Endast ungefär 20 procent av den svenska produktionen sker i den konkurrensutsatta sektorn vilken är den som främst drar nytta av kostnadsänkningar, medan resterande produktion sker i den skyddade och offentliga sektorn.³¹ Med tanke på att lönekostnaderna inte är den enda produktionskostnaden som företagen har och att endast 20 procent av produktionen sker i konkurrensutsatta sektorer bör³² RULC utgöra ett ganska vagt mått på ett lands konkurrenskraft.

Relativpriserna på den svenska exporten sjönk mellan 1982 och 1983 med drygt 8 procent medan sänkningen av relativkostnaden var betydligt större, 20–25 procent. Devalveringarna sänkte relativkostnaden till en nivå som var 20 procent lägre än 1970. Att sänkningen av relativpriserna är lägre än sänkningen av arbetskraftskostnaden är naturligt då företagen valde att ta ut en del av devalveringsutrymmet i högre vinstmarginaler.

Devalveringarna resulterade inte i att förlusterna under 1970-talet återhämtades under 1980-talet, trots att kostnadsläget varit förmånligt. De gav endast en kortsiktig ökning av marknadsandelarna och då främst för basindustrin. Det viktigaste kravet på lönekostnadsutvecklingen är att den är stabil, så att såväl företagen som kunderna kan anpassa sig till de rådande förhållandena. På så sätt minskar risken för kraftiga förluster genom att kundrelationer bryts och företagen kan anpassa sin produktion så att den ligger i linje med kostnadsutvecklingen. Om företagen rationaliserar och ökar produktiviteten i takt med kostnadsökningarna bevaras den långsiktiga stabiliteten och ökningen av den relativa arbetskraftskostnaden kan hållas tillbaka, utan hjälp av växelkursjusteringar.

Ökningen av marknadsandelar efter det förbättrade kostnadsläget 1982, förefaller små jämfört med förlusterna efter de kraftiga pris- och kostnadsökningarna 1975/1976. Mot bakgrund av att kostnadsläget under 1980-talet varit gynnsamt är effekten i form av ökade marknadsandelar liten. Andra länder såsom Japan och Tyskland har lyckats öka sina marknadsandelar trots att den relativa lönekostnaden varit oförmånlig. Slutsatsen måste bli att kostnadsläget inte är en avgörande faktor för ett lands konkurrenssituation.

Utvecklingen av den relativa arbetskraftskostnaden

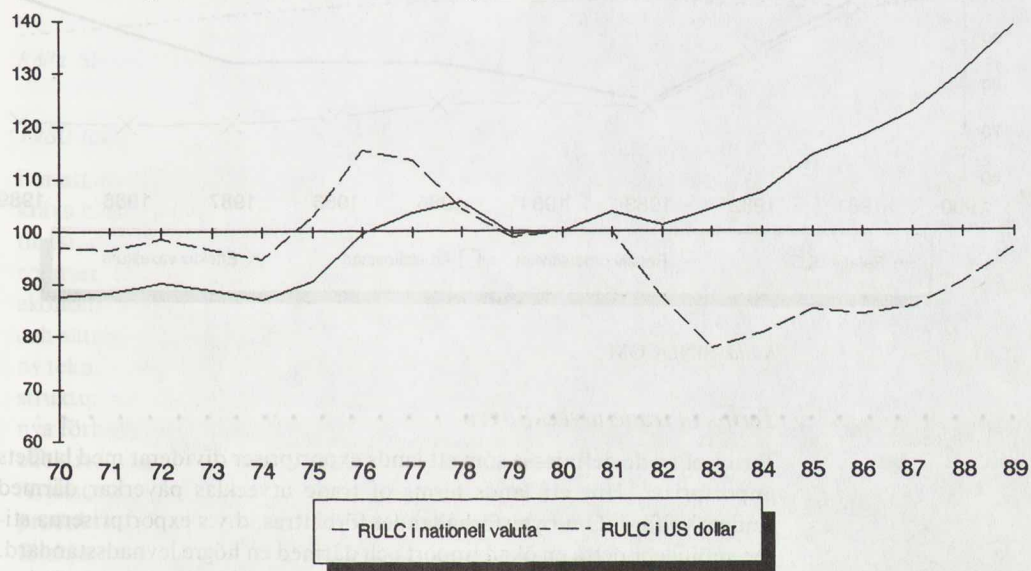
De svenska exportmöjligheterna påverkas av flera faktorer. En av dessa är förknippade med internationella betingelser som t.ex. den utländska efter-

³¹ Även företag som av-sätter sin produktion på hemmamarknaden kan gynnas av en devalvering genom att man erhåller ett ökat manöverutrymme i prissättningen, som uppgår till prishöjningarna på den konkurrerande importen minus ökningen av produktionskostnaderna (ökade kostnader för importerade insatsfaktorer). Således kan de höja priserna och därmed vinsterna.

³² Lönekostnadens andel av förädlingsvärdet i industrin uppgick 1988 till 71,1 procent, 1990 till 76 procent och beräknas bli 78,6 procent 1992. Konjunkturläget, hösten 1990, Konjunkturinstitutet.

frågan medan andra faktorer är inhemskt relaterade. Den relativa arbetskraftskostnaden per producerad enhet (RULC) brukar ofta tillskrivas stor betydelse för ett lands konkurrenskraft. Lönekostnaderna svarar för en stor del av industrins totala kostnader och lönekostnaden är en faktor som relativt enkelt låter sig mätas. RULC påverkas dels av den inhemska kostnads- och produktivitetens utvecklingen och dels av hur den inhemska valutans förändras gentemot konkurrentländerna. I figur 1.3 visas utvecklingen av RULC, dels i nationell valuta dels i gemensam valuta. Om lönerna stiger kraftigare än i våra konkurrentländer kan den negativa påverkan som detta innebär motverkas av antingen en högre produktivitet eller en gynnsam växelkursförändring, dvs. en depreciering av den svenska kronan. De två stora devalveringarna 1981 och 1982 medförde en kraftig sänkning av RULC. Den gynnsamma växelkursutvecklingen mellan 1985 och 1987 motverkade de kraftiga löneökningarna och den dåliga produktivitetens utvecklingen under dessa år.

Figur 5.3 Sveriges RULC i nationella valutor och i gemensam valuta. Index 1980=100.



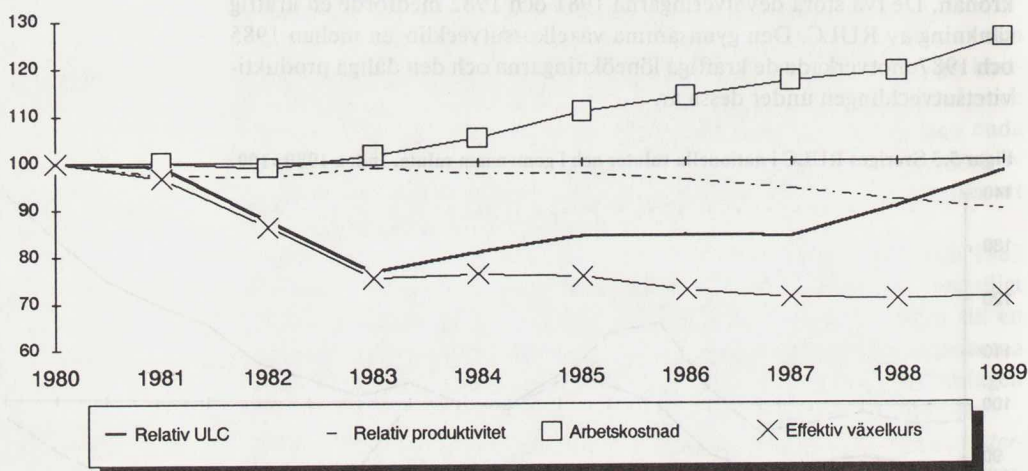
Källa: SINDCOM

RULC sänktes kraftigt som en följd av växelkursförändringarna, men de svenska lönerna fortsatte att öka mer än i omvärlden. Det är naturligt att efterfrågan på arbetskraft ökar när relativpriset på denna produktionsfaktor kraftigt sjunker. Löneökningstakten förstärktes dessutom av högkonjunkturen och devalveringarnas positiva effekt på företagets vinster samt av att både den privata tjänstesektorns- och den offentliga sektorns efterfrågan på arbetskraft var hög. De svenska lönerna fortsatte att öka snabbare än i omvärlden samtidigt som produktivitetens utvecklingen var lägre. Devalveringens effekter i form av ett sänkt relativt kostnadsläge var därmed i stort sett förbrukade 1989.³³

³³ Utvecklingen av RULC påverkas bl.a. av hur många länder man jämför med, vilka de är samt vilken statistik som produktionen baseras på. Industristatistik eller Nationalräkenskaper.

Enligt finansplanen 1992 ökade lönekostnaden per timme 1991 med knappt 7 procent. Detta innebär en kraftig nedgång sedan 1990 då lönekostnaden per timme ökade med drygt 10,5 procent. Under 1992 väntas lönekostnaden stiga med endast 4,2 procent samtidigt som produktiviteten väntas öka med 3,6 procent. Detta innebär att enhetsarbetskostnaden ökar med 0,6 procent jämfört med 2,6 procent i konkurrentländerna. Även under 1993 väntas den relativa enhetsarbetskostnaden minska, främst beroende av en relativt hög produktivitetsutveckling i Sverige.

Figur 5.4 Sveriges RULC i gemensam valuta, relativ arbetskraftskostnad i nationella valutor, relativ produktivitet samt effektiv växelkurs för tillverkningsindustrin. Index 1980=100.



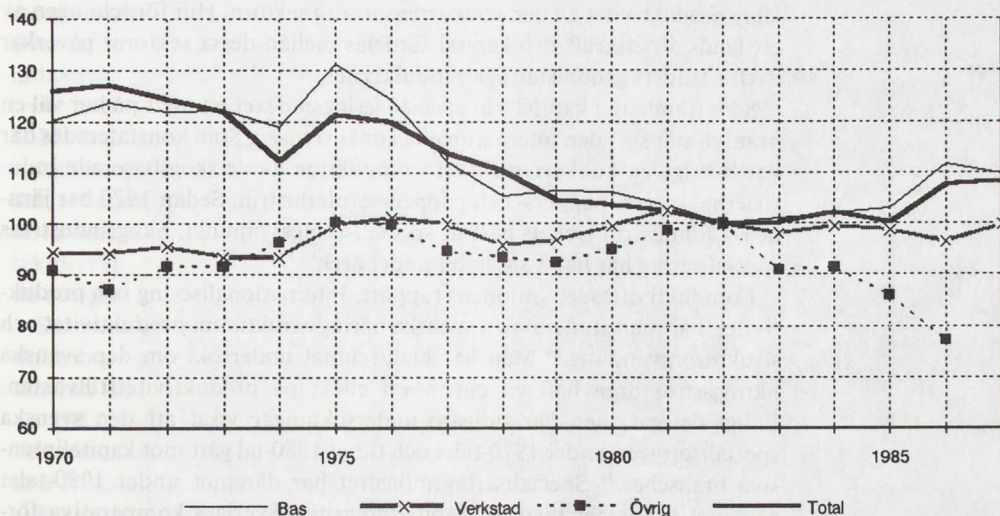
Källa: SINDCOM

Terms of trade-utvecklingen

Terms of trade definieras som ett lands exportpriser dividerat med landets importpriser. Hur ett lands terms of trade utvecklas påverkar därmed landets välfärd. Om bytesförhållandet förbättras, d.v.s exportpriserna stiger, möjliggör detta en ökad import och därmed en högre levnadsstandard. Som framgår av figur 1.4 hade Sverige en betydande terms of trade förlust under slutet av 1970-talet. Den största delen av förlusterna stod basindustrin för. Perioden efter 1974 fram till 1978 kännetecknas av de stora oljeprisökningarna, den inhemska kostnadskrisen och försöken att komma undan nedgången i världskonjunkturen med den s.k. överbrygningspolitiken. Försämringen i bytesförhållandet var en viktig del av 1970-tals krisen. Sveriges industristruktur framstod plötligt som föråldrad. De kraftiga lönekostnadsökningarna och nedgången i exportpriserna ledde till betydande förluster av marknadsandelar.

Under 1980-talet gjordes inga ytterligare terms of trade förluster utan en del av förlusterna återhämtades. Fortfarande kvarstår dock de mesta av förlusterna. Det krävs en anpassning av industristrukturen under 1990-talet till produkter med bättre prisutveckling för att samma gynnsamma bytesförhållande som i början av 1970-talet skall erhållas.

Figur 5.5 Den svenska terms of trade-utvecklingen 1970–1989.



Källa: SINDCOM

1980-talet — decenniet då strukturomvandlingen avstannade?

För att ett samhälles ekonomiska tillväxt ska utvecklas så bra som möjligt krävs bland annat att största möjliga nytta erhålles av de insatta produktionsmedlen. Detta kan endast ske genom en kontinuerlig överföring av resurser till sektorer där det största utbytet av resurserna erhålles. En ekonomi ställs inför många former av tryck, som driver på utvecklingen och sätter höga krav på förmågan till anpassning. Nya efterfrågemönster, ny teknik och tillgången till olika resurser förändras över tiden. En effektiv strukturomvandling är nödvändig för att ett lands anpassning till dessa nya förhållanden och förutsättningar, såväl inom som utom landet, ska bli effektiv. En effektiv strukturomvandling leder till högre produktivitet. Avkastningen av använda resurser blir högre än om ineffektiva företag och produktionsmetoder hålls under armarna. Om sysselsättningsstrukturen förskjuts till branscher med hög produktivitet ökar även industrins genomsnittliga produktivitet.

Den ekonomiska politiken kan både underlätta och försvåra omvandlingstakten i ekonomin. Genom arbetsmarknadspolitiska åtgärder kan rörligheten mellan orter och mellan branscher ökas, men den ekonomiska politiken kan försvåra strukturomvandlingen genom olika former av snedvridande industristöd och genom att begränsa den fria handeln genom tullar och importrestriktioner och därmed reducera det internationella omvandlingstrycket. Den ekonomiska politiken kan även med växelkursförändringar påverka relationerna mellan olika produktionsfaktorer i syfte att öka sysselsättningen och exporten.

Strukturomvandlingen i en liten öppen ekonomi som Sverige påverkas i hög grad av den internationella efterfrågan. Det omvandlingstryck som möter Sverige från omvärlden påverkar i första hand den konkurrensutsatta sektorn. Den offentliga- och den skyddade sektorn utsätts inte i samma

utsträckning för detta omvandlingstryck och kan därför förväntas ha en lägre produktivitet än den konkurrensutsatta sektorn. Hur fördelningen av ett lands arbetskraft och kapital fördelas mellan dessa sektorer påverkar därför landets genomsnittliga produktivitet.

Som framkom i kapitel 4 är specialiseringsindexet ett mått på hur väl en bransch står sig i den internationella konkurrensen. Som konstaterades där har Sverige en konkurrensfördel i produktion av de skogsbaserade industrierna; massa, pappers- och pappersvaruindustrin. Sedan 1970 har järn- och stålindustrin lyckats bäst ur specialiseringssynpunkt. Skogsindustrins specialisering har hållit sig stabil under åren.

I produktivetsdelegationens rapport, Internationalisering och produktivitet, har man studerat den svenska näringsstrukturen, produktivitet och strukturomvandling.³⁴ Man har bland annat undersökt om den svenska näringsstrukturen haft en ogynnsam effekt på produktivitetstillväxten. Enligt delegationen har tidigare undersökningar visat att den svenska specialiseringen under 1970-talet och tidigt 1980-tal gått mot kapitalintensiva branscher.³⁵ Specialiseringsmönstret har däremot under 1980-talet gått mot branscher med låg kapitalintensitet. Sveriges komparativa fördelar inom realkapitalintensiv och i synnerhet humankapitalintensiv produktion har enligt produktivetsdelegationen försvagats under 1980-talet.

I våra egna skattningar³⁶ har vi funnit att den svenska handeln sedan 1970 blivit allt kunskapsintensivare. Gapet mellan kunskapsintensiteten i exporten och importen ökade efter 1981 efter att ha minskat sedan början på 1970-talet. Dessutom är skillnaden mellan kunskapsintensiteten i exporten och importen mycket liten.

För att undersöka om strukturomvandlingen avstannat under 1980-talet och framförallt under perioden efter devalveringarna har fördelningen av antalet sysselsatta i olika sektorer studerats. I tabell 1.1 ser vi utvecklingen mellan 1968 och 1987 och i tabell 1.2 utvecklingen under 1980-talet.

³⁴ Pär Hansson, Lars Lundberg, Näringsstruktur, strukturomvandling och produktivitet, kapitel 5 i Internationalisering och produktivitet, expert-rapport nr 8 till produktivetsdelegationen.

³⁵ Man fann ett starkt samband mellan specialiseringskvoten och förädlingsvärde per sysselsatt. Det var främst humankapitalintensiteten, mätt som lönesumman per sysselsatt som givit utslag, medan måttet på realkapitalintensitet- bruttodriftsöverskott per sysselsatt- givit mindre utslag i dessa undersökningar.

³⁶ Se kapitel 4, Den svenska specialiseringen.

Tabell 5.1 Sysselsättningsutvecklingen 1968–1987. Index 1974=100.

	Hela industrin	Skyddad	Arbetsintensiv	Kapitalintensiv	Kunskaps-intensiv	Forsknings-intensiv
1968	96	100	108	97	84	88
1974	100	100	100	100	100	100
1982	85	88	73	88	90	89
1987	82	84	72	79	89	89

Källa: Produktivitet och bruttovinster 1990, SIND.

Tabell 5.2 Sysselsättningsutvecklingen 1980–1989. Index 1980=100

	Hela industrin	Skyddad	Arbetsintensiv	Kapitalintensiv	Kunskaps-intensiv	Forsknings-intensiv
1980	100	100	100	100	100	100
1982	89	90	84	86	94	92
1984	87	87	85	78	93	93
1986	86	86	80	71	95	96
1988	83	88	75	70	94	91
1989	84	89	77	66	94	90

Källa: Produktivitet och bruttovinster 1990, SIND.

Mellan 1968 och 1974 växte fortfarande industrissysselsättningen. Dessutom skedde det en tydlig överföring av arbetskraft från den arbetsintensiva delen till de kunskapsintensiva och forskningsintensiva delarna i industrin. Mellan 1974 och 1982 minskade sysselsättningen i alla branscher men i den arbetsintensiva industrin allra mest. Perioden 1982 till 1987, som präglas av devalveringarna, visar en måttlig minskning av sysselsättningen inom industrin totalt. Överföringen av arbetskraft från den arbetsintensiva industrin bromsades upp. Däremot minskade sysselsättningen i den kapitalintensiva industrin betydligt mer än i de övriga sektorerna. Under perioden överfördes arbetskraft från denna sektor till de övriga.

Ser man på 1980-talet som helhet har trots allt en sysselsättningsförskjutning ägt rum från de kapitalintensiva och de arbetsintensiva branscherna till de kunskapsintensiva och forskningsintensiva. *Devalveringarna 1981/1982 innebär dock att den kraftiga sysselsättningsförskjutningen från de arbetsintensiva branscherna till de kunskaps- och forskningsintensiva branscherna bromsades upp.*

Ett av de grundläggande problemen i den svenska sysselsättningsstrukturen är att en alltför stor del arbetar inom den offentliga- och den skyddade sektorn, som är skyddad från internationell konkurrens. 1981- och 1982 års devalveringar syftade till att påverka ekonomins struktur genom att få till stånd en överföring av resurser från den skyddade till den konkurrensutsatta sektorn.

Magnus Henrekson³⁷ har visat att den offentliga sektorns andel av produktion och sysselsättning ökat på den konkurrensutsatta sektorns bekostnad. Den skyddade sektorns andelar har däremot varit stabilare. Den konkurrensutsatta sektorn andel av sysselsättningen har gått tillbaka med ungefär 5 procentenheter sedan 1970 års nivå om ungefär 26 procent. Någon märkbar förskjutning av sysselsättningen till den konkurrensutsatta sektorn har inte ägt rum.

Efter devalveringarna 1981/1982 ökade dock den konkurrensutsatta sektorns andel av industrins förädlingsvärde med ungefär två procentenheter fram till 1985. Redan 1988 hade dock andelen i löpande priser fallit tillbaka under 1982 års bottenivå. *Devalveringarna lyckades inte långsiktigt att höja den konkurrensutsatta sektorns andel av vare sig produktion eller sysselsättning.* Trots att devalveringarnas målsättning var att överföra resurser till den konkurrensutsatta sektorn lyckades således inte denna föresats.

Detta överensstämmer bra med produktivitetsdelegationens analyser.³⁸ Sverige hade enligt delegationen under perioden 1970–1985 en högre genomsnittlig andel av antalet sysselsatta och en högre andel av förädlingsvärdet i den offentliga sektorn än OECD-genomsnittet. Den största skillnaden finner vi för antalet anställda i den offentliga sektorn som i Sverige uppgick till 33,7 procent och i OECD till 27,5 procent. Däremot var andelen sysselsatta i den skyddade sektorn i Sverige lägre än i OECD. I Sverige hade dessutom den konkurrensutsatta sektorn vuxit långsammare än i OECD, medan den offentliga sektorn ökat både sitt förädlingsvärde och antalet anställda snabbare än i OECD.

För att Sverige ska kunna hålla jämna steg med övriga OECD-länders

³⁷ Källa: Magnus Henrekson, Devalveringarnas effekter på den svenska ekonomins struktur, Bidrag till konferensen Devalveringen 1982. Rivstart eller snedvändning vid handelshögskolan i Stockholm den 8 oktober 1990. Henrekson har delat in ekonomin i tre sektorer; den privata skyddade (PS-sektorn), den offentligt skyddade (OS-sektorn) och den konkurrensutsatta (K-sektorn).

³⁸ Bilaga nr 8.

materiella standard måste industrisektorn öka. Att den konkurrensutsatta sektorn i Sverige är mindre än i OECD konstaterades ovan. Att den dessutom är för liten beror på att vi har ett stort betalningsbalansunderskott på ett par procent av BNP, trots att importen begränsas av lågkonjunkturen och låga priser på petroleum.

Om inte konsumtionsefterfrågan ska tillgodoses med import, med försämrade handelsbalans och ett större underskott i bytesbalansen som följd, krävs att den inhemska industrin ökar produktionen. För att produktionen ska kunna öka måste dels överföring till den konkurrensutsatta sektorn komma till stånd, dels måste produktiviteten öka inom branscherna. Detta åstadkoms naturligt genom den utslagning som sker i lågkonjunktursens spår. De mest ineffektiva anläggningarna slås ut och viljan att effektivisera produktionen i de som finns kvar ökar i takt med kostnadspressen. Ökad liberalisering av handeln när EES-avtalet börjar verka, EG-integrationens ökade kostnads- och effektivitetspress på företagen samt minskade subventioner till icke konkurrenskraftiga företag och regioner till förmån för ett allmänt gynnsamt företagsklimat, är alla faktorer som kommer att påverka strukturen och produktivitetens utvecklingen i positiv riktning under 1990-talet.

6 Världshandelns utveckling

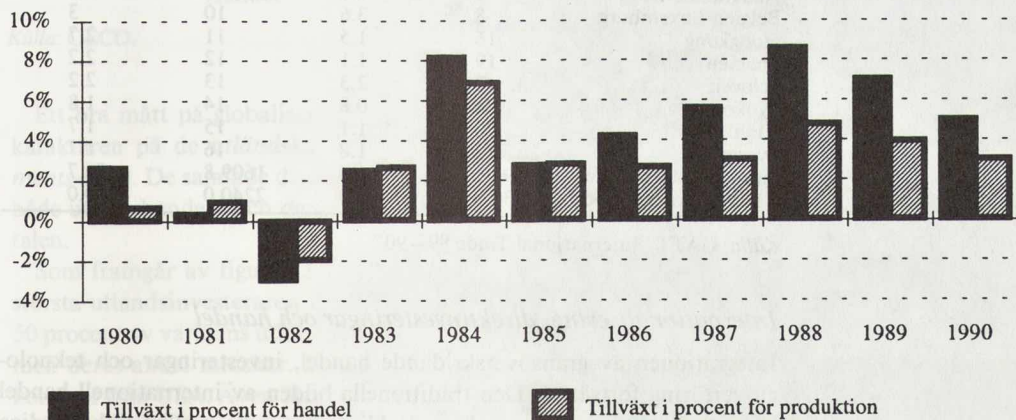
Trender i världshandeln

Integreringen av världsekonomin har under 1980-talet fortsatt i en snabb och accelererande takt. Spridningen av ny teknologi och ytterligare utbyggnad av telekommunikationsnätet har gjort jordens länder både tillgängligare och mer beroende av varandra. Processen drivs fram av den privata sektorn, främst av transnationella företag, något som stadigt leder till en begränsning av de enskilda nationalstaternas handlingsutrymme. Internationaliseringen innebär ökad handel men i ännu högre grad ett ökat internationellt ägande av företag, vilket bekräftas av snabbt ökande utländska direktinvesteringar.

Små öppna ekonomier som Sverige påverkas i allt större grad av utvecklingen i omvärlden. Utvecklingen på världsmarknaden sätter gränser och ramar för den svenska produktionens möjligheter till handel och specialisering. Det kraftiga beroendet av omvärlden innebär att Sverige starkt påverkas av internationella konjunktursvängningar.

Världshandeln har under hela 1980-talet ökat snabbare än världsproduktionen utom under lågkonjunkturåren 1981 och 1982. Det är att märka att nuvarande globala konjunkturedgång inte alls är lika djup som för 10 år sedan.

Figur 6.1 Volymtillväxten för den totala världshandeln och världens totala produktion under 1980-talet. Årlig procentuell förändring.



Källa: GATT

Under 1980-talet har en del förändringar skett när det gäller världens ledande exportörer och importörer av färdigvaror, vilket framgår av tabellerna 6.1 och 6.2.

Tabell 6.1 De 16 ledande exportörerna på världsmarknaden av färdigvaror.
(SITC 5–8, exkl. 68)

Värde: MRD Dollar	1980		1989	
	Placering	Andel(%)	Placering	Andel (%)
Västra Tyskland	1	14.7	1	14
USA	2	13.3	2	12.4
Japan	3	11.2	3	12.3
Frankrike	5	7.4	4	6.1
Italien	6	5.9	5	5.8
Storbritannien	4	7.4	6	5.7
Belgien-Luxemburg	7	4	7	3.5
Kanada	9	2.7	8	3.2
Hongkong	13	1.6	9	3.1
Nederländerna	8	3.3	10	2.9
Taiwan	15	1.6	11	2.8
Sydkorea	16	1.4	12	2.7
Schweiz	10	2.4	13	2.2
Sverige	11	2.2	14	2.0
Spanien	17	1.4	15	1.5
Sovjetunionen	12	1.8	16	1.5
Summa, totala värdet	905.9	82.3	1762.6	81.7
Världens totala export	1100.0	100.0	2155.0	100.0

Källa: GATT "International Trade 89–90"

Tabell 6.2 De 16 ledande importörerna på världsmarknaden av färdigvaror.
(SITC 5–8, exkl. 68)

Värde: MRD Dollar	1980		1989	
	Placering	Andel(%)	Placering	Andel (%)
USA	1	11	1	16.4
Västra Tyskland	2	8.6	2	8.4
Storbritannien	4	6.3	3	6.7
Frankrike	3	6.4	4	6.2
Italien	5	3.9	5	4.2
Kanada	6	3.6	6	4.1
Japan	10	2.2	7	3.9
Sovjetunionen	7	3.6	8	3.3
Nederländerna	9	3.6	9	3.2
Belgien-Luxemburg	8	3.6	10	3
Hongkong	16	1.5	11	2.7
Spanien	19	1.1	12	2.2
Schweiz	12	2.3	13	2.2
Sydkorea	24	0.8	14	1.8
Kina	20	1.1	15	1.7
Sverige	13	1.8	16	1.7
Summa, totala värdet	696.1	61.4	1609.8	71.7
Världens totala import	1130.0	100.0	2240.0	100.0

Källa: GATT "International Trade 89–90"

Internationalisering, direktinvesteringar och handel

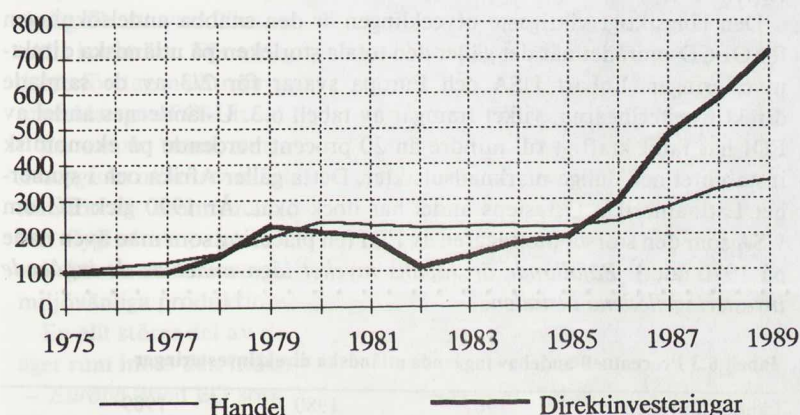
Integrationen av gränsöverskridande handel, investeringar och teknologioverföring fortsätter. Den traditionella bilden av internationell handel som ett antal transaktioner, huvudsakligen av varor, mellan självständiga företag har förändrats. En ökande andel av handelsflödena sker numera

mellan och inom företag, som är relaterade till varandra genom aktieinnehav eller på något annat sätt (OECD 1991).

Regeringarnas aktiva roll för att utveckla frihandeln har därvid kommit att ske under nya förutsättningar. Betydelsen av "nationell" handelspolitik och av traditionella gränshinder av typ tullar och kvantitativa restriktioner, avsedda att skydda nationella eller inhemska företag, minskar alltmer. I stället ökar betydelsen av olika typer av stödformer och skattelättnader som införs i olika länder för att dra till sig och konkurrera om utländska investeringar (se bland andra Ostry, 1991).

Bidragande orsaker till denna internationalisering är att företagen i högre grad vill vara nära marknaden. Vid etablering i EG har troligen kravet på lokal produktion haft stor betydelse. Dessutom har många länder uppmuntrat utländska företag till direktinvesteringar för att få bukt med den höga arbetslösheten. Som exempel kan nämnas Storbritannien som såg en japansk bilproduktion som ett alternativ till sin i stort sett eliminerade inhemska bilproduktion. De utländska företagens närvaro har ökat konkurrensen och skapat effektivitets- och produktivitetsvinster till gagn för landets invånare.

Figur 6.2 Direktinvesteringar och handel inom och mellan OECD-länderna, 1975=100 index.

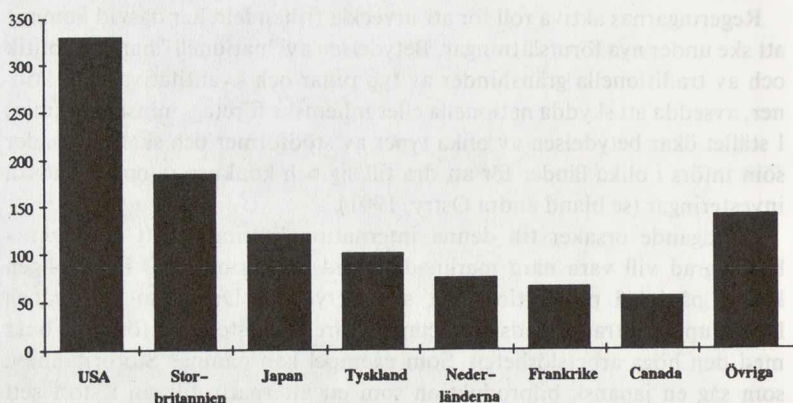


Källa: OECD.

Ett bra mått på globalisering får man om man ser på tillväxten i och karaktären på de utländska direktinvesteringarna (*foreign direct investments-FDI*). De samlade direktinvesteringarna växte avsevärt snabbare än både utrikeshandeln och den inhemska produktionen på 1970- och 1980-talen.

Som framgår av figur 6.3 är USA det land som historiskt sett är den största utlandsinvesteringen i världen. Under 1970-talet svarade USA för 50 procent av världens utlandsägda tillgångar. USA dominerar fortfarande men deras andel minskar. En tredjedel av världens utlandsinvesteringar kommer från USA. Även Storbritannien har en lång tradition som utlandsinvestering, framförallt i USA. Japan är det land som expanderat kraftigast under senare delen av 1980-talet. Landet har haft en ökningstakt på 40

Figur 6.3 Världens totala direktinvesteringar utomlands, ackumulerat 1955–1988. Miljarder USD



Källa: NUTEK, JETRO

procent vad det gäller de ackumulerade direktinvesteringarna³⁹ under tidsperioden 1987–1988. Detta kan jämföras med USA och Storbritannien som haft en ökningstakt på 10 procent.

Den långsiktigt viktigaste utvecklingen är den snabba andelsökningen för OECD-området när det gäller den totala storleken på utländska direktinvesteringar. Enbart USA och Europa svarar för 2/3 av de samlade direktinvesteringarna, vilket framgår av tabell 6.3. U-ländernas andel av FDI har fallit kraftigt till mindre än 20 procent beroende på ekonomisk instabilitet och dåliga marknadsutsikter. Detta gäller Afrika och i synnerhet Latinamerika. Ostasiens andel har dock ökat. År 1990 gick EG om USA som den största mottagaren av FDI (en placering som man även hade på 1970-talet). Påfallande är Japans mycket låga andel av de ingående investeringsflödena i triaden.

Tabell 6.3 Procentuell andel av ingående utländska direktinvesteringar

Länder/områden	1967	1980	1989
USA	9,4	16,5	28,6
EG	23,3	37,0	34,5
Övriga Europa	6,3	5,0	4,0
Schweiz	2,0	2,8	0,4
Sverige	0,5	0,3	0,4
Kanada	18,2	10,2	7,3
Australien	4,6	5,6	4,9
Japan	0,6	0,7	0,7
U-länder	30,6	22,0	19,2
Latinamerika	17,5	12,3	7,4
Ostasien	4,8	6,2	8,8
Alla länder	100,0	100,0	100,0

Källa: OECD.

³⁹ Med ackumulerade direktinvesteringar menas summan av direktinvesteringar under en viss period, medan flöden avser värdet på en årlig direktinvestering.

Utländska investeringar tenderar att följa marknadstillfällen snarare än att de skapar dessa. Detta skulle förklara varför det fortfarande är så få nyinvesteringar i Central- och Östeuropa. Utländska investeringar i det

området har hindrats av det dramatiska fallet i efterfrågan, bristen på livskraftiga företag att köpa, svårigheter att värdera tillgångar och bestämma ägandeförhållanden, den bristfälliga infrastrukturen och långsamma utvecklingen av kapitalmarknaderna m. m.

De transnationella företagens ökade roll

Under de senaste tio åren har en allt större del av varu-, tjänste- och kapitalflödena varit i form av företagsinterna flöden. Enligt beräkningar från slutet av 1980-talet utgjordes inte mindre än 25 procent av världshandelns volym av handel mellan moderföretag och dotterföretag eller mellan dotterföretag i samma koncern (Campbell, 1991).

I syfte att nå skalfördelar har de transnationella företagens strategi ofta varit att specialisera och koncentrera produktionen vid dotterföretagen. De enskilda företagsenheterna har fått i uppgift att betjäna koncernen globalt. Den övergripande produktions- och marknadsstrategin har dock formulerats i moderföretagets högkvarter.

I början på 1990-talet kan urskiljas en vidareutveckling av den företagsinterna strategin genom att dotterföretagen utvecklas till att bli "multilocal" (eller "multidomestic"). De globala koncernerna upprättar en regional produktion av komponenter och slutprodukter som är tillräckligt storskalig för att vara lönsam. Den regionala marknads och kundens krav ställs i centrum. För att snabbt kunna anpassa sig till detta får de regionala dotterföretagen alltmer självständigt utöva strategiska funktioner och t. ex. utveckla egna FOU-insatser.

En annan trend som kommer att bli vanlig under 1990-talet är de strategiska allianser av olika slag som ingås mellan storföretag. Detta sker framför allt inom områden där FoU-kostnaderna väger tungt, t. ex. bil- och flygindustri, data – och elektronikindustrin, telekommunikationer och kommunikationssatelliter, läkemedelsindustri och framtagandet av miljövänliga produktionsprocesser och produkter inom en rad områden.

En allt större del av de processer och transaktioner som beskrivits ovan äger rum inom den industrialiserade världens triad:

- Europa (med EG som kraftcentrum)
- Nordamerika (USA, Kanada och i ökande grad Mexico)
- Japan med omgivande folkrika och snabbt växande ekonomier i Ostasien.

Ökar eller minskar protektionismen?

Vad kommer att präglade det internationella ekonomiska och handelspolitiska samarbetet och umgänget i denna alltmer globala och internationaliserade miljö? I vilken riktning går handelssystemet? Får vi behålla ett multilateralt regelsystem? Är vi på väg mot ett handelssystem där regionala ekonomiska block dominerar eller kanske en värld med okontrollerad bilateralism och kraftigt stegrande protektionism?

Ett resonemang kring dessa frågor förutsätter någon form av definition eller avgränsning av vad som ryms inom begreppet handelspolitik.

Det finns idag ingen vedertagen definition på vad som konstituerar

handelspolitik eller vad som skall förstås med handelspolitiska åtgärder. Traditionellt har till handelspolitik förts gränsskyddsåtgärder av typ tullar, avgifter, kvantitativa restriktioner o. dyl.

Begreppet handelspolitik täcker emellertid idag ett betydligt vidare fält av ekonomisk-politiska åtgärder. Förutom de traditionella gränsskyddsåtgärderna ingår i den handelspolitiska arsenalen även interna åtgärder och regleringar såsom olika former av investerings- och etableringshinder, tekniska handelshinder, diskriminerande kvalifikationskrav och upphandlingsförfaranden, olika stödformer m. m. Här avses både varu- och tjänstereproduktion. Dessutom inbegrips inte bara åtgärder som vidtas av regeringar utan även delstatliga och kommunala myndigheter.

Handelspolitiska åtgärder kan delas upp i två grupper:

i) Åtgärder som uttryckligen förmånsbehandlar inhemska producenter eller näringsidkare i förhållande till deras utländska konkurrenter. Till denna kategori kan framför allt föras tullar, kvantitativa importrestriktioner, diskriminerande upphandlingsregler och -förfaranden samt antidumpnings- och utjämningstullar.

ii) Åtgärder som inte direkt syftar till att begränsa importen eller förmånsbehandla inhemska näringsidkare men som inte desto mindre i många fall kan få en sådan effekt. Tydliga exempel på sådana åtgärder är miljönormer, olika typer av tekniska föreskrifter och standarder, hälso- och sanitära krav, regionalstöd och andra generella stödformer, yrkeskvalifikationskrav m. m.

Många försök har gjorts att uppskatta protektionismen i världshandeln. De mest kända är de som UNCTAD (och även Världsbanken) regelbundet publicerar i bl. a. "Trade Development Report". UNCTADs metodik kan dock ifrågasättas på flera punkter. Bl. a. bortser man från i vilken grad redovisade åtgärder har en handelshindrande effekt. Dessutom släpar UNCTADs och Världsbankens material tidsmässigt efter, vilket gör att det är mindre användbart för en bedömning av protektionismen under de allra senaste åren.

En granskning av de senaste två årens detaljerade rapporter från såväl GATT som OECD om den handelspolitiska utvecklingen ger inga belägg för att protektionismen ökar generellt, snarare tvärtom.

På vissa områden finns det fortfarande kvar mer eller mindre kraftig protektionism (jordbruk, stål, teko, flera tjänstesektorer). Det kommer att dröja åtskilliga år innan man kan tala om en i reell mening fri världshandel.

Det utmärkande för det handelspolitiska skeendet idag är dock inte en ökad protektionism. Trenden går i stället, om än alltför sakta, i liberaliserande riktning.

De senaste åren har flera u-länder vidtagit kraftiga ensidiga (unilaterala) liberaliseringsåtgärder, både i form av tullsänkningar och avskaffandet eller minskning av kvantitativa importrestriktioner.

Utvecklingen i *Central- och Östeuropa* sedan 1989 innebär en successiv övergång från ett tidigare hårt reglerat och centraliserat utrikeshandelssystem. Till detta skall läggas den liberalisering som ägt och äger rum regionalt (inom Europa, Nordamerika och Australien/Nya Zeeland).

Protektionismen är främst inhemskt betingad. Det land som inte skapar

förutsättningar för ett modernt och effektivt näringsliv får svårare att stå emot ropen på protektionistiska åtgärder. Det kan mot denna bakgrund vara av intresse att något beröra utvecklingen i USA och EG och förutsättningarna för dessa ekonomiska stormakter att hålla de protektionistiska krafterna stängna.

Utvecklingen i USA

USAs handelspolitik har under senare år blivit mer aggressiv och bilateralt inriktad för att uppnå handels- och investeringsfördelar i olika länder. Denna politik grundas i USAs minskande konkurrenskraft och det ökande handelsunderskottet, i förening med förlusten av den ledande positionen i världsekonomin och Japans ökade styrka. Underskottet i handelsbalansen uppgick 1991 till 66 miljarder dollar, varav enbart underskottet med Japan uppgick till 43 miljarder.

Det senaste exemplet på bilaterala uppgörelser är de japanska bilföretagens åtagande från januari 1992 att öka inköpen av bildelar från USA fram till år 1994 med ca 10 miljarder dollar. Denna typ av arrangemang har av ekonomen Jagdish Bhagwati betecknats som "*voluntary import expansions*" (VIEs). Genom att import från andra länder därmed trängs undan strider företeelsen, om än ej formellt så dock i realiteten, mot GATTs icke-diskriminerings-princip (Bhagwati, 1988).

Bilateralism och unilaterala åtgärder kommer förmodligen alltid att utgöra en viktig komponent i USAs strategi. Mindre länder som Sverige får inrikta sig på att så långt möjligt begränsa utrymmet för denna utväg. Bäst sker detta genom fortsatta och envetna ansträngningar för att effektivisera och förstärka det multilaterala regelverket i GATT så att både stora och små länder känner att alternativkostnaden för att koppla loss från GATT-samarbetet upplevs som för hög. Enbart genom ett förstärkt multilateralt regelverk för handeln kan tendensen att i ökad grad förlita sig på bilaterala lösningar begränsas om än aldrig elimineras.

Det bör påpekas att bilateralism inte i sig är av ondo. Avgörande är om den är marknadsöppnande och icke-diskriminerande.

På kort och medellång sikt finns det inte mycket som tyder på att de protektionistiska tendenserna i USA kommer att minska. Häremot kan ställas ett antal faktorer som på litet längre sikt borde leda till att frihandelskrafterna stärks i USA. USAs ekonomi blir alltmer integrerad i världsekonomin. Andelen av BNP i USA som utgörs av export och import av varor och tjänster har fördubblats under det senaste årtiondet och uppgår idag till 12–13 procent.

Trots tillfälliga återfall i protektionism väntas de utländska investeringarna i USA öka liksom USAs investeringar i utlandet. De internationella nätverken på företagsnivå kommer att fortsätta att utvecklas liksom den internationella specialiseringen i produktion, teknologi och tjänster.

Utvecklingen inom EG/Europeiska Unionen

Risken för en protektionistisk utveckling i EG kommer sannolikt att i hög grad påverkas av i vilken mån arbetet med att fullborda den s.k. inre

marknaden blir gynnsamt för EG i sig. Den ökade möjligheten för kapital och arbetskraft att röra sig fritt inom EG och avregleringar på olika områden borde minska fickorna av outnyttjade resurser och därmed stödet för en protektionistisk politik. En viktig faktor i sammanhanget är att Tyskland traditionellt på flertalet områden motsätter sig en protektionistisk handelspolitik. Ju starkare Tyskland blir desto svårare borde det bli för EG att slå in på en väg som leder mot någon form av "Fortress Europe".

Ett mer dystert scenario kan dock inte uteslutas. En hel del stelheter finns kvar i många europeiska länder, särskilt på arbetsmarknaden och i eftersläpningen på högteknologiområdet. EG har inte helt frigjort sig från "eurosclerosis". Den ekonomiska tillväxten sjunker, arbetslösheten ökar och vissa industrivaror såsom bilar och elektronik tappar mark till utländska konkurrenter. Vissa länder kan komma att motsätta sig att vissa inhemska sektorer helt försvinner. Detta kan tala för att det protektionistiska trycket växer, vilket sannolikt kommer att materialisera sig i form av selektiva åtgärder (typ antidumpingstullar), främst mot Japan och andra snabbväxande ekonomier i Ostasien.

Inför upprättandet av EGs inre marknad har strukturomvandlingen inom industribranscherna i Europa påskyndats. Samtidigt har det uppstått en spänning mellan *konkurrenspolitik* och *industripolitik* i Gemenskapen. Å ena sidan har man velat främja konkurrensen, främst genom skärpta konkurrensregler för att motverka ekonomisk maktkoncentration, men också genom att liberalisera den offentliga upphandlingen och genom att privatisera statliga företag som ofta haft en monopolställning eller kunnat räkna med generösa bidrag. Å den andra sidan har man velat stödja företagskoncentration för att skapa koncerner starka nog att klara konkurrensen från amerikanska och japanska företag. Detta har lett till vissa motsägelser och inre spänningar i den av EG-kommissionen förda politiken och till handelspolitiska konflikter med USA.

Samma spänningar kan uppstå mellan å ena sidan den *traditionella handelspolitiken* som är gemensam för EG-länderna och administreras av kommissionen och å den andra sidan *investeringspolitiken* som i huvudsak bestäms av varje EG-land för sig. Ingenstans illustreras detta bättre än av den uppgörelse som EG-kommissionen slöt 1991 med Japan om begränsning av dess export av personbilar till EG fram till 1999. Det lär bli svårt att begränsa den japanska marknadstillväxten i Europa enbart genom denna "frivilliga" exportbegränsning om samtidigt Japan genom nya och befintliga produktionsanläggningar inom Europa kan förse hela den fr.o.m. 1993 gränslösa Europa-marknaden med bilar. Enligt det brittiska forskningsinstitutet "Ludvigsen Associates" väntas Japan öka sin andel av den europeiska bilmärknaden från 11,6 procent 1990 till 17,5–19 procent vid sekelskiftet.

Det finns alltså faktorer som talar för att en restriktiv importpolitik undergrävs genom möjligheterna för investeringskapitalet röra sig fritt över nationsgränserna.

Det finns naturligtvis en viss risk att utländska investeringar och tillgång till utländsk teknologi underkastas kontroller och begränsningar för att

bättre harmoniera med en relativt sett mer restriktiv handelspolitik. Detta är dock mindre troligt med tanke på hittillsvarande svårigheter att koordinera medlemsländernas politik i detta avseende.

Slutsatsen är att de möjligheter som skapas genom den inre marknaden bör överväga riskerna för en protektionistisk politik i EG (Andersson & Burenstam Linder, 1991; se även Froot & Yoffie, 1991).

Regional frihandel – hot eller möjligheter?

Förutom den unilaterala liberalisering som på senare år inletts i flera länder och i Central- och Östeuropa sker också en påtaglig liberalisering regionalt och globalt.

Tabell 6.4 Regionala och globala liberaliseringsprocesser

	EGs 1992-program	EES	Uruguayrundan
Syfte	Förverkliga inre marknaden enligt Rom-fördraget	Icke diskriminering inom de "fyra friheterna"	– Ökat marknadstillträde. – Stärka regelsystemet – Utvidga GATT till nya områden
Processen inledd	1985	1984	1986
Resultat i kraft	1/1 1993	1/1 1993?	1994–2004?
Antal länder	12	19	drygt 100

Källa: Egen bearbetning.

Det för Sverige mest betydelsefulla och näraliggande skeendet är den europeiska integrationsprocessen. EES-avtalet mellan EG och de 7 EFTA-länderna undertecknades i början av maj 1992. Målsättningen är att avtalet skall kunna träda i kraft samtidigt som EGs inre marknad fullbordas, d.v.s. den 1 januari 1993. En viss tidsförskjutning kan dock inte uteslutas.

Med EES-avtalet uppnås ett synnerligen omfattande och djupgående frihandelsområde som svarar för 45 procent av världshandeln och omfattar en marknad med 380 miljoner människor.

För EG, eller den *Europeiska Unionen* (EU) som EG kommer att heta 1993, har integrationen fått en kraftig skjuts framåt genom konferenserna i Maastricht i december 1991. Mot slutet av 1990-talet kommer den monetära unionen och i förlängningen ett allt mer gemensamt agerande i utrikespolitiska och säkerhetspolitiska frågor.

Såväl EFTA som EG har slutit frihandelsavtal med de tre reformekonomierna Polen, Tjeckoslovakien och Ungern. Turkiet och Israel ingår till olika delar i frihandelsområdet.

I början av nästa sekel avtecknar sig en europeisk frihandelszon på 25–30 länder representerande tre *integrationscirklar*:

Den yttersta cirkeln representeras av frihandel på industrivaruumrådet och vissa jordbruksprodukter och som i stort sett omfattar samtliga länder. EES-avtalet bildar den mellersta cirkeln med alla de övriga friheterna (fri rörlighet för tjänster, kapital, arbetskraft). Den innersta cirkeln utgörs av den ekonomiska, monetära och politiska union som EG (EU) på sikt utvecklas till (Wijkman 1991).

Regional integration är *inte bara ett europeiskt fenomen*. Åtskilliga försök görs på andra håll i världen att införa och utveckla frihandelsavtal av mer eller mindre långtgående slag.

Sedan 1989 är ett frihandelsavtal i Nordamerika mellan USA och Kanada i kraft. Förhandlingar pågår om att utvidga detta avtal till att omfatta Mexico ("*NAFTA* – "*North American Free Trade Agreement*"). Om det kan genomföras kommer det att befolkningsmässigt motsvara det västeuropeiska frihandelsområdet.

Härtill kommer det frihandelsavtal som sedan mitten på 1980-talet fungerar mellan Australien och Nya Zeeland-ANZCERTA. Avtalet är till sitt innehåll ungefär lika omfattande som EES och täcker både varor och tjänster.

Flertalet arrangemang i *u-länderna* är mycket "lösa i köttet" och har knappast lett till de dynamiska ekonomiska effekter som vanligtvis följer av mer fasta och fullständiga preferensarrangemang. En viss ekonomisk mognad och en utvecklad industristruktur krävs för att regionala arrangemang skall få erforderlig stadga. Det är därför ingen tillfällighet att lyckosamma arrangemang hittills endast kunnat genomföras bland i-länder. På senare tid kan dock i takt med den ökade handelsliberaliseringen i främst Latinamerika märkas även en utveckling mot mer fasta och substansfyllda regionala handelsarrangemang bland u-länderna.

En vanlig uppfattning om regionala handelsarrangemang är att sådana innebär ett steg bort från multilateralism i världshandeln och ett hinder mot försöken att skapa ett öppet handelssystem. Det finns skäl att nyanseera denna bild.

Föreställningen om världen som indelad i "handelsblock" överensstämmer inte med verkligheten, utom möjligen vad gäller EG som ju tillämpar en enhetlig handelspolitik mot omvärlden.

Som framgår av tabell 6.5 är andelen internhandel väsentligt högre för EG än övriga områden. Att andelen stigit behöver inte innebära att EGs handelspolitik är mer restriktiv än övriga berörda länders. Det kan också vara ett uttryck för att integrationen varit framgångsrik.

Tabell 6.5 Fördelning av vissa regioners export 1980–1989

	1980	1986	1989
EG-12			
Inom regionen	53%	57%	60%
Utanför regionen	47%	43%	40%
Nordamerika (USA, Kanada, Mexico)			
Inom regionen	33%	40%	40%
Utanför regionen	67%	60%	60%
Ostasien			
Inom regionen	34%	28%	35%
Utanför regionen	66%	72%	65%

Anm: "Ostasien" består här bl.a. av Australien, Filippinerna, Hongkong, Indonesien, Japan, Malaysia, Nya Zeeland, Singapore, Sydkorea, Taiwan och Thailand. Gruppen omfattar alla asiatiska länder som deltar i det ekonomiska samarbetsinitiativet i Asien och Stilla Havet utom Brunei men plus Hongkong och Taiwan som ju är viktiga ekonomiska aktörer men som av politiska orsaker ännu inte inkluderats.
Källa: GATT, IMF (se också Schott, 1991).

Frihandelsförhandlingarna i Nordamerika involverar inte en gemensam handelspolitik. Varje land bibehåller sin egen handelspolitiska regim mot tredje land och självständiga handelspolitik. Förhållandena kan liknas vid vad som gäller EFTA-länderna emellan. Det är inte sannolikt att NAFTA utvecklas till en fullfjädrad gemensam marknad med bl.a. en tullunion av typ EG.

Tillväxten i handeln inom Asien baseras inte på någon gemensam handelspolitik över huvud taget. De embryon till olika preferens- eller frihandelsområden som finns har ännu inte utvecklats till någon integration av den typ som finns i Europa eller Nordamerika. Regionens heterogena karaktär talar mot skapandet av ett regionalt handelsblock inom överskådlig tid. Undantaget är ASEAN som efter många sorger och bedrövelser nu verkar samla sig till att försöka uppnå ett regelrätt frihandelsområde.

Det finns skäl att betrakta regionala arrangemang som *nödvändiga komplement* snarare än som substitut till de ansträngningar som görs multilateralt i GATT och på annat håll (bl.a. OECD) för att liberalisera världshandeln. Detta betraktelsesätt betecknas ibland som "bogserbåtsteorin". De regionala arrangemangen drar världsekonomin i riktning mot multilateralism.

Framväxten av regionala arrangemang, och för den delen även bilaterala arrangemang, måste ses i sitt rätta perspektiv. Även om naturligtvis risken alltid finns att de kan utvecklas i protektionistisk riktning kan de ändå ses som legitima svar på en situation där den gamla världsordningen är under stark omvandling (se bl.a. Ludlow, 1990/91).

Uruguayrundan – GATTs ödesstund?

Sedan hösten 1986 förs i GATT globala förhandlingar om en friare världshandel i den s. k. Uruguayrundan. Dessa förhandlingar är de mest omfattande i GATTs 45-åriga historia och omfattar 108 länder.

På *varuområdet* gäller det att minska protektionismen inom starkt skyddade områden som teko, stål och jordbruk. Inte minst för u-länderna och länderna i Central- och Östeuropa är detta väsentligt om de skall kunna få nödvändig draghjälp i sin ekonomiska utveckling.

På *tjänsteområdet* utarbetas ett helt nytt internationellt regelverk för en friare världshandel på samma sätt som skett på varuområdet genom GATT. För att åstadkomma en snabb ekonomisk tillväxt är en avreglering på detta område vital.

Inom Uruguayrundan ser man också över gällande regler för olika typer av *skyddsåtgärder* för att undvika att dessa missbrukas eller tillämpas på ett godtyckligt sätt. Tendensen är oroande på antidumpningsområdet, en typ av handelsbegränsning som är minst lika allvarlig som kvoter och frivilliga exportbegränsningar (Voluntary Export Restraints = VERs).

På grund av det oklara läget i Uruguayrundan är det just nu svårt att bedöma hur GATT kommer att se ut och fungera under den närmaste tioårsperioden. Två scenarier ter sig idag som fullt möjliga:

i) Uruguayrundan resulterar i en omfattande förhandlingslösning.

Konturererna av en sådan lösning avtecknar sig nu och innebär en väsent-

lig förstärkning och utvidgning av det multilaterala regelsystemet på handelsns område. Det "gamla" GATT som täcker handeln med varor kompletteras med regler för bl.a. handeln med tjänster och immaterialrätt.

Förhandlingspaketet kommer inte att leda till några omedelbara steg mot ökad global frihandel. Avveckling och sänkning av olika typer av handelshinder sker över en längre tidsperiod. Ytterst betydelsefullt är att en grund läggs för fortsatta liberaliseringar, främst på jordbruks- och tjänsteområdet.

Här förutsätts att ett förhandlingsresultat slutligen godkänns av alla lagstiftande församlingar, något som ingalunda kan tas för givet.

ii) Rundan havererar.

Det spekuleras i att en konsekvens av ett eventuellt haveri i Uruguayrundan kan bli att tyngdpunkten i det handelspolitiska liberaliseringsarbetet förskjuts mot en ökad regional integration. Denna utveckling är dock redan i full gång och är i sig ett positivt element i handelssystemet. Ökad integration av ekonomierna brukar främja industriell utveckling och investeringar och därför generera en ökad handel internt och med omvärlden.

Någon risk för ett handelskrig i egentlig mening om Uruguayrundan går i kvav finns inte. Därtill är i-ländernas ekonomier alltför sammanflätade.

En klar risk finns dock att de stora aktörerna då fjärrar sig från det multilaterala samarbetet och mer förlitar sig på bilaterala ansatser (och i USA ett än mer aggressivt utnyttjande av unilaterala handelsåtgärder). Detta skulle kunna släppa lös åtgärder som på sikt skulle försvaga det multilaterala regelverket och förtroendet för GATT som institution.

7 Vad kan vi vänta oss av svensk handelspolitik och utrikeshandel till år 2005

Som produktivitsdelegationen framhållit är det viktigt att behålla ett omvandlingstryck i ekonomin. Det bästa sättet är att den svenska ekonomin tillämpar en öppen och liberal handelspolitik.

Svensk handelspolitik idag

Sveriges handelspolitik präglas jämfört med andra länder av stor öppenhet och få regleringar.

Tullskyddet för industrivaror är inte högre än 4,6 procent (vägt genomsnitt). Genom bl.a. Sveriges frihandelsavtal med EG och inom ramen för EFTA träffas dessutom endast en mycket liten del av importen av dessa tullar. Strängt taget har tullarna på detta område förlorat sin näringspolitiska betydelse.

På *jordbruksområdet* är tullarna högre och kombineras eller ersätts av det betydligt verksammare instrumentet, nämligen rörliga importavgifter. Sverige har inlett en avreglering av det svenska jordbruket, främst vad avser den inhemska prisregleringen och delar av exportstödet. En sänkning av gränsskyddet blir avhängig av utfallet av Uruguayrundan och utvecklingen inom EG. Som framgår av tabell 7.1 ligger Sverige idag över OECD-genomsnittet och EG när det gäller omfattningen av stödet till jordbruksnäringen.

Tabell 7.1 Jordbruksstödet i olika OECD-länder. Andel av totala produktionsvärdet i inhemska priser

	1989	1990	1991
Australien	10%	14%	15%
Kanada	37%	44%	45%
EG	41%	49%	50%
Finland	69%	72%	69%
Japan	70%	68%	69%
Norge	74%	76%	78%
Schweiz	73%	80%	81%
Sverige	52%	61%	58%
USA	28%	29%	30%
OECD-genomsnitt	40%	45%	46%

Anm: Siffrorna för 1990 är uppskattningar och för 1991 prognosiska.

Källa: OECD (ej publicerade uppgifter).

Utanför jordbruksområdet tillämpas i Sverige inga kvantitativa restriktioner mot importen. 1992 avvecklades ensidigt, d.v.s. utan motprestation, de sista restriktionerna på beklädnadsområdet.

Med visst skäl kan hävdas att Sverige genom de unilaterala liberaliseringsåtgärderna till stor del *frigjort sig från den merkantilistiska tradition* som utmärker det handelspolitiska tänkandet och agerandet i de flesta länder.

Sverige har aldrig använt utjämningstullar mot subventionerad import och endast i ett par fall *antidumpningåtgärder* mot prisdumpad import.

På *upphandlingsområdet* tillämpar Sverige sedan länge en icke diskriminerande politik, åtminstone på statlig nivå.

Under senare år har skett en påtaglig neddragning av det *statliga industristödet*. Nettoindustristödet sjönk från 11,3 miljarder kr 1985/86 till 5,2 miljarder budgetåret 1989/90. Allmänt sett måste den svenska staten ålägga sig en långtgående subventionsdisciplin genom reglerna i EFTA och Sveriges frihandelsavtal med EG.

Möjligheterna för Sverige att bibehålla denna relativt öppna och liberala handelspolitik påverkas inte av ett EES-avtal. Däremot kommer ett medlemskap i EG att leda till vissa förändringar i importpolitiken mot tredje land. Slutsatsen av detta kan bli att omvandlingsstrycket inom vissa områden minskar.

EES – ekonomiskt medlemskap i EG

Under 1990-talet kommer Sverige att integreras mer och mer i den västeuropeiska ekonomin. Detta sker främst genom EES-avtalet varigenom Sverige i princip erhåller ett ekonomiskt medlemskap i EG. Det andra stora steget i Europas ekonomiska integrering, den monetära unionen-EMU, hinner knappast fungera före 2005.

Den centrala innebörden av EES-avtalet är att svenska medborgare, institutioner och företag i allt väsentligt kommer i åtnjutande av de "fyra friheterna" inom EG, dvs. fri rörlighet för varor (utom större delen av jordbruket), tjänster, kapital och arbetskraft.

Någon gemensam handelspolitik eller tullunion etableras dock inte mellan parterna. Konsekvensen härav är att nuvarande gränskontroller och ursprungsregler för handeln mellan EG och EFTA-länderna kvarstår även om de förenklas i viss utsträckning.

Handeln med *jordbruks- och fiskeprodukter* är underkastade särskilda regleringar liksom energiområdet. En mycket viktig punkt i avtalet är gemensamma skärpta regler på konkurrensområdet.

EES-avtalet innebär också att möjligheten att tillgripa *antidumpningsåtgärder* avskaffas i handeln mellan de deltagande länderna. Detta är mycket viktigt för Sverige, vars exportörer tidigare drabbats av EGs aktiva politik på detta område. Avskaffandet av antidumpningsåtgärder är dock inte ovillkorligt. Det gäller på de områden som täcks av EES-avtalets bestämmelser och där gemenskapens regler fullt ut integrerats i avtalet.

Gemensamma *upphandlingsregler* införs i avtalet för statliga, regionala och kommunala myndigheter. Sverige får därmed rätt att konkurrera på

EGs hittills i stor utsträckning stängda upphandlingsmarknader. Enligt uppgift rör det sig här om 10–12 miljarder kronor om dagen.

En annan mycket viktig effekt av avtalet är att EGs tekniska föreskrifter blir gällande inom hela EES-området. På flera punkter finns övergångsregler. Men det finns i princip inga permanenta undantag.

Huvudförändringarna för den svenska utrikeshandeln har redan inletts genom att de svenska företagen kraftigt investerat på EG-marknaden genom företagsköp och samgåenden. Genom att formellt få tillgång till de "fyra friheterna" underlättas företagens möjligheter att förlägga produktion och utvecklingsinsatser där man bedömer detta vara lönsammast i hela EG-EFTA-området.

EGs inre marknad har i Cecchini-rapporten beräknats innebära en engångsökning av BNP på ca 6 procent över den närmaste femårsperioden. Ytterligare dynamiska vinster uppstår genom en stadig ökning av den ekonomiska tillväxttakten i området. Genom EES-avtalet kommer dessa vinster också EFTA-länderna till del (med vissa inskränkningar). Dessa vinster beror på en rad faktorer. Den större hemmamarknaden kommer att kunna tillåta ett ökat utnyttjande av skalfördelar. Ökad konkurrens leder till lägre priser och effektivare företag. Gemensamma regler och normer kommer att leda till minskade kostnader. Tillväxten ökar så att det blir en större kaka att dela på. Samtidigt blir konkurrensen och utslagningen större.

Särskild betydelse torde EES-avtalet få när det gäller tjänstesidan och möjligheterna för kapital och arbetskraft att röra sig fritt i frihandelsområdet. Här kan bl. a. nämnas de ökade möjligheterna att placera svenskar på nyckelposter i företagens europeiska enheter.

Branscher som varit hemmamarknadsbetonade och skyddade från konkurrens om inrikes transporter, bygg och anläggningsarbete och kommunikation får bereda sig på ökad importkonkurrens (se Krafft, 1991).

Sverige och övriga EFTA-länder ligger geografiskt nära EG-marknaden och tillverkar varor som är nära substitut med EG-varorna. Vinstmarginalerna är därför känsliga för även mycket små förändringar i relativpriserna som resultat av den inre marknadens fullbordan. Dessutom kommer effekten av EES-avtalet att vara särskilt stark i EFTA-länderna p.g.a. den relativt stora betydelse som handeln med EG har i deras respektive BNP (Wijkman, 1991).

EES-avtalet kan också förväntas reducera olägenheterna med Sveriges "utanför läge" i förhållande till de centrala västeuropeiska marknaderna och därmed olägenheter, till följd av det geografiska randläget, av investeringar i vårt land av såväl svenskägda som utlandsägda företag. En förutsättning är att företagsklimatet bedöms som tillräckligt attraktivt jämfört med alternativa investeringsländer i Europa.

Den ökade integrationen inom Västeuropa innebär att de nationella ekonomierna minskar i betydelse. De i mångt och mycket slumpmässiga nationsgränserna inom Europa kommer att minska i betydelse medan regioner där ekonomisk, geografisk och kulturell gemenskap är den sammanhållande länken kommer att öka i betydelse.

Den största effekten av integrationen av Sverige i västeuropas ekonomi är att de branscher som i dag är skyddade av olika typer av handelshinder

kommer att möta större konkurrens. SIND undersökte hinderna för handel mellan EG och Sverige 1990. De vanligaste förekommande hindrena är tekniska standarder och föreskrifter, tullar samt gränsformaliteter. Bortsett från gränsformaliteterna, kommer större delen av dessa handelshinder att avvecklas och harmoniseras vid förverkligandet av EES-avtalet.

Tabell 7.2 Branscher rangordnade efter den betydelse handelshinder mellan Sverige och EG har för dess handel.

1. Livsmedel	10. Metallvaror
2. Motorfordon	11. Maskinindustri
3. Övrig transportmedelsindustri	12. Metaller
4. Elektroindustri	13. Kläder och skor
5. Kontorsmaskiner och datorer	14. Papper och grafiska produkter
6. Kemikalier	15. Icke-metalliska mineraler
7. Instrumentindustri	16. Trä och möbler
8. Syntetfiber	17. Plastprodukter
9. Gummiprodukter	18. Textilier

Källa: "Klara färdiga EG! Svensk industristruktur inför EG-92"

I SINDs studie betecknas branscherna i tabell 7.2 som EG-känsliga, det vill säga de branscher som främst kommer att känna av integrationens effekter. Livsmedelsindustrin tillhör av förklarliga skäl de branscher som främst kommer att känna av integreringen av västeuropa. I många av de andra branscherna som känner av integreringen har Sverige en stark ställning på världsmarknaden, vilket tyder på en ökad möjlighet till handel med dessa varor.

Under perioden fram till 2005 kan vi räkna med en ökad intraindustriell handel som följd av öppnandet av marknaderna i västeuropa. Detta innebär ett ökat utbud för konsumenterna och större marknader för enskilda producenter. Handeln med livsmedel kan förväntas att öka. Det är däremot svårt att avgöra hur mycket relationen mellan importen och exporten kommer att förändras beroende på dagens omfattande regleringar.

Handeln mellan Sverige och västeuropa bestäms till stor del av hur efterfrågan kommer att utvecklas. Antar vi en ökad levnadsstandard i hela regionen kommer efterfrågan på mer sofistikerade varor att öka. Sverige bör ha möjligheter att kunna konkurrera med sådana varor. Detta innebär ökad produktion och handel med verkstadsprodukter. En motsvarande utveckling kan förväntas inom EGs produktion, men vissa tecken tyder på att Sverige kan öka sin handel med sofistikerade produkter. Ett viktigt sådant tecken är uppbyggnaden av det östra Tyskland. Tysklands industri kan under denna period förväntas rikta sitt utbud mot den efterfrågan som detta skapar och därmed öka möjligheten för andra länder att sälja på andra marknader.

Andra tecken är att Sverige är ett av de mest tekniskt utvecklade länderna inom Europa med en relativt hela västeuropa⁴⁰ välutbildad arbetskraft. Detta innebär möjligheter att utveckla produktionen av avancerade produkter inom landet. För att detta skall vara möjligt måste det ske en strukturomvandling till mer produktion inom maskin- och elektroindustrin. Med en liknande utveckling hos våra största västeuropeiska handels-

⁴⁰ Om man gör jämförelser med hela västra Europa framstår Sverige som välutbildat i förhållande till länder som t. ex. Portugal, Spanien och Grekland

parners kan vi förvänta oss en ökad intra-industriell handel. Det bör dock påpekas att det finns en tendens till att vi tappat till våra främsta konkurrentländer vad det gäller välutbildad arbetskraft.⁴¹

EG-medlemskap – ändrade förutsättningar för svensk handelspolitik

Sveriges ansökan om medlemskap i EG inlämnades den 1 juli 1991. Regeringens mål är att medlemskapet skall realiseras snarast, helst redan den 1 januari 1995. Det är dock klokt att räkna med att det kan bli förskjutningar i denna tidtabell. Avgörande blir här utvecklingen i Europa fram till en svensk folkomröstning samt om ytterligare EFTA-länder lämnar in en ansökan under 1992.

Om och när Sverige blir medlem av EG innebär detta att Sverige inlemmas i EGs gemensamma handelspolitik mot tredje land. På tullområdet innebär inte detta några dramatiska förändringar. EGs vägda genomsnittstull för industrivaror uppgår idag till 5,6 procent mot som nämnts 4,6 procent för Sverige. Om Uruguayrundan blir en framgång krymper denna skillnad ytterligare.

En stor förändring för svensk handel med omvärlden vid ett medlemskap blir att man kommer att underordna sig EGs jämfört med Sverige betydligt mer aktiva *antidumpningspolitik*. Liksom USA, Kanada och Australien använder sig EG flitigt av antidumpningsåtgärder som ett handelspolitiskt vapen som riktas selektivt, dvs. mot enskilda länder, företrädesvis i Ostasien och länder i Central- och Östeuropa.

Ett svenskt medlemskap i EG bör rimligen inte innebära någon annan syn på behovet av en liberal handelspolitik eller i ambitionen att driva en sådan politik i Sverige och Europa.

Formerna och ramen för det svenska agerandet ändras dock radikalt. I exempelvis GATT företräds EG-länderna av kommissionen. Sveriges möjlighet att utåt agera självständigt på det handelspolitiska området minskar eller försvinner därför helt. De svenska frihandelsintressena får då primärt drivas inom EG i det interna förberedelsearbetet, bl. a. genom intensiv "lobbying" och genom att knyta allianser med andra likasinnade EG-länder. Sammansättningen av sådana allianser kan skifta beroende på vilken fråga som avhandlas.

EG är inget monolitiskt block. Dess handelspolitik är en återspeglning och sammanvägning av de enskilda EG-medlemmarnas efter förhandlingar och diskussioner samlade ståndpunkt. Dragkampen mellan frihandelsvänner och protektionister böljar ständigt fram och tillbaka. Dessutom råder ofta olika uppfattningar inom EG-kommissionen.

Som EG-medlem tar Sverige över ett regelsystem som delvis är främmande för svensk handelspolitik och administrativa tradition. En viss konvergens sker dock kontinuerligt. EGs hela jordbrukspolitik är exempelvis under omstöpning. Uruguayrundan och de handelsavtal som slutits med vissa länder i Central- och Östeuropa har påverkat och påverkar EGs politik i liberal riktning.

Ett svenskt medlemskap i EG innebär både ökade risker och möjligheter rent handelspolitiskt. *Genom sin ställning som en av de tre handelspolitiska stormakterna är EG mer utsatt för protektionistiska åtgärder än ett litet*

⁴¹ Se Tabell 1.6.

frihandelsinriktat land som Sverige. Detta gäller i synnerhet visavi USA som inte tvekat att handelspolitiskt "straffa" EG i vissa situationer.

Samtidigt har EG genom sin förhandlingstyngd större möjligheter än ett enskilt land att agera med kraft på den internationella handelspolitiska scenen och därmed skapa marknadsöppningar till nytta också för svensk export. I den mån handelspolitiska uppgörelser i framtiden blir mer avhängiga av enskilda aktörers förhandlingstyngd innebär ett EG-medlemskap för Sverige på denna punkt en klar fördel. (se bl.a. UD, 1991)

Handeln med Central- och Östeuropa

Liberaliseringen av Central- och Östeuropa och de baltiska staterna och den nya inriktningen mot marknadsekonomier har lett till stort produktionsbortfall och minskad exportförmåga på kort sikt. Dock har möjligheter på längre sikt skapats. Dessa länders kraftiga skuldbörda och de fallande råvarupriserna har lett till kraftigt försämrade levnadsvillkor för dessa länders invånare. Som en extra börda har en del av dessa länder gått igenom ett ekonomiskt stålbad med nästan ofattbart snabbt stigande priser, i vissa fall kopplat med varubrist. Integrationen av de två tyska ekonomierna innebär att det forna Östtyskland har de bästa förutsättningarna för en ekonomisk tillväxt och standardökning likvärdig med den i väst.

Som framgått i de inledande kapitlen i denna bilaga står länderna i Central- och Östeuropa för närvarande för endast 3 procent av Sveriges utrikeshandel. Den ekonomiska kris som alla länderna i regionen drabbades av under 1980-talet resulterade i stora nedskärningar av importen från OECD-området. Detta gällde särskilt införseln av råvaror och halvfabrikat samt maskiner och utrustning, dvs. varugrupper som den svenska exporten koncentrerats till.

Under de senaste två årens omvälvningar har den ekonomiska krisen accentuerats. Trots det reformarbete som inletts kan svårigheterna väntas bestå en bit in på nästa decennium. Förmåga att själv finansiera ökad import från Sverige och andra länder varierar inom regionen men är allmänhet starkt begränsad.

Däremot är det lätt att identifiera mycket stora behov, inte minst i det före detta Sovjetunionen. Till vissa delar kan dessa utvecklingsbehov väntas komma att finansieras genom krediter och bistånd från väst. Sektorer som är särskilt aktuella är till exempel jordbruk och livsmedelsförsörjning, bostäder, miljö samt infrastruktur såsom transporter, telekommunikationer och energiförsörjning.

Förutom på bygg- och entreprenadområdet krävs stora satsningar på tjänsteområdet, t.ex. på bank- och försäkringsidan, liksom överhuvudtaget massiv kunskapsöverföring vad gäller ekonomi, teknik, lagstiftning och förvaltning.

Ovanstående uppbyggnad kommer att generera svensk export av varor och tjänster. Storleken på denna export är inte möjlig att prognosticera. Sverige har en produktionssammansättning som är inriktad på investeringsvaror, vilket är positivt. Dessutom är den geografiska närheten till dessa marknader en konkurrensfördel. Svenska företag kan också förvän-

tas att försörja dessa marknader från nyinvesteringar i de tidigare statshandelsländerna.

På *importsidan* finns under den närmaste framtiden den största komparativa fördelen på arbetskraftsintensiva produkter där det låga löneläget är en fördel, t.ex. kläder och viss legotillverkning. En klar potential finns även för ökad export från regionen av jordbruksvaror och livsmedel, även om denna begränsas av handelshinder i väst. Dessa hinder kan dock komma att reduceras inom ramen för GATT. På längre sikt ökar konkurrensen även inom andra produktområden.

Det är realistiskt att framöver tänka sig en ökning av Sveriges handel med länderna i Central- och Östeuropa, även i relativa termer. Som jämförelse kan nämnas att Sveriges handel med dessa länder år 1938, det vill säga det sista mellankrigsåret, låg på omkring 7 procent på såväl import- som exportsidan. Eftersom det här rör sig om länder i vårt närområde, grannländer i fallet Polen, Baltikum och Ryssland, vore det konstigt om inte handeln med regionen vid sekelskiftet ånyo närmar sig nämnda storleksordning.

Enligt en gravitationsmodell som Institutet för internationell ekonomi använt sig av skulle Central- och Östeuropa för närvarande bara använda sig av en femtedel av sin verkliga potential när det gäller handel med väst (Degerstedt & Dicander, 1991).

Inte minst viktig för regionens välbefinnande och ekonomiska utbyte med Västeuropa är att den europeiska ekonomiska integrationen utvecklas gynnsamt och successivt utsträcks till allt fler länder. Förutsättningarna är här allra bäst för de tre reformekonomierna Polen, Tjeckoslovakien och Ungern. För övriga ekonomier är utsikterna mer osäkra utom i ett mycket långt tidsperspektiv.

Handeln med Nordamerika

Frågan är om de pågående nordamerikanska frihandelssträvandena mellan USA och Kanada och eventuellt också Mexico kan leda till en större andel för denna ländergrupp i den svenska utrikeshandeln.

De positiva ekonomiska effekterna av en regional handelsliberalisering beror på i vilken grad frihandeln leder till en handelsomfördelning eller handelsalstring samt på fördelarna av en ökad konkurrens och stordrift.

Handeln mellan Förenta Staterna och Kanada har ökat betydligt. Det är troligt att den interna handeln inom Nordamerika fortsätter att öka och att ett utvidgat frihandelsavtal med Mexico kommer att leda till en ökande handel inom detta handelsområde. Om denna utveckling fortsätter och om visionen i Förenta Staterna om ett frihandelsområde omfattande hela Amerika kommer att genomföras kommer detta att alstra en stark utveckling av handeln.

Det nuvarande regionala handelsmönstret avspeglar delvis strukturen av ländernas komparativa fördelar. USA och Kanada har komparativa fördelar i kapitalintensiv produktion medan Mexico har komparativa fördelar i arbetsintensiv produktion. På lång sikt förväntas handelsalstringen överväga de handelsomfördelande effekterna. På medellång sikt väntas de positiva ekonomiska effekterna bli större i Mexico än i USA.

På lång sikt förväntas de dynamiska effekterna av en större marknad och ökade investeringar leda till ökad ekonomisk tillväxt och högre inkomster och därmed ökad efterfrågan totalt.

Uppbyggnaden och förnyelsen av Mexicos infrastruktur — bl. a. när det gäller telekommunikationer, vägbyggen och bostäder — innebär en ökad exportpotential för svenska företag. Mexicos betydande miljöproblem innebär även en potential för *svensk export* av olika slags reningsanläggningar och miljövårdsteknik. Dessutom finns det utbyggnadsbehov på tjänstesidan, bl. a. finansiella tjänster.

Mot bakgrund av ovanstående dynamiska effekter skapas bättre förutsättningar för export till regionen.

Om Uruguayrundan blir en framgång kan öppningar på de i dag stängda upphandlingsmarknaderna i Nordamerika och tullsänkningar på bl. a. stål och läkemedel leda till ökad svensk export.

Förhoppningsvis kommer antalet antidumpningsåtgärder mot svenska exportörer att minska något. En viss risk finns dock att ett fortsatt protektionistiskt tryck kan avledas i mer globalt verkande skyddsåtgärder.

Sannolikt kommer regionen att svara för en i relativa termer sjunkande andel av den svenska exporten (och motsvarande ökning för bl. a. länderna i Central- och Östeuropa). Av betydelse är att den svenska kronans koppling till andra europeiska valutor gör att kronan inte följer dollarn i framtiden.

Hur svensk *import* från regionen kommer att påverkas är svårbedömt. På lång sikt finns det potential för ökad import av jordbruksvaror och livsmedel. För närvarande finns det betydande handelshinder för dessa produkter i bland annat Sverige. Dessa kan dock komma att minska som resultat av den pågående Uruguayrundan. Å andra sidan kan de handelspreferenser som följer av EES-avtalet och ett eventuellt svenskt EG-medlemskap leda till handelsomfördelningseffekter till Västeuropas fördel och Nordamerikas nackdel på vissa områden.

Handeln med Japan

Japanska investeringar i Sverige har alltid legat på en låg nivå i jämförelse med vissa andra europeiska länder. Ett svenskt medlemskap i EG kan emellertid ändra på detta förhållande. Tillgången till den mycket större europeiska marknaden är en viktig lokaliseringsfaktor för japansk industri.

EGs i många stycken restriktiva handelspolitik gentemot Japan har bidragit till kraftigt ökande japanska investeringar inom EG sedan mitten av 1980-talet. Andra faktorer har också bidragit: den starka yenen, högt kostnadsläge, tilltagande arbetskraftsbrist och överlikvida företag.

Ett svenskt EG-medlemskap kan locka till sig japanskt kapital inte bara därför att den svenska marknaden blir mera attraktiv, utan också därför att EGs handelspolitik kan skapa sämre förutsättningar för att upprätthålla dagens nivå på japansk direktexport till Sverige.

Svenska företags tilltagande internationaliseringsgrad kommer sannolikt innebära att direkthandelns relativa betydelse minskar. Produktionsanläggningar i Asien torde i större utsträckning än nu komma att försörja

den japanska marknaden.

Av de närmare 100 svenska företag som idag finns representerade i Japan har endast ca 20 egen lokal tillverkning.

Den japanska marknaden ställer större krav på leveranser än vad som är fallet i övriga världen. Det handlar då inte bara om punktlighet. Relationen mellan tillverkare och kund är ofta mycket djup, nära och långvarig. Detta ger upphov till starka lojalitetsband. Härtill kommer en hög produktkvalitet. Dessa faktorer försvårar utländska inbrytningsförsök.

Japan har under senare år genomfört omfattande tullsänkningar för flertalet industrivaror. Kvantitativa restriktioner på jordbruksområdet har avvecklats och icke-tariffära handelshinder är eliminerade i stor skala. Detta till trots menar många att Japan fortfarande är alltför slutet mot utländsk import. Framför allt syftar man då på de strukturella handelshinder som finns inbyggda i japansk ekonomi och samhällsliv:

- Bristen på insyn i den praktiska utövningen av handelspolitiken;
- Svag antimonopollagstiftning;
- Komplext distributionssystem;
- Komplicerade tekniska handelshinder.

Utvecklingen går dock stadigt i liberaliserande riktning i Japan vilket borde öka Sveriges export dit.

Handeln med övriga dynamiska ekonomier i Ostasien

Vad gäller de *dynamiska u-landsekonomierna i Asien (de s.k. DAEs)* är deras andelar av Sveriges såväl export som import betydligt högre än de andra "u-lands"regionernas. Exportandelen har hållit sig relativt konstant medan deras importandel stigit i stort sett kontinuerligt under senare år. Det senare kan förklaras dels med att DAEs förändrat den varumässiga strukturen på sin export i riktning mot mer sofistikerade produkter, dels att vissa av dessa länder sökt nya exportmarknader vid sidan av USA.

Sedan 1986 har den *intra-regionala handeln* i Asien ökat mycket kraftigt. Genom "spill-over" effekter kommer detta att innebära ökade exportmöjligheter också för länder utanför regionen genom den ekonomiska tillväxt och därmed växande marknad som kan förväntas bli resultatet. Samtidigt kan dock vissa importbehov komma att falla bort genom ökad självförsörjning inom regionen.

Faktorer som talar för ökade svenska marknadsandelar i DAEs: Dessa länder har stora behov av att bygga ut sin infrastruktur. Regeringarna i flera av dessa länder har också på senare tid mött ökade miljöskydds krav. De sektorer där dessa planerar och kan förväntas göra stora satsningar ligger således mycket väl till för svensk industri.

Trots det goda utgångsläge som finns för svensk industri genom dess kompetens inom intressanta sektorer, finns *vissa faktorer som kan påverka de svenska marknadsandelarna i negativ riktning:*

- Svenska företag prioriterar satsningar på geografiskt mer närliggande marknader;
- Möjligheterna för svenska företag i Sverige att dra fördel av mjuka krediter vid sina exportaffärer är i vissa fall mindre än för konkurrenter eller dotterdölg i vissa andra länder.

Om dessa länder i sin utveckling mot produktion av mer sofistikerade varor skulle gå in på de traditionella svenska produktområdena kommer detta givetvis påverka den svenska exporten till dessa länder. Som exempel kan nämnas den koreanska bilindustrin, som utvecklats mycket kraftigt. Såvida inte det svenska företaget finner en nisch, som inte är direkt konkurrensutsatt, kan den svenska exporten av substituerbara varor komma att slås ut av inhemsk produktion. Även om Sverige inom många traditionella svenska varuområden inte är utsatt för någon direkt lokal konkurrens idag, gör den teknologiöverföring som pågår att svensk teknologi exponeras för inhemska konkurrenter.

Investeringar i DAEs. Inte bara en utveckling mot mer sofistikerade varor i DAEs' varuproduktion utgör en osäkerhetsfaktor för den svenska exporten. Den stora mängd utländska etableringar, inte minst japanska, som förekommer i hela regionen kan på sikt komma att innebära att svensk export dit minskar åtminstone i relativa termer.

Skälen för etableringar i regionen är många: billig arbetskraft, skattefördelar, närhet till marknaden etc. Ofta har också en protektionistisk handelsregim, som utgjort ett hinder för export till ett visst land, resulterat i att företag för att få tillträde till marknaden etablerat sig i landet. Man kan hoppas att detta skäl för etablering minskar om dessa länder som ett resultat av bl.a. Uruguayrundan liberaliserar sin importpolitik.

Efterfrågeutvecklingen – gynnsam prognos för Sverige

Under 1992 förväntas USA och Storbritannien få fart på ekonomin. Eftersom de var tidigast in i konjunkturnedgången antas de först kunna gå ur den. För USA reviderade dock OECD ner sin prognos över BNP-utvecklingen för 1992 till 2,2 procent mot 3,1 procent tidigare. Storbritanniens ekonomi visar vissa signaler på återhämtning med lägre inflationssiffror. Detta kan ge en stimulans åt världsekonomin, men främst åt de länder vars handel med dessa länder är stor. För Sveriges del är exporten till USA storleksmässigt likvärdig med exporten till Norge. USAs totala inverkan på den svenska ekonomin är dock större genom den stora effekten landet har på Sveriges övriga handelspartner. Den för Sverige viktigare EG-marknaden kan däremot gå mot betydligt högre tillväxttakter, när den inre marknaden får genomslag. DRI (Data Resources, Inc/DRI Europe) har prognosticerat BNP-tillväxter på nästan 6 procent för åren 1992 och 1993. Därefter blir utvecklingen något lägre.

Tabell 7.3 Några OECD-länders BNP-tillväxt under 1980-talet. (1980-års dollar).

Land	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90
Norge	3,1	1,4	0,6	2,6	4,4	5,7	4,1	1,2	-1,2	1,2	0,4
Finland	5,3	1,6	3,6	3,0	3,1	3,3	2,1	4,0	5,2	5,4	2,3
Danmark	-0,4	-0,9	3,0	2,5	4,4	4,3	3,6	0,3	-0,1	1,3	0
EG	10,3	3,8	10,2	7,6	6,2	6,7	2,7	2,5	4,7	5,1	4,5
Tyskland	1,5	0	-1,0	1,9	3,3	1,9	2,4	1,6	3,7	3,8	4,5
Storbritannien	-2,2	-1,3	1,7	3,8	2,2	3,6	3,8	4,6	4,3	1,8	0,6
USA	-0,2	1,9	-2,5	3,6	6,8	3,4	2,7	3,4	4,5	2,5	1,0

Källa: DRI

Tabell 7.4 Prognosticerade BNP-tillväxter, för några OECD-länder för åren 1991–1995.

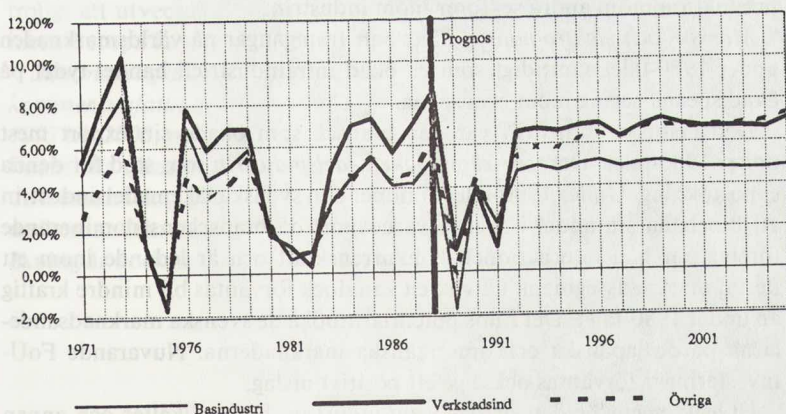
Land	1991	1992	1993	1994	1995	1995–2005
Norge	2,4	2,9	2,8	3,0	2,9	2,6
Finland	1,4	2,2	2,4	2,8	3,0	2,7
Danmark	0	2,0	2,8	1,7	2,0	2,0
EG	5,1	5,6	5,8	4,8	4,4	2,9
Tyskland	2,6	2,8	3,3	2,9	3,6	3,3
Storbritannien	-1,4	2,6	2,9	2,6	2,5	2,5
USA	-0,1	3,0	2,6	2,7	2,7	2,3

Källa: DRI

På kort sikt påverkar marknadsinriktningen, produktinriktningen och kostnadsläget exportmöjligheterna, eftersom avtalade kontrakt fortsätter att löpa, kontaktnät tar tid att bygga upp och produktionens inriktning är svår att förändra på kort sikt. För en gynnsam exportutveckling krävs alltså inte bara ett gynnsamt kostnadsläge utan även en produktion som är inriktad på produkter med hög efterfrågan. Enligt prognoser från EG-kommissionen och från DRI förväntas den största reala tillväxttakten återfinnas i datamaskinindustrin, telekommunikationsindustrin, flygplansindustrin, plast- och läkemedelsindustrin. För Sverige viktiga branscher som massa- och pappersindustri samt bil- och bilmotorindustri väntas få något lägre tillväxttakter. Ur denna aspekt är den svenska specialiseringen inte direkt anpassad till den förväntade efterfrågetillväxten under 1990-talet.

Efterfrågan på världsmarknaden kommer att öka jämfört med de senaste 15 åren. En prognos för utvecklingen av efterfrågan fram till år 2005 har gjorts genom att skatta sambandet mellan förändringen av importefterfrågan och BNP för Sveriges främsta exportmarknader. Prognosen bygger på prognoser gjorda av DRI över utvecklingen av BNP för OECD-länderna och ett stort antal andra länder. I prognosen har marknadens andel av Sveriges export använts som vikt vid summeringen av den totala efterfrågan. Prognosen visar att den starkaste tillväxten finns på efterfrågan av

Figur 7.1 Efterfrågeutvecklingen på Sveriges exportmarknader 1970



Källa: Egen bearbetning av SINDCOM och DRIs BNP-prognoser.

produkter från verkstads- och övrig industri, 6,5–7 procents årlig tillväxt. Efterfrågan på basindustriprodukter blir något lägre och ökar med ungefär 5 procent årligen. Jämfört med 1980-talet innebär detta en ökning av den totala marknadstillväxttakten med drygt 1 procent.

Efterfrågan på *basindustriprodukter* kommer inte att växa lika starkt som efterfrågan på andra industriprodukter. Det gäller därför att de svenska företagen inom basindustrin kan behålla sin konkurrenskraft om de skall vara kvar på marknaden. Utsikterna varierar med olika branscher.

Skogsindustrin kännetecknades under 1980-talet av en kraftigt ökad efterfrågan på papper. Detta är främst en följd av den internationella högkonjunkturen. Den kraftigt ökade efterfrågan ledde till en stark uppbyggnad av industrin. I dag har världens papperindustri en stor överkapacitet som förväntas bestå en bit in i nästa högkonjunktur.

Förutom problem med överkapacitet kan svensk pappersindustri få problem med utvecklingen på returpappersområdet. Krav både från lagstiftare och konsumenter har inneburit en ökad användning av returpapper i massa. Kvaliteten på dessa produkter är i dag fullt jämförbara med produkter gjorda på endast trämassa. En ökad användning av returpapper får konsekvenser på lokaliseringen av pappersproduktionen. Det finns fördelar med att lokalisera produktionen i närheten av papperskonsumtionen eftersom detta minskar kostnaderna för att transportera returpapper och det färdiga papperet. Utvecklingen tyder därför på en ytterligare minskning av pappersindustrins betydelse för Sverige.

Stålindustrin är också av betydelse inom basindustrin. Under hela 1980-talet har branschen kännetecknats av en kraftig strukturomvandling. I Sverige finns det i dag endast en tillverkare per produkt. En fortsatt utveckling av stordriftsfördelar innebär en fortsatt strukturomvandling men på ett internationellt plan. Redan i dag finns flera exempel på detta i Sverige. Det är därför inte självklart att svensk stålindustri i framtiden kommer att ha tillverkning i Sverige. Det är dock svårt att bedöma den framtida svenska produktionen.

Det finns tecken som tyder på att basindustrin kommer att minska sin betydelse för den svenska produktionen. Detta kräver därför att svenska industri kan anpassa sig till nya förhållanden och öka tyngdpunkten på produktion inom andra sektorer inom industrin.

Maskin- och elektroindustrin har haft framgångar på världsmarknaden under 1980-talet samtidigt som en ökad intraindustriell handel tyder på ökad specialisering inom branschen.

Den kemiska industrin var den bransch som ökade sin export mest under 1980-talet. Det var främst *läkemedelsindustrin* som stod för denna exportökning. Under 1990-talet kommer den svenska läkemedelsindustrin att bibehålla sin andel i svensk varuexport då branschens dominerande företag har hög internationell konkurrenskraft och är ledande inom ett flertal marknadssegment. Tillväxten kan dock förväntas bli mindre kraftig än under 1980-talet. Det finns potential att öka de svenska marknadsandelarna på de japanska och amerikanska marknaderna. Nuvarande FoU-investeringar förväntas också ge ett positivt utslag.

Utvecklingen för den *övriga kemiindustrin*, baskemikalier och annan kemisk industri, kommer däremot att bli mindre positiv. Inom baskemi-

kalier råder det för nuvarande överetablering på marknaden vilket kommer att leda till utslagning. Import av lågprisprodukter från Asien, Mellanöstern, Sydamerika samt Central- och Östeuropa kommer att öka konkurrenstrycket på den inhemska industrin. "Annan kemisk industri", vilken är den mest specialiserade, är svårare att bedöma.

Den svenska varuhandeln måste utvecklas mot fler produkter utanför de traditionella basindustrierna. En sådan utveckling kommer innebära en ökad import av basindustrins produkter. Vi kan också förvänta oss en ökad specialisering inom verkstadsindustrin där en ökad intraindustriell handel kommer att ske. Lyckas inte svensk industri med denna struktur-omvandling kan resultatet bli allvarligt för svensk ekonomi och levnadsstandard.

Tjänstehandeln fram till 2005

Det som har utmärkt den svenska tjänstehandeln under de senaste två decennierna är att, om man bortser från de finansiella tjänsterna, den legat stabilt omkring 20 procent av den totala handeln. Med denna bakgrund finns inget som tyder på att tjänstehandeln fram till år 2005 kommer att öka sin andel av Sveriges utrikeshandel i någon större omfattning. Ökningen under slutet av 1980-talet berodde på att handeln med kapital ökade, med ökade räntebetalningar som följd. Detta bör dock betraktas som en engångsföreteelse som följd av avregleringen av kreditmarknaderna i den industrialiserade världen. Det är därför inte troligt att denna utveckling fortsätter under 1990-talet. Däremot har de finansiella tjänsterna fått en ökad betydelse.

Genomförandet av den gemensamma marknaden inom EG kommer tillsammans med EES-avtalet och inhemska avregleringar av tjänstesektorn ge en ökad potential för den internationella tjänstehandeln. Detta kommer i första hand att påverka de finansiella sektorerna genom ökade möjligheter till etablering och försäljning utomlands. En ökning av försäkrings- och banktjänster kan därför vara möjlig. Vidare kommer avreglering och harmonisering öka möjligheten för handel med entreprenadtjänster. För försäljning av licenser och tillverkningsrättigheter är det däremot troligt att utvecklingen innebär minskad handel eftersom förändringarna inom Europa leder till större möjligheter att handla med varor.

Sammantaget bedömer vi att tjänstesektorn exklusive finansiella tjänster kommer omfatta drygt 20 procent av Sveriges utrikeshandel under perioden 1992 till 2005, d.v.s. på ungefär samma nivå som innan avregleringen. De finansiella tjänsterna kommer att omfatta ytterligare 10 till 20 procent av utrikeshandeln, d.v.s. att de finansiella tjänsternas andel av den svenska utrikeshandeln håller sig i stort på dagens nivå. Potential till en svag ökning är dock möjlig.

bruttonationalink

Det totala värdet

inklusive nettotraf

internationell

Ordlista och förklaringar

Antidumpningstull

Särskild tull som uttas på import som ”prisdumpas” och där skada eller hot om skada uppstått för inhemska producenter (se dumpning).

ANZCERTA

Det sedan 1985 fungerande frihandelsavtalet mellan Australien och Nya Zeeland.

ASEAN

Står för ”Association for South East Asian Nations”, en ländergrupp i Sydostasien bestående av Brunei, Filippinerna, Indonesien, Malaysia, Singapore och Thailand.

Bilateral

Tvåsidigt–gällande endast två parter.

Bilateralism

När de mellanstatliga förbindelserna regleras bilateralt.

BNI

Bruttonationalinkomst (på engelska: ”GNP=Gross National Product”). Det totala värdet av färdigvaror och tjänster producerade i en ekonomi, inklusive nettotransfereringar från utlandet till detta land och minus nettotransfereringar från detta land till utländska medborgare.

BNP

Bruttonationalprodukt (på engelska "GDP=Gross Domestic Product"). Det totala värdet av färdigvaror och tjänster producerade i en ekonomi.

DAEs

Av OECD använd förkortning för "the Dynamic Asian Economies", det vill säga de "fyra tigrarna" Hongkong, Singapore, Sydkorea och Taiwan samt de båda ASEAN-länderna Malaysia och Thailand.

Diskriminera; diskriminering

Handelspolitisk särbehandling.

DRI

Data Resources Inc.

Dumpning (engelska: "dumping")

Försäljning till lägre pris på exporten än på hemmamarknaden. Om den "dumpade" exporten skadar importlandets industri kan detta land införa antidumpningstullar eller avtala om prisåtaganden med exportlandet.

ECU

"European Currency Unit"

EEA; EES

"European Economic Area" (på svenska, europeiskt ekonomiskt samarbetsområde-EES). Beteckning på det utvidgade frihandelsavtal mellan EG och EFTA-länderna som färdigförhandlades i februari 1992 och som förhoppningsvis träder i kraft den 1 januari 1993.

EFTA

"European Free Trade Association"--Den europeiska frihandelssammanslutningen med säte i Genève. Medlemmar 1992 är Finland, Island, Liechtenstein, Norge, Schweiz, Sverige och Österrike.

EG; EU

Europeiska Gemenskaperna. Medlemmar 1992 är Belgien, Danmark, England, Frankrike, Grekland, Irland, Italien, Luxemburg, Nederländerna, Portugal, Spanien och Tyskland. Från och med 1993 byter EG namn till EU, den "Europeiska unionen".

Exportsubvention

Statlig utbetalning till eller förmån för export eller produktion som är avhängig av storleken på exporten.

FDI

"Foreign direct investments", engelska för utländska direktinvesteringar.

Frihandelsområde

Sammanslutning av två eller flera länder som avskaffat tullar och andra handelshinder för den inbördes handeln. Varje land inom området tillämpar dock sin egen tulltaxa och handelspolitik mot tredje land. Exempel: EFTA, EES och frihandelsavtalet mellan USA och Kanada.

Frivillig exportbegränsning

Informell och bilateral överenskommelse varigenom exportören eller regeringen i ett land "frivilligt" begränsar exporten av vissa varor till ett annat land för att undvika ekonomiska störningar där och motverka att detta land inför unilaterala importrestriktioner alternativt antidumpnings- eller utjämningsstullar. På engelska används omväxlande förkortningarna VER och VRA. (Jämför "Orderly marketing agreement", OMA). Dessa bilaterala överenskommelser brukar också kallas gråzonsåtgärder.

GATT

"General Agreement on Tariffs and Trade", på svenska Det allmänna tull- och handelsavtalet. Avtalet administreras av ett sekretariat med säte i Genève.

Gråzonsåtgärder

Handelspolitiska åtgärder vars legala status är oklar i GATT. Exempel på sådana åtgärder är VRAs, VERs, OMAs och rörliga importavgifter.

Icke-tariffära handelshinder

Öffentliga regleringar eller åtgärder, andra än tullar, vilka begränsar eller försvårar internationell handel. Bland de vanligaste hinderna märks kvantitativa restriktioner, subventioner, antidumpnings- och utjämningstullar, tekniska handelshinder av olika slag, statlig upphandling, tull- och administrativa importprocedurer. Vanligen inbegrips även avgifter med motsvarande verkan som tullar.

IMF

"International Monetary Fund", på svenska Internationella valutafonden, med säte i Washington D.C.

Kommerskollegium (KK)

Statlig myndighet i Sverige som utreder och analyserar handelspolitiska frågor.

Multifiberavtalet (MFA)

Den populärt använda benämningen för "the Arrangement regarding International Trade in Textiles". MFA utgör en ram för de begränsningar som under lång tid drabbat u-ländernas export av textil till i-länderna.

Multilateral

Multilateralt (flersidigt) avtal innebär att tre eller fler stater är parter i detta. Med multilateral handel avses vanligen att handel är byggd på ett valutasystem som medger att handel och betalning mellan två länder inte behöver balansera. Ett underskott gentemot ett land kan utjämnas genom överskott i förhållande till ett eller flera andra länder.

NAFTA

"North America Free Trade Agreement". Det utvidgade frihandelsområdet som för närvarande förhandlas fram mellan USA och Kanada samt Mexico.

NUTEK

Närings- och teknikutvecklingsverket. Statlig myndighet från 1991 som bildats genom sammanslagning av de tidigare myndigheterna Statens industriverk, SIND, Statens energiverk, STEV och Styrelsen för teknisk utveckling, STU.

OECD

”Organization for Economic Cooperation and Development”. De utvecklade marknadsekonomiernas samarbetsorganisation med säte i Paris. Medlemmar är Australien, Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Grekland, Irland, Island, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Nederländerna, Nya Zeeland, Norge, Portugal, Schweiz, Spanien, Storbritannien, Sverige, Turkiet, Tyskland, USA och Österrike. EG-kommissionen deltar också i OECDs arbete. ”Jugoslavien” har en särskild ställning och deltar endast i vissa aktiviteter.

OMA

”Orderly marketing agreement”--Formell överenskommelse mellan som regel två länder varigenom exportlandet åtar sig att begränsa exporten av vissa varor till importlandet för att undvika ekonomiska störningar där och motverka att det inför unilaterala importrestriktioner alternativt antidumpnings- eller utjämningstullar (jämför frivilliga exportbegränsningar).

OPEC

”Organization of Petroleum Exporting Countries”. Medlemmar är Algeriet, Ecuador, Förenade Arabemiraten, Gabon, Indonesien, Irak, Iran, Kuwait, Libyen, Nigeria, Qatar, Saudiarabien och Venezuela.

Protektionism

Åtgärder eller beslut från stat, delstat eller kommun för att skydda inhemsk produktion mot konkurrens från utlandet med hjälp av tullar, kvantitativa restriktioner, subventioner, diskriminerande upphandling med mera.

RULC

”Relative unit labour cost”--relativ arbetskraftskostnad per producerad enhet.

Tekniska handelshinder

Kategori av icke-tariffära handelshinder som omfattar tekniska föreskrifter och standarder, inklusive förpacknings-, märknings- och etiketteringskrav, samt provningsarrangemang (certifieringssystem).

TNFs

Transnationella företag.

Tullunion

Sammanslutning av två eller flera länder som inbördes avskaffat tullar och andra handelshinder men som tillämpar en gemensam tulltariff och handelspolitik mot importen från utomstående länder. EG är det bästa exemplet på en fungerande tullunion (jämför frihandelsområde).

UD/H

Handelsavdelningen i det svenska utrikesdepartementet.

ULC

”Unit labour cost”--arbetskraftskostnad per producerad enhet.

UNCTAD

”United Nations Conference for Trade and Development”. FN-organisation som upprättades i början av 1960-talet och som i huvudsak fungerar som diskussionsforum för globala handels- och utvecklingsfrågor.

Unilateral

Ensidig; åtgärd som vidtas av en part utan överenskommelse med motparten.

Uruguayrundan

De globala tull- och handelsförhandlingar i GATTs regi som inleddes 1986 och som ännu inte avslutats. Förhandlingsmandatet fastställdes 1986 i Punta del Este, Uruguay. Därav namnet Uruguayrundan. Förhandlingarna förs i Genève. Totalt deltar 108 länder varav 103 är medlemmar i GATT.

Utjämningstull

Särskild tull som uttas på import av varor för att utjämna de subventioner som direkt eller indirekt beviljas producenter eller exportörer av varan i exportlandet (på engelska: ”Countervailing duties”).

VERs och VRAs

"Voluntary export restraints" och "Voluntary restraint agreements" (se "frivillig exportbegränsning").

VIEs

"Voluntary import expansions": Av ekonomen Jagdish Bhagwati myntat uttryck som beskriver de bilaterala uppgörelser som Japan slutit, främst med USA (elektronik och bildelar), om ökad import till Japan.

- Andriessen, K. (1991). *The World Trade Journal* augusti 1991.
- Andriessen, T. (1991). *Journal of International Law*, januari 1992.
- Andriessen, T. & Dierckx, H. (1991). *Journal of International Law*, April.
- Appelo, Jean-Michel, Chagnon, P. & Dierckx, H. (1991). *Journal of International Law*, juli 1991.
- Bhagwati, J. (1988). *PNW Working Paper*, 88-01.
- Bergman, A. & Dierckx, H. (1991). *Journal of International Law*, februari 1991.
- Cassidy, P. (1988). *The Free Trade Journal*, The Canada-Singapore Market.
- Dierckx, C. *Svedger årsbok 1991*. *LEX-utgåva - en utgåva av Svedger årsbok*. Svedgers förlag AB, Stockholm.
- Fox, K.A. & Yoffie, D. (1991). *The International Journal of Business*, 1991.
- Gerff, K. (1981). "Handelspolitiska aspekter", i *Handelspolitiska aspekter på produktivitetsdebatten*.
- Ladlow, P. (1991). "Future of the World Trade Organization".
- OECD. *Foreign Direct Investment in the World*.
- OECD. (1991). *Foreign Direct Investment in the World*. OECD-Paris, november 1991.
- OECD. (1991). *Global Trade and Development*. OECD-Paris, november 1991.
- OECD. (1991). *The International Trade and Development*. OECD-Paris, november 1991.
- Ohlsson, L. & Vinell, L. (1991). *Handelspolitiska aspekter*. Svedgers förlag.

Referenser

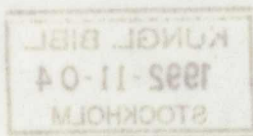
- Anderson, K. (1991), "Is an Asian-Pacific Trade Bloc Next? *Journal of World Trade*, augusti 1991.
- Andersson, T. (1991), *Sveriges utrikeshandel i ett globalt perspektiv*. Opulicerat, januari 1992.
- Andersson, T. & Burenstam Linder, S. (1991), *Europe and the East Asian Agenda*. Jean Monnet Chair Papers, Italien.
- Degerstedt, P. & Dicander C. (1991), *Anteckningar från seminarium om svensk utrikeshandel på UD/H NUTEK*, september 1991.
- Bhagwati, J. (1988), *Protectionism*, MIT Press, Cambridge, England.
- Bergquist, A. & Dicander, C. *Sveriges export under 1980-talet och 1990-talet*. SIND PM 1991:1.
- Cecchini, P. (1988), *The European Challenge 1992 – The Benefit of a Singel Market*. The Commission of the European Communities.
- Dicander, C. *Sveriges handel med Östeuropa*, SIND 1990:6.
- EES-avtalet – en introduktion till reglerna för företaget*. (1992), Industriförbundets förlag AB, Stockholm, 1992.
- Froot, K.A. & Yoffie, D.B. (1991), "Strategic Trade Policies in a Tripolar World" *The International Spectator*, Juli-september 1991.
- Kommerskollegium, (1991), *Frihandelsavtal och tullunioner – en kartläggning*
- Kraft, K. (1991), "Handelshinder och internationaliseringsgrad inom tjänstesektorn", i *Internationalisering och produktivitet*, expertrapport nr 8 till produktivitetsdelegationen.
- Ludlow, P. (1991) "Future of the International Trading System", *Economic Impact*, 1990/91.
- OECD, *Foreign Direct Investments in 1980s*, forthcoming.
- OECD, (1991) *Foreign Direct Investments: Policies and Trends in the OECD Area*. OECD-dokument DAFFE/INV(91)24/REV1+add., november 1991.
- OECD, (1991) *Global Firm Co-operation and Competition; Globalisation: Developments and Industry Policy Issues for the Nineties*. OECD-dokument DSTI/IND(91)43, november 1991.
- OECD, (1991) *The Interrelationship of Trade and Foreign Direct Investment*, OECD-dokument TD/TC/WP(91)51, augusti 1991.
- Ohlsson, L. & Vinell, L. (1987) *Tillväxtens drivkrafter*. Industriförbundets förlag.

- Ostry, S. (1991) "Beyond the border: The New International Policy Arena" i *Strategic Industries in a Global Economy: Policy Issues for the 1990s*. OECD, Paris, Frankrike.
- Reich, Robert. B. (1991) "*The Work of Nations*", New York.
- Schott, J.J. (1991) "Trading Blocs and the World Trading System" *The World Economy*, mars 1991.
- Sölvell, Ö., Zander, I. & Porter, M.E. (1991) *Advantage Sweden*. Norstedts, Stockholm.
- UD (1991) *Sverige och den västeuropeiska integrationen; Konsekvenser av ett svenskt EG-medlemskap*. UD/H, maj 1991.
- UNCTC (1991) *World Investment Report (1991): The Triad in Foreign Direct Investment*. New York.
- Wijkman, P.M. (1991) "The EEA Agreement--at long last!" *EFTA Trade 1990*.
- Wolf, M. (1991) *Pushing the Boulder Uphill; The Uruguay Round Crisis and the Future of the GATT*.

Bilagor till långtidsutredningen 1992

Nr Namn	Författare
1 Metoder, modeller och beräkningar	Finansdepartementet
2 Svensk beskattning i ett integrerat Europa	Krister Andersson
3 Näringslivets utveckling till 2004 – tillväxt eller stagnation?	Närings- och teknikutvecklingsverket
4 Sveriges framtida befolkning	Statistiska centralbyrån
5 EG och den regionala utvecklingen i Sverige	Expertgruppen för forskning om regional utveckling
6 En effektiv miljöpolitik	Sören Wibe och Bengt Kriström
7 Arbetslöshet och arbetsmarknadspolitik	Anders Forslund
8 Långsiktiga perspektiv på inkomstfördelningen	Anders Björklund
9 Segregation – ett svenskt dilemma?	Sven E. Olsson
10 Hur styrs statens budget?	Finansdepartementet
11 Nationalförmögenheten	Konjunkturinstitutet och Statistiska centralbyrån
12 Pensionsfrågan	Stefan Ackerby
13 Landstingen i förändring	Landstingsförbundet
14 Lönebildning under kontroll?	Jan Bröms
15 Utrikeshandel och handelspolitik	Peter Kleen m. fl.
16 Svenska kvinnor möter Europa	Inga Persson
17 Aspekter på avgiftsfinansiering*	
18 Svensk ekonomi och den fria arbetskraftsörligheten	Per Lundborg Industriens utredningsinstitut
19 Inkomstfördelningen under 1980-talet	Kjell Jansson och Agneta Sandqvist Statistiska centralbyrån

* Bilaga 17 har utgått.



Titel	Förkortning
1 Meddelande om...	M...
2 Svensk...	S...
3 N...	N...
4 Svenska...	S...
5...	...
6...	...
7...	...
8...	...
9...	...
10...	...
11...	...
12...	...
13...	...
14...	...
15...	...
16...	...
17...	...
18...	...
19...	...

KUNGL. BIBL.
1992-11-04
STOCKHOLM

STOBIUM
40-11-see
JAN. 1908

En beskrivning av svensk utrikeshandel under 1980-talet och de handelspolitiska förutsättningarna under det närmaste decenniet ges i denna rapport från utrikesdepartementet och NUTEK. Tendensen är att både exporten och importen växer, vilket avspeglar att svenskt näringsliv genom specialisering i produktionen strävar efter att använda sina resurser effektivare.

Världshandeln präglas av en fortgående liberalisering, vilket gynnar små handelsliberala länder som Sverige. Det regionala handelssamarbetet utvidgas och fördjupas på många håll i världen och bör ses som ett komplement till det multilaterala samarbetet i GATT och OECD. Det innebär att ett eventuellt misslyckande i Uruguayrundan inte ökar risken för handelskrig. Därtill är i-ländernas ekonomier alltför sammanflätade genom teknologispridning och telekommunikationer.

Internationaliseringen innebär ökad handel med i ännu högre grad ett ökat internationellt ägande av företag. En allt större del av handelsflödena sker mellan och inom företag som ägandemässigt är relaterade till varandra.

ALLMÄNNA FÖRLAGET

BESTÄLLNINGAR: ALLMÄNNA FÖRLAGET, KUNDTJÄNST, 106 47 STOCKHOLM,
TEL: 08-739 96 30, FAX: 08-739 95 48.
INFORMATIONSBOKHANDELN, MALMTORGSGATAN 5 (VID BRUNKEBERGSTORG), STOCKHOLM.

ISBN 91-38-13095-5
ISSN 0375-250X