

SVERIGE INFÖR EUROPEISK INTEGRATION

av

John Ekström

Stockholm 1960

Industriens Utredningsinstitut

I n n e h å l l

	sid.
Förord	I
Kap. I INLEDNING	1
(1) Bakgrunden	1
(2) Dispositionen	2
Kap. II UTANFÖR SEXSTATSMARKNADEN	4
(3) Den nya situationen	4
(4) Exporten i huvudgrupper	6
(5) Livsmedel	8
(6) Industriråvaror	10
(7) Papper och wallboard	12
(8) Järn och stål	15
(9) Maskiner och apparater	17
(10) Andra verkstadsprodukter	20
(11) Kemiska produkter	22
(12) Exportföretag och hemmamarknadsföretag	23
(13) Hemmamarknaden	26
(14) Sammanfattande synpunkter	29
Kap. III EXPORTMARKNADEN	32
A. INLEDANDE EXPORTÖVERSIKT	32
(15) Några utrikeshandelsfaktorer	32
(16) Länderfördelningen i svenska exporten	37
B. NORDEN OCH DE YTTRE SEX	39
(17) Den svenska exporten	39
(18) Den nordiska preferensen	41
(19) Storbritannien och de fem små	46

	<u>sid.</u>
C. DOLLAROMRÅDET	51
(20) Den amerikanska marknaden	51
(21) Den svenska dollarexporten	55
D. ÖSTSTATERNA	58
(22) Öst-väst-handeln	58
(23) Den svenska östhandeln	64
E. UTVECKLINGSLÄNDERNA	69
(24) Utvecklingsländernas export	69
(25) Orsaker till varuströmmarnas förändring	71
(26) Utvecklingsländernas problem	72
(27) Medel till förbättring	75
(28) Sverige och utvecklingsländerna	78
Kap. IV HEMMAMARKNADEN	83
(29) Hemmamarknadens utrikeshandelsberoende	83
(30) Stor eller liten hemmamarknad	85
Kap. V SAMMANFATTNING	90
(31) Omställningsproblemet	90
(32) Utvecklingsproblemet	93

F ö r o r d

Pol.mag. John Ekström som under våren och sommaren 1959 var knuten till utrikes- och utredningsbyrån hos Kungl. Kommerskollegium utarbetade under denna tid en PM rörande Sveriges ställning inför den europeiska integrationen. Denna PM används av institutet i samband med vår utredning rörande svensk industri under 60-talet. Vissa av de synpunkter, som presenteras i promemorian, kommer det därför finnas anledning att ta upp i samband med publicerandet av industriundersökningen.

Med hänsyn till det stora intresse, som är knutet till den aktuella diskussionen kring Europamarknadsfrågorna, har det emellertid sett sig naturligt för institutet att redan nu ställa mag. Ekströms PM till förfogande för en trängre krets av särskilt intresserade.

Promemorian har av skäl som närmare redovisas i inledningen i vissa hänseenden en personlig färgning. Som författaren framhåller står de åsikter, som därvid uttryckts, givetvis helt för hans räkning.

Stockholm den 14 maj 1960

Jan Wallander

KAPITEL I. INLEDNING

(1) Bakgrunden

Som de handelspolitiska förhållandena utvecklats i Väst-europa förefinns två organiserade ländergrupper: den kontinentala sexstatsmarknaden (CEE = Communauté Economique Européenne) och det yttre sjustatsområdet (EFTA = The European Free Trade Association). Olikheter beträffande tillkomsthistoria, målsättning och organisation har ställt frågan om ett enat eller delat Europa under en starkt politiskt och förhandlingstaktiskt färgad debatt. Under tiden fortgår den tekniska marknadsbildningen, och de övergångstider som av hänsyn till näringslivets omställning i avtalen uppsattes till 10 à 15 år väntas nu - av i grunden samma hänsyn - komma att avsevärt förkortas.

Med en sådan bakgrund är en behandling och en diskussion beträffande Sveriges ställning inför den europeiska integrationen icke en förutsättningslös ekonomisk forskningsuppgift. Å andra sidan förefaller det icke nödvändigt att betrakta dessa frågor såsom på förhand avgjorda utifrån rent politiska utgångspunkter. Däremellan syms finnas ett fält där en diskussion om den ekonomiska innebörden av skilda utvecklingsalternativ kan lämna bidrag till mera nyanserade överväganden beträffande mål och medel. Det är i sådan avsikt som föreliggande skrift tillkommit.

Huvuddelen av det material och de synpunkter som här framläggs ingick som delar av en intern diskussionspromemoria som författaren utarbetade under våren och sommaren 1959 såsom knuten till utrikes- och utredningsbyrån hos Kungl. Kommerskollegium. Författaren hade därvid värdefull tillgång till handelspolitisk rapportering och till internt utredningsmaterial. Av betydelse för utformningen var även mångfaldiga diskussioner med handelspolitiskt erfarna och näringsekonomiskt kunniga personer inom kollegium, vilket tacksamt erkännes.

I föreliggande utskrift har icke medtagits de avsnitt av promemorian i vilka diskuterades politiska förutsättningar samt målsättning och medel, dels emedan utgångsläget numera något förskjutits genom den svenska anslutningen till EFTA, dels emedan dessa avsnitt - såsom ligger i diskussionspromemorians natur - erhållit en något subjektiv utformning. Även i övrigt har nu eftersträvat att undvika värderingar och att "neutralisera" diskussionen. Någon mera grundlig omarbetning eller nyskrivning har dock icke skett, eftersom rapporten huvudsakligen avses såsom arbetsmaterial för en inom institutet pågående utredning om industrin under 60-talet. I den mån spår av personliga preferenser eller åsikter alltjämt kvarstår så står dessa helt och hållet för författarens egen räkning.

(2) Dispositionen

Den ovan tecknade bakgrunden förklarar till stor del det sätt på vilket redogörelse och diskussion upplagts. Sexstatsavtalet var ett faktum, och annan utgångspunkt syntes orealistisk än att det planenligt komme att resultera i tillkomsten av en stormarknad i Europas mitt. Denna utveckling måste väntas medföra en väsentlig lägesförändring för de närmast utomstående, icke enbart av handelspolitisk utan också av handelsekonomisk natur.

Härigenom kunde ges önskvärd konkretisering åt frågeställningen. I stället för en allmän diskussion om utrikeshandelsfördelar och utrikeshandelsförutsättningar kunde framställningen läggas upp som en diskussion om verkan av en alldeles konkret förestående förändring, vilken naturligtvis icke är den enda vår utrikeshandel drabbas av, men som har den ovanliga egenskapen att vara i hög grad förutsebar.

Om vi i Sverige inför detta förändrade läge icke företar oss någonting - vi handlar på myndighets- och företagsplanet som om Rom-avtalet endast vore det stycke papper det är skrivet på - detta är det utgångsläge som behandlas i efterföljande kapitel II. Vår export och import kommer att utsättas för vissa nya inflytelser, som till sin allmänna karaktär kan förutses. Där behandlas också den mer eller mindre direkta beroendeställning som

olika delar av vårt näringsliv står till internationella utvecklingsfaktorer. Resultatet av diskussionen blir, att det svenska läget i vissa avseenden syns ha förbättrats, i andra försämrats genom den kontinentala marknadsbildningen.

Den fortsatta behandlingen ger då sig själv i frågan: kan vi på något sätt kompensera oss för de försämringar i vår utrikeshandelssituation som inträffat? Mot denna bakgrund görs i kapitel III en översiktlig genomgång av våra andra exportmarknader, varvid huvudvikten fästs vid utvecklingsperspektiven. Genomgången ger icke någon bild av brist på möjligheter men det intrycket, att de mest utvecklingsbara delarna icke är samma som de som väntas möta svårigheter på kontinenten.

På motsvarande sätt behandlas hemmamarknadssidan i kapitel IV. Härvid ägnas uppmärksamhet åt att andra faktorer än de handelspolitiska skapar behov av marknadsombildning.

Diskussionen summeras i all korthet i kapitel V. Något enkelt slutsvar på de uppställda frågorna ges därvid icke. Det finns betydande, för en slutavvägning väsentliga faktorer som på grund av avgränsningen kommit helt utanför bilden. F.ö. förutsätter en sådan också en välutvecklad värdeskala, i vilken exempelvis arbetslöshetsrisker kan vägas emot snabbare framstegstakt. Får här dock vara platsen för en mera personlig summering av intryck som utvecklats under arbetets gång: De nu aktuella handelspolitiska förändringarnas avgörande inverkan blir nog icke på vår export- eller importhandels sammansättning eller riktning - betydande sådana förändringar har skett också under tidigare decennier - utan den ligger i den strukturlåterverkan som hela det svenska näringslivet kommer att utsättas för.

KAPITEL II. UTANFÖR SEXSTATSMARKNADEN

(3) Den nya situationen

Ett perspektiv på den svenska utrikeshandeln kan tecknas i tre huvudtendenser.

Den första berör exporten av råvaror, obearbetade eller föga bearbetade. Dessa utgjorde underlaget för vår exportexpansion under tiden före första världskriget och under 1920-talet. Basen var järnmalm och skog, efter det industriella genombrottet i Sverige först sågade trävaror och därefter i växande utsträckning pappersmassa. Grunden för denna utveckling var den industriella expansionen i Väst-europa och i Nordamerika. Följaktligen innebar 30-talets depression och ökande protektionism en broms på denna export, som varit basen för en snabb svensk välståndsökning. Det kan noteras såsom ett tur-samt element för Sverige, som alltjämt har nära hälften av sin export på råvarusidan, att just järn- och skogsprodukter haft en fördelaktig långsiktig marknads- och prisutveckling. Råvaruexporterande länder har eljest fått erfara en relativ försämring i sina handelsvillkor.

Den andra är en fortgående förskjutning av tyngdpunkten i exporten till högre manufakturade varor. På skogsområdet har förskjutningen från sågtimmer till massa fortsatt till papper och trä-fiberplattor. På järnområdet sker förädling nu i exporthamnarna Luleå och Oxelösund (och snart möjligen i Narvik), till vilket kommer en mycket stark utveckling av hela verkstadsområdet. Bestämmande faktorer har härvid varit företagsamhet, kvalificerad arbetskraft och hög allmän-teknisk standard. Med kapitalintensiv produktions-teknik och kvalitativt högtstående slutprodukter har skapats god internationell konkurrenskraft. Denna tyngdpunktsförskjutning i vår export har gjort konkurrensfrågorna mera aktuella för de enskilda företagen: försäljningssidan har på ett avgörande sätt kommit i förgrunden.

Den tredje avser importsidan, där dominerande faktor varit ökade krav på differentiering. Under 30-talet gynnades hemmaindustrin av god tillgång på arbetskraft och av diverse hinder för den

internationella handeln. Under efterkrigstiden har hög sysselsättningsnivå och solidarisk lönepolitik gjort det svårare för hemmamarknadsindustrin att i konkurrens med importen svara emot differentieringskraven. Där detta tryck icke lett till stark protektion (såsom på jordbrukssidan), har det medfört försämrad räntabilitet, allmänt och enskilt, samt nedläggning av företag inom en rad hemmabranscher.

Det handelspolitiska klimatet har också under efterkrigstiden blivit i flera avseenden annorlunda än under 30-talet. Hög sysselsättning inom hela gruppen av utvecklade industriländer har gett underlag för expanderande utrikeshandel och liberal handelspolitik. I betydande grad har emellertid den faktiska handelspolitiska avrustningen varit begränsad till handeln de västeuropeiska länderna emellan, på senare tid även inbegripet USA. Inom denna ram har svensk exportindustri visat goda utvecklingsmöjligheter, medan en del anpassningsproblem har uppstått för hemmaindustrin.

Tillkomsten av en sexstatsmarknad i Europas mitt innebär ett ingrepp i denna utveckling. Huruvida slutresultatet av detta initiativ kommer att bli integration eller desintegration av Västeuropa kan ännu icke avgöras. Den deklarerade och demonstrerade avsikten från de sex marknadsländernas sida att successivt och planerligt bygga ut en ekonomisk (och politisk) union är emellertid en helt ny och så central faktor i den handelspolitiska bilden, att den icke kan undgå att påverka de utomstående: såväl regeringarnas handelspolitik som företagets export- och importförhållanden. För svensk handels- och industripolitik innebär det inträffade en helt ny situation och oberoende av vad man väntar eller hoppas beträffande den fortsatta utvecklingen krävs på avgörande punkter omprövning.

I detta kapitel skall behandlas några grundläggande drag i den nya situationen. Framställningen erhåller närmast karaktären av begränsad jämförelse: beträffande vår export och vår import diskuteras de förändrade utvecklingsmöjligheter på längre sikt som framstår såsom följderna av sexstatsmarknadens tillkomst och konsolidering. I detta avsnitt förutsätts således - såsom en fast utgångspunkt för den fortsatta diskussionen - att inga andra integrationsplaner förverkligas, varken med eller mot en planerligt etablerad

sexstatsmarknad.¹⁾ I samband därmed skall presenteras ett försök att på basis av tillgängligt material ge viss konkretisering vad beträffar företagssidan. Den tanken kan tjäna i varje fall såsom en utgångspunkt för diskussion, att sexstatsmarknadens inverkan och möjligheterna till omställning måste bedömas med hänsyn till icke enbart varu- och tullsidan utan till vilka företag som närmast berörs: några få exportspecialiserade storföretag eller ett stort antal av de små och medelstora företagen som exporterar en ringa andel av produktionen men ofta är utan egentlig organisation för exportförsäljningen.

(4) Exporten i huvudgrupper

Inledningsvis behandlas den svenska exporten i huvudgrupper tillsammans med en kortfattad diskussion om den allmänna innebörden av förändringarna i vårt exportläge gentemot sexstatsmarknaden. Exporten i huvudgrupper visas i tabell 1. Använd gruppering motiveras av följande.

Den internationella handeln med livsmedel är hårt reglerad av nationell jordbrukspolitik i de flesta välutvecklade länder. Romfördraget innebär icke heller någon omedelbar frigörelse av livsmedels-handeln medlemsländerna emellan. Det finns därför anledning att särbehandla denna varugrupp.

Tabell 1

Sveriges export år 1957 i huvudgrupper

Varugrupper	Totalt mkr	Därav till De sex	
		mkr	%
Livsmedel m.m.	520	249	48
Industriråvaror	4 427	2 060	46
Hel- o. halvfabrikat	6 115	1 335	22
Samtliga varor	11 062	3 644	33

Källa: SOS

1) Bedömningen av sexstatsmarknadens inverkan på det svenska import- och exportläget grundas till väsentlig del på en inom Kommerskollegium verkställd utredning: "Sverige och sexstatsmarknaden", publicerad i Kommersiella Meddelanden nr 2/1959.

Gränsen mellan industriella råvaror och hel- och halvfabrikat är i huvudsak konventionell och den är här av relevans genom att den i stort sammanfaller med gränsen mellan tullfria och tullbelagda varor. Man har således generellt anledning anta att de industriella råvarorna, vilka varit tullfria eller lågt tullbelagda i alla medlemsländerna, kommer att förbli så även i deras nya gemensamma tulltaxa. Därigenom inträder i allmänhet ingen förändring i relativt konkurrensläge för de svenska råvarorna. Det framgår av tabell 1 att vår export av sådana varor (huvudsakligen järnmalm, sågade trävaror samt pappersmassa) till sexstatsmarknaden uppgår till ca 2 miljarder kronor, vilket är nära hälften av hela vår export av dessa varor. ¹⁾

En förändrad situation inträffar däremot för tullbelagda hel- och halvfabrikat. Tabellen visar att vår export därav till sexstatsmarknaden uppgår till ca 1.3 miljarder kronor, vilket är 12 % av vår totala export. Det är av visst intresse att notera att detta utgör endast 1/5 av hela exporten av dessa varor. Vi kan följaktligen betrakta vår export till sexstatsmarknaden såsom "efterbliven" ur synpunkten förskjutning mot högre manufaktureringsgrad, vilket vi inledningsvis nämnde såsom en viktig svensk utvecklingslinje. Det förändrade konkurrensläge, som denna grupp av svenska exportvaror ställts inför, har sin grund både i förändringar av det yttre tullskyddet och i avvecklingen av tullarna mellan medlemsstaterna.

Den nya gemensamma yttre tulltaxan torde - trots GATT-kravet - komma att innebära någon genomsnittlig höjning, men framförallt innebär den en betydande ombalansering av tullskyddet. För vissa "känsliga" varugrupper har man frångått medeltalsprincipen och fastsatt tullar efter förhandling, och "känsliga" varor är i allmänhet intressanta varor ur de utomstående ländernas synpunkt. För den berörda svenska exporten kan allmänt sett noteras, att medeltalsprincipen medför en sänkning i förhållande till utgångsläget för exporten till Frankrike och Italien men en höjning för den betydligt större exporten till tidigare lågtullländerna Västtyskland och Benelux.

1) Pappersmassa står emellertid på den s.k. G-listan, vilket innebär att den yttre tullen skall fastställas efter förhandlingar.

Mera avgörande för den svenska konkurrenskraften på De sex är emellertid avvecklingen av tullskyddet mellan länderna. Ett svenskt företag som säljer på exempelvis Västtyskland har hittills gjort detta på samma villkor som ett belgiskt, franskt eller italienskt, medan det eventuella tyska konkurrensföretaget haft en relativ fördel svarande mot den tyska tullsatsen. Vid övergångstidens slut har emellertid detta tyska företag förlorat fördelen gentemot företag i de andra medlemsländerna, och alla har de gentemot det svenska företaget erhållit en konkurrensmargin som svarar emot den nya, vanligen högre yttre tullsatsen - det skapas en "preferens" för inköp inom marknaden. Och då det ju knappast kan vara en regel, att den svenska exporten är störst till just landet med de starkaste konkurrenterna, leder den interna tullavvecklingen till en icke bara formellt utan reellt förändrad konkurrenssituation. Men sannolikt är också att detta ändå bara är en del av ett förändrat konkurrensläge på lång sikt. Ty innebörden av den interna tullavvecklingen är bildandet av en gemensam stormarknad, inom vilken produktion och försäljning kan utveckla en högre effektivitet än inom var och en av de tidigare nationella marknaderna. Det har skett en "klimatförbättring" för företagen inom de redan stora kontinentala marknaderna.

(5) Livsmedel

Denna varugrupp, för vilken några data ges i tabell 2, skall behandlas endast i korthet. Huvudsaklig anledning härtill är ovan given. Romavtalet stipulerar ingen frigivning av handeln med jordbruksvaror utan visar hän mot en på sikt samordnad jordbruksreglering. Med den ställning som jordbruket har i alla utvecklade industriländer kommer icke heller någon av tänkbara integrationsformer att kunna innefatta en helt fri livsmedelsmarknad.

För de svenska jordbruksregleringsmyndigheterna (de statliga och de privata) utgör export icke någon målsättning på lång sikt. Förekommande export betraktas mera såsom avveckling av icke önskvärda produktionsöverskott, vilka uppfattas såsom mer eller mindre permanenta. En blick på 50-talets exportstatistik visar också på kraftiga svängningar mellan olika varuslag och mellan olika importländer - en illustration till den reglerade marknadens instabilitet. Tillkomsten av sexstatsmarknaden syns emellertid medföra

ökade svårigheter att avveckla sådana vandrande produktionsöverskott. Västtyskland, som varit den stora underskottsmarknaden, närmar sig självförsörjning på allt flera varuområden. Och kompletterande försörjning torde alltmera komma att regleras genom långtidsavtal, i första hand med medlemsländerna Holland och Frankrike eller med specialiserade jordbruksexportländer som Danmark och Nya Zeeland.

Tabell 2

Sveriges export av livsmedel år 1957

Importland	mkr	Viktigaste varuslag
Da-No-Fi	60	Spannmål 30 % - veg.oljor 25 %
De sex	249	Spannmål 36 % - mejeriprod. 24 %
UK-Schw.-Österr.	113	Mejeriprod. 50 %
Övr.-OEEC	3	Fisk 67 %
USA-Kanada	10	Livsm.ind.prod. 70 %
Öststaterna	65	Fisk 34 % - fläsk 22 %
Övriga	20	
Samtliga länder	520	

Källa: SOS

Den svenska jordbruksregleringen, med kristidsbakgrund och därav betingad administrativ teknik, leder till en prisbildning och en produktionsplanering som premierar kvantitativ produktionsutveckling. Så är t.ex. de direkta incitamenten ringa för svenskt (skånkt) jordbruk att ställa om till kvalificerad produktion av export av dansk typ. Produktionsutvecklingen tenderar komma i konflikt med konsumtionsutvecklingen, vilket leder till allt större import av kvalitetslivsmedel alternativt till allt högre protektion för att hålla tillbaka en sådan.

Emellertid är hela livsmedelsområdet starkt influerat av politiska förhållanden. I alla länder sker export och import i halvstatlig eller statlig regi, och genom säregna prissättningsförhållanden har den internationella livsmedelshandelns räntabilitet endast en medelbar inverkan på den enskilde jordbrukarens inkomst-

läge och planering. Slutsatsen blir att, oberoende av vilken lösning samhandelsfrågorna kommer att få, man icke bör räkna med annat än att våra produktionsöverskott från jordbruk och fiske blir en handelspolitisk belastning därest de icke kan omvandlas till högt förädlade kvalitetsprodukter. Det kan vara indikativt att av vår till 10 miljoner kronor uppgående livsmedelsexport till Amerika större delen avser produkter från livsmedelsindustrin.

(6) Industriråvaror

Sverige har alltjämt en stor export av industriråvaror - 40 % av den totala exporten - varav hälften eller varor för ca 2 miljarder kronor går till sexstatsmarknaden. Närmre uppgifter om de tre stora varugrupperna - järnmalm, trävaror och pappersmassa - återges i tabell 3.

Tabell 3

Industriråvaror: beräkningar rörande produktion och export

	Järnmalm	Trävaror	Pappersmassa
Antal anställda ca	(13 000)	(39 000)	(23 000)
Anläggningsvärde mkr ca	(670)	(1 200)	(2 500)
Total produktion mkr ca	1 150	(1 900)	2 550
Total export mkr	1 060	1 260	1 670
Exportandel ca	(90 %)	(70 %)	(65 %)
Export i mkr till:			
Da-No-Fi	9	115	40
De sex	632	542	729
UK-Schw.-Österr.	313	498	539
Övr. OEEC	-	31	38
USA-Kanada	48	-	95
Öststaterna	57	8	26
Övriga	0	65	202

Källa: För exporten den officiella handelsstatistiken för år 1957, uppgift om antal anställda har tagits ur den officiella industristatistiken för år 1957 och avser närmast motsvarande industrigrupp. Den totala produktionen är normalt "summa saluvärde" för tillverkningen under året. Det noteras att skillnader finns beträffande handels- och industristatistikens varunomenklatur samt i avgränsningen mellan produktions- och arbetsställerredovisning i industristatistiken. För trävaror har viss uppräknings av industristatistikens siffror skett för att täcka den betydande tillverkningen vid de små, ej industriredovisade sågverken. Branschernas anläggningsvärden har uppskattats med utgångspunkt från Kommerskollegii investeringsenkät, varifrån erhållits genomsnittliga brandförsäkringsvärden per arbetare för byggnader och maskiner (Kom.Med. nr 12/1959). På samma sätt har i efterföljande tabeller 4-12 motsvarande uppgifter framtagits för andra industribranscher. - Det framgår av denna redovisning att tabellernas uppgifter bör tagas såsom endast indikativa: avsikten har varit att ge perspektiv på branschernas exportberoende samt de till branschen bundna produktionsresurserna i arbetskraft och kapital.

Vid tidigare granskning¹⁾ har sammanfattningsvis anförts beträffande råvaruexporten, att sexstatsmarknadens upprättande i allmänhet syns påverka denna försäljning positivt genom den ökade importefterfrågan som intensifierad färdigvaruproduktion inom den gemensamma marknaden kommer att skapa. Vid sidan av ökade exportkvantiteter skulle effekten bli en tendens till höjda exportpriser. Sistnämnda slutsats bygger uppenbarligen på att det kan uppstå viss knapphet på dessa industriråvaror, i varje fall för kvaliteter som intresserar svensk export. Med utgångspunkten fortsatt snabb produktions- och välstandsökning är detta väl en sannolik utveckling. Pappersmassa, trävaror och järnmalm från Sverige har kvalitativt och transportekonomiskt sådana fördelar att de kan "flyta ovanpå" i den ökande ström av råvaror, som kan komma att erfordras inom sexstatsmarknaden och som medför att allt mindre konkurrenskraftiga råvarukällor anlitas. Emellertid kommer den svenska exporten av dessa varor icke att kunna expanderas i någon särskilt hög omfattning genom begränsad råvarubas och genom att den inhemska efterfrågan för vidareförädling ökar.²⁾ Det är icke heller givet att fördelen av de förbättrade avsättningsmöjligheterna kommer fabrikanterna tillgodo. Beträffande skogsprodukter är det troligare - med tanke på kapacitetsförhållanden och råvarubas - att denna rullas tillbaka i form av högre rotvärde på skogen, och därmed ges ytterligare incitament till att höja förädlingsgraden i produktionen. En annan sak är sedan att massafabrikanter i allmänhet också är skogsägare (och vice versa) - den integrerade produktionen får då ännu en fördel.

Då slutsatsen för råvaruområdet blir, att sexstatsmarknadens etablering snarare verkar positivt än negativt på den svenska konkurrenssituationen, men att av andra skäl expansionsmöjligheterna för den svenska exporten är begränsade, så är i detta sammanhang en översikt över den exporterande råvaruindustrin av mindre intresse.

1) "Sverige och sexstatsmarknaden", Kom.Med. nr 2/1959.

2) Se t.ex. Ragnar Bentzels uppsats "Framtidsperspektiv för den svenska skogsindustrin" i "Industriproblem 1960", I.U.I. Stockholm 1960.

Några data om denna industrigrupp lämnas dock i tabell 3, varav bland annat framgår den stora andel av produktionen som nu exporteras. Det kan tilläggas, att exporten beträffande järnmalm är nära nog helt koncentrerad till två företag, LKAB och Grängesberg, som dessutom samverkar vid försäljningen. På skogsindustrisidan är koncentrationen betydligt mindre. Ett 40-tal företag syns svara för bara halva sågtimmerproduktionen, men större delen av massaproduktionen och hela innehavet av bolagsskog. Ehuru däribland finns ett antal mycket stora företagsenheter (Uddeholm, Cellulosa-bolaget och Stora Kopparbergs) som rapporterar exportandel på skogsområdet om 60 à 80 %¹⁾, så förefaller exporten vara betydande för nära nog alla dessa företag. Ett stort antal är av brukskaraktär, d.v.s. skogs- och gruvägare med raden av förädlingsindustrier mer eller mindre väl utvecklade. Den slutsatsen torde icke vara obegräddad, att just denna grupp företag har goda resurser och möjligheter till anpassning efter förändrade marknadsförhållanden, däri inbegripet utnyttjandet av ev. prisfördelar. Många företag i denna företagsgrupp har dessutom speciella förutsättningar spela upp framtidsmelodin högklassig förädlingsindustri på basis av inhemska råvarutillgångar.

(7) Papper och wallboard

Den svenska exporten av papper och papp uppgår till ca 1 miljard kronor; tredjedelen därav går till sexstatsmarknaden. Den papperstillverkande industrins exportkvot är cirka 60 %, och sexstatsexporten utgör således 20 % av produktionen. Detta är uppenbarligen en av de stora industrigrupper, för vilken sexstatsmarknadens tillkomst är av mycket direkt intresse.

Den alldeles övervägande delen av vår pappersexport avser mera standardbetonade kvaliteter av tidningspapper samt kraft- och omslagspapper. Det är också för varor av detta slag som en hög-industrialiserad tillverkningsteknik i direkt förening med massatillverkning får stor konkurrenskraft. Hittillsvarande export till de sex har till övervägande del gått till Västtyskland och Benelux,

1) Ur företagens verksamhetsberättelser.

och enligt medeltalsprincipen för den nya gemensamma tulltaxan kommer icke oväsentliga tullhöjningar att träffa denna export. Vad verkan härav blir, är emellertid svårare att avgöra. Papper är en av de varugrupper, för vilken konsumtionen stiger särskilt starkt med stigande levnadsstandard. Men man är också inställd på en stark utbyggnad av pappersindustrin i sexstatsunionens länder, gärna på basis av importerad nordisk massa. Politiskt kan man därför ha dubbel anledning att motarbeta den svenska pappersexporten. Det förefaller dock icke särskilt sannolikt - på längre sikt och med någorlunda hög expansionstakt - att detta skulle lyckas särskilt väl för de nämnda pappersslag, som nu utgör huvuddelen av exporten. Men för exempelvis finpapper och kartong, där närhet till pappersförädlade industri, distributionsföretag och stora konsumtionscentra är av större betydelse än rent produktionstekniska fördelar, kan utfallet bli det motsatta, och vissa svårigheter för en önskvärd kvalitetsutbyggnad i Sverige kan komma att uppstå.

Tabell 4

Papper och papp: beräkningar rörande produktion och export

	Hela branschen	25 företag	Övriga
Antal anställda ca	(25 000)	(18 000)	(7 000)
Anläggningsvärde mkr ca	(2 800)	.	.
Total produktion (förs.) mkr ca	1 580	1 150	430
Total export mkr	990	780	210
Exportandel ca	63 %	68 %	49 %
Export i mkr till:			
Da-No-Fi	77		
De sex	320		
UK-Schw.-Österr.	197		
Övr. OEEC	21		
USA-Kanada	10		
Öststaterna	20		
Övriga	343		

Källa: Beträffande branschuppgifterna se noten till tabell 3. Beträffande de uppgifter för grupper av företag som ges i denna och följande tabeller noteras: Till grund ligger icke några särskilda, individuellt inhämtade uppgifter för enskilda företag. Framgångsättet har varit explorativt, via handböcker, verksamhetsberättelser, enskilda personers branschkunedom o.l. Ur dessa källor har sammanställts (ibland beräknade) uppgifter rörande antal anställda, total försäljning, exportförsäljning samt anläggningarnas brandförsäkringsvärde. Strävan har varit att till en "exportgrupp" sammanföra ett antal företag som svarar för huvuddelen av exporten.

Det kan emellertid noteras att om marknadsorienterade konkurrensfaktorer är så dominerande så kan den svenska exporten på detta varuområde (som ännu inte är särskilt stor) få formen av faktorexport i stället för produktexport, d.v.s. upprättandet av dotterföretag eller samarbetande fabriker inom sexstatsmarknaden på basis av kapital, tekniker och massa från Sverige.

Den bild tabell 4 ger av branschens struktur beträffande tillverkning och export är snarlik den som på råvarusidan erhöles beträffande skogsprodukter. I betydande utsträckning är det också samma företag det är fråga om. Det noteras att exporten är föga koncentrerad; även gruppen "övriga" (vari ingår ett 40-tal företag) har en så hög genomsnittlig exportandel som 50 %. Hur de stora resp. de mindre exportörernas försäljning fördelas på länder är icke bekant. Det finns emellertid föga anledning att misstänka någon påtaglig koncentration för någon av grupperna, även om naturligtvis enskilda bruk kan ha tyngdpunkten mera eller mindre på den fot de har inom sexstatsmarknaden. De problem som uppkommer genom sexstatsmarknadens tillkomst är sannolikt knutna snarare till export av vissa varutyper än till export från vissa företag.

Till skogsindustrigruppen hör också wallboard. Den utgör en speciell svensk vara och säljs, synbarligen utan direkt konkurrens, över praktiskt taget hela världen. Tillverkningen sker i ett 15-tal specialiserade fabriker, av vilka några ingår i tidigare nämnda bruksgrupper. Produktionskoncentrationen är icke särskilt stor: sålunda svarade de tre största företagen endast för ungefär 40 % av produktionen. Exporten uppgår till 150 milj. kronor och exportandelen är så hög som 70 %; 1/4 av exporten faller på sexstatsmarknaden. Enligt medeltalsmetoden kommer 10 %-iga tullar i huvudmarknaderna Västtyskland och Benelux att höjas till 15 %, vilket icke torde utgöra något allvarligt hinder för fortsatt export.

Tabell 5

Wallboard: beräkningar rörande produktion och export

	Hela branschen (15 företag)
Antal anställda ca	4 000
Anläggningsvärde mkr ca	320
Total produktion (förs.) mkr ca	220
Total export mkr	155
Exportandel ca	70 %
Export i mkr till:	
Da-No-Fi	6
De sex	40
UK-Schw.-Österr.	61
Övr. OEEC	3
USA-Kanada	16
Öststaterna	1
Övriga	28

Källa: Se tabellerna 3 och 4.

(8) Järn och stål

Järn och stål tillhör Sveriges klassiska exportvaror: ännu på 1870-talet - före det industriella genombrottet - exporterades icke mindre än 4/5 av produktionen. Andelen har därefter successivt sjunkit och utgör nu knappt 1/4. Samtidigt har järnhanteringen genomgått en strukturell omvandling, vars främsta drag är en betydande utbyggnad av den inhemska tillverkningen av ordi- närt handelsjärn, vilket tidigare huvudsakligen importerats. Medan importen under efterkrigstiden stagnerat, har exporten visat stark expansion. Av den nu till nära 600 milj. kronor uppgående järn- och stålexporten går 1/3 till sexstatsmarknaden. Detta kan synas egendomligt, då ju marknadsländerna själva räknas bland världens största järnproducenter, men det sammanhänger med viss specialise- ring.

I fråga om järn och stål är sexstatsmarknaden inget nytt inslag i bilden: avtalet om en Kol- och stålunion har redan genom- köpt hela övergångsperioden. Unionens gemensamma yttre tullar är måttliga (nära lika de svenska). Regleringen av den inre prisbild- ningen har icke inneburit något hinder för fortsatt svensk export,

och unionens yttre mera kartellbetonade uppträdande har under hittillsvarande konjunktur tagit sig uttryck mera i över- än i underpriser.

Ungefär hälften av den nuvarande svenska exporten av järn och stål till De sex avser varor inom unionens kompetens - här förutses således ingen förändring. För den andra hälften kommer att inträda vissa icke helt obetydliga tullhöjningar, som kan medföra bortfall eller pridförsämring för den svenska exporten. Vid fortsatt expansion och god konjunktur kommer varuområdet knappast väsentligt påverkas genom sexstatsunionens tillkomst. Men det finns anledning vänta, att vid lågkonjunktur och avsättningssvårigheter unionens skyddsmekanism kommer att träda i funktion, och att de utomstående därvid i första hand får lämna bidrag till stabiliseringen. Handlingsmönstret vid senaste kolkrisen är därvid klargörande.

Tabell 6

Handelsfärdigt järn och stål: beräkningar rörande
produktion och export

	Hela branschen	7 järnverk	Övriga
Antal anställda ca	42 000	26 000	16 000
Anläggningsvärde mkr ca	3 500	2 200	1 300
Total produktion(förs.) mkr ca	2 500	1 450	1 050
Total export mkr	575	500	75
Exportandel ca	23 %	33 %	7 %
Export i mkr till:			
Da-No-Fi	118		
De sex	192		
UK-Schw.-Österr.	76		
Övr. OEEC	11		
USA-Kanada	61		
Öststaterna	30		
Övriga	87		

Källa: Se tabellerna 3 och 4.

Som framgår av tabell 6 är koncentrationen icke särskilt stor beträffande järn- o. ståltillverkningen. Knappt 60 % av produktionen för avsalu faller på 7 järnverk, men dessa svarar för nära nog hela exporten. Exporten utgör cirka 1/3 av dessa företags försäljning och är sålunda helt avgörande för deras rän- tabilitet.

(9) Maskiner och apparater

Sett på vid industribasis svarar verkstadsindustrien för den största delen av vår export (1957 nära 3,5 miljarder kronor). Hälften därav behandlas här under rubriken maskiner och apparater, den andra hälften i efterföljande avsnitt (järn- och metallmanufak- tur, fartyg samt andra transportmedel).

Av tillverkningen av maskiner och apparater (ca 7 miljarder kronor) exporteras ungefär 1/4, och av exporten går ungefär 1/5 till sexstatsmarknaden (d.v.s. varor för mer än 300 milj. kronor). Denna exportdel är ungefär lika stor som vår maskinexport till de nordiska grannländerna.

I förutciterade utredning från Kommerskollegium¹⁾ anføres - bl.a. på grundval av en industrienkät - att verkstadsexporten till De sex kommer att drabbas av betydande svårigheter till följd av den gemensamma marknadens upprättande. De nya tullarna som i all- mänhet ligger vid 12 à 16 %, i vissa fall vid 20 %, torde icke vara det allvarligaste hindret för flertalet varor inom denna grupp. Utslagsgivande blir i stället avvecklingen av de inre tullarna och den preferens som t.ex. tysk verkstadsindustri erhåller i Frankrike och Benelux (vilka länder nu tar mer än 2/3 av den svenska maskin- exporten till De sex). Handeln mellan De sex är för dessa varor redan betydande, och den västtyska industrin innehar redan nu en god exportposition. Det torde därför vara sannolikt att den del av svensk maskinexport, som är relativt standardbetonad eller till- verkas i serier och är tämligen känslig för prisändringar, kommer att möta en så stark prioriterad konkurrens att dess möjligheter att hålla sig kvar på marknaden måste bedömas pessimistiskt. Men den nuvarande exporten innehåller också mera specialiserade artiklar,

1) "Sverige och sexstatsmarknaden".

tyngre installationsmaterial och diverse elektrisk utrustning, som icke torde vara av särskilt priskänsligt slag. Denna del blir mindre berörd av marknadsförändringarna.

Det framstår således som en allvarlig sannolikhet, att en icke ringa del av vår stigande, nu till över 300 miljoner kronor uppgående maskinexport till sexländerna kommer att falla bort efterhand som sexstatsmarknaden materialiseras. Det finns rent av skäl som talar för att påverkan kommer att ske i snabbare tempo än vad som i och för sig vore berättigat med hänsyn till den successiva avtappningen av de inre tullarna, emedan köparna - t.ex. på grund av service- och reservdelsfrågor - diskonterar framtida förändringar. Frågan huruvida kompenserande utvecklingsmöjligheter finns på annat håll skall behandlas i ett senare avsnitt. Redan här skall emellertid noteras några allmänna synpunkter om berörda exportföretag.

Tabell 7

Maskiner och apparater: beräkningar rörande produktion och export

	Hela branschen	25 företag	Övriga
Antal anställda ca	194 000	71 000	123 000
Anläggningsvärde mkr ca	6 000	2 600	3 400
Total produktion (förs.) mkr ca	7 110	2 900	4 210
Total export mkr	1 725	1 000	725
Exportandel ca	24 %	34 %	17 %
Export i mkr till:			
Da-No-Fi	353		
De sex	331		
UK-Schw.-Österr.	143		
Övr. OEEC	44		
USA-Kanada	118		
Öststaterna	217		
Övriga	524		

Källa: Se tabellerna 3 och 4

Som framgår av tabell 7 kan den totala exporten av dessa varor om 1,7 miljarder kronor exportprodukter för cirka 1 miljard ledas tillbaka till 25 företag. Dessa företag, som vi här kallar "de egentliga exportföretagen", exporterar genomsnittligt 1/3 av hela sin produktion, de är stora eller tämligen stora (nästan alla har mer än 1 000 anställda) och kapitaliseringsgraden är högre än genomsnittlig. Den övriga delen av exporten - icke mindre än 725 miljoner kronor - ligger på företag som ej kunnat identifieras med hjälp av tillgängliga uppslagsböcker etc. Säkerligen finns i denna grupp några tämligen stora företag med tämligen stor export, som av någon anledning fallit åt sidan vid granskningen. Men man måste förmoda att större delen av detta restbelopp ligger på medelstora och små företag, med en omsättning oftare under än över 10 miljoner kronor och med 10 % eller mindre av omsättningen på export. Under sådan förutsättning skulle för denna exportdel svara kanske 500 företag eller flera.¹⁾

Icke heller den i den aktuella handelspolitiska situationen så centrala frågan kan besvaras, i vad mån exporten på sexmaktsgruppen sker i särskild grad från denna grupp av "exportföretag" eller från den stora gruppen av huvudsakligen hemmamarknadsbetonade företag. En rimlig hypotes kan naturligtvis vara, att de medelstora och små verkstadsföretagens export särskilt ligger på de nordiska grannländerna samt på Västtyskland och möjligen Benelux, medan export till mera avlägsna länder är för svår för dessa företag, som normalt icke kan hålla någon mera utvecklad exportorganisation. Det är därför icke omöjligt att det väntade exportbortfallet kommer i särskild grad att drabba just den stora gruppen av medelstora och små exportörer.

Vad beträffar gruppen av egentliga exportföretag kan situationen te sig annorlunda - även där bortfall drabbar. Hit hör ett antal av våra allra största exportföretag med högkvalificerade försäljningsorganisationer i ett stort antal länder. Hit hör också ett antal företag med egna tillverkningsställen inom sexstatsmarknaden. Hit hör också ett antal företag med världspatent eller med

1) Det skall understrykas att om detta förhållande vet man föga, eftersom vår allmänna exportstatistik är uppbyggd på varugruppering och vår industristatistik icke innehåller något om företagens leveranser och export. Det ovan anförda är endast en slutledning av en preliminär granskning.

i övrigt så specialiserade produkter att de icke nämnvärt kommer att beröras av marknadsförändringarna. Anpassning till förändrade villkor på exportmarknaderna är för dem ingen oprövad uppgift.

(10) Andra verkstadsprodukter

I tabell 8 redovisas den delbransch av verkstadsindustrin som brukar benämnas järn- och metallmanufaktur. Det framgår, att andelen av den till mer än 500 miljoner kronor uppgående exporten som går till De sex är något lägre än för maskiner, och att en stor del av exporten går till länder utanför Europa. Det förefaller som om exporten vore mera koncentrerad i denna varugrupp än beträffande maskiner. De 12 "exportföretagen" visar en exportandel på över 50 %. Detta förklaras emellertid huvudsakligen av förhållandet att ett av våra mest extremt exportbetonade företag (SKF) tillhör denna grupp. Det är antagligt att sexstatsmarknadens tillkomst kommer att påverka denna manufakturvarugrupp på likartat sätt som maskinerna: de standardbetonade artiklarna får svårigheter.

Tabell 8

Järn- och metallmanufaktur: beräkningar rörande produktion och export

	Hela branschen	12 företag	Övriga
Antal anställda ca	54 000	21 000	33 000
Anläggningsvärde mkr ca	2 200	1 200	1 000
Total produktion (förs.) mkr ca	1 860	720	1 140
Total export mkr	540	380	160
Exportandel ca	29 %	53 %	14 %
Export i mkr till:			
Da-No-Fi	105		
De sex	91		
UK-Schw.-Österr.	49		
Övr. OEEC	7		
USA-Kanada	45		
Öststaterna	22		
Övriga	223		

Källa: Se tabellerna 3 och 4.

Av speciell natur är fartygsexporten, för vilken några data ges i tabell 9: först går alldeles övervägande delen av exporten till Norge, vidare förekommer det inga tullar på fartyg i sexstatsmarknaden. Med nu gällande restitutionsbestämmelser för de svenska varven sker ingen marknadsförändring genom sexstatsmarknadens tillkomst.

Tabell 9

Fartyg: beräkningar rörande produktion och export

	Hela branschen	7 varv	Övriga
Antal anställda ca	34 000	22 000	12 000
Anläggningsvärde mkr ca	1 050	560	490
Total produktion (förs.) mkr ca	1 740	1 120	620
Total export mkr	815	700	115
Exportandel ca	47 %	63 %	18 %
Export i mkr till:			
Da-No-Fi	546		
De sex	83		
UK-Schw.-Österr.	44		
Övr. OEEC	4		
USA-Kanada	3		
Öststaterna	16		
Övriga	119		

Källa: Se tabellerna 3 och 4.

Slutligen redovisas i tabell 10 gruppen diverse transportmedel, vilken till huvudsaklig del avser bilar. Praktiskt taget hela exporten är också koncentrerad till 3 bilfabriker, som 1957 hade en genomsnittlig exportandel om 35 % (nu är den avsevärt högre). Större delen av exporten till sexstatsmarknaden har avsett Benelux, där svenska bilar och bildelar hittills kunnat konkurrera på jämbördiga villkor med andra leverantörer; eftersom inhemsk tillverkning (utöver montering) saknas. Sexstatsmarknadens tillkomst förändrar radikalt detta marknadsläge: med tull om nära 30 %, som fortsättningsvis icke drabbar de tyska och franska konkurrenterna, torde det vara omöjligt att upprätthålla denna försäljning i form av export från Sverige. I den nu mycket dynamiska bilmaknaden lär det

icke saknas möjligheter till kompensation på annat håll (från 1957 till 1958 ökade exempelvis vår bilexport till USA från 75 till 130 miljoner kronor).

Tabell 10

Diverse transportmedel (bilar): beräkningar rörande produktion och export

	Hela bifanschen	3 bil- fabriker	Övriga
Antal anställda ca	19 000	9 000	10 000
Anläggningsvärde mkr ca	(950)	(400)	(450)
Total produktion (förs.) mkr ca	1 240	860	380
Total export mkr	340	300	40
Exportandel ca	28 %	35 %	10 %
Export i mkr till:			
Da-No-Fi	94		
De sex	43		
UK-Schw.-Österr.	1		
Övr. OEEC	28		
USA-Kanada	75		
Öststaterna	0		
Övriga	102		

Källa: Se tabellerna 3 och 4.

(11) Kemiska produkter

Sett i sin helhet utgör den kemiska industrin huvudsakligen en hemmamarknadsindustri, men en icke obetydlig export förekommer av speciella varor. Som framgår av tabell 11 uppgick exporten ^{1957/}till 250 miljoner kronor, av vilket endast 50 miljoner avsåg sexstatsländerna. Huvuddelen av exporten faller på de 11 "exportföretag" som särredovisas. Dessa företag har en exportandel av inemot 30 %, d.v.s. samma storleksordning som vi funnit inom verkstadsindustrins exportgrupp.

Sexstatsmarknaden som besitter en effektiv och expansiv kemisk industri, vilken täcker praktiskt taget alla varuområden, utrustar sig icke desto mindre med den för kemiska produkter traditionellt höga tullnivån. Genom den ombalansering som inträder

i tullskyddet (relativt moderat i Benelux) kommer den svenska nuvarande exporten att träffas av tullhöjningar, vilket med säkerhet leder till visst exportbortfall.

Tabell 11

Kemiska produkter: beräkningar rörande produktion och export

	Hela branschen	11 företag	Övriga
Antal anställda ca	36 000	8 000	28 000
Anläggningsvärde mkr ca	2 500	1 000	1 500
Total produktion (förs.) mkr ca	2 700	540	2 160
Total export mkr	250	150	100
Exportandel ca	9 %	28 %	5 %
Export i mkr till:			
Da-No-Fi	55		
De sex	48		
UK-Schw.-Österr.	46		
Övr. OEEC	5		
USA-Kanada	9		
Öststaterna	15		
Övriga	68		

Källa: Se tabellerna 3 och 4.

(12) Exportföretag och hemmamarknadsföretag

Den genomgång som nu gjorts av viktigare exportbranscher sammanfattas i tabell 12.

Tabell 12
Exporten av industrivaror år 1957 i viktigare branschgrupper

Branschgrupp	Total export mkr	Därav på "exportföretag"		
		Antal företag	Export i mkr	Av hela exporten
Papper	990	25	780	79 %
Wallboard	155	15	155	100 %
Järn och stål	575	7	500	85 %
Järn- o. metallmanufaktur	540	12	380	70 %
Maskiner o. apparater	1 725	25	1 000	58 %
Fartyg	815	7	700	86 %
Bilar etc.	340	3	300	87 %
Kemiska produkter	250	11	150	60 %
Summa	5 390	105	3 965	74 %
Ej särredovisat	710	.	.	.
Hel- och halvfabrikat	6 100	.	.	.

Av den totala exporten om ca 6 miljarder kronor inom gruppen industriella hel- och halvfabrikat faller 90 % på de behandlade branscherna. Av ej behandlade svarar metallhalvfabrikat för den största exporten (135 mkr, till betydande del koppar och koppartråd). Därefter kommer export av pälsverk (60 mkr), som snarast skall räknas till råvarusidan, samt icke helt obetydlig export från företag inom vad som vanligen betecknas som typiska hemmamarknadsbranscher: textil (30 mkr rayon, 110 mkr vävnader, konfektion m.m.), gummi (40 mkr) och glas (20 mkr). Slutligen den mera speciella varuposten vapen och ammunition (85 mkr). Bland dessa branscher torde det vara endast ett eller annat företag som bort inräknas bland "exportföretagen", såsom begreppet använts i föregående sammanställning.

Av de särredovisade exportindustribranschernas export om 5,4 miljarder uppbärs (enligt den tentativa granskning som utförts) ca 3/4 av vad som kunde betecknas "de hundra exportindustrieföretagen". Därtill skall så läggas det 50-talet företag, till större delen av brukskaraktär, som sysslar med råvaruframställning och som är starkt inriktade på och beroende av export av industrivaror.

Återstående stora grupp av svenska industriföretag innehåller - förutom det säkert icke särskilt stora antal företag som rätteligen skulle räknats till någon av föregående grupper - dels de 100 %-iga hemmamarknadsföretagen dels företag som avsätter en marginell del av sin produktion på export. Antalet företag av sistnämnda slag är uppenbarligen betydande.

Dessa tre industrigrupper erhåller följande omfattning:

	Antal anställda 1000-tal	Anläggningsvärde miljarder kr
Råvarutillverkare ¹⁾	90	5
Exportindustriföretag (ca 100)	180	10
Hemmamarknadsföretag	610	27
Hela industrin	880	42

Det skall nu icke råda något missförstånd, såsom att utvecklingen på exportmarknaderna endast anginge den lilla gruppen av "exportindustriföretag". Dessa är direkt och i alldeles särskild utsträckning berörda, därför att 30 % av deras försäljning, för flera branscher väsentligt mera, gäller export. Men också huvudsakligen hemmamarknadsföretag, de många företagen som exporterar 5-10-15 % av tillverkningen, skulle allvarligt skadas av bortfall i exporten. Det kan sägas, att exporten för dem är "de sista 10 procenten" av produktionsvolymen, d.v.s. de som skapar hela nettovinsten. Den kan vara av nyckelkaraktär därigenom att den tvingar hela företaget att hålla sig lörligt och på "rätt nivå", eller också är det just den del av avsättningen som skall svara för företagets framtida växt. Den tanken har framförts här, att för branscher inom vilka Sveriges relativa konkurrensläge försämras genom sexstatsmarknadens tillkomst, de största problemen skulle komma att uppstå för företag inom denna grupp.

1) Gruvor, stenindustri, kalkbruk, sågverk och massaindustri.

Men det finns också en grupp företag av okänd storlek, som aldrig ens vid marginalen framträder som exportföretag. Det är företagen med "indirekt export": de som är underleverantörer till de egentliga exportörerna eller på annat sätt ingår i en förädlingskedja som slutar med exportvaran. Typexempel kan vara de många verkstadsföretag o.a. som tillverkar detaljer för Volvos montage-fabriker. Sådana företag är ofta synnerligen känsliga för exportförsämringar; på grund av huvudfabrikens egenproduktion, buffertlager o.l. kan primära förändringar återverka vida mera än proportionellt.

Och slutligen är naturligtvis hela det svenska samhället - hemmaindustri, hantverk, detaljhandel, importörer, arbetare och finansministrar - beroende av den inkomst- och valutaström, som exporten ger upphov till, och skulle känna av - mer eller mindre snabbt - förändringar som har sin rot i försämrade exportmöjligheter till sexstatsmarknaden. Den stora gruppen av hemmamarknadsföretag kan emellertid komma att påverkas på ett mycket mera direkt sätt. Detta skall behandlas i följande avsnitt.

(13) Hemmamarknaden

Den del av svensk industri som arbetar för hemmamarknaden lever under varierande konkurrensförhållanden. En betydande del har på grund av varans natur, transportsvårigheter o.l. en tämligen snävt avgränsad lokal marknad, inom vilken företaget kan vara utan direkt konkurrens eller sälja i tävlan med ett större eller mindre antal kolleger, alla då oftast små eller medelstora företag. Exempel på denna typ ges särskilt inom livsmedels- och servicebranscherna (liksom inom detaljhandeln). Det nationella inflytandet på dessa lokala marknader blir indirekt: det kan utövas genom information (riksannonserande fabrikanter) eller genom organisation (lagstiftning och branschsamarbete). Det internationella inflytandet är mycket ringa.

Tabell 13

Industriföretag med avsättning helt eller huvudsakligen på hemmamarknaden. (Råvarutillverkare och exportindustriföretag enl. tidigare definition har exkluderats.)

Branschgrupp	Antal anställda	Anläggningsvärde i mkr
Järn- och metallverk	23 000	1 900
Verkstadsindustri	221 000	6 300
Jord- och stenindustri	30 000	1 500
Träindustri	38 000	1 100
Pappers- o. grafisk industri	54 000	2 100
Livsmedelsindustri	67 000	3 300
Textil- o. beklädnadsindustri	99 000	3 000
Läder-, hår- o. gummivaruindustri	32 000	800
Kemisk o. kemisk-teknisk industri	28 000	1 500
El., gas o. vatten	22 000	5 700
Hela hemmamarknadsgruppen	614 000	27 200

För huvuddelen av industrin är dock konkurrensen icke på detta sätt lokalt begränsad. Med förbättrade transport- och informationsmedel har för allt fler varor erhållits en nationell marknad. Och därmed föreligger möjligheter även för konkurrens över nationsgränserna, vilka vanligen icke sammanfaller med de distributionsekonomiska. Det är ettflertal förhållanden som avgör importsektorns storlek. Det kan finnas ett "naturligt" skydd för den svenska tillverkningen (såsom för tryckning av riksdagens protokoll) eller särskilt goda konkurrensförutsättningar (t.ex. i form av fördelaktiga råvarutillgångar). Skyddsmedlen kan också vara "konstgjorda" - offentliga såsom tullar, privata såsom försäljningsbindningar - eller mindre materiella såsom psykologiskt betingade trösklar nedlagda eller förstärkta av reklam och annan marknadsbearbetning.

Möjligheter och resurser för sådan nationell avskärmning varierar från bransch till bransch. Men allmänt kan de sägas ha successivt minskat: på grund av internationella bindningar (OECC

och GATT) men framför allt på grund av allt starkare konsumentkrav på differentiering och "nya" varor. För de flesta branscher visas också ökande importkvoter, vilket - när den totala marknaden eller exporten icke kunnat expanderas - skapat avsättningsproblem för hemmaindustrin. Tillkomsten av sexstatsmarknaden påverkar i och för sig icke de offentliga eller privata möjligheterna till avskärmning, men utvecklingen inom den nya närbelägna stormarknaden kan genom ändrade relativa konkurrensförhållanden i flera avseenden försvåra genomförandet och öka priset, både privat- och samhällsekonomiskt.¹⁾

Vad först angår råvaru- och bränslesidan (se tabell 14) kan väntad expansion av den gemensamma marknadens egen industriella produktion (för egenkonsumtion och för export av färdigvaror) komma att lägga beslag på större kvantiteter än tidigare. Det är emellertid endast för kol och koks som vår importandel från De sex är särskilt stor.

Tabell 14
Sveriges import år 1957 på varugrupper

Varugrupp	Totalt mkr	Därav till De sex	
		mkr	%
<u>Livsmedel m.m.</u>	<u>1 861</u>	<u>327</u>	<u>18</u>
<u>Råvaror och bränslen</u>	<u>3 563</u>	<u>895</u>	<u>25</u>
Kol, koks och flytande bränslen	2 296	696	30
Hudar, kautschuk o. textilfibrer	420	24	6
Övrigt	847	175	21
<u>Hel- och halvfabrikat</u>	<u>7 143</u>	<u>3 724</u>	<u>52</u>
Kemiska produkter	755	340	45
Textil- o. beklädnadsvaror	967	511	53
Handelsfärdigt järn o. stål	771	563	73
Metallhalvfabrikat	91	46	51
Järn- och metallmanufaktur	310	178	57
Bilar o. bildelar	701	466	66
Andra transportmedel	564	230	41
Maskiner och apparater	1 641	812	49
Instrument	273	126	46
Övriga	1 070	452	42
<u>Samtliga varor</u>	<u>12 567</u>	<u>4 946</u>	<u>39</u>

Källa: SOS

1) Erinras om att diskussionen i hela detta avsnitt II föres under förutsättningen att inga andra integrationsplaner än sexstatsmarknaden förverkligas.

För hel- och halvfabrikat är situationen annorlunda: De sex' andel av vår import är här i allmänhet betydande, hälften eller mera för stora varugrupper som kemiska produkter, textilvaror, järn och stål och verkstadsprodukter. (Jämför tidigare noterade drag av svensk "underutveckling" på exportsidan gentemot De sex.) Det kan här hävdas, att snabb utveckling och ökad levnadsstandard i de sex länderna samt de förbättrade möjligheterna för internhandeln kommer att minska utrymmet för export till utomstående och sålunda lätta trycket icke minst på svensk hemmaindustri. På kort sikt kan detta väl bli resultatet i branscher med särskilt snabb marknadsökning eller med knapp kapacitet. I flera industribranscher - textil, sko, kemisk-teknisk, glas och porslin - framträder emellertid tecken på betydande outnyttjad kapacitet inom De sex. Vad dessa branscher angår kan således knappast väntas något minskat importtryck på vår importkonkurrerande hemmaindustri.

På något längre sikt kommer de grundläggande fördelar att alltmera framträda som de manufakturande industrierna inom De sex erhållit genom en fri stormarknad. Ökad effektivitet i produktion och försäljning - genom konkurrens eller genom samverkan - kommer efter hand att skärpa trycket från exporterande sexmaktindustrier på vår marknad. En omvandling även av hemmamarknadsindustrin kommer att pressas fram. I ett senare avsnitt skall skilda utvecklingsmöjligheter därvidlag granskas.

(14) Sammanfattande synpunkter

Om sexstatsmarknaden genomförs planenligt och ingen annan handelspolitisk omgruppering sker, kan förutses att Sverige tämligen direkt skulle influeras i följande avseenden:

- (a) råvarorna (järnmalm 600 mkr, pappersmassa 700 mkr och trävaror 500 mkr) påverkas positivt troligen beträffande både kvantitet och pris;
- (b) för papper inträder beträffande den tredjedel av nuvarande export som går till De sex (300 mkr) en relativ försämring av möjligheterna att öka konverteringsgraden;

- (c) för verkstadsprodukter (ca 20 % till De sex = 500 mkr) kommer den ökade preferensen inom sexstatsmarknaden att vara av sådan betydelse att bortfall inträffar i exporten av vissa varor, vilket kan komma att beröra förutom egentliga exportföretag också ett stort antal företag som exporterar endast en mindre, men betydelsefull del av produktionen.

Genom att sexstatsmarknaden på sikt ger underlag för ökad produktivitet (särskilt inom vissa branscher) skulle mera indirekt följande svenska intressen beröras:

- (d) vissa konsumtionsvaruindustrier (textil och beklädnad, sko och läder, kemisk-teknisk, glas och porslin samt delar av verkstadsindustrin) kommer att på en liten ^{egen} hemmamarknad möta ökat konkurrenstryck från motsvarande sexstatsindustrier som anpassats efter en hemmamarknad på 160 miljoner människor;
- (e) exporten på tredje land (cirka 4 000 mkr hel- och halvfabrikat, varav 2 000 mkr verkstadsprodukter) möter ökad sexstatskonkurrens stödd av en aktiv handelspolitik;
- (f) utvecklingen på nya varuområden liksom den av högre lönenivå betingade förskjutningen emot ökad förädlingsgrad (industriberedda livsmedel, elektroteknik etc.) hålls tillbaka genom sämre avsettningsmöjligheter både på kontinenten och hemma.

Sverige utanför en etablerad sexstatsmarknad syns sålunda ha i väsentliga avseenden sämre möjligheter till vidareutveckling av produktionen än tidigare. Detta betyder på inkomstsidan en mindre snabb inkomstökning än vad som skulle varit möjlig om sexstatsmarknaden icke kommit till stånd. Och då sexstatsmarknaden väntas medföra en snabbare genomsnittlig inkomstökning för De sex än eljes, innebär detta dubbel tendens till utjämning i levnadsstandard mellan Sverige och kontinenten.

Men det är av vikt att erinra om att nämnda effekter gör sig gällande successivt och på något längre sikt på grund av förutsedd övergångsperiod, tid för marknadsanpassning och investeringar etc. Den faktiska utvecklingen inom Sverige skulle då närmast komma att te sig såsom en utvidgning till nya branscher och områden av den händelsekedja som blivit bekant från textilindustrin

under 50-talet: ökat importtryck, ökad internkonkurrens, allmänt försämrad räntabilitet, permitteringar och enstaka nedläggningar. Och de förbättrade avsättningsmöjligheterna för de svenska råvarorna skulle under åtskillig tid avvärja en betalningskris. Genom att tempot i denna utveckling icke bleve särskilt intensivt, är det möjligt att förändringarna närmast komme att uppfattas som en försämring i konjunkturläget. Frågan om vägar och möjligheter till kompensation för de förutsedda negativa effekterna skall upptas i efterföljande kapitel.

KAPITEL III. EXPORTMARKNADEN

A. INLEDANDE EXPORTÖVERSIKT

(15) Några utrikeshandelsfaktorer

Enligt klassisk utrikeshandelsteori¹⁾ utgörs grunden för utrikeshandeln av de fördelar som ligger i specialisering och stordrift. Främst tänker man därvid på att länder med olika utrustning - beträffande exempelvis naturtillgångar och klimat - finner det intressant att byta till sig något man saknar mot det man har bättre om. Men även för två länder med samma råvarutillgångar, med helt jämförliga arbetskraftsresurser och tekniska produktionsförutsättningar i övrigt lönar det sig av sådan anledning att utveckla viss produktion i det ena landet och annan produktion i det andra samt sinsemellan byta produkter.

Men två begränsningar är av intresse. För det första blir transportmöjligheter och transportkostnader avgörande för vilka produkter det är möjligt eller lönande att föra i internationell handel. För det andra minskar produktionskostnader ingalunda obegränsat med ökad produktionskala. Av dessa båda skäl sätts bestämda gränser för produktionskoncentrationen. Gränserna är dock olika vida för olika varor och tillverkningstekniker. De kan också förskjutas (och då vanligen mot större avsättningsområden) genom tekniska förändringar beträffande transportmedel och industriella tillverkningsmetoder.

Om vilka varor ett land lämpligen specialiserar sig på handlar "de komperativa kostnadernas teori". Ett land kan vara "bättre" utrustat än ett annat för varje slag av produktion: ändå lönar sig specialisering och utbyte av produkter. Det är enligt den klassiska ekonomin de proportioner i vilka produktionsfaktorerna förekommer i olika länder, som bestämmer för vilka tillverkningsgrenar ett land är mest lämpat. Ett land passar sålunda för framställning av kapitalkrävande varor om dess tillgång på kapital är

1) Se t.ex. Bertil Ohlin: "Utrikeshandel och handelspolitik", Stockholm 1953.

bättre än andra länders. Sådan specialisering leder till ett internationellt handelsutbyte, vid vilket de relativt sett rikligt förekommande produktionsfaktorerna på ett indirekt sätt byts mot de relativt sett knappa. Man kan i anslutning till sistnämnda resonemang se internationell handel såsom ett alternativ till förflyttning av produktionsfaktorerna själva. Av fysiska eller institutionella skäl karaktäriseras dessa av betydande svårörlighet. En minskning eller avveckling av institutionella hinder för en produktionsfaktors rörlighet (exempelvis arbetskraftens) kan således orsaka en minskning i "behovet" av utrikeshandel ifrågavarande länder emellan - men skälen för specialisering kvarstår naturligtvis alltjämt, liksom dessa finns inom de nationella marknaderna.

Denna klassiska kärna till "förklaring" av utrikeshandeln måste åtskilligt nyanseras för att svara emot dagens förhållanden. Det är här tillräckligt att antyda detta genom att ge vidgat innehåll åt de enkla grundbegreppen transportkostnader och storserieproduktion.

Transportkostnaderna är den begränsade faktorn, som successivt åter upp fördelarna av produktionskoncentrationen. Förbättrade transportmöjligheter (lägre kostnad eller kortare transporttid) vidgar området för lönsam försäljning. Och transportmedlan har utvecklats oerhört snabbt under det senaste seklet. Bredvid transportkostnaderna finns det emellertid ett stort antal andra utrikeshandelsbegränsande faktorer. Detta kan vara "konstlade" hinder (av det slag som skulle falla bort vid ett frihandelsarrangement). Men det reser sig också en hel rad "naturliga" hinder (vilka i varje fall skulle kvarstå länge trots frihandel). Faktorer av sistnämnda slag är exempelvis att språkskillnader försvårar kontakt mellan säljare och köpare i olika länder; att det av klimatiska eller traditionella skäl ställs olika krav på samma vara i skilda länder och kulturkretsar; att betydande skillnader i allmän inkomstnivå inverkar på det efterfrågade sortimentet; att kommunikationen med importhandelshus och distributörer i avlägsna länder blir ineffektiv och dyrbar. Alltså: bredvid de med avståndet ökade transportkostnaderna finns en hel rad andra avståndskostnader som belastar ett handelsutbyte mellan olika marknader.

På liknande sätt beträffande serieproduktion: med nuvarande tillverknings- och försäljningsteknik finns många andra orsaker än specialiseringen till relativa stordriftsfördelar. Sådana kan grunda sig på möjligheter till individuell varuutformning, på omfattande reklamverksamhet och varumärkestrohet, på särskilda relationer till distributörerna, eller helt enkelt på att ifrågavarande företag varit först, varit ledande i utvecklingen och etablerat goda kontakter med marknaden.

Diskussionsramen för den internationella handeln vidgas och kompliceras avsevärt härigenom: å ena sidan har vi en hel rad faktorer som befordrar koncentration och specialisering, å andra sidan en serie balanserande avståndskostnader i tid och rum. Så länge "balansen" är positiv ur företagets synpunkt finns incitament till att vidga avsättningsområdet. En förändring beträffande tullarna utgör en förändring i denna balans. Det är emellertid av största vikt - vid frihandelsdiskussioner - att hålla i minnet att tullen såsom ovan skisserats är endast en av de relevanta faktorerna. Handelsområdets utsträckning i det aktuella fallet kan vara mer eller mindre bestämt av de ovan s.k. naturliga hindren eller också av sådana (exempelvis privata) regleringar som icke påverkas av frihandelsavtalet.

Avståndsfaktorns grundläggande betydelse för utrikeshandeln med industrivaror illustreras i tabell 15. För att framhäva just denna synpunkt har exportsiffrorna omräknats till per-capita-siffror. Det är ju helt naturligt att föreställa sig att vår export under i övrigt lika förhållanden bör vara dubbelt så stor till en marknad med 2 miljoner invånare som till en marknad med 1 miljon. På liknande sätt är det rimligt att exempelvis på Storbritannien inte jämföra exporten från småstater som Sverige direkt värdemässigt med exporten från det stora Västtyskland. Tabellens siffror, som ger uttryck för intensiteten i handelsutbytet, är emellertid härvidlag bättre jämförbara: de avser storleken (i miljoner dollars) av industrivaruexporten från ett område med 1 miljon invånare i exportlandet till ett lika stort i importlandet. Eftersom handelsutbytet inom nationsgränserna ej redovisas i handelsstatistiken, utgör tabellens siffror för visst land något slags medelvärde för landet ifråga. Detta är att iakttaga vid jämförelse mellan stora och små exportländer (exempelvis USA och enskilda europeiska länder).

Tabell 15

Industrivaruexporten mellan viktigare industriländer

Exporten 1957 i miljoner dollars per miljon invånare i export- och importländer. Varuområdet omfattar SITC 5-8

Från	Till														
	Sve- rige	Nor- ge	Dan- mark	Stor- bri- tan- nien	Schweiz	Öster- rike	Por- tu- gal	Bel- gien - Luxem- burg	Neder- län- der- na	Väst- tysk- land	Frank- rike	Ita- lien	USA	Kanada	Redovi- sade län- der
Sverige	-	7,6	2,5	0,3	0,5	0,2	0,1	0,5	0,7	0,2	0,2	0,1	0,05	0,11	0,24
Norge	2,2	-	2,3	0,4	0,2	0,2	0,0	0,7	0,4	0,4	0,1	0,1	0,06	0,04	0,22
Danmark	1,9	2,0	-	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,4	0,1	0,0	0,0	0,05	0,05	0,12
<u>Norden</u>	.	.	.	0,3	0,4	0,1	0,1	0,4	0,5	0,2	0,1	0,1	0,05	0,08	0,14
Stor- britannien	0,6	0,8	0,6	-	0,3	0,1	0,1	0,4	0,5	0,1	0,1	0,1	0,06	0,55	0,13
Schweiz	1,2	1,0	0,9	0,3	-	1,2	0,3	1,3	1,1	0,8	0,5	0,4	0,19	0,33	0,42
Österrike	0,3	0,3	0,2	0,1	1,2	-	0,0	0,2	0,3	0,4	0,1	0,2	0,03	0,04	0,13
Belgien- Luxemburg	1,4	1,1	1,1	0,3	1,1	0,2	0,3	-	5,7	0,5	0,6	0,1	0,16	0,25	0,46
Neder- länderna	0,8	0,9	0,8	0,2	0,6	0,2	0,1	2,5	-	0,4	0,1	0,1	0,05	0,07	0,20
Väst- tyskland	1,2	1,1	0,9	0,1	1,7	1,0	0,2	0,9	1,1	-	0,2	0,2	0,06	0,11	0,23
Frankrike	0,2	0,2	0,2	0,1	0,6	0,1	0,1	0,5	0,2	0,1	-	0,0	0,02	0,03	0,08
Italien	0,1	0,1	0,1	0,0	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	-	0,02	0,03	0,04
<u>De sex</u>	0,6	0,5	0,5	0,9	0,4	0,1	0,1	0,04	0,07	0,11
USA	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	-	0,98	0,10
Kanada	0,1	0,1	0,0	0,4	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,50	-	0,27

Källa: För exportuppgifterna OEEC, Foreign Trade, Series IV.

Betraktas i första hand gruppen någorlunda jämförbara "små-länder" (Sverige, Norge, Schweiz, Belgien, Nederländerna) finner vi ett intensivt handelsutbyte dem emellan och en särdeles intensitet i handeln mellan närliggande. Om vi betraktar några av de stora länderna (Västtyskland, Storbritannien, Frankrike) finner vi att också de har relativt sett höga siffror för exporten på de små och närliggande. Det finns säkert anledning se detta förhållande som resultat av att de små länderna (i eget intresse) varit mindre protektionistiska. Men det torde även vara ett resultat av de konkurrensfördelar som en stor hemmamarknad kunnat erbjuda i jämförelse med en liten. Den interna konkurrensen har blivit starkare i de stora länderna och ett konkurrenskraftigt mera fullständigt näringsliv har kunnat utvecklas, vilket yttrar sig både i hög exportstyrka och i lågt importberoende. Vi kan också jämföra USA och Kanada: högre siffror för exporten visas på Kanada icke bara av Storbritannien utan av praktiskt taget alla redovisade industrivaruexportörer. Så pekar tabellen på att skillnader finns mellan liberala och protektionistiska länder. Mycket höga tullar och stränga importregleringar är hinder som icke kan överkommas ens av överlägsen konkurrensförmåga alldeles inpå knutarna. Ett exempel härpå kan vara Frankrike i jämförelse med Västtyskland (men gränslandet Belgien är det som lyckats bäst).

Slutligen skall naturligtvis framhållas, att vid en närmare studie land för land skulle ytterligare "förklaringsfaktorer" framkomma. Det skall här endast påpekas att en sådan faktor måste vara den genomsnittliga inkomstnivån i importlandet. De för alla länder låga exporttalen på Italien och Portugal har naturligtvis sin grund i hög protektion men även i ländernas låga allmänna inkomstnivå.

Det är så för den fortsatta diskussionen av betydelse att notera, att skillnader i princip icke finns mellan de ekonomiska grunder som gäller för den internationella och för den rent nationella handeln: graden av spridning eller koncentration i tillverkningen bestäms i båda fallen av balansen mellan relativa fördelar av storserieproduktion å ena sidan och avståndskostnader beträffande tid och rum å den andra. En mera allmän frihandel vidgar spelrummet för detta kraftpar.

(16) Länderfördelningen i svenska exporten

I kapitel II har diskuterats den inverkan på den svenska exporten som tillkomsten av sexstatsunionen kan tänkas få, närmast under den förutsättningen att inga åtgärder vidtogs rörande vår export på andra länder. I detta kapitel skall denna förutsättning närmre undersökas. Den allmänna frågeställningen kan sägas vara: är det möjligt att genom utveckling av vår export på några andra marknader kompensera de bortfall eller de försämrade expansionsmöjligheter som vi funnit bli sannolika följder av sexstatsmarknadens tillkomst?

Det skall nu icke vara frågan om någon fullständig genomgång av våra exportmarknaders möjligheter. Det är snarare fråga om en översiktlig diskussion, där icke den enskilda marknadens särdrag särskilt poängteras utan ett försök görs att belysa de utvecklingsmöjligheter, eller brist på utvecklingsmöjligheter, som framstår som sannolika. I tabell 16 ges en inledande översikt över den svenska exportens länderfördelning. Därav framgår även den gruppindelning som ligger till grund för den efterföljande diskussionen. Främst skall uppmärksammas den grupp länder som mera allmänt betecknas som välutvecklade industriländer. Det må poängteras att gruppindelningen gjorts med utgångspunkt från de problem som förefaller aktuella, men att någon fullständig täckning därvid icke eftersträvats. Sålunda faller både Finland och Japan utanför de grupper som fortsättningsvis behandlas. Det har också ansetts naturligare att föra Portugal tillsammans med Västeuropas andra agrara randstater än till den i övrigt industribetonade EFTA-grupp som landet formellt tillhör (den äldre benämningen "de yttre sex" används därför i stället för "EFTA"). Så kan även noteras att gruppen "utvecklingsländer" (eller "underutvecklade länder") i viss mån fått karaktären av restgrupp. Det kunde vara väl motiverat och fruktbart att ytterligare differentiera denna stora och heterogena grupp av länder. En sådan antyds också i efterföljande diskussion men har ansetts ligga utanför den omedelbara intressesfären. Det torde också vara så att en diskussion av vår export till dessa ofta avlägsna och tämligen nya marknader icke kan separeras från en relativt ingående detaljbehandling av varugrupper. En sådan ligger icke inom denna framställningsram.

Tabell 16

Sveriges export 1957 fördelad på länder och ländergrupper

I miljoner kronor

T i l l	Livsmedel m.m.	Råvaror inkl. bränslen	Hel- och halv- fabrikat	Totalt
	SITC 0,1,22,4	SITC 2 (exkl.22),3	SITC 5-9	
Västtyskland	176	943	461	1 580
Frankrike	5	285	280	570
Italien	21	191	140	352
Belgien-Luxemburg	5	306	176	487
Nederländerna	31	321	316	668
De sex	238	2 046	1 373	3 657
Norge	15	52	1 020	1 087
Danmark	26	140	425	591
Norden	41	192	1 445	1 678
Storbritannien	88	1 331	575	1 994
Schweiz	16	31	104	151
Österrike	5	16	46	67
De yttre sex	150	1 570	2 170	3 890
Finland	16	16	196	228
USA	10	171	352	533
Kanada	1	1	73	75
Nordamerika	11	172	425	608
Japan	0	2	52	54
INDUSTRI LÄNDER	415	3 806	4 216	8 437
ÖSTSTATERNA	62	135	352	549
Irland	0	15	16	31
Island	0	1	10	11
Grekland	2	36	41	79
Turkiet	0	5	21	26
Portugal	0	16	41	57
Spanien	0	31	52	83
Jugoslavien	1	1	21	23
Europeiska ut- vecklingsländer	3	105	202	310
Övriga utveck- lingsländer	26	249	1 538	1 813
UTVECKLINGSLÄNDER	29	354	1 740	2 123
SAMTLIGA LÄNDER	506	4 295	6 308	11 109

Källor: OEEC, Foreign Trade, Series IV och
UNO, Commodity Trade Statistics.

B. NORDEN OCH DE YTTRE SEX

(17) Den svenska exporten

Ett lämpligt perspektiv för diskussion om den svenska exporten i en mera begränsad nordisk marknad eller i en vidare yttre-sexstatsmarknad ges i tabell 17. Å ena sidan en jämförelse med exporten till De sex - det är denna exportdel som mer eller mindre direkt påverkats av den kontinentala sexstatsmarknadens tillkomst. Å andra sidan vår export till "alla övriga" - den exportdel som icke direkt påverkas genom någon av gruppbildningarna. Ehuru en fristående nordisk marknad nu bortförts ur bilden är det av intresse att särskilja vår export till Danmark och Norge från i första hand exporten till Storbritannien.

Nedan skall den svenska exportens ställning på dansk, norsk och engelsk marknad något belysas i och för bedömning av den effekt, som en övergång till tullfri mellanhandel kan medföra. Inledningsvis skall vara sagt, att en jämförelse med utgångspunkt från nuvarande exportstruktur naturligtvis är av begränsat värde: just genom de avskaffade tullarna (som på en del punkter kan ha varit helt prohibitiva) kan uppkomma helt nya chanser till export. Och detta förhållande kan gälla varor som normalt exporterats till andra länder men också varor som normalt betraktats som "typiska" hemmamarknadsvaror.

Man observerar först i tabell 17, att den svenska exporten till det yttre sexstatsområdet är ungefär 1/3 av hela exporten, att den är av samma storleksordning som exporten till De sex och till "alla övriga", samt att nära nog hälften utgöres av export till Danmark och Norge. Exportens sammansättning är emellertid radikalt olika på dessa ländergrupper. Det har förut framhållits, att vår export till De sex i påtaglig grad koncentrerats till råvaror. Detsamma är fallet beträffande vår export till Storbritannien. Såsom också noterats väntas råvarugruppen icke beröras negativt av sexstatsmarknadens tillkomst; ej heller kan förutses någon stor svensk exportexpansion för råvarugrupperna trävaror, pappersmassa och malm. Intresset koncentreras i stället på gruppen hel- och halvfabrikat, vilken utgjorde inemot 40 % av vår export till De sex (ca 1,4 miljarder kronor).

Tabell 17

Sveriges export år 1957 på större varu- och ländergrupper

I miljoner kronor fob

Varugrupp	De sex	De yttre sex			Alla övriga
		Danmark Norge	U.K.	Schweiz Österrike	
<u>Livsmedel m.m.</u>	<u>238</u>	<u>41</u>	<u>88</u>	<u>16</u>	<u>119</u>
<u>Råvaror (inkl.bränslen)</u>	<u>2 051</u>	<u>186</u>	<u>1 331</u>	<u>52</u>	<u>673</u>
därav: trävaror	544	114	477	0	104
pappersmassa	736	41	513	26	368
malmer	704	10	316	10	124
<u>Hel- och halvfabrikat</u>	<u>1 373</u>	<u>1 445</u>	<u>575</u>	<u>150</u>	<u>2 766</u>
(andel av exp.)	(38%)	(87%)	(28%)	(69%)	(77%)
därav: kem. produkter	67	52	36	10	93
skogsind.varor	378	83	290	5	456
järn o. stål	223	104	62	41	285
a. metaller	62	98	0	0	41
maskiner, ej el.	290	197	83	52	761
" el.	57	57	10	10	275
bilar (o. delar)	36	67	0	0	186
fartyg	78	523	41	0	155
a. verkstadsprod.	78	135	26	16	186
<u>Samtliga varor:</u>	<u>3 662</u>	<u>1 672</u>	<u>1 994</u>	<u>218</u>	<u>3 558</u>

Källa: OEEC, Foreign Trade, Series IV

För dessa industrivaror är i exporten till Storbritannien andelen ännu lägre, knappt 30 %, medan den i handeln på Danmark och Norge är nära 90 %. Även absolut sett, och trots ländernas ringa storlek, är den svenska exporten av hel- och halvfabrikat till Danmark och Norge större än till sexstatsmarknaden och dubbelt så stor som exporten till de övriga yttre sex, d.v.s. Storbritannien, Schweiz och Österrike. En närmre granskning av gruppens varuinnehåll bestyrker ytterligare intrycket av stark underutveckling beträffande vår industriexport till England. Endast skogsindustrigruppen är mera betydande, och den svarar för hälften av industrivaruexporten. För alla andra varugrupper är den svenska exporten till Danmark och Norge större, i de flesta fallen väsentligt större.

Den huvudsakliga frågeställningen i de två efterföljande diskussionsavsnitten skall därför vara, huruvida en integration över Norden eller över alla de yttre sexländerna kan bjuda sådana utvecklingsmöjligheter för vår export, att försämrade exportmöjligheter på den kontinentala sexstatsmarknaden därigenom kompenseras. I den tidigare framställningen har pekats på att sådana svårigheter väntas uppkomma speciellt inom verkstadsområdet men även för kemiska produkter samt för de järn- och stålvaror som icke faller inom Montan-unionens kompetens. Vidare noterades att den pågående utvecklingen mot högre konverteringsgrad (exempelvis på papperssidan) sannolikt komme att hållas tillbaka.

(18) Den nordiska preferensen

Det grundläggande motivet för en nordisk gemensam marknad har i allmänhet angivits vara, att de nationella marknaderna i Norden utgör alltför liten bas för utbyggnad av en differentierad förädlingsindustri. Full sysselsättning och tillfredsställande framstegstakt kan fortsättningsvis icke erhållas genom produktion av råvaror och genom enklare industriell bearbetning av desamma. Närmast till hands ligger då vidareförädling av inhemska råvaror eller specialisering till produktion där våra särskilda tillgångar av teknisk kunnighet, yrkesskickliga arbetare etc. kan nyttiggöras. En sådan utveckling är kapitalkrävande och förutsätter i många fall större marknader än de nuvarande.¹⁾

1) SOU 1957:37, Nordiskt ekonomiskt samarbete.

Men - har det sagts - de nordiska länderna har ungefär samma råvarubas och en likartad exportstruktur och föga är därför vunnet med en till Norden begränsad frihandel. Detta är naturligtvis riktigt om man endast tänker på skogsindustrin och bortser från Danmarks speciella problem. Det gäller emellertid icke exempelvis det grundläggande livsmedelsområdet och ej heller de delar av kemisk industri och metallindustri, som baseras på billig elkraft - men för stora delar av dessa områden har den naturliga nordiska samhandeln avskärmats av regleringar.

Det gäller icke heller den stora grupp av förädlingsindustrier, som icke försörjer enbart en lokal marknad utan av tekniska och ekonomiska skäl säljer på en riksmarknad, vars gränser ur synpunkten transportkostnader och försäljningsorganisation icke nödvändigtvis sammanfaller med historiska nationsgränser. Export av detta slag återfinner man också under varugrupper som brukar betecknas såsom hemmamarknadsvaror, t.ex. bomulls- och yllevävnader, och för många av de varor som står under samlingsrubriken verkstadsprodukter. Denna export är vanligen begränsad till grannländerna, främst Danmark och Norge men i viss mån även Västtyskland. Det kan därför finnas anledning att tala om en särskild grupp "när-exportindustrier". I samband med behandlingen av verkstadsprodukter har ovan antytts, att denna grupp troligen består av ett mycket stort antal företag, som icke själva har någon egentlig exportorganisation och som omsätter en oftast marginell del av produktionen i utlandet. Det finns anledning tro att i en tullfri nordisk marknad, som är fri från varje exportformalitet och utan allvarliga språksvårigheter, just denna grupp av "småexportörer" skulle kunna starkt utvecklas: för företag i Skåne vore det enklare och naturligare att sälja på Själland än att sälja på Norrland, och för företag i Västsverige skulle Oslo ligga bättre till än Stockholm.

En viss uppfattning om utrymmet för exportökning på dansk och norsk marknad ges i tabellerna 18 och 19.

Tabell 18

Danmarks import år 1957 på större varu- och ländergrupper

I miljoner svenska kronor cif

Varugrupp	De sex	De yttre sex			Alla övriga
		Sverige	Norge	U.K. Schweiz Österrike	
<u>Livsmedel m.m.</u>	<u>285</u>	<u>36</u>	<u>26</u>	<u>109</u>	<u>772</u>
<u>Industriråvaror</u>	<u>104</u>	<u>140</u>	<u>21</u>	<u>124</u>	<u>192</u>
därav: trävaror	10	98	0	0	62
<u>Bränslen etc.</u>	<u>311</u>	<u>21</u>	<u>5</u>	<u>730</u>	<u>223</u>
<u>Hel- och halvfabrikat</u>	<u>1 839</u>	<u>435</u>	<u>197</u>	<u>907</u>	<u>534</u>
därav: kem. prod.	249	31	119	114	73
läder o. gummiv.	36	16	0	41	5
skogsind. varor	26	78	26	10	73
textilvaror	306	26	5	155	88
glas o. porslin.	21	5	0	5	16
järn o. stål	342	41	10	119	36
a. metaller	104	41	21	36	5
maskiner, ej el.	223	57	5	150	41
maskiner, el.	88	26	0	41	16
bilar	140	16	0	62	16
fartyg	57	16	0	21	67
a. verkstadsprod.	181	67	10	98	78
<u>Samtliga varor:</u>	<u>2 539</u>	<u>632</u>	<u>249</u>	<u>1 870</u>	<u>1 721</u>

Källa: OEEC, Foreign Trade, Series IV.

Tabell 19

Norges import år 1957 på större varu- och ländergrupper

I miljoner svenska kronor cif

Varugrupp	De sex	De yttre sex			Alla övriga
		Sverige	Danmark	U.K. Schweiz Österrike	
<u>Livsmedel m.m.</u>	<u>57</u>	<u>16</u>	<u>47</u>	<u>78</u>	<u>684</u>
<u>Industriråvaror</u>	<u>78</u>	<u>41</u>	<u>16</u>	<u>36</u>	<u>228</u>
därav: malmer	16	10	0	0	104
<u>Bränslen etc.</u>	<u>218</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>233</u>	<u>295</u>
<u>Hel- och halvfabrikat</u>	<u>1 709</u>	<u>1 005</u>	<u>150</u>	<u>917</u>	<u>777</u>
därav: kem. prod.	140	21	10	67	98
läder- o. gummiv.	31	10	0	31	5
skogsind. varor	16	10	5	5	10
textilvaror	269	36	31	130	67
glas o. porslin	16	0	0	5	10
järn o. stål	321	62	5	104	47
a. metaller	26	52	5	16	243
maskiner, ej el.	171	109	36	135	67
maskiner, el.	119	36	21	52	26
bilar	78	36	0	41	36
fartyg	332	523	0	192	93
a. verkstadsprod.	124	88	10	93	57
<u>Samtliga varor:</u>	<u>2 062</u>	<u>1 067</u>	<u>213</u>	<u>1 264</u>	<u>1 984</u>

Källa: OEEC, Foreign Trade, Series IV.

Vid en nordisk marknad som genomförs isolerat skulle den "omedelbara" effekten vara att dansk respektive norsk import från Sverige erhöles en preferens, som först och främst skulle kunna vara effektiv gentemot importen från De sex och från Storbritannien.

Av sådana skäl skulle kunna förväntas en ökad svensk export av järn och stål, av vissa kemikalier men särskilt av maskiner och andra verkstadsprodukter. Och denna ökning skulle då bli större på Danmark än på Norge, eftersom Danmark har att avveckla en del icke helt oväsentliga importregleringar, men framför allt eftersom Danmark av lokala förhållanden blivit relativt sett mera beroende än Norge av den sexstatsimport mot vilken diskriminering inträder.

Med fortgående inkomstökning - och när den fria handeln efter en övergångstid förverkligats så ligger den reala inkomsten måhända 30 à 50 % högre - blir kraven på differentiering inom de stora konsumtionsvaruindustrierna alltmera framträdande. Och därvid skulle ännu bättre förutsättningar givas för utveckling av en (då tull- och formalitetsfri) "när-export", dvs export från de många medelstora företagen inom vad som nu huvudsakligen är hemmarknadsindustrier. Det kan vara av särskilt intresse att markera, att marknadsutvecklingen skapar liknande möjligheter för industriberedda livsmedel.

Svaret på frågan om den nordiska marknaden skulle ge kompensation för väntade förluster på sexstatsmarknaden blir således: delvis. Verkstadsindustrin, som redan har en god marknad i Danmark och Norge, bör kunna utnyttja den nya preferensen till ökad försäljning. Men det är naturligtvis en öppen fråga om denna kommer att avse just de produkter (eller just de företag) som väntas förlora marknad i Tyskland. Så kan också, beträffande den relativa försämring som skett rörande möjligheten att utveckla mera högförädlad export på De sex, pekats på förbättrade möjligheter inom en nordisk marknad. Men det är tämligen odiskutabelt att en friare nordisk samhandel icke löser några problem som avser skogsindustrin.

(19) Storbritannien och de fem små

Det yttre frihandelsområdet, som konstituerats genom EFTA-avtalet, skall här behandlas ur den begränsade synpunkten av inverkan på den svenska exporten. Politiska och förhandlingstaktiska aspekter skall icke behandlas, och effekten på svensk hemmamarknad skall upptas i ett senare avsnitt.

Det är ett traditionellt drag i svensk utrikeshandel med stora exportöverskott på England, med vilka vi betalar våra importöverskott från Västtyskland. Inledningsvis noterades emellertid att vår export till Storbritannien var, om icke beträffande omfattning så beträffande sammansättning, såtillvida underutvecklad som den till mindre än 30 % utgjordes av förädlade industriprodukter. Den frågan blir därför aktuell vid bedömning av det "lilla frihandelsområdets" inverkan, varför vår export till Storbritannien är underutvecklad. Det finns knappast anledning att vänta någon inverkan (positiv eller negativ) på den nuvarande betydande råvaruexporten, och av hänsyn till känsliga imperieintressen torde föga vara att förvänta på livsmedelsområdet. Då svenska "vinster" således måste ligga på industrivaruområdet blir det en central fråga, om den hittillsvarande svaga utvecklingen berott på sådan protektion som kommer att bortfalla eller om den har andra orsaker.

Man kan då först konstatera att England är en stor köpkraftig marknad med en välutvecklad inhemsk industri, som på många varuområden utvecklingsmässigt ligger i täten. Det är därför realistiskt att räkna med en stark inhemsk konkurrenskraft, vilken i förhållande till de små länderna särskilt kan göra sig gällande på de stora varuområdena "bread-and-butter"-industrierna - där serietillverkning, stordrift o.l. är konkurrensavgörande faktorer. För de mindre länderna är redan av dessa skäl utvecklingsmöjligheterna begränsade till specialiserade eller individualiserade varor. Den engelska industrin har också anfört oro beträffande återverkningar på den egna produktionen just av varor som klockor, kullager, elektrisk utrustning och verktygsmaskiner.

Men uppenbarligen beror den outvecklade exporten även därpå,

att Storbritannien nu i trettio år varit en av de mest tullskyddade industriländerna i världen. För vissa varugrupper, t.ex. stora delar av det kemiska området, har den utgående grundtullen (33 1/3 %) varit klart prohibitiv.

En tredje faktor i den relativa konkurrenssituationen är den fria tillgången till den engelska marknaden som imperieländerna har. Denna "enkelriktade" gemensamma samväldesmarknad har fått allt större direktbetydelse i och med imperieländernas fortsatta industrialisering. Den har också bidragit till att förta det negativa inflytandet på den engelska industrins produktivitet och konkurrenskraft, som ett särdeles högt tullskydd eljest kunde ha haft.

Slutligen är den engelska marknaden (inklusive samväldesmarknaden) avskärmd utåt av ett stort antal mindre påtagliga, men därför icke mindre avgörande, skrankor i form av skillnader beträffande varustandard och beträffande mått och vikt, av traditionella handelskanaler och av andra icke särskilt lättföränderliga institutioner.

Granskar man närmre den relativa konkurrensbilden för den svenska exporten, som framgår av tabell 20, ges många motiv för en försiktig uppskattning beträffande svenska möjligheter till exportökning. En avveckling av höga tullar om 30 % och mera ger ju rent à priori en känsla av att mycket stora möjligheter skulle uppstå. Det är naturligtvis ovedersägligt, att en avveckling av så betydande tullar enbart gentemot de fem små industriländerna i Europa ställer deras export till England i ett relativt sett bättre läge än den står nu. För stora industrivarugrupper innebär detta emellertid icke mer än att de fem länderna i Europa får samma konkurrensvillkor som imperieländerna länge har åtnjutit. Något förenklat (ty vissa varor är tullfria) kan detta uttryckas så, att vi för ett varuområde nu om ca $\frac{1}{2}$ miljard kronor - och de övriga fyra småländerna för ca 1 miljard - kommer att tillsammans med imperieländernas export om icke mindre än 4 miljarder kronor erhålla en tullpreferens gentemot å ena sidan importen från De sex och å andra sidan importen från "övriga", vilket till betydande omfattning är liktydigt med USA. (Det kan vara värt notera i marginalen, att Storbritannien erhåller preferens för en export av motsvarande varor till de fem berörda EFTA-länderna om ca 3,5 miljarder kronor.)

Tabell 20

Storbritanniens import år 1957 på större varu- och ländergrupper

I miljoner kronor cif

Varugrupp	De sex	De yttre sex		Common-wealth	Övriga
		Sverige	Norge, Danmark, Schweiz Österrike		
<u>Livsmedel m.m.</u>	<u>1 922</u>	<u>98</u>	<u>1 730</u>	<u>13 131</u>	<u>6 605</u>
<u>Industriråvaror</u>	<u>715</u>	<u>1 549</u>	<u>440</u>	<u>6 734</u>	<u>5 739</u>
därav: trävaror	73	549	62	648	1 166
pappersmassa	10	559	254	218	487
textilfibrer	285	0	21	2 927	1 896
malmer	83	420	26	1 212	1 238
<u>Bränslen etc.</u>	<u>539</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2 896</u>	<u>3 331</u>
<u>Hel- och halvfabrikat</u>	<u>3 952</u>	<u>627</u>	<u>1 088</u>	<u>4 263</u>	<u>3 756</u>
(andel av imp.)	(55%)	(28%)	(33%)	(16%)	(19%)
därav: kem. prod.	663	41	150	249	554
skogsind. varor	202	332	124	482	570
textilvaror	580	5	104	668	202
järn och stål	383	67	161	104	435
a. metaller	109	0	104	1 823	756
maskiner, ej el.	767	109	192	119	627
maskiner, el.	171	16	26	52	124
bilar	47	0	0	21	10
fartyg	135	10	10	0	0
a. verkstadsprod.	389	21	88	104	223
<u>Såmtliga varor:</u>	<u>7 128</u>	<u>2 274</u>	<u>3 258</u>	<u>27 024</u>	<u>19 431</u>

Källa: OEEC, Foreign Trade, Series IV.

Betraktas ur synpunkten kompensation för exportbortfall på Kontinenten de större varugrupper som tabellen redovisar, kan anföras endast allmänna omdömen. På det kemiska varuområdet bör främst den schweiziska industrin kunna få glädje av den nya preferensen. I tullfri konkurrens med engelska, kanadensiska och schweiziska storkoncerner lär svensk exportökning komma att avse endast mycket speciella produkter. På skogsvaruområdet (särskilt papper) är förhållandena naturligtvis gynnsammare. För flertalet pappersslag (dock ej tidningspapper som är tullfritt) sker en omfattande tullbelagd export från Sverige och Norge i konkurrens med engelsk och kanadensisk pappersindustri. Avvecklade tullar är en direkt förbättring i villkoren för denna export. Det kan sedan diskuteras, huruvida detta icke i första hand kommer att föra till ökat svenskt nettoexportpris. Vare sig bättre pris eller större volym för exporten till Storbritannien kan emellertid vara fullgod ersättning för försämrade utvecklingsmöjligheter på Kontinenten, bl.a. emedan en friare export dit skulle kunna ge preferens i förhållande till huvudkonkurrenten Kanada.

Svensk export till Storbritannien inom textilgruppen framstår såsom osannolik i oskyddad konkurrens med högutvecklad engelsk ylletillverkning på hemmaplan och prisstarka bomulls- och rayonvaror från Indien och Hongkong. Men på järn- och stålområdet kan möjligen den relativa konkurrensförskjutningen gentemot Ruhrindustrin utnyttjas av både Sverige och Norge, som redan har insteg på engelska marknaden. Englands nuvarande tullar är emellertid inte särskilt höga, och operationsmöjligheterna gentemot den kontinentala exportkartellen kan visa sig vara begränsade. Den engelska järnindustrin har förmåga till stark priskonkurrens, och särskilda specifikationer för legeringsstål o.l. kan utgöra kvarblivande hinder.

Återstår så det stora verkstadsområdet. Det tullskydd, som successivt avvecklas inåt men kvarstår gentemot De sex, är betydande - ofta 17 à 20 % och ibland (bilar) 33 1/3 %. För artiklar där priset överhuvud har betydelse är detta i allmänhet konkurrensavgörande. I fri konkurrens med engelsk verkstadsindustri, som räknas till Europas starkaste, kan svensk export icke i någon större utsträckning väntas kunna konkurrera på ren prisbasis. Det blir då här närmast fråga om ett relativt konkurrensstöd gentemot tyska och franska produkter för den redan exporterande delen av svensk maskin- och bilindustri.

Slutomdömet lutar således mot att effekten av de i många fall betydande tullpreferenser, som svensk export till Storbritannien skulle erhålla, kommer att begränsas av flera skäl. Konkurrensen inom England och från Samväldet har lämnat viss del av tullskyddet outnyttjat och den engelska industrin i ett gott konkurrensläge. Och då export från ett höglöneland som Sverige måste ske på kvalitets- och specialområden (vilka varor redan nu i viss utsträckning kommer in) blir resultatet i första hand ett prisstöd i förhållande till tyska och amerikanska varumärken och konstruktioner. På något längre sikt blir sannolikt den verkligt avgörande faktorn, icke en större eller mindre tullpreferens, utan förhållandet att England på ett markerat sätt bryter isoleringen och visar en positiv attityd emot "utländska" produkter: först med sådan institutionell förändring kan vår (och de andra småländernas) underutvecklade export till Storbritannien omvandlas till ett kvalificerat varuutbyte.

C. DOLLAROMRÅDET¹⁾

(20) Den amerikanska marknaden

Det finns anledning att här behandla USA och Kanada tillsammans - över gränsen vid 49:e parallellen är de båda länderna industriellt starkt integrerade. Detta ger en marknad om 190 miljoner invånare, med gemensamt språk, med tämligen likartad kulturell bakgrund samt med en genomsnittlig levnadsnivå som ligger kanske dubbelt så högt som den europeiska. Det är en åtråvärd men en svår marknad för exportörer i alla länder. Trots hög köpkraft är emellertid, relativt sett, importbenägenheten ringa. Följande data i jämförelse med OEEC visar på några förhållanden av intresse (avrundade tal för senare år):

	<u>USA/Kanada</u>		<u>OEEC</u>
Befolkning	190	jämfört med	290 miljoner
Bruttonationalprodukt	475	" "	240 miljarder dollars
Total import	18	" "	45 " "
Import från gruppmedl.	6	" "	20 " "
Import utifrån	12	" "	25 " "
Andel av nationalprodukt	ca 2,5 %	" "	ca 10 %.

Europa kan på denna grund sägas vara 4 gånger så importberoende (eller importbenäget) som USA/Kanada. I stark förenkling kan detta förhållande hänföras till att den amerikanska marknaden har, i förhållande till den europeiska,

- en fullständigare råvarubas,
- en starkare protektion,
- en högre produktivitet (vilken kunnat utvecklas genom att det varit möjligt att producera och distribuera i stor-driftsformer under bibehållen stark konkurrens speciellt på utvecklingssidan).

1) Enbart USA och Kanada

Till bilden hör att USA/Kanada haft stora exportöverskott (3 à 5 miljarder dollars) och OEEC exportunderskott av ungefär samma storleksordning. För Europas del har detta icke varit liktydigt med dollarunderskott: här balanserar USA:s militärutgifter, vissa gåvo- och lånemedel samt kapital för investeringar i Europa. USA har intagit Storbritanniens gamla roll som kapitalexportör. Som ny faktor under senaste tid har tillkommit ett icke obetydligt amerikanskt betalningsunderskott.

En översikt av importen till USA/Kanada lämnas i tabell 21. Förutom betydelsen av den mellanhandel som ovan berörts kan noteras, att mer än hälften av importen till området är råvaror från "andra" länder, samt att för industriprodukter det är De sex och Storbritannien som svarar för en huvudpart av vad som icke är amerikansk samhandel. Storbritannien är på Kanada mer än dubbelt så stor som De sex, på USA är förhållandet det omvända. Det finns väl anledning att skriva större delen av denna skillnad på imperiepreferensens konto: Storbritannien har för 80 % av sin export till Kanada en preferens om i genomsnitt 10 %¹⁾.

För större grupper av industrivaror - såsom i tabell 22 - svarar importen till den amerikanska marknaden endast för enstaka procent av försörjningen och ofta mindre. Kombinationen av hög produktivitet och protektion har uteslutit varje mera betydande oamerikansk konkurrens - potentiell konkurrens på industrivaruområdet är främst Västeuropa men på senare tid även Japan. Exempelvis är tillförseln utifrån för hela pappersområdet (USA har världens högsta percapita-konsumtion) icke mer än 50 miljoner dollars - men handeln USA/Kanada är 13 gånger större.

Dock har under 50-talet importen av färdigvaror ökat starkt. Detta har främst gällt icke "vanliga" varor utan varor med speciella kvalitets- eller användningsegenskaper. Den höga levnadsstandarden ger underlag för ständigt nya differentieringsönskemål, och en rad europeiska industriprodukter har - efter devalveringen och med användning av för amerikansk marknad lämpade försäljningsmetoder - kunnat inpassas i denna ram. Förekommande tullskydd och inhemsk konkurrens var för dessa varusektorer icke avgörande hinder. Typexempel på dessa varor är europeiska småbilar och högkvalitativa textilvaror. Helst den ökning (1/3) som på de fyra åren 1953-57 skedde i europeisk export till USA har avsett industriella färdigvaror.

1) Federation of British Industries: "The British Commonwealth, Commonwealth Preferences and the Sterling Area", London 1958.

Tabell 21

Importen till USA och Kanada år 1957

I miljarder kronor

Från	Livsmedel och råvaror		Hel- och halvfabrikat		Totalt
	USA	Kanada	USA	Kanada	
Sverige	0.21	0.00	0.40	0.08	0.69
De sex	1.27	0.16	6.44	1.12	8.99
Storbritannien	0.87	0.32	2.97	2.50	6.66
Kanada/USA	7.01	4.54	7.91	17.12	36.58
Övriga länder	30.64	3.82	9.21	0.73	44.40
Hela världen	40.00	8.84	26.93	21.55	97.32
Utifrån	32.99	4.30	19.02	4.43	60.74

Källa: OEEC, Foreign Trade, Series IV.

Tabell 22.

Importen år 1957 från utomstående till USA/Kanada

I miljoner kronor

Varuslag	Från	Sverige	De sex	U.K.	Övriga	Hela världen
<u>Livsmedel och råvaror</u>		<u>210</u>	<u>1 424</u>	<u>1 190</u>	<u>34 460</u>	<u>37 284</u>
<u>Hel- och halvfabrikat</u>		<u>481</u>	<u>7 562</u>	<u>5 466</u>	<u>9 943</u>	<u>23 452</u>
Kemiska produkter		10	610	235	752	1 607
Trävaror		7	54	30	433	524
Papper och papp		27	32	40	177	276
Järn och stål		70	945	352	246	1 613
Oädla metaller		21	449	262	2 651	3 383
Verkstadsprodukter		264	2 906	2 415	1 258	6 843
maskiner		127	975	957	459	2 518
transportmedel		84	1 172	1 168	49	2 473
övriga		53	759	290	750	1 852
Övrigt		82	2 566	2 132	4 426	9 206
<u>Samtliga varor:</u>		<u>691</u>	<u>8 986</u>	<u>6 656</u>	<u>44 403</u>	<u>60 736</u>

Källa: OEEC, Foreign Trade, Series IV.

På den amerikanska marknaden är denna kvalitets- eller sortimentskonkurrens - huvudsakligen från europeisk sida - den ena nya faktorn i konkurrensbilden under senare år. Den andra är en mera direkt priskonkurrens, som följt med Japans återkomst på världsmarknaden såsom ett välutvecklat industriland. Helt naturligt har denna konkurrens väckt större uppmärksamhet och motstånd då den gällt gamla och stagnerande varuområden (såsom beklädnad) än då den gällt de nya och expansiva (som kameror och kikare). I ingetdera fallet är det emellertid nu fråga om lågkvalitativa produkter eller dumping: den japanska lönestandarden är helt enkelt alltjämt så låg, att varken amerikanska tullar eller amerikansk tulladministration kan förhindra att japanska varor i intressanta priser och kvaliteter kommer in på marknaden. Under 1957 uppgick denna import till cirka 650 miljoner dollars, vilket är hälften av importen från Storbritannien. Det är förståeligt, att administrationen i Washington, som vill driva en liberal handelspolitik, är besvärad härav och arrangerar "frivilliga" överenskommelser om japansk exportbegränsning.

Men sådan amerikansk skyddspolitik kan knappast fördömas från europeisk eller japansk sida: den amerikanska industrin i fråga har på grund av gällande dollarrestriktioner knappast getts möjlighet att själv exportera. Men när Europa nu efterhand utvecklats dessa hinder följer säkerligen en motexport av amerikanska konsumtionsvaror. Ur balanssynpunkt torde denna dock icke bli allvarlig, ty den europeiska prisnivån syns nu ligga ungefär rätt i förhållande till amerikansk. Icke heller är det europeiska tullskyddet på dessa varor det amerikanska mycket underlägset. På något längre sikt torde den här berörda delen av amerikansk industri i stället räkna med att nyinrätta eller utbygga produktionskapacitet i Europa. Härvidlag innebär sexstatsmarknadens tillkomst (att möjligheter f.f.g. öppnats utanför Amerika att i full skala tillämpa amerikansk produktions- och distributionsteknik. Sådana filialanläggningar kommer med fördel att kunna användas även för export till andra delar av Europa, till Afrika, Asien och Sydamerika - t.o.m. för export till USA.¹⁾

1) American Management Association: "The European Common Market", New York 1958.

(21) Den svenska dollarexporten

Sveriges export till Nordamerika, som på 30-talet utgjorde 10 à 12 % av hela vår export, har under 50-talet varit, relativt sett, icke mer än hälften så stor. Detta sammanhänger med att de standardbetonade produkter som utgjort huvudparten successivt har förlorat fotfäste eller stagnerat. Särskilt gäller detta pappersmassa vilken ensamt svarade för 70 % av dollarexporten:

	<u>1938</u>	<u>1953</u>	<u>1957</u>
Pappersmassa 1000 ton	750	290	135
Papper --"	63	31	6
Handelsjärn --"	13	21	22
Järnmalm --"	300	2 100	700

Emot denna minskning för de gamla stapelvarorna har under 50-talet stått en ökning för nya varugrupper. Som ses i vissa detaljer i tabell 23 är det verkstadsprodukter av skilda slag som främst noterar marknadsvinster. Och om dollarmarknadens dynamik vittnar utvecklingen mellan 1953 och 1957: på fyra år en fördubblad försäljning av industrivaror. Det är främst den paradoxala ökningen för personbilar (som fortsatt under 1958 och 1959), men det gäller också en rad andra varor som elmaskiner, wallboard, möbler och pälsverk. Detta är den svenska andelen i den stora europeiska exportvägen västerut.

Tyvärr saknas närmre kunskap om vilka företag som svarat för dessa exportframgångar, om grunden för den till synes snabba ökningen och om underlaget hemma och i USA för fortsatt expansion. De mera allmänt kända fallen (Volvo, Saab, Dux, Addo, Facit) avser alla stora väletablerade företag, som själva tagit på sig ett kostbart och långsiktigt utvecklingsarbete på den amerikanska marknaden och som där, huvudsakligen i egen regi, utför omfattande marketing- och försäljningsarbete. Den snabba ökning vår exportstatistik visar är i dessa fall endast sista fasen av en mångårig exportansträngning. Den nämnda gruppen av företag torde ha erfarenhet av att det fordras betydande uppoffringar både i materiella och personella resurser för att skaffa sig inteckning i den köpkraftiga amerikanska marknaden. Sådana pionjärinsatser på egen hand kan emellertid tänkas endast för ett tämligen litet antal svenska företag.

Tabell 23

Sveriges export till USA och Kanada

I miljoner kronor

V a r u s l a g	1938	1953	1957
<u>Livsmedel m.m.</u>	<u>2</u>	<u>10</u>	<u>10</u>
<u>Råvaror inkl. bränslen</u>	<u>131</u>	<u>335</u>	<u>157</u>
järnmalm	6	134	48
pappersmassa	122	170	94
övrigt	3	31	15
<u>Hel- och halvfabrikat</u>			
kemiska produkter	1	6	9
papp och papper	11	21	5
wallboard	0	4	14
möbler	0	2	7
pälsverk	0	2	20
handelsjärn och stål	12	42	61
oädla metaller	0	5	16
järn- och metallmanufaktur	5	39	52
maskiner, ej el.	5	34	62
maskiner, el.	1	4	17
instrument m.m.	0	16	37
bilar och delar	0	0	73
fartyg	0	2	3
övrigt	6	39	59
Samtliga varor	174	561	602

Källa: S.O.S.

Svårigheterna att nå verkliga resultat på den amerikanska marknaden är huvudsakligen kommersiella, och de sammanhänger med det stora avståndet, den stora marknaden och det höga inkomstläget. Dessa faktorer tillsammans leder till höga kontaktkostnader (alternativt ineffektiv information och försäljning), stora anspråk på leveransförmåga då ansträngningarna börjar ge resultat och höga krav på varans kvalitet, formgivning och användningsegenskaper men också på presentation, reklam, information och service. Det finns för Sverige (eller för Europa) knappast stora möjligheter till konkurrens på prisbasis, och för varor som saknar de kvalitativa och funktionella egenskaper, som en bortskämd amerikansk marknad begär, hjälper icke heller några priskoncessioner. En stor del av de konsumtionsvaror och konsumentkapitalvaror som industrin i dag bjuder den svenska marknaden har icke de kvalitets- och användningsegenskaper som fordras enligt amerikansk standard. Av detta skäl - och på grund av de höga initialkostnaderna - skall man icke räkna med att ökad export till den efter våra förhållanden omåttligt stora amerikanska marknaden är någon mera allmänt tillgänglig utväg vid exportsvårigheter på annat håll. Endast under mycket speciella förhållanden torde ett företag som endast sålt i kronor eller i D-mark orka med en omläggning till dollarförsäljning. Men för de företag som har råd lösa inträdesbiljett, vill lära spelreglerna och är beredda till kvalificerad attack kan goda utvecklingsmöjligheter vänta hos tredje och fjärde generationens européer i västerled.

D. ÖSTSTATERNA

(22) Öst-väst-handeln

Detta är handeln mellan två världar: den västra med i huvudsak demokratisk förvaltning och privat konkurrens ekonomi och den östra med partidiktatur och statsmonopolistiskt näringsliv. Ur rent näringsgeografisk synpunkt skulle gränsen mellan öst och väst icke dragas såsom nu allmänt sker¹⁾. För de högindustrialiserade delarna av Västeuropa och Skandinavien hade omfattande handel och intensiva ekonomiska förbindelser med Östeuropa varit både möjliga och naturliga, liksom för Japan den verkligt betydelsefulla och intressanta marknaden skulle varit den kinesiska kontinenten. Här har av politiska grunder skapats skiljelinjer som saknar ekonomisk motivering. "Mina praktiska erfarenheter", säger Gunnar Myrdal, "liksom mina studier har fört mig till den uppfattningen att politiken är suverän: det finns inte det tillstånd som är till den grad onaturligt och irrationellt från de ekonomiska intressenas synpunkt att det icke kan förverkligas genom en därpå inriktad politik. Och politiken befäster sig själv: ett fait accompli blir snart ett stabilt läge."²⁾

Under hela mellankrigstiden var Sovjet-Ryssland isolerat och utfruset från europeisk gemenskap. Handeln mellan Västeuropa och de då självständiga östeuropeiska länderna höll sig på en låg nivå beroende på depression i väst och allmän ekonomisk stagnation i öst. Efter kriget har östlänternas utrikeshandel dock ökat snabbt, men öst-väst-handeln har icke kommit upp ens till den "onormalt" låga nivå den hade under 30-talet. Västeuropa tar nu endast en liten del (ca 15 %) av dessa länders export. Till övervägande del består deras utrikeshandel av handel öststaterna emellan. Denna handelsorientering är helt annorlunda än 30-talets: då svarade de europeiska västlänternas för nära 60 % av östlänternas totala utrikeshandel, och dessas mellanhandel var ringa. Det bör även noteras att ifrågavarande länder har en mycket låg utrikeshandelskvot, och trots sin storlek svarar de - som framgår av tabell 24 - icke för mer än cirka 10 % av världshandeln.

1) Av noter till tabell 24 framgår gränsdragningens detaljer.

2) Gunnar Myrdal: "Den europeiska öst-väst-handeln inom världsekonomiens ram", föredrag vid nationalekonomiska föreningen i Stockholm den 3 oktober 1956.

Tabell 24

Världsexporten 1957 efter export- och importländer

I miljarder kronor, fob

Från \ Till	Väst- europa	USA Kanada Japan	Övriga i väst	Samtl. väst- länder	Öst- staterna	Hela världen ³⁾
Västeuropa ¹⁾	116.0	20.7	66.3	203.0	9.3	214.5
USA, Kanada, Japan	37.8	47.1	50.2	135.1	1.0	149.2
Övriga i väst	65.3	41.4	38.9	145.6	4.7	153.3
Samtliga västländer	219.1	109.2	155.4	483.7	15.0	517.0
Öststaterna ²⁾	9.3	1.0	4.1	14.4	44.0	59.6
Hela världen	228.4	110.2	159.5	498.1	59.0	576.6

Källa: Economic Bulletin for Europe 1958:2.

1) OEEC samt Finland och Jugoslavien.

2) Polen, Tjeckoslovakien, Ungern, Rumänien, Bulgarien, Albanien, Sovjet-Ryssland, Kinesiska folkrepubliken, Mongoliet, Nord-Vietnam och Nord-Korea.

3) Innehåller vissa ej fördelade kategorier etc. och därför icke helt lika med summan av delposterna.

Exporten från de västeuropeiska länderna till öststaterna intar i allmänhet en blygsam ställning, i genomsnitt är den icke mer än 3 à 4 %. Andelen är emellertid betydligt högre för några länder: Island (34 %), Finland (28 %), Jugoslavien (26 %), Turkiet (18 %), Österrike (14 %) och Grekland (11 %). Detta framgår av tabell 25, som även visar att Storbritannien har en betydande, för tillfället obalanserad handel med öststaterna (dessa använder pund för inköp i andra länder).

Till detta ringa handelsutbyte och till den begränsade framgång som mött försöken att öka detsamma ges förklaringar både i öst och i väst. Avgörande faktorer är av politisk och institutionell art. Ringa del torde i och för sig de ideologiska skillnaderna ha, och västsidans strategiska exportkontroll syns icke ha haft någon avgörande betydelse. Under de strängt bilaterala former, i vilka denna handel bedrivs, ligger emellertid allvarligare hinder i misstänksamheten och bristen på förtroende mellan myndigheter och mellan agenter på de båda sidorna. I de centralplanerade öststaterna utgör importen en marginell företeelse. Planeringens målsättning är nästan utan undantag nationell självförsörjning, och importen tilldelas rollen av buffert mellan plan och utfall. Härav följer en betydande "ryckighet", vilket belastar varje affärskontakt med igångsättningssvårigheter. Nära sammanhängande med dessa skäl är de kontaktproblem, som uppkommer genom att handeln på den ena sidan bedrivs av statliga handelsmonopol och på den andra av enskilda, ofta icke särskilt stora och förhandlingskraftiga företag och köpmän. Öststatsäljare på den privata konkurrensmarknaden i väst visar betydande osmidighet beträffande priser, kvaliteter, service och leveransvillkor. Och för västexporten är grundläggande svårighet omöjligheten att erhålla direktkontakter med förbrukare och konsumenter, att företaga marknadsundersökningar, att själva utföra montage och (av särskild betydelse för maskinexportörerna) att fortlöpande lämna service och introducera förbättringar.

Bakom raden av psykologiska, institutionella och politiska faktorer ligger förhållandet att öststaterna icke planerar med import västerifrån i någon avgörande del av ekonomin. På deras exportsida har den snabba industrialiseringen medfört, att många viktiga exportvaror fått ökad åtgång därhemma. Detta gäller främst spannmål och andra livsmedel, som tidigare varit dominerande post på exportsidan. Liknande skäl kan anföras för att försäljningen av timmer och av kol snarare kommer att ytterligare sjunka än att öka.

Tabell 25

Västeuropas handel 1957 med Öststaterna¹⁾

I miljoner kronor

Från	Import	Export	Andel av totalexporten %
Danmark	254	176	2.9
Finland	1 409	1 217	28.1
Norge	238	207	4.9
Sverige	414	414	3.7
Norden	2 315	2 014	7.9
Belgien-Luxemburg	337	342	2.1
Nederländerna	399	316	2.0
Västtyskland ²⁾	1 202	1 222	2.8
Frankrike	689	611	2.3
Italien	559	508	3.9
De sex	3 186	2 999	2.6
Storbritannien	1 585	824	1.7
Schweiz	249	238	2.9
Österrike	596	699	13.8
Grekland	155	124	10.9
Turkiet	347	326	18.4
Jugoslavien	736	539	26.2
Island	145	109	33.9
Hela Västeuropa	9 314	7 872	3.8

Källa: Economic Bulletin for Europe 1958:2; OEEC, Foreign Trade 1957, Series IV.

1) Utom Kina

2) Utom handel mellan Väst- och Östtyskland

I Sovjetunionens export har denna förändring kommit till synes: livsmedel utgjorde 1952 cirka $2/3$ och hade 1957 reducerats till cirka $1/6$; exporten av industriråvaror och halvfabrikat hade då kommit att omfatta mer än $3/4$. Ökningen avser främst petroleum, vissa skogsprodukter samt metaller såsom aluminium och tenn. Det är också uppenbart att Sovjet, som i motsats till övriga Östeuropa har en hög råvarupotential, allt efter marknadsläget för framvaror som kan avsättas i väst.

Det kan då komma att framstå som önskvärt för östländerna att öka exporten av industriella färdigvaror, och produktionsutvecklingen förbättrar successivt grunden härför. Tecken härpå har setts i senare handelsavtal med Sovjet (bilar, television). Östtysklands och Tjeckoslovakiens export till underutvecklade länder utgörs till mer än hälften av maskiner. För att sälja industrivaror på en marknad med stark konkurrens fordras emellertid en marknadsinriktning, som industrin i östländerna icke har erfarenhet av ens på hemmamarknaden. Varken konsumentvaror eller kapitalvaror är av dessa och andra skäl av sådant slag att de väl ägnar sig för avsättning i högindustriella länder. Däremot är det mycket som talar för att i underutvecklade länder dessa varor kan passa rent av bättre än de västeuropeiska och de amerikanska. Maskiner är t.ex. konstruerade för en marknad med kapitalbrist men med god tillgång på billig arbetskraft - automationen i väst bygger på omvända relationer vilket leder till komplicerade och servicekänsliga konstruktioner.

Även andra av de faktorer, som verkar återhållande på östväst-handeln, framstår som fördelar då det gäller handel mellan östländerna och de underutvecklade länderna: statens centrala roll för planering och placering av inköp, det bilaterala systemet som kan ge utrymme för kredit och för motleveranser av jordbruksprodukter. Som vidare utvecklas i efterföljande avsnitt möts de underutvecklade länderna av försämrade avsättningsmöjligheter i väst för sin traditionella export - genom protektion och industriell råvaruproduktion. Således finns både motiv och reellt intresse både hos östländer och hos de underutvecklade för ökad samhandel. Vi har visat (tabell 24) att denna varuström ännu icke är så stor - knappt hälften av östväst-handeln - men uppenbart är att den - understödd av krediter eller av industri-

råvaror till förmånspris - kan ökas mycket snabbt¹⁾ när de politiska motiven aktualiseras. Emellertid vore det säkert ett allvarligt misstag att i väst betrakta öststaternas konkurrensförmåga på underutvecklade länder såsom enbart politiskt betingad.

Utvecklingen av öst-väst-handeln bedöms av FN:s europakommission (ECE), som intar en nyckelställning genom att den erhållit öststaternas positiva utredningsmedverkan, med en begränsad optimism. De senaste handelsavtalen mellan öst och väst förutser ökad handel, i vissa fall en fördubbling. Handeln skulle därigenom kunna komma upp emot den i och för sig låga förkrignivån. Någon mera remarkabel ökning förutses icke i frånvaro av speciella kreditmöjligheter. Två nu skönjbara långtidstendenser verkar också återhållande. Den ena är ovanberörda utveckling av handeln med underutvecklade länder, vilket öppet deklarerats såsom ett politiskt mål. Den andra är de senaste årens begynnande intresse för industriell specialisering östländerna emellan. Ehuru utan uppgivande av ländernas grundinställning, den nationella självförsörjningen, sker för närvarande viss samplanering beträffande utbyggnaden av industrikapaciteten, varvid Sovjets satelliter får utveckla vissa specialiteter (Östtyskland inom kemisk industri, Tjeckoslovakien beträffande konsumentkapitalvaror). För sådant arbete finns ett östligt samarbetsorgan COMECON - just något yngre än västsidans OEEC. Denna ekonomiska integration inom östblocket leder till ökad mellanhandel. Om utvecklingen av öst-väst-handel anförde Myrdal i tidigare refererade föredrag: "Jag skulle icke betrakta det som otroligt att öst-väst-handeln inom ett antal år kunde komma upp i samma absoluta nivå som förkrigstidens. Jag skulle rent av icke betrakta det som helt uteslutet att den nådde något, och kanske åtskilligt, högre. Mycket förvånad skulle jag emellertid bli om någonsin inom den överblickbara framtiden öst-väst-handeln skulle komma att ha stigit i takt med världshandeln i övrigt."

	1955	1956	1957
1)	milj. kronor		
Sovjets export till Egypten-Syrien	57	207	440
"- import från "-	78	259	570

Källa: Economic Bulletin for Europe 1958:2.

Härtill kan läggas att vissa västländer genom läge, särskilda resurser eller av speciella skäl även fortsättningsvis kan väntas ha en livlig handel med öst, och andra länder alltså en i förhållande till marknadsstorlek och avstånd onormalt ringa sådan. Tillkomsten av sexstatsmarknaden torde icke påverka detta mönster på annat sätt än att de sex västländerna förbättrat sitt bilaterala förhandlingsläge. Bl.a. lär detta komma att utnyttjas för att hålla sexstatsmarknaden fri från sådana prisstörande inflytanden, som ofta följer av färdigvaruimport från länder med statshandel. Det förefaller dock icke osannolikt att parterna kan finna gemensamt intresse i en begränsad västlig ström av industriella halvfabrikat och en östlig motström av kapitalvaror, kanske främst hela fabriksanläggningar för konsumtionsvaruframställning.

(23) Den svenska östhandeln

Sveriges handel med öststaterna har företett i huvudsak samma utveckling och samma problem, som ovan tecknats för hela öst-väst-handeln. Före kriget hade Sverige en icke obetydlig handel med Polen och Tjeckoslovakien men föga med Sovjet. Grundad på bilaterala avtal och stödd av statliga krediter lyftes efter kriget handelsutbytet, främst med Sovjet och Polen, upp på högre nivå än någonsin tidigare, (maximum 1952/3 med svensk export om 230 resp. 260 miljoner kronor). Hela östhandeln svarade emellertid ändå inte för mera än cirka 4 % av vår export, mot inemot 8 % på motsvarande länder före kriget. Varubasen utgjordes av vissa jordbruksvaror och fasta bränslen emot svenska verkstadsprodukter. Sedan kreditleveranserna ebbat ut har handeln emellertid sjunkit tillbaka, såsom närmre visas i tabell 26.

Helt i anslutning till det allmänna mönstret under 50-talet har strukturella förändringar i varuutbytet skett. Sålunda har för fasta bränslen och jordbruksvaror både export- och importintresset avtagit. Beträffande standardbetonade textil- och liknande industriprodukter har svensk importpolitik varit restriktiv, och de östeuropeiska verkstadsprodukter som - helt orealistiskt - fått breda ut sig alltmera i avtalen, har icke heller haft någon framgång på svenska marknaden. Den svenska exportsidan upptar - förutom fisk till Östtyskland och traditionell järnmalm till Polen - alltså huvudsakligen verkstadsprodukter. En redovisning i grova kategorier finns i tabell 27.

Tabell 26

Sveriges handel med Öststaterna 1938 och 1957, länderfördelad

I miljoner kronor

Land	1938		1957	
	Import	Export	Import	Export
Östtyskland	-	-	76	103
Polen	72	36	93	121
Tjeckoslovakien	46	37	38	48
Ungern	15	4	16	21
Rumänien	6	3	1	2
Bulgarien	1	1	2	3
Albanien	-	-	-	-
Sovjetunionen	9	18	192	112
Kina	31	8	16	140
Summa Öststaterna	180	107	434	550
Andel av hela handeln	8.6 %	5.8 %	3.5 %	5.0 %

Källa: S.O.S.

Tabell 27

Sveriges handel med Öststaterna år 1957, varugruppsfördelad

I miljoner kronor

Varugrupp	Import	Export
<u>Livsmedel m.m. (I-IV)</u>	<u>30</u>	<u>65</u>
<u>Råvaror</u>	<u>240</u>	<u>120</u>
därav: järnmalm	-	52
stenkol o. koks	87	-
mineraloljor	90	-
trävaror	2	7
pappersmassa	-	29
hudar, oberedda	1	9
tackjärn	19	1
<u>Hel- och halvfabrikat</u>	<u>164</u>	<u>365</u>
därav: kemiska produkter	43	14
papp o. papper	1	21
textilvaror	36	2
handelsfärdigt järn och stål	14	30
järn- och metallmanufaktur	3	21
maskiner	13	208
fartyg	0	16
instrument m.m.	8	9
<u>Totalt:</u>	<u>434</u>	<u>550</u>

Källa: S.O.S.

Den framtida utvecklingen kan icke bedömas särskilt optimistiskt ur svensk exportavsättningssynpunkt. Det finns ingen större anledning förmoda annat än att handeln kommer att fortgå i bilaterala former och i huvudsak balanserad land för land. Intern clearing av västsaldo öststaterna emellan förefaller vara en avlägsen förenkling, och betalningar i västvaluta kan endast vara tillfälliga arrangement. Exportutrymmet är då icke större än värdet av den import som vi vill eller kan motta från östlandet ifråga. Någon avsevärd ökning av denna ram kan erhållas endast genom omställning till någon del av våra stora importströmmar av råvaror eller halvfabrikat från andra länder. (Ett steg i den riktningen utgör senaste sovjetavtalet, som till 2/3 är baserat på petroleumprodukter.) På flera av dessa länder kvarstår alltjämt reglering av skulder för nationalisering av svensk egendom. Det är en uttalad svensk målsättning att handelsutbytet ordnas så att hemtagning av dessa fordringar kan ske, vilket ytterligare begränsar exportutrymmet. Att dessa skulder dock - 15 år efter krigets slut - ännu är långt ifrån slutreglerade, kan vara en illustration till det begränsade förhandlingsutrymmet med dessa länder. Slutligen har vi, vad handeln med Sovjet beträffar, att från 1965 skaffa utrymme för återbetalning av den bekanta miljardkrediten (som dock endast utnyttjades till hälften).

Men uppenbart är att - särskilt för verkstadsindustrin - det är av största intresse att östliga avsättningskanaler hålls öppna. Även enskilda företag torde emellertid vara betänksamma inför att binda en mera betydande del av sin kapacitet på så politiskt färgade marknader, där någon "försäkring" icke kan tecknas i form av personliga kontakter, goodwill-skapande reklam, serviceåtgärder o.l. Motsvarande betänkligheter kan anföras ur samhällssynpunkt. Det mest framträdande argumentet för en ökad handel med öst - anslutningen till en konjunkturfri ekonomi - har visat sig vara ihålligt: variationer av andra skäl än konjunkturväxlingar är både större och mera oförutsebara.

Men även om det finns goda skäl att inte eftersträva någon särskilt betydande ökning i vår östhandel, och även om, som i det föregående visats, östs eget intresse (och förmåga) att åstadkomma en sådan är begränsat, finns all anledning att söka sådana former

för detta handelsutbyte att det kan utvecklas efter förhållandena så fritt och väl som möjligt. I denna riktning skulle verka åtgärder för bättre balans mellan svenska säljare och monopolköparen i öst. Radikalmedlet vore naturligtvis ett svenskt handelsmonopol (statligt eller privat) beträffande dessa länder. En mildare form vore inrättande av fortlöpande och konkret bevakning: en eller flera permanenta handelsdelegationer med kvalificerat kansli. Eljes syns utvecklingsriktningen vara sådan, att endast någon eller några differentierade storkoncerner kan vara med i östexporten, eftersom endast de kan uppträda också på importsidan och lämna de - för östsidans utrikeshandelstjänstemän - så viktiga fasta inköpsåtagandena. Vill man vidga basen till flera företag, vore en väg att gripa tillbaks bland erfarenheterna från före första världskriget, då vi hade en organiserad handel med t.ex. Ryssland, och återuppliva de gamla handelshusen. En mera permanent organisation - både på myndighets- och näringslivsplan - behöver ersätta den nuvarande, alltjämt kristidsbetonade organisationen av våra handelsförbindelser med öststaterna.

E. UTVECKLINGSLÄNDERNA(24) Utvecklingsländernas export¹⁾

Under 1957 var värdet av världshandeln (exporten uttryckt i US-dollars) tre gånger så högt som vid slutet av 20-talet. Eftersom priserna ungefär fördubblats, hade handelns volym ökat med cirka 50 %. (Detta är avsevärt mycket svagare än tidigare: sålunda ökade världshandeln 1850-1880 med 270 % och under perioden 1880 fram till första världskriget med 170 %.) Tages länderna utanför Sovjetzonen tillsammans i två grupper - de industrialiserade och de icke-industrialiserade delarna av världen - visar dessa totalgrupper var för sig omkring 50 % volymökning från 20- till 50-talet. Under 30-talet var emellertid utvecklingen för de båda ländergrupperna väsentligt olika. 30-talets depression medförde (fram till 1937/38) prissänkningar, som för de industrialiserade ländernas export var genomsnittligen 17 %, och som för de icke-industrialiserade ländernas export var 31 % eller nära dubbelt så stora. Även exportvolymen utvecklades olika. I industriländerna skedde en nedgång med 15 %, i de icke-industrialiserade länderna skedde en ökning med 9 %. Detta illustrerar ett huvuddrag i de underutvecklade ländernas export: exporten är synnerligen konjunkturkänslig, men variationerna ligger huvudsakligen på prissidan och i mindre grad på mängdsidan.

Om utvecklingen under efterkrigstiden i huvudsak återställt 20-talets relationer emellan de industrialiserade och icke-industrialiserade ländernas export totalt sett, har för skilda varugrupper utvecklingen varit olika. Största förändringen på de underutvecklade ländernas exportsida är den starka ökningen av petroleumexporten (från 5 % 1928 till 20 % 1955). Borträknas denna grupp erhåller vi en ökning i de underutvecklade ländernas export, icke med 50 %, utan med endast 18 % i förhållande till 20-talet. Som framgår av tabell 28 har för olika varugrupper utvecklingen varit skiljaktlig.

1) Basmaterial till detta avsnitt har hämtats från den s.k. Haberler-rapporten: "Trends in International Trade", GATT 1958.

Tabell 28

Exporten år 1955 från icke-industrialiserade
länder efter varugrupper

Index 1928 = 100

Varugrupp	Volym	Pris
Icke-tropiska livsmedel	85	177
Jordbruksråvaror	140	174
Tropiska livsmedel	135	253
Mineral	144	223
Samtliga (utom petroleum)	118	194

Den svagaste utvecklingen (volymmässigt en minskning med 15 %) har skett för icke-tropiska livsmedel, vilka odlas och exporteras i konkurrens med jordbruket i de tempererade zonerna. Så har prismässigt (men icke volymmässigt) jordbruksråvarorna visat en svagare utveckling än genomsnittligt. Den gynnsammaste utvecklingen (ur de underutvecklade ländernas synpunkt sett) visar de tropiska livsmedlen, för vilka produktion och substitution ju svårligen kan ske inom de industrialiserade länderna.

Eftersom dessa länders exportstruktur ofta är dominerad av någon eller några få artiklar, innebär vad som ovan visats om olikheter varugrupper emellan också betydande olikheter ländergrupper emellan. Å ena sidan har exportörländer med petroleum och vissa "nya" mineralier, såsom bauxit och uran, skaffat sig väsentligt ökade exportinkomster. Å andra sidan har exportörländer med huvudsakligen icke-tropiska livsmedel träffats av både volymmässigt exportbortfall och försämrade relativa priser.

Även i andra avseenden föreligger skiljaktigheter i exportutvecklingen mellan ländergrupper, såsom visas i tabell 29. För den grupp av länder, inom vilka den grundläggande industrialiseringen är tämligen framskriden, visas en svagare exportutveckling än för övriga. Och om bland de icke-industrialiserade länderna (petroleum-länderna undantagna) särskiljs de länder, som handels-

mässigt varit associerade med de välutvecklade industriländerna, framgår att dessa länder vilkas handel skett i på något sätt "skyddade kanaler" visar både en snabbare långtidsökning och en mindre nedgång under 30-tals-depressionen.

Tabell 29

Exportutvecklingen inom grupper av icke-
industrialiserade länder

Index 1928 = 100

Ländergrupp	1937/38	1955
Semi-industrialiserade länder ¹⁾	69	196
Icke-industrialiserade länder:		
icke-associerade ²⁾	70	213
associerade ³⁾	92	327
Samtliga (utom petroleumländer)	75	234

1) Argentina, Brasilien, Mexico, Finland, Jugoslavien, Indien, Pakistan, Australien, Sydafrika.

2) Chile, Colombia, Costa Rica, Dom.republiken, Egypten, Indonesien, Libanon, Peru, Filippinerna, Sudan, Syrien.

3) Algeriet, Angola, Belgiska Kongo, Burma, Ceylon, Cuba, Fr.Kameroun, Fr. Ekvatorialafrika, Fr. Västafrika, Ghana, Indokina, Kongo, Uganda, Tanganjika, Madagaskar, Malaya, Marocco, Nya Zeeland, Nigeria, Rhodesia, Nyasaland, Tunisien.

(25) Orsaker till varuströmmarnas förändring

Den ovan beskrivna utvecklingen beror uppenbarligen av faktorer både på efterfråge- och utbudssidan. Den grundläggande efterfrågeskapande faktorn är den allmänna aktivitetsnivån inom industriländerna (mätt exempelvis såsom total nationalprodukt). Genom befolkningsökning, ansamling av produktionskapital och exploatering av naturliga resurser samt genom teknisk utveckling har en fortgående inkomstökning skett inom de industrialiserade länderna. Emellertid har teknologiska förändringar medfört att en relativt sett minskad insats av primära råvaror kommit att erfordras per producerad varuenhet. Med ökade inkomster utvecklas icke heller konsumenternas efterfrågan likformigt över hela fältet:

för livsmedel och för primära industriprodukter har ökningen varit mindre snabb än för inkomsten (låg inkomstelasticitet). Dessa båda faktorer har i och för sig bidragit till en retardering av de underutvecklade ländernas export. Emellertid har en tredje faktor inom industriländerna varit starkt verksam i samma riktning: i betydande omfattning har helt nya syntetiska råvaror framkommit såsom mer eller mindre substitut för de naturliga, exempelvis syntetisk textilfiber och gummi. Slutligen kan beträffande efterfrågesidan noteras att en minskad nettoimport av livsmedel gått parallellt med en ökad livsmedelsproduktion inom de industrialiserade länderna och med ökat jordbruksskydd.

Vad utbudssidan beträffar framträder i orsaksbilden främst råvaruländernas egen industrialisering: den har lagt beslag på råvaror eljest tillgängliga för export, och den har inneburit att de ökade resurserna i arbete och kapital i första hand inriktats på industrins utveckling. I detta sammanhang kan noteras att för de underutvecklade länderna betydande förändringar skett även på importsidan. Allt större del av importen (1955 inemot 30 %) avser kapitalvaror och en allt mindre del varor för direktkonsumtion (1955 endast 13 %). Importen är nu således mera kopplad till industrialiseringstakten än till den allmänna inkomstutvecklingen, vilket förhållande medför vissa finansieringsproblem.

Det kan således noteras att handeln mellan de underutvecklade länderna å ena sidan och industriländerna å den andra har förändrats i båda riktningarna. Under 1800-talet var det ett utbyte av livsmedel emot enklare industrivaror för konsumtion, huvudsakligen textilvaror, under 50-talet har det allt mera blivit ett utbyte av mineralier och emot en ström av maskiner och andra investeringsvaror.

(26) Utvecklingsländernas problem

Utvecklingsländernas aktuella problem kan schematiskt tecknas såsom dels ett kortsiktsproblem dels ett långsiktsproblem. Kortsiktsproblemet sammanhänger med det starka beroende av konjunkturförändringarna i de industrialiserade länderna som kännetecknar de flesta underutvecklade länderna. Långsiktsproblemet avser användningen av de ökade resurser som successivt framträder, huvudsakligen

ökad tillgång på arbetskraft genom minskad dödlighet, men även ökad tillgång på kapital genom eget sparande och genom tillförsel av privat och institutionellt kapital från industriländerna. Hur skall dessa ökade resurser användas?

Det har framgått av det föregående att det för flertalet länder icke längre är intressant att investera i en utveckling av den traditionella exportvaran. För dessa länder står då i princip tre vägar till buds.¹⁾ Den första är att flytta resurserna (arbetskraft) till de rikare länderna (d.v.s. nuvarande industriländerna) såsom sker mellan t.ex. Porto Rico och USA. Denna möjlighet är starkt begränsad på grund av restriktioner. Huvudvägen blir därför en inhemsk industrialisering, vilken kan vara av två typer: avse manufakturade varor för export eller manufakturade varor för egen konsumtion. Det kan noteras att den förra av dessa vägar bl.a. är beroende av den handelspolitik som förs i importländerna, samt att den andra av dessa vägar kräver en samtidig utveckling på jordbrukssidan för att frambringa erforderlig köpkraft. Ingen av vägarna kräver emellertid att man avstår från den traditionella exporten.

Men utbyggandet av en exportproduktion är icke någon lätt uppgift för ett traditionellt agrarland. Det kan till en början noteras att arbetskraften ingalunda är så "billig" i de underutvecklade länderna och tillgången så obegränsad som man föreställer sig. Det krävs stora resurser och lång tid att höja utbildningsnivån i erforderlig grad och att bygga den grund av bostäder, vägar, institutioner etc. som erfordras för en mera kvalificerad användning. De underutvecklade ländernas industrivaruexport kommer av dessa och andra skäl icke att falla på varuområden som är expansiva och som visar starkt ökad efterfrågan i de industrialiserade länderna (såsom TV och bilar) utan på den traditionella, mindre expansiva delen av industriproduktionen (textil var den första av industrigrupperna i Västerlandet som blivit berörd). Den möts därför av motstånd då den söker sig marknad i dessa länder. Utvecklingen visar emellertid (såsom beträffande Japan) att i en

1) Ragnar Nurkse: "Patterns of Trade and Development", Wicksell Lectures, Stockholm 1959.

andra industrialiseringsfas det kan ske en förskjutning till de mera utvecklingsbara industrigrupperna, och att produkter av detta slag möts av mindre svårigheter vid export till industriländerna. (USA tar $\frac{2}{3}$ av Japans produktion av kikare och $\frac{1}{2}$ av kameror.)

Den tredje vägen, industrialisering för inhemsk konsumtion, är främst belastad därav att länderna i allmänhet är för fattiga för att köpa de nya industrivarorna. Man kan ersätta hittills importerade (och från Europa exporterade) konsumtionsvaror med egen produktion, men fortsatt expansion kräver rationalisering och inkomstökning också inom jordbrukssektorn, som sysselsätter huvuddelen av den befolkning som utgör den nya industrins kunder. En sådan är alltid svår att åstadkomma och erfarenheten visar (t.o.m. i USA) att det icke är tillräckligt med normala marknadsincitament för att få igång en sådan. På motsvarande sätt kan krävas att icke endast en industrigrupp utvecklas utan att industrialiseringen erhåller en mera balanserad utformning. Under sådana förhållanden kan erfordras en större avsättningsmarknad, varvid framförallt ett ökat utbyte mellan de underutvecklade länderna kan bli aktuellt. (Dessa länder med $\frac{2}{3}$ av befolkningen har en internhandel som endast är 9 % av världshandeln utanför östblocket.)

Slutligen kan noteras den förändring som ligger däri att expansionen inom underutvecklade länder på 1800-talet generades av utvecklingen inom industriländerna via en mycket starkt ökad råvaruexport. Denna generator finns icke nu längre, och kraftfältet för utveckling av underutvecklade länder har förskjutits till dem själva (ofta i förening med nyvaknad nationalism), samt till statliga eller institutionella kapitalbidrag från industriländerna. Den privata kapitalströmmen, som var den dominerande under tidigare utvecklingsepoker, har förlorat i betydelse under efterkrigstiden. Ännu vid mitten av 50-talet hade den icke nått den position som den intog i slutet på 20-talet. Mot en tre gånger ökad världshandel står fortfarande en privat kapitalström om 1-1,5 miljarder dollars årligen, vilken nu i ungefär tre lika delar fördelas på petroleumländer, de semi-industrialiserade länderna samt övriga. Den nya kapitalströmmen (huvudsakligen gåvor och regeringslån) har uppskattats till i runt tal 2,5 miljarder dollars årligen.

(27) Medel till förbättring

I Haberler-rapporten skisseras ett antal åtgärder som skulle utgöra bidrag till lösning av de underutvecklade ländernas problem. Dessa avser dels åtgärder för stabilisering, dels åtgärder berörande de utvecklade ländernas handels- och skyddspolitik.

Det anförs att den grundläggande hjälpen åt de underutvecklade länderna måste ligga däri, att industriländerna själva åstadkommer en snabb och jämn framstegstakt. Det noteras, att under efterkrigstiden stora framsteg har gjorts på det ekonomisk-politiska planet för att utjämna konjunkturörelserna, och att en så allvarlig depression som 1930-talets troligen icke kommer att återupprepas. Även mindre konjunkturförändringar ger emellertid fortfarande oproportionellt stora utslag i konjunkturen för underutvecklade länder (såsom 50-talets "recessions" visat). Det framhålls att en ökning i den internationella likviditeten (via t.ex. IMF) skulle kunna bidra till att minska de sekundära effekterna (nämligen om råvaruländerna icke nödgades skära ner sina köp av hänsyn till betalningsbalansen). Det framhålls också att även om de underutvecklade ländernas likviditet totalt sett icke är otillfredsställande, så är fördelningen synnerligen ojämn med mycket stora betalningsöverskott på petroleumländerna och motsvarande underskott hos övriga.

Av speciella medel är huvudvägen stabilisering av de särskilda varumarknaderna. Sådana stabiliseringsåtgärder kan ske dels på nationell dels på internationell grund. Det rekommenderas i rapporten att i den mån nationella stabiliseringsprojekt tillämpas, detta skall ske antingen i form av buffertlager eller i form av öppen subventionering.

Emellertid är det önskvärt att undvika att ett land eller en grupp av länder ökar sin egen stabilitet på bekostnad av de andra ländernas. Den principen har alltmera accepterats, att internationella varuavtal skall slutas endast i de fall överenskommelse kan erhållas omfattande importerande och exporterande länder tillsammans. Sådana är emellertid svåra att åstadkomma: under goda avsettningskonjunkturer är exportländernas intresse ringa och i motsatt konjunkturläge är fallet så med importländerna. Det noteras i Haberler-rapporten att den ringa framgången även kan ha berott

därpå, att hittillsvarande försök avsett enstaka varor; vid en mera allmän tillämpning skulle intresseskillnaderna ländergrupperna emellan vara mindre prononcerade.

Det finns tre huvudprinciper för stabiliserande internationella råvaruavtal, vilka exemplifieras av gällande veteavtal, sockeravtal och tennavtal.

(a) Multilaterala långtidskontrakt. Detta är modellen för veteavtalet. Pris- och inkomststabilitet åstadkoms därigenom att en serie långtidskontrakt tecknas, i vilka importerande länders regeringar (eller motsvarande) åtar sig viss inköpsförpliktelse intill ett givet maximipris och exportländerna motsvarande försäljningskyldighet utöver ett givet minimipris. Användning av denna typ av avtal är begränsad till varuslag med en högt organiserad marknad och med högt standardiserade produkter.

(b) Exportrestriktioner. Detta är principen för sockeravtalet. När världsmarknadspriset ligger över en viss punkt är exporten fri från restriktioner. När priset faller under denna nivå träder successivt exportrestriktioner i kraft, varigenom ett fortsatt prisfall förhindras. Denna avtalstyp har den begränsning och de nackdelar som återfinns hos alla exportkarteller, nämligen att den icke tål att någon betydande producent står utanför samt att den tenderar att konservera produktionsfördelningen oberoende av kostnadsutvecklingen.

(c) Buffertlagerprincipen. Detta är tekniken som används i det internationella tennavtalet. En institution med en relativt fristående ledning utrustas med resurser att inträda som köpare när priset faller under en viss nivå; köpta partier uppläggs i buffertlager. Omvänt sker försäljning från detta buffertlager då världsmarknadspriset passerat ett visst maximiläge. Fördelen med denna teknik är att den icke kräver omfattande regeringskontroll av handeln och att den tillåter fri konkurrens i marknaden mellan olika producenter. Det stabiliserande inflytandet sker huvudsakligen därigenom att en nyttig ekonomisk funktion utföres, nämligen att bära fysiska lager från tider av låg efterfrågan till tider av hög efterfrågan. Användningen är begränsad till varor som någorlunda lätt och utan alltför höga kostnader kan lagras.

Vad beträffar den generella handelspolitiken pekar Haberler-rapporten främst på de åtgärder som vidtagits i de industrialiserade länderna för att minska importen (importtullar, kvantitativa restriktioner, statshandel), för att öka exporten (exportsubsidier) eller för att med direkta subsidier (eller motsvarande) gynna hemmaproduktionen. Det noteras att en stigande jordbruksproduktion finns i de industrialiserade länderna och att denna oftast är utsatt för ett betydande rationaliseringstryck. Utvecklingen av produktion och konsumtion av ifrågavarande jordbruksvaror har varit sådan, att importen blivit mer och mer marginell i förhållande till intern produktion och konsumtion. Nettoimporten till de industrialiserade länderna kan därför vara särskilt känslig för även måttliga ändringar beträffande jordbrukspolitiken. Emellertid är det icke alls självklart att det därvid skulle vara de underutvecklade länderna som närmast skulle beröras. En minskad jordbruksprotektionism i Västeuropa och Nordamerika skulle i många fall främst komma relativt utvecklade länder såsom Danmark, Australien och Nya Zeeland tillgodo. Det kan å andra sidan tänkas att ökad jordbruksprotektionism skulle medföra fördelar för länder som Indien och Japan, vilka då skulle kunna täcka importbehov av livsmedel till billigare priser.

Det är främst två former av förändrad jordbrukspolitik som diskuteras i Haberler-rapporten.

(a) Lågprislinjen. Icke bara nivån utan även den form i vilket jordbruksstödet utgår är av betydelse. Å ena sidan finns stödssystem som tillåter priset till konsumenter att ligga vid världsmarknadspris, men som höjer det pris som betals till den inhemska producenten genom någon form av subsidier (detta system gäller ett stort antal produkter i Storbritannien). Å andra sidan finns system enligt vilka priset både till inhemska producent och till konsumenten höjes över världsmarknadsnivå (detta är det vanliga i Västeuropa och i Nordamerika). En gradvis övergång från det senare systemet till det förra skulle medföra vissa fördelar. För det första blir det belopp som utgår som stöd åt det inhemska jordbruket föremål för kontroll och beslut över budgeten är därigenom möjligen begränsat. Viktigare är emellertid att lågpris-

linjen bidrager till att öka den totala omsättningen. Även om priselasticiteten i många av dessa länder icke är särskilt hög skulle ett lägre pris märkbart medverka till en expansion.

(b) Lyxbeskattningen. För många av de underutvecklade ländernas stora exportvaror har industriländerna höga tullar eller interna skatter, vilka tillkommit icke för att ge skydd åt inhemsk produktion utan för att ge statsverket inkomster. Detta gäller i de flesta länder kaffe, tobak, te, kakao och socker, vilka varor ingår i världshandeln med över 4 miljarder dollars (kaffe utgör mer än 70 % av exporten för Brasilien, Columbia, San Salvador, Guatemala och Haiti; kakao utgör 65 % av Ghanas export). Dessa varor har i allmänhet hög inkomstelasticitet även på västeuropeisk och amerikansk inkomstnivå. Då incidensen i dessa fall ofta också är hög (100 % och mera) skulle otvivelaktigt erhållas en väsentlig konsumtionsökning genom omläggning av beskattningen. Det anförs att genom GATT-reglernas nuvarande utformning (det krävs endast att konsumtionsskatterna skall vara non-diskriminativa) har möjligheterna varit begränsade för intresserade länder att komma åt dessa importhinder förhandlingsvägen.

(28) Sverige och utvecklingsländerna

Den svenska exporten på ifrågavarande icke-industrialiserade länder visas i tabell 30.

Totalt sett svarade de icke-industrialiserade länderna för inemot 20 % av vår export. Exporten är huvudsakligen inriktad på manufakturade varor, såsom är normalt för industriländerna. Av mottagarländerna märks särskilt Latinamerika samt utomeuropeiska sterling-länder, d.v.s. främst de länder som i det föregående behandlats såsom halvindustrialiserade länder. Sistnämnda förhållande framgår av tabell 31, som även visar att totalt sett vår utrikeshandel med hela ländergruppen är i stort sett självbalanserade.

Det är uppenbart att vår utrikeshandel med gruppen icke-industrialiserade länder visar alla de huvuddrag som ovan skisserats som allmänna för dessa länders handel med industrigruppen.

Tabell 30

Sveriges export år 1957 på industrialiserade och icke-
industrialiserade länder

I miljoner kronor

Mottagarland	Livsmedel o. råvaror SITC 0-4	Hel- o. halvfabrikat SITC 5-9	Totalt
<u>Industriländer</u> ¹⁾	<u>4 191</u>	<u>4 227</u>	<u>8 418</u>
<u>Östeuropa och Kina</u>	<u>197</u>	<u>352</u>	<u>549</u>
<u>Icke-industrialiserade länder</u>	<u>378</u>	<u>1 725</u>	<u>2 103</u>
Latinamerika	124	694	818
Utomeuropeiska sterling	83	508	591
"- CEE-länder	31	83	114
Europeiska ²⁾	109	207	316
Övriga	31	233	264
<u>Samtliga länder</u>	<u>4 766</u>	<u>6 304</u>	<u>11 070</u>

1) USA, Kanada, CEE, U.K., Norden, Schweiz, Österrike, Japan.

2) Irland, Island, Grekland, Turkiet, Portugal, Spanien, Jugoslavien.

Källa: OEEC, Foreign Trade, Series IV.

Tabell 31

Sveriges utrikeshandel med icke-industrialiserade länder år 1938 och 1957

I miljoner kronor

Mottagarland	1938	1957
<u>Semi-industrialiserade länder¹⁾</u>		
Export	161	896
Import	<u>192</u>	<u>534</u>
Balans	- 31	+ 362
<u>Petroleumländer²⁾</u>		
Export	5	124
Import	<u>62</u>	<u>782</u>
Balans	- 57	- 658
<u>Europeiska icke-industrialiserade länder³⁾</u>		
Export	46	316
Import	<u>41</u>	<u>192</u>
Balans	+ 5	+ 124
<u>Övriga icke-industrialiserade länder</u>		
Export	83	767
Import	<u>155</u>	<u>694</u>
Balans	- 72	+ 73
<u>Samtliga icke-industrialiserade länder</u>		
Export	295	2 103
Import	<u>450</u>	<u>2 202</u>
Balans	- 155	- 99

1) Argentina, Brasilien, Mexico, Indien, Pakistan, Australien, Sydafr.Unionen.

2) Curacao, Trinidad, Venezuela, Aden, Bahrein, Irak, Iran, Kuwait, Saudiarabien

3) Irland, Island, Grekland, Turkiet, Portugal, Spanien, Jugoslavien.

Källa: S.O.S. och OEEC, Foreign Trade, Series IV.

Vår export till de halvindustrialiserade länderna (till huvuddel bestående av investeringsvaror) har ökat väsentligt snabbare än vår import därifrån. Vi torde här stå i samma läge som övriga industriländer, d.v.s. hindrade av de importrestriktioner och liknande, som dessa länder av betalningsbalansskäl nödgas ålägga sig. Det är också uppenbart att vår export hittills haft relativt små möjligheter att hävda sig på de "nyrika" petroleumländerna. Det är möjligt att detta beror därpå, att det inom dessa länder knappast kommit igång någon allmän industrialisering utan enbart utbyggnad av petroleumutvinningen. Vi har tidigare noterat både att dessa länders exportöverskott är betydande (ca 1/3 av exporten) samt att en stor del av det privata investeringskapitalet sökt sig just till dessa länder (trots den politiska osäkerheten). Det ligger nära till hands att anta, att erforderlig utrustning till utbyggnaden i första hand också kommer från finansieringsländerna.

Söker vi sammanfattningsvis några drag i de underutvecklade ländernas situation av intresse ur svensk utvecklingssynpunkt, framstår närmast följande.

De underutvecklade länderna är en betydande marknad för vår högklassiga export. En fortsatt successiv industrialisering i dessa länder kommer fortlöpande att öka deras betydelse såsom marknad för investeringsvaror. Även ur egoistisk exportsynpunkt bör vi därför ha intresse av att medverka till alla åtgärder avsedda att förbättra dessa länders utvecklingsmöjligheter, att ge dem ökad stabilitet, smidigare betalningsförhållanden etc.

Man kan notera att den svenska exporten är spridd på ett mycket stort antal av dessa länder. Under de relativt extensiva försäljningsformer som hittills använts (agenter, tillfälliga försäljningsresor o.d.) har det varit möjligt att upprätthålla en stor länderspridning. I den mera intensiva konkurrens, som torde förestå på dessa marknader, kommer att fordras större insatser av egen försäljning, service, krediter etc. Även de största svenska exportföretagen torde orka med detta endast på ett begränsat antal marknader.

För denna del av exporten syns den rena priskonkurrensen icke vara det mest betydelsefulla. Avgörande är för köparnas val t.ex. de former under vilka utvecklingskapital ställs till för-

fogande. Sålunda torde regeringskrediter vara mer eller mindre direkt kopplade till egen export. Långfristiga lån från Internationella utvecklingsbanken (IBRD) o.l. avser vanligen konkreta detaljplanerade projekt ofta framarbetade av internationella investmentbolag. Av dominerande betydelse för utvecklingsländerna torde också vara att samtidigt med maskiner kunna "köpa" hela det västerländska tekniska kunnandet. Export i mera betydande omfattning kommer i fortsättningen icke att primärt vara export av varor. En framtidslinje för Sverige - såsom neutralt och utan kolonial belastning - kan då vara ökad vikt vid det allmänna utvecklingsarbetet (modell Abessinien eller Liberia), och inom ramen för organiserade insatser av tekniker och specialister en mera samlad introduktion av svenska investeringsvaror.

KAPITEL IV. HEMMAMARKNADEN

(29) Hemmamarknadens utrikeshandelsberoende

Den alldeles övervägande delen av den svenska produktionen avsåts inom Sverige, och huvuddelen av befolkningen arbetar för hemmamarknadens räkning. Icke ens i ett starkt exportberoende Sverige kan diskussion, och än mindre politisk bedömning, stanna vid att man betraktar de ändrade utrikeshandelsvilkorens eller de skilda integrationsprojektens inverkan enbart på exporten.

Den beskrivning och diskussion om olika utvecklingsmöjligheter på exportsidan som skett i kapitel III skall därför här kompletteras med en motsvarande behandling av hemmamarknads- och importsidan. Behandlingen skall anslutas till den allmänna skiss över hemmamarknaden som lämnades i slutet av kapitel II. Där visades hur importen till Sverige för stora grupper av industrivaror ofta till mer än hälften nu kommer från De sex, och anfördes att trycket på den svenska hemmamarknadsindustrin kunde väntas bli allt starkare allteftersom sexmaktsindustrierna arrangerat sig för de nya avsättningsförhållandena. Detta skulle tvinga till omvandling av motsvarande svenska branscher.

Större delen av den svenska arbetskraften är icke sysselsatt i verksamheter som på något avgörande sätt är "annorlunda" än i de andra europeiska industriländerna. En integration med eller en avskärmning gentemot en grupp sådana länder kommer därför att beröra stora delar av näringslivet och befolkningen. Vissa grupper är därvid uppenbarligen mera direkt och omedelbart berörda än andra, hit hör de anställda vid en del av de exporterande företagen vars problem behandlats i det föregående. Å andra sidan är exempelvis de yrkesverksamma inom allmän förvaltning och s.k. fria yrken väl beroende av nationalinkomstens storlek och utvecklingstakt men knappast direkt av formerna för europeisk samhandel. Företagare och anställda i detaljhandel, servicenäringar och hantverk blir i huvudsak alltjämt undandragna från internationell konkurrens. Jordbruk och fiske är ordentligt avskärmat. Detsamma är av mera tekniska skäl husbyggnads- och konstruktionssektorn. Partihandel, agenter och transportföretag har ett mycket direkt

intresse i både omfattningen och utformningen av en friare internationell handel, vilken kan kräva betydande förändringar i den bestående organisationen av dessa verksamheter.

Av industrins cirka 900 000 anställda finns enligt den översikt som gjordes i kapitel II 1/3 eller cirka 300 000 inom företag av mera direkt exportbetonad karaktär. Av hemmamarknadsgruppens cirka 600 000 är uppskattningsvis 100 000 verksamma i gruppen lokal industri och tämligen oberoende av internationella förändringar. Detta ger en rest om i runt tal $\frac{1}{2}$ miljon anställda i sådan hemmaindustri som arbetar under aktuell eller latent utländsk konkurrens, därigenom att en mindre del av företagens produkter avsättes utomlands, men vanligen genom att de sysslar med produktion för den svenska marknadens räkning av samma slags varor som med identiska metoder tillverkas i de andra länderna.

Söker vi sett från efterfrågesidan lokalisera berörda områden kan noteras att av den privata konsumtionen de två huvudposterna livsmedel och bostad väsentligen ligger utanför nuvarande integrationsdiskussioner. Tillsammans med en del personliga tjänster är därmed omkring 60 procent av konsumtionen undantagen. Av återstoden är lägst 10 procent konsumtion av kollektivt administrerade tjänster som transporter och sjukvård. Icke för mer än vad som nu är cirka 30 procent av den privata konsumtionen har således den friare handeln en direkt relevans. De huvudsakliga posterna är beklädnad, hemutrustning av diverse slag och privata transportmedel. Vad sedan gäller investeringssidan kan noteras, att den stora del som avser bostäder, fabriksbyggnader och anläggningsarbeten som vägar o.d. förblir i huvudsak oberörd; den viktiga del som utgörs av maskiner o.l. utrustning (av industrins investeringar cirka hälften) blir däremot direkt påverkad.

Det kan synas vara en ringa del av vår konsumtion och investering som enligt denna genomgång bedöms bli berörd av pågående integrationssträvanden - det är emellertid en strategisk del. Med ökande inkomster och avancerande teknik stiger efterfrågan på många av dessa varor väsentligt snabbare än inkomsten, och än viktigare: kraven på differentiering och förbättrade användningsegenskaper växer progressivt.

Den inhemska konsumtionsvaruproduktionen avser i allmänhet det stora mera standardbetonade sortimentet av "vanliga" varor, och förekommande import är ofta starkt differentierad på speciella storlekar och kvaliteter¹⁾. Detta sammanhänger naturligtvis med serieproduktion och andra kostnadsövertväganden men har också rent historiska orsaker. Huvuddelen av företagen i hithörande konsumtionsvarubranscher har tillkommit vid en tidpunkt, då den allmänna inkomstnivån var väsentligt lägre än nu, och då de stora konsumentgruppernas köp verkligen var begränsade till "livets nödtorft". Tillverknings Sortimentet kom därför från början att domineras av de enklare varorna, och även om företagsledningen naturligtvis förändrat sortimentet sedan dess, ligger det ett frö till konflikt däri, att konsumtionsledande grupper söker de "annorlunda" importvarorna. Dessa varugrupper visar vid någorlunda fria handelsförhållanden vanligen också stigande importkvoter.

Med fortsatt inkomstökning ställs alltså allt större krav på dessa industrigrupper. En utveckling emot allt djupare sortiment tvingas fram från försäljningssidan, och tillverkningsidan finner sin produktionsapparat illa lämpad för det ökade antalet varianter. Specialisering, koncentration, försäljningsfusion är några av patentlösningarna på detta problem. Helt oberoende av utifrån initierade integrationsprojekt växer sig dessa skäl för större marknader allt starkare i alla de mindre industriländer, som tagit de första stegen in i överflödssamhället.

(30) Stor eller liten hemmamarknad

Verkan på hemmamarknadssidan av olika integrationsmöjligheter får således bedömas ur två synpunkter: i vad mån hemmamarknadsindustrin utsätts för konkurrenstryck inom ramen för nuvarande positioner, och i vad mån den ges möjligheter att vidareutveckla sig inom och utom de svenska gränserna. Härtill kommer synpunkter på preferensskillnader mellan utlandets exportörer.

Det enklaste fallet är därför det redan tidigare berörda, nämligen Sverige utanför De sex och i övrigt ingen integration.

1) En behandling av dessa frågor samt en genomgång av de större varuområdena finns i Erik Ambjörn: "Svenskt importberoende 1926-1956", Stockholm 1959.

De svenska företagens protektion gentemot importen berörs icke i detta fall, men ej heller förbättras deras möjligheter att utvidga "hemmamarknaden". Tvärtom blir den svenska marknaden allt trängre (beroende av ökad sexstatsexport) och allt mindre lönsam (beroende av ovan berörda differentieringskrav). Alla möjligheter kvarstår för myndigheterna att öka tullskydd eller kvantitativa restriktioner, och konflikter skulle lätt uppkomma mellan sysselsättningskrav och traditionell importliberalism. Det är antagligt att denna konflikt skulle skärpas av samtidigt uppkommande behov av att gynna exporten.

Tar vi ett första integrationssteg ut i den nordiska marknaden, skall först erinras om vad noterats vid behandlingen av exportsidan om en möjlig utveckling av "nälexportindustrierna". Detta är emellertid just andra sidan av en förbättrad utvecklingsbas för hemmaindustrin. Det framgår också av tabell 32, att mellanhandeln i Norden med industrivaror redan är långtifrån obetydlig (i genomsnitt 15 % av importen och totalt 2.5 miljarder kronor). Flera konsumtionsvaruindustrier som textil och konfektion, porslin, sko eller järn- och metallmanufaktur men även konsumentkapitalvarugrupper som hushållsmaskiner och bilar skulle således i en så vidgad hemmamarknad kunna finna en bas för lösning av aktuella och väntade konkurrensproblem.

Såsom ovan anförts beträffande Sverige skulle - allt annat lika - konsolideringen av den stora gemensamma kontinentalmarknaden kunna framtvinga en ökad protektion hos kringstående. Ökat tullskydd vore då mindre utvecklingshämmande om det applicerades kring en större nordisk marknad än kring vart och ett av de små nordiska länderna för sig. I någon omfattning är det också just de skyddsbehövande industrierna som skulle kunna utveckla försäljningen till andra nordiska länder, vilket något skulle reducera behovet av protektion.

Tar vi så steget vidare till ett frihandelsarrangement mellan De yttre sex (i praktiken = EFTA) tillkommer en rad nya faktorer. Det väsentliga för den svenska hemmaindustrin torde emellertid vara: att de engelska industrivarorna erhåller en preferens på svensk (nordisk) marknad gentemot i första hand de tyska, och att nuvarande protektion försvinner för de med engelska importvaror konkurrerande hemmavarorna.

Tabell 32

Nordens¹⁾ import år 1957 efter ländergrupper

I miljoner kronor

Varugrupp	De sex	Mellan- handel i Norden	UK Schweiz Österrike	Övriga
<u>Livsmedel m.m.</u>	<u>601</u>	<u>357</u>	<u>228</u>	<u>2 673</u>
<u>Industriråvaror</u>	<u>342</u>	<u>321</u>	<u>249</u>	<u>1 021</u>
<u>Bränslen etc.</u>	<u>1 243</u>	<u>41</u>	<u>1 290</u>	<u>1 844</u>
<u>Hel- och halvfabrikat</u>	<u>7 356</u>	<u>2 404</u>	<u>3 434</u>	<u>2 745</u>
därav:kemiska produkter	741	280	342	373
läder- och gummivaror	181	36	130	31
skogsind. varor	88	135	31	104
textilvaror	1 088	155	513	332
glas och porslin	83	10	21	36
järn och stål	1 274	140	311	223
a. metaller	275	228	119	414
maskiner, ej el.	844	300	601	321
maskiner, el.	575	124	192	109
bilar	637	78	207	93
fartyg	554	596	212	207
a. verkstadsprodukter	673	207	528	337
<u>Samtliga varor</u>	<u>9 542</u>	<u>3 123</u>	<u>5 201</u>	<u>8 283</u>

1) Danmark, Norge, Sverige.

Källa: OEEC, Foreign Trade, Series IV.

Vad först angår de engelska varornas tullpreferens är först att observera, att storleken och effektiviteten härav på flera sätt är beroende av frihandelsländernas yttre tullar. Preferensen skulle skärpas starkt, om exempelvis inom den större ramen de nordiska länderna bildade en tullunion med den gemensamma yttre tulltaxa som förberetts i särskild ordning. Omvänt reduceras värdet därav om Sverige (såsom Danmark) behåller låga eller ytterligare sänker egna industritullar. Den trend till minskande importandel från England som gjort sig gällande under 50-talet ges emellertid en impuls att vända: engelska varor skulle tendera ersätta tyska på vår marknad.

Det är emellertid missvisande att stanna med denna slutsats. Vi måste i varje fall gå ett steg vidare och fråga oss, vad denna primärändring får för effekt på två andra betydelsefulla grupper: de tyska exportörerna och de svenska konsumenterna.

På varuområden där det gäller ren priskonkurrens och där den tyska förmågan kan väntas vara stor kan den primära engelska prisfördelen (i den mån den inte absorberas i högre cif-pris) komma att mötas av en så stor uppoffring från den tyske exportörens sida som denne bedömer nödig för undvikande av marknadsbortfall. I sådant fall erhåller den svenske köparen en prisvinst, men importströmmen omställs icke i den omfattning som indiceras av primärförändringen. I praktiken kompliceras dessa relativa konkurrensförhållanden ytterligare av institutionella faktorer, såsom beträffande de svenska handelsledens organisation, om den tyske eller engelske exportören har etablerad direktförsäljning, säljer genom agenter etc.

Men vi har också att räkna med den svenske konsumenten. Denne reagerar icke i direkt proportion till eventuella prisförskjutningar. Priselasticiteten är för många varor ringa, och den kan rentav vara lägre för importvarorna än för de hemmaproducerade. Exempelvis: kommer några kronors prissänkning på engelska damskor att på något avgörande sätt påverka försäljningen av de starkt modebetonade italienska?

Hur balansen mellan avvecklat skydd och förbättrade avsättningsförhållanden utfaller kan emellertid komma att avgöras redan under övergångsperioden. Föreligger faktiska kapacitets-

överskott, såsom fallet syns vara med många engelska konsumtionsvaruindustrier, och är därtill dessa redan etablerade exportörer på Norden, då torde en tämligen omedelbar effekt bli ett ökat importtryck på den inhemska industrin, som själv har en mycket lång väg att gå för motexport på England. På motsvarande sätt påverkas hemmaindustrins möjligheter i de andra nordiska länderna. Dessa förhållanden kan emellertid icke närmre belysas utan ingående branschanalyser. En indikation ges dock i den granskning som gjorts om den europeiska frihandelns inverkan på engelsk industri¹⁾. Bland de nio industribranscher, som bedöms bli positivt påverkade av ökad frihandel återfinns konsumtionsvarubranscherna ylle, gummi, trikå och konfektion samt hemmamarknadsbetonade kemisk och allmänmekanisk industri. Den försämring som där förutses för bomull och rayon beror knappast av fruktan för den nordiska konkurrensen - tvärtom pekas särskilt på de köpkraftiga nordiska marknaderna som mål för kompenserande brittiska framstötter. Detta kan vara ett skäl för att även ur mera hemmamarknadsbetonade synpunkter ett större frihandelsområde vore att föredraga.

1) The Economist Intelligence Unit: "Britain and Europe", London 1957.

KAPITEL V. SAMMANFATTNING

(31) Omställningsproblemet

Tillkomsten av sexstatsunionen har inneburit en förändring i Sveriges handelspolitiska läge. Följder därav kan komma att göra sig märkbara under 60-talet. Såsom närmre utvecklats i det föregående bedöms verkan på den för det svenska nationalhushållet viktiga råvaruexporten såsom positiv. I markerad motsats till förkrigstiden härskar emellertid för denna varusektor redan stor avsättningsoptimism, med hänsyn till det egna behovet av ökade råvaruuttag, till växande råvarubehov på världsmarknaderna och till relativt sett fördelaktiga kvaliteter och transportkostnader. En negativ inverkan kan däremot komma att gälla för exporten av mera högförädlade produkter. Vi fann risker för svårigheter och bortfall för verkstadsexporten, försämrade utvecklingsmöjligheter för pappersindustrin samt, allmänt sett, mindre gynnsamma villkor för den produktionsomläggning mot högre förädling som anses såsom en viktig och naturlig utvecklingslinje. Och på hemmamarknaden skulle efterhand uppstå ett ökat exporttryck från effektiviserade sexstatsindustrier, eventuellt förstärkt genom monopolistiska inslag och aktiv handelspolitik.

Att stå passiv i detta läge och låta de väntade konsekvenserna utvecklas framstår för både myndigheter och näringsliv såsom oklokt. Vi har i det föregående verkställt en genomgång om möjligheterna till en kompenserande utveckling på annat håll.

Den närmast liggande möjligheten, där mycken möda lagts ned under senaste tio åren, vore utveckling av en gemensam nordisk marknad. De politiska möjligheterna för bildandet av en sådan var emellertid inte särskilt goda, och tillkomsten av sexstatsunionen förenklade icke det politiska kraftfältet. Men sett ur begränsad ekonomisk synpunkt: skulle en nordisk marknad ge den erforderliga kompensationen?

Vår diskussion av exportmarknads- och hemmamarknadssidan pekar närmast på svaret: i viss mån. Otvivelaktigt skulle delar av t.ex. verkstadsindustrin få förbättrade avsättningsmöjligheter.

Det försök som gjorts att bakom totalsiffrorna ge en uppfattning om företagsstrukturen på exportsidan gav härvidlag närmast det intrycket, att svårigheter att ställa om sin exportförsäljning vid bakslag på sexstatsmarknaden skulle komma att uppstå för ett kanske ganska stort antal små och medelstora företag, vilkas exportorganisationer torde vara tämligen utvecklade. Den nordiska marknaden kan genom sin geografiska närhet, språklikheter etc. lättare bjuda denna grupp av företag en ersättning. Vi noterade också att produktions- och försäljningsteknikens utveckling gjorde det naturligt att även tidigare rena hemmamarknadsindustrier vidgade sin marknad. Vi talade om en grupp av "närexportindustrier", för vilka en helt formalitetsfri nordisk marknad skulle utgöra en betydande fördel.

Vad så beträffar utvecklingen av specialproduktion och den allmänna förskjutningen mot högre manufaktureringsgrad innebär naturligtvis en nordisk marknad visst framsteg jämfört med nuvarande nationella småmarknader. I ett Europa före Rom-fördraget skulle fördelen också varit aktningvärd, men jämförelsepunkten kan icke nu längre vara det ekonomiskt splittrade Europa av mellankrigsmodell utan den 160-miljonersmarknad i Europas mitt som håller på att realiseras.

Men när - såsom nu har hänt - den nordiska marknaden utsträckts till att bli ett yttre frihandelsområde är detta en slutgiltig lösning av de ekonomiska kompensationsproblemen?

Det problem på exportsidan som då särskilt intresserar är orsakerna till att vår nuvarande export till Storbritannien är så starkt underutvecklad. Beror detta på det allmänt sett mycket höga engelska tullskyddet, så skulle den kommande utvecklingen kunna ge signal till betydande exportökningar. Men det finns skäl som talar för att orsakerna till stor del ligger på ett plan som icke direkt berörs av tullutvecklingen. För vår pappersindustri kan emellertid här den klara fördelen noteras, att den på den engelska marknaden kommer att stå på samma konkurrensbas som den kanadensiska. Verkstadsindustrin erhåller ett icke oväsentligt prisstöd gentemot tysk och amerikansk konkurrens på den engelska marknaden. Men här talar en rad skäl för att blott den redan exporterande delen av svensk maskin- och bilindustri är i läge att utnyttja - inom överskådlig tid - de minskande handelsbarriärerna till ökad export.

Annorlunda ser utgångsläget ut för den engelska exporten till Sverige. Den väl utvecklade och konkurrenskraftiga konsumtionsvaruindustrin i England (det gäller alltså icke enbart textil) har redan insteg på den svenska marknaden och den partiella avrustningen av hemmaindustriernas tullskydd ger ytterligare fördel åt importen. Det finns också anledning vänta att den preferens som engelska produkter erhåller på de nordiska marknaderna gentemot i första hand tyska kan leda till en omställning av importen. Men vi har noterat skäl som talar för att denna kanske icke blir så stor.

Det har varit en viktig svensk exportutvecklingslinje (icke minst under 30-talets depression) att arbeta på mera avlägsna exportmarknader: bjuder en fortsättning av denna politik på några kompensationsmöjligheter?

Vad först beträffar dollarhandeln, som under de senaste åren utvecklats mycket gynnsamt och säkert kan utvecklas ytterligare, har vi noterat att expansion av denna icke kan vara någon allmänt tillgänglig väg vid exportsvårigheter på annat håll. Det krävs långsiktigt exportarbete, stora personella och materiella resurser vilket - trots de möjligheter till samgående som kan finnas - måste vara förbehållet ett tämligen litet antal av våra största företag. Vad gäller de stora, växande och geografiskt sett icke så fjärran liggande öststatsmarknaderna har vi funnit att exportutvecklingen icke bedöms särskilt optimistiskt.

Så har vi utförligt uppehållit oss vid den stora grupp av länder som satts under rubriken "utvecklingsländer". Det har framgått av den diskussionen, att många av dessa länder - särskilt sådana där industrialiseringen kommit ett stycke på väg - är mycket intressanta marknader för svensk export, särskilt av kapitalvaror. En allt större del av dessa länders import utgörs av investeringsvaror och en allt mindre del av varor för direktkonsumtion. På denna omställning, som är ett led i en fast politik från utvecklingsländernas sida och som ofta är styrd med rigorösa handelspolitiska medel, kan ett land med Sveriges exportstruktur kapitalisera (medan "förlusterna" drabbar traditionella exportländer som England). Men det har också noterats att av den extensiva handelsorganisation som det på dessa fjärran belägna marknader hittills varit fråga om, måste bli en intensiv försäljning med mera av egna försäljnings- och serviceorganisationer i importlandet och med insats av kapital, krediter

och teknisk hjälp i betydande omfattning. Detta kan ställa krav på viss koncentration beträffande exporten. De utvecklingsmöjligheter som här finns syns väsentligen förbehållna stora välorganiserade och specialiserade exportföretag eller utvecklingsgrupper.

Drar vi strecket under denna långa räkning och försöker addera, så är det svårt att se att även om alla dessa utvecklingsmöjligheter bevakas och alla rimliga ansträngningar görs att förverkliga dem, saldot av kalkylen kommer att bli positivt. Det är ett intryck som gång på gång gör sig påmint, nämligen att kompensationsmöjligheterna på tredje land ligger på ett annat plan än de väntade nackdelarna på kontinenten. De företag eller de branschgrupper som möter svårigheter vid sexstatsgruppens konsolidering är icke de som i första hand syns kunna erhålla kompenserande utvecklingsmöjligheter på annat håll. I betydande utsträckning är det den redan exporterande storindustrin, vilken rimligen också är den mest konkurrenskraftiga och omställningsbara, som erhåller fördelarna. Att sådana fördelar uppstår är naturligtvis en tillfredsställande ordning inför ett säkert hårdnande exportklimat, men vår genomgång tyder på att vissa kvarstående omställnings- och sysselsättningsproblem kommer att få ägnas uppmärksamhet därbredvid.

(32) Utvecklingsproblemet

Det är nu en alldeles för trång föreställningsram för diskussion av aktuella integrationsproblem att såsom ovan delvis gjorts sätta målet i en kompensation för nackdelar som uppstått genom sexstatsmarknadens tillkomst. Men det har inledningsvis framhållits att denna översikt icke är ägnad att diskutera de allmänna handelspolitiska målsättningarna eller avvägningarna. Även utan Rom-fördrag och europeiska integrationssträvanden skulle det svenska samhället - myndigheter och företag - ha ställts inför vissa utvecklingsproblem på utrikeshandelssidan.

Det har vid behandlingen av hemmamarknaden ovan framförts, att både konsumtions- och produktionssidan för närvarande befinner sig i ett dynamiskt skede. Stigande inkomster leder till att sortimentskraven snabbt växer både i bredd och djup, vilket tillsammans med förbättrade kommunikationer också tenderar medföra en ökning av

importandelen. Förändringarna på produktionsmetodsidan kan markeras med slagorden automation och kontinuerlig drift. Dessa tendenser samverkar till att göra konkurrensförutsättningarna allt mindre gynnsamma inom små marknadsområden, och belastningen visar sig både på exportsidan och på den importkonkurrerande delen av industrin. De skulle verka i samma riktning: allt större svårigheter att uppehålla valutabalans, och allt större svårigheter att uppehålla normal framstegstakt inom landet. Detta skulle leda till konflikt med målsättningen att på såväl kort som lång sikt förverkliga hög och jämn sysselsättning under bevarande av relativt fria marknadsförhållanden.¹⁾

Det finns således starka underliggande krafter av ekonomiskt slag som driver mot utvecklingen av större marknadsområden. Till det föregående omställningsperspektivet bör adderas detta utvecklingsperspektiv, i vilket då även ligger att varje avskärmning i förhållande till centraleuropeiska marknadscentra är en väsentlig belastning för den svenska ekonomin.

Enär denna granskning varit så begränsad till handelssidan bör även tilläggas, att den rent tekniska marknadsbildningen - som f.n. upptar hela intresset - måste fortsätta i ett förenhetligande av tekniska och kommersiella specifikationer o.d. och av de krav som av säkerhets- eller andra skäl ställs på marknadsförda produkter i deltagande länder.

Slutligen är det väsentligt att i utvecklingsperspektivet inrymma de stora delar av konsumtions- och investeringsområdet som icke berörs av den nu aktuella europeiska integrationen.

1) "Betänkande angående den svenska handelspolitiken efter kriget",
SOU 1945:30.