

# Svenskt näringsliv och den europeiska integrationen

Ekonomiska konsekvenser av EGs inre  
marknad för varor och tjänster

av

Lars Lundberg

*Fackföreningsrörelsens institut för ekonomisk forskning*

Värdefulla synpunkter har lämnats av rådets medlemmar samt av Harry Flam, Henrik Horn, P.O Johansson, Per Lundborg, Lars E.O Svensson och Anders Vredin. För innehållet är dock författaren ensam ansvarig.

## Innehåll

1	Inledning . . . . .	105
1.1	Frågeställningar och avgränsning. Disposition . . . . .	105
1.2	Ekonomisk integration och handelshinder . . . . .	106
2	Handelshinder i Västeuropa; utveckling och nuläge . . . . .	111
2.1	Ekonomisk integration i Europa på 60- och 70-talet . . . . .	111
2.2	Kvarstående icke-tariffära handelshinder mellan EG-länderna . . . . .	112
2.2.1	Subventioner och kvoteringar . . . . .	114
2.2.2	Kostnader för gränspassage . . . . .	115
2.2.3	Tekniska handelshinder . . . . .	116
2.2.4	Diskriminering vid offentlig upphandling . . . . .	118
2.3	Konkurrensbegränsningar och marknadssegmentering . . . . .	120
2.4	Är kvarstående handelshinder högre än 60-talets tullmurar? . . . . .	121
2.5	Sammanfattning . . . . .	122
3	Sverige och den ekonomiska integrationen i Europa; effekter på handel och näringsstruktur . . . . .	125
3.1	Verkningar av EGs och EFTAs bildande och av frihandelsavtalet Sverige-EG . . . . .	125
3.2	Integration, handelsmönster och produktionsspecialisering: Sverige och EG . . . . .	128
3.3	Integration, inombranschspecialisering och branschstruktur . . . . .	135
3.4	Sammanfattning . . . . .	137
4	Integrationseffekter på branschstruktur och nationalinkomst . . . . .	139
4.1	Verkningar på realinkomster och välfärd av ekonomisk integration . . . . .	139
4.2	Samhällsekonomiska vinster vid avveckling av olika slag av handelshinder . . . . .	142
4.2.1	Tullar och kostnader för handeln . . . . .	142
4.2.2	Tekniska handelshinder . . . . .	143
4.2.3	Diskriminering vid offentlig upphandling . . . . .	144
4.3	Vinsterna av europeisk ekonomisk integration under 60- och 70-talet . . . . .	145
4.4	Bedömningar av vinsterna av den inre marknaden . . . . .	147
4.5	Vilka branscher kommer att påverkas mest av den inre marknadens tillkomst? . . . . .	150
4.6	Integration och strukturomvandling . . . . .	151
4.7	Sammanfattning . . . . .	153

5	Den inre marknadens effekter på utomstående länder . . .	155
5.1	Konsekvenser för näringslivet av att stå utanför den inre marknaden . . . . .	155
5.2	Konsekvenser av olika former av anslutning till den inre marknaden . . . . .	157
6	Sammanfattning . . . . .	161
Appendix 1	Kalkyler av integrationseffekter på svensk handel	165
Appendix 2	En statistisk analys av komparativa fördelar i handeln mellan Sverige och EG . . . . .	166
A.3	Partiella effekter av en avveckling av handelshinder . . .	166
Referenser	. . . . .	171

# 1 Inledning

## 1.1 Frågeställningar och avgränsning. Disposition

Den av EG-kommissionen år 1985 framlagda s.k. Vitboken<sup>1</sup> med dess program för den gemensamma marknadens fullbordande har åter ökat intresset i Sverige för EG-frågorna. Syftet med denna rapport är att bidra till att belysa frågan vilka de ekonomiska konsekvenserna för det svenska näringslivet kan bli om Sverige deltar respektive står utanför.

Ett första steg vid en analys av dessa frågor är att bedöma verkningarna av integrationen på de nuvarande EG-länderna. Dessa effekter kommer att förändra förutsättningarna för det svenska näringslivet vare sig Sverige deltar eller inte.

Ifråga om målsättningarna innebär Vitboksprogrammet egentligen ingenting nytt. Det kan ses som ett konkret program för att fullfölja de mål som skisserades i Rom-traktaten 1957. Skapandet av den inre marknaden är i allt väsentligt en fortsättning och fördjupning av den europeiska integrationsprocess som i varierande takt fortgått alltsedan EGs grundande 1958. Vid en bedömning av de tänkbara effekterna av ett "Europa utan nationella gränser" år 1992 förefaller det därför naturligt att utgå från uppskattningar av de verkningar som avvecklingen av tullarna för industrivaror inom Europa har haft under 60- och 70-talet. Utifrån denna utgångspunkt borde en jämförelse av de tullar som avvecklats under denna period med de handelshinder som alltjämt kvarstår, och som Vitboksprogrammet avser att avveckla, kunna ge en uppfattning om arten och storleksordningen av de effekter på varu- och tjänstemarknaderna som kan väntas av den inre marknadens fullbordande.

Denna rapport behandlar strukturella effekter inom den varuproducerande sektorn och den privata tjänstesektorn av skapandet av en gemensam europeisk marknad för varor och tjänster. Någon analys av återverkningar på varumarknaden av integrationen av arbetsmarknad och kapitalmarknad görs inte. Inte heller behandlas effekterna av olika integrationsalternativ för varu- och tjänstemarknaden på migration och kapitalflöden, t. ex. direktinvesteringar<sup>2</sup>.

Med struktureffekter avses verkningar på produktionens och sysselsättningens branschfördelning, liksom på företagsstrukturen inom branscherna. Dessutom behandlas effekter på produktivitet och nationalinkomst.

Skapandet av en gemensam marknad kan allmänt väntas leda till växande handel och ökad internationell specialisering av produktionen mellan medlemsländerna. Frågan är i vilken riktning det svenska näringslivet

<sup>1</sup> Completing the Internal Market. White Paper from the Commission to the European Council. Milano 1985.

<sup>2</sup> Termen integration används i fortsättningen för att beteckna integration av varu- och tjänstemarknaderna.

skulle komma att specialiseras vid en närmare anknytning till EG. Vilka branscher kan väntas expandera, och hur stora kan effekterna tänkas bli? Vilka branscher krymper? Kommer produktionen att koncentreras till färre och större företag, och i vilka branscher blir i så fall effekterna störst? Hur påverkas konkurrensförhållandena för de svenska företagen i olika integrationsalternativ?

I det följande förutsätts att Vitboksprogrammet kommer att genomföras. Jämförelsealternativen är i huvudsak två, nämligen att Sverige till fullo deltar i, respektive helt står utanför, den planerade fördjupningen av integrationen av varu- och tjänstemarknaderna. Rapportens syfte är i första hand att söka identifiera de viktigaste förväntade integrationseffekterna. Så långt möjligt görs också bedömningar, baserade på tillgängliga studier, av den sannolika storleksordningen av dessa effekter. En grundlig kvantitativ analys av integrationseffekterna ligger däremot utom ramen för detta arbete.

Begreppen ekonomisk integration och handelshinder definieras i avsnitt 1.2. I avsnitt 2 ges en kortfattad beskrivning av den europeiska integrationens historia. Avsnittet innehåller också en genomgång av de viktigaste hindren för varu- och tjänstehandel som alltså kvarstår mellan EG-länderna, och som Vitboksprogrammet avser att avskaffa. Här görs också vissa försök att bedöma storleken av olika handelshinder och att jämföra dessa med storleken av de under 60- och 70-talet avvecklade industrivarutullarna.

Avsnitt 3 och 4 innehåller bedömningar av de sannolika effekterna på handel, produktionsspecialisering och näringsstruktur (avsnitt 3) och på inombranschstruktur, produktivitet, inkomster och ekonomisk tillväxt (avsnitt 4) som kan väntas för medlemsländerna av den inre marknadens tillkomst. I princip är denna analys tillämplig även på effekterna av ett svenskt de facto medlemskap i EG; härmed avses en form av anslutning som innebär att Sverige blir en fullvärdig del av den inre marknaden för varor och tjänster. Dessa bedömningar bygger dels på studier av den europeiska integrationens effekter under 60- och 70-talet, dels på kalkyler av effekterna av ett tänkt "Europa utan gränser år 1992", utförda i EG-kommissionens regi<sup>3</sup>. I ett avslutande avsnitt görs en bedömning av effekterna på utomstående länder samt ett försök att jämföra effekterna på det svenska näringslivet under olika alternativ om integrationsdeltagande.

## 1.2 Ekonomisk integration och handelshinder

Med ekonomisk integration avses en sammanslagning av nationella marknader till en gemensam marknad genom att hinder för internationell rörlighet av varor, tjänster, kapital och arbetskraft elimineras. En fortgående integration kan ta formen av en utvidgning av marknaden med fler länder, en breddning till att innefatta fler sektorer och marknader, eller en fördjupning genom att eliminera kvarstående hinder. Vad gäller Sveriges relationer med EG sker en utvidgning av frihandeln med industrivaror automatiskt i och med att Grekland, Spanien och Portugal successivt uppgår i EGs tullunion. Ett svenskt medlemskap i EG skulle ur svensk

<sup>3</sup> The economics of 1992. European Economy No 35 March 1988.

synvinkel innebära såväl en breddning av integrationen till att gälla även arbetsmarknad, kapitalmarknad, jordbruk och privata tjänster, som en fördjupning i samband med att EGs gemensamma marknad för varor och tjänster enligt planerna fullbordas till 1992.

Åtgärder som begränsar varors och tjänsters rörlighet över gränserna kallas handelshinder; dessa kan uppdelas i tullar och icke-tariffära handelshinder. Det internationella handelsutbytet begränsas givetvis av "naturliga" handelshinder, som t.ex. geografiska avstånd och därmed sammanhängande transportkostnader, liksom av språkskillnader och andra kulturella olikheter som försvårar kontakter mellan köpare och säljare. Termen handelshinder ges dock oftast en mera begränsad innebörd. Vanligen betraktas som handelshinder endast sådana åtgärder, regler eller bestämmelser som vidtagits av staten eller offentlig myndighet och som inför ett moment av diskriminering eller särbehandling av inhemska och utländska producenter (eller konsumenter), och vars effekt är att begränsa eller snedvrیدا det internationella handelsutbytet och förändra resursfördelningen inom den konkurrensutsatta delen av näringslivet. En något vidare definition inkluderar även diskriminerande åtgärder vidtagna av företag för att segmentera nationella marknader i syfte att begränsa konkurrensen.

Som handelshinder räknas inte bara handelspolitiska ingrepp som tullar och importkvoter, som ju är direkt riktade mot importen, utan även sådana medel inom industri- och näringspolitiken som förändrar det internationella konkurrensläget för inhemsk industri och som riktar sig mot produktionen, t.ex. branschspecifika subventioner<sup>4</sup>. Alla dessa typer av åtgärder har likartade effekter på handel, produktion och realinkomster. Även åtgärder som ingår i arbetsmarknads-, försvars-, miljö- och konsumentpolitik kan ha handelshindrande biverkningar, även om huvudsyftet är ett annat.

Icke-tariffära handelshinder har berörts i samband med handelsöverenskommelser och av internationella organisationer. Sålunda förbjuder Romavtalet inte bara tullar och kvoter på handeln mellan EGs medlemsländer, utan även stödåtgärder till egen produktion som "förvanskar eller hotar att förvanska konkurrensvillkoren, i den mån de påverkar handel mellan medlemsländerna". EFTA-avtalet behandlar främst tullar och kvoter, men syftade också till en minskning av "indirekta handelshinder". UNCTAD definierar icke-tariffära handelshinder som "statliga åtgärder, förutom tullar, som begränsar eller snedvrیدer internationell handel".

Vanligen avgränsas begreppet handelshinder genom en uppräknning och klassificering av konkreta åtgärder. Vi utgår från följande klassificering:

1. tullar och avgifter på import
2. regler och bestämmelser som innebär en kostnadsökning
  - a. för export och import
  - b. för produktion
3. kvoter
  - a. av import
  - b. av produktion
4. subventioner
  - a. till export

<sup>4</sup> Regionala stödåtgärder som främst förändrar konkurrensläget mellan inhemska producenter i olika regioner brukar däremot inte räknas som handelshinder. Generella subventioner som utgår till hela den konkurrensutsatta sektorn tilldrar sig vanligen mindre intresse; den springande punkten anses oftast vara i vad mån resursfördelningen mellan branscher inom K-sektorn påverkas.

Termen handelshinder kan förefalla missvisande, eftersom man oftast inkluderar inte bara åtgärder som begränsar handeln, utan också sådana som ökar den, t.ex. exportsubventioner. Egentligen avses åtgärder som snedvrیدer internationell konkurrens och resursfördelning.

b. till produktion

5. hinder för tillträde till marknaden.

Ett exempel på handelshinder under punkt 2a är kostnader för gränspassage, dvs. extra administrationskostnader för omständlig tullbehandling och andra procedurer, t. ex. inspektion och test av produkten, tidsfördröjning m. m. Både 1 och 2a innebär att varan fördyras för köparen, men medan detta i fall 1 motsvaras av en intäkt för statskassan, orsakas fördyringen i fall 2a av reala kostnader; som vi skall se har denna skillnad betydelse för välfärdseffekterna.

S. k. tekniska handelshinder är ett exempel på åtgärder som faller under punkt 2b. Varje land har en omfattande uppsättning av tvingande regler och föreskrifter som måste uppfyllas av produkter, såväl inhemska som importerade, för att dessa skall få saluföras. Dessa regler är införda för att skydda miljö, användarnas hälsa och säkerhet m. m. Den handelshindrande effekten uppkommer i och för sig inte genom att strikta hälso- och säkerhetskrav fördyrar produkten – denna effekt slår ju lika för alla tillverkare – utan genom att föreskrifterna skiljer sig mellan länder. Sådana skillnader kan naturligtvis avspegla olika ambitionsnivå vad gäller t. ex. miljöskydd eller olika värderingar av hälsorisker. Men många bedömare hävdar att nationella regler ofta skiljer sig så litet att det ur säkerhetsynpunkt rimligen saknar betydelse, men ändå tillräckligt mycket för att det skall bli omöjligt att sälja samma produkt i oförändrat skick på flera marknader.

Olikheter i nationella regler kan få konsekvenser för handel och resursfördelning. Antag t. ex. att ett företag säljer sin produkt till flera länder, i konkurrens med lokala tillverkare. Om reglerna för produkttegenskaper är så olika att samma produkt inte längre kan säljas till olika marknader, tvingas företaget producera flera produktvarianter i korta serier, vilket medför ökade styckkostnader i den mån stordriftsfördelar föreligger. Dessutom kan man tvingas att duplicera delar av forsknings- och utvecklingsarbetet. Detta missgynnar det exporterande företaget till fördel för lokala konkurrenter.

Offentliga myndigheters inköp tenderar i de flesta länder att gynna inhemska tillverkare i större eller mindre grad. Diskrimineringen kan ta form av en given preferensmarginal, dvs. den egna industrin har företräde så länge deras priser inte överstiger importens med mer än en given procentsats. I detta fall uppkommer verkningar av samma slag som vid en tull.

De vanligaste formerna för exportsubventioner (4a) är befrielse från vissa skatter, t. ex. vinstbeskattning<sup>5</sup>, och av staten subventionerade exportkrediter. Produktionssubventioner (4b) kan vara av många olika slag: lån på "mjuka villkor", dvs. till låg ränta eller med villkorlig återbetalning; statliga kapitaltillskott eller bidrag till förlusttäckning, bidrag till lönekostnader, FoU m. m. I likhet med tullar och kvoteringar kommer produktionssubventioner att påverka resursfördelning och branschstruktur inom den konkurrensutsatta sektorn. En tull snedvrider emellertid både konsumtion och produktion, en subvention enbart produktionen.

Den offentliga sektorns inköspolitik kan de facto innebära att utländska företag är helt utestängda från vissa marknader där de offentliga inkö-

<sup>5</sup> Detta bör inte sammanblandas med frågan om gränsskattejustering för indirekta skatter, dvs. att moms eller punktskatter avlyfts från exporten och påläggs importen. Principen att all konsumtion av en viss vara i ett land, såväl egen produktion som import, belastas med samma skatt (den s. k. destinationsprincipen) innebär ju inte någon diskriminering. Däremot kan ju själva proceduren medföra kostnader vid gränspassage och därmed utgöra ett handelshinder.

pen dominerar (hinder av typ 5). Formella hinder för etablering och tillträde till nationella marknader för utländska företag finns annars mest inom tjänstesektorn. Dessa har ofta formen av licenskrav eller godkännande av myndighet, vilket försvårar etablering och begränsar konkurrensen.

Innebörden av EGs inre marknad är att kvarstående icke-tariffära hinder för handel med varor och tjänster mellan medlemsländerna avskaffas. I följande avsnitt skall vi kartlägga storlek, förekomst och utbredning av handelshindren inom EG. Denna kartläggning görs mot bakgrund av storlek och utbredning av de industrivarutullar som EG-länder och EFTA-länder eliminerat gentemot varandra under 60-och 70-talet.





## 2 Handelshinder i Västeuropa: utveckling och nuläge

### 2.1 Ekonomisk integration i Europa på 60- och 70-talet

Den ekonomiska integrationsprocessen i Västeuropa efter andra världskriget kan indelas i tre perioder. På 50-talet åstadkoms betydande sänkningar av tullskyddet inom ramen för GATT. Denna liberalisering av handelspolitiken gällde gentemot import från alla länder. Elimineringen av valuta-restriktioner för löpande betalningar hade förmodligen än större positiva effekter på handeln.

Till skillnad härifrån dominerades 60-talet av regional integration. Regional frihandel med industrivaror genomfördes var för sig inom EG och EFTA genom att tullar och kvoter under perioden 1960–68 successivt eliminerades för import från medlemsländerna; dessutom genomfördes inom EG frihandel med jordbruksprodukter, baserad på en gemensam jordbrukspolitik. Under 70-talet eliminerades tullmurarna för industrivaror (exklusive livsmedel) mellan det utvidgade EG och de återstående EFTA-länderna. Västeuropa kom därmed att bilda ett enda sammanhängande frihandelsområde med tullfrihet för industrivaror.

Tabell 2.1 Genomsnittligt tullskydd för industrivaror gentemot import från EG och EFTA för ett urval av europeiska länder.

	1957	1972		1984	
	mot alla länder	EG	EFTA	EG och EFTA	övriga länder
Danmark	5,6	4,0	0,0	0,0	4,2
Finland	11,2	6,3	0,0	0,0	2,5
Norge	10,6	6,7	0,0	0,0	2,3
Sverige	7,2	4,3	0,0	0,0	3,2
Storbritannien	16,2	8,7	0,0	0,0	4,2
Tyska förbundsrep.	6,9	0,0	6,4	0,0	4,2
Frankrike	16,1	0,0	6,4	0,0	4,2
BeNeLux	9,0	0,0	6,4	0,0	4,2

Not: för 1957 avses ovägda medelvärden för 26 branscher inom tillverkningsindustrin; för 1972 ovägda medelvärden för 82 varugrupper, exklusive livsmedel och bränslen men inklusive vissa råvaror; för 1984 importvägda medelvärden för bearbetade industrivaror. Källa: Lundberg (1976) tabell 4:4 och 4:6, och Herin (1986) tabell 1.

Tabell 2.1 visar, för ett antal EG- och EFTA-länder, det genomsnittliga tullskydd för industrivaror som gällde vid 50-talets slut för import från alla länder. Dessa tullar eliminerades gentemot import från övriga medlems-

länder i respektive frihandelsområde under 60-talet. För standardprodukter, där olika tillverkares priser inte kan skilja sig nämnvärt, visar tullsatserna skillnaderna i producentpriser och styckkostnader mellan inhemska och utländska producenter. Om landet är alltför litet för att påverka världsmarknadspriserna visar tullsatsen också den prishöjning som den inhemska industrin kan ta ut. Bildandet av EG och EFTA innebar därför i princip att exportörer från ett medlemsland kunde öka sina priser vid försäljning till ett annat medlemsland med i genomsnitt 6 till 16 %, alternativt att inhemska producenter och/eller exportörer från icke-medlemsländer tvingades sänka sina priser i samma utsträckning.

Kennedy-ronden resulterade i en genomsnittlig minskning 1968–71 av industrivarutullarna med en tredjedel<sup>6</sup>. Siffrorna för 1972 i tabell 2.1 ger en uppfattning om de tullhinder som fanns för industrivaruhandeln mellan de båda handelsblocken, och som avvecklades under åren 1973–77 genom frihandelsavtalen mellan EG och EFTA. De låga siffrorna för vid 70-talets början kvarstående genomsnittligt tullskydd, mellan 4 och 9 %, tyder på att frihandelsavtalens effekter på den europeiska handeln, produktionen och marknadsandelarna under 70-talet kan ha varit mindre än de som uppkom vid EGs och EFTAs bildande under 60-talet.

Men frihandelsavtalen kan ändå ha haft strukturella effekter. Genomsnittsvärdena i tabell 2.1 döljer en mycket stor spridning mellan varugrupper och branscher; detta framgår av tabell 2.2. Effekterna på handel och produktion av tullavvecklingen i de sektorer som i utgångsläget skyddats av höga tullar kan därför ha varit betydande.

**Tabell 2.2 Tullsats gentemot import från EG och EFTA för ett urval av industrivaror i Sverige. Procent.**

	1959	1972		1984	
	mot alla länder	EG	EFTA	EG och EFTA	övriga länder
möbler	9,8	5,1	0,0	0,0	–
läkemedel	1,3	0,6	0,0	0,0	0,2
pappersvaror	7,2	3,7	0,0	0,0	0,2
stål	5,1	5,1	0,0	0,0	1,5
bomullsväv	13,5	13,1	0,0	0,0	6,5
skor	13,9	13,9	0,0	0,0	15,4
kontorsmaskiner	7,4	5,0	0,0	0,0	3,9
bilar	14,5	10,5	0,0	0,0	2,8
fartyg	0,0	0,0	0,0	0,0	

Källa: Lundberg (1976) och Herin (1986).

<sup>6</sup> Siffrorna för 1957 och 1972 är inte helt jämförbara, eftersom de senare inkluderar råvaror och halvfabrikat med låga eller inga tullar. Bilden av Kennedy-rondens effekter på det genomsnittliga tullskyddet är således något överdriven i tabellen.

## 2.2 Kvarstående icke-tariffära handelshinder mellan EG-länderna

Ett av syftena med EG var att åstadkomma en gemensam marknad för varor och tjänster. Medlet var att bygga upp en tullunion genom att eliminera i första hand alla tullar och kvoterings, i andra hand även icke-

tariffära handelshinder, mellan medlemmarna, och att införa gemensamma tullar och i ett senare skede även gemensamma icke-tariffära handelshinder gentemot utomstående länder.

Den första delen av programmet, EGs tullunion, kom att genomföras under perioden 1959–68, något snabbare än beräknat. Den förhållandevis oproblematiske omställningen till tullfrihet mellan medlemsländerna kan tillskrivas dels den snabba ekonomiska tillväxten under perioden, vilket måste ha underlättat strukturomvandlingen, dels det faktum att de av ökad handel föranledda strukturförändringarna synes ha blivit mindre än väntat; vi återkommer till denna punkt. En orsak till att strukturomvandlingen blev begränsad kan naturligtvis ha varit att även om tullarna avvecklades, kvarstod de icke-tariffära handelshindren i huvudsak oförändrade som skydd för hemmamarknaderna. Man kan t. o. m. hävda att åtskilliga icke-tariffära handelshinder torde ha skärpts för att kompensera bortfallet av tullskyddet.

Den ekonomiska integrationen på varumarknaden utvidgades under perioden 1973–77 genom Storbritanniens, Danmarks och Irlands inträde, och genom frihandelsavtalen med övriga EFTA-länder, varigenom tullfrihet för handel med industrivaror uppnåddes för hela Västeuropa.

Men den planerade fördjupningen av integrationen genom avskaffandet av de icke-tariffära handelshindren kom att bli en betydligt svårare och mera utdragen process. De makroekonomiska obalanser som uppkom efter den första oljekrisen 1973, i form av en kraftigt ökad arbetslöshet och stora underskott i bytesbalans och statsbudget, bidrog till att bromsa den ekonomiska integrationen i Europa och initierade en våg av protektionistiska åtgärder. I många fall kom nya icke-tariffära handelshinder, främst då olika former av importkvoter, att upprättas självständigt av de enskilda medlemsländerna gentemot utomstående. De icke-tariffära hindren för handeln inom EG torde ha förblivit i stort sett oförändrade, eller t. o. m. ha ökat i vissa fall.

EGs gemensamma varu- och tjänstemarknad kom därför inte att genomföras fullt ut. Med en något tillspetsad formulering kan man säga att EG förblivit en grupp av nationella marknader som bildar ett ofullständigt genomfört frihandelsområde. Samtidigt som hinder kvarstår för handel och specialisering mellan medlemsländerna, har dessa på många områden bibehållit egna och starkt varierande restriktioner på importen från utomstående.

Planerna på en fördjupad ekonomisk integration måste ses mot bakgrund av de upprepade politiska och ekonomiska kriserna inom EG som organisation under 80-talet, och den ekonomiska stagnationen i Västeuropa från mitten av 70-talet, med låg tillväxt och hög kvarstående arbetslöshet. Härtill bidrog den bristande förmågan till strukturell anpassning av det europeiska näringslivet till förändrade internationella konkurrensförutsättningar. Föreställningen om en europeisk tillbakagång och försvagad konkurrenskraft gentemot USA och Japan speciellt inom högteknologiska "framtidensbranscher" var allmänt utbredd. Den inre marknadens yttersta syfte kan sägas vara att genom en mer effektiv resursfördelning stimulera dynamiken i det europeiska näringslivet och öka EG-företagens konkurrenskraft (The economics of 1992).

### 2.2.1 Subventioner och kvoterings.

Man kan peka på en rad kvarstående hinder för handelsutbyte och produktionsspecialisering mellan EG-länderna (och naturligtvis även mellan dessa och EFTA-länderna). Kvoterings av produktionen finns inom stålindustrin och fiskerinäringen. Vägtransporterna mellan medlemsstaterna regleras av ett system av licenser, som i huvudsak gör det omöjligt för transportföretag från ett medlemsland att utföra lokala transporter inom ett annat land. Konkurrensen begränsas genom restriktiv licensgivning. Dessutom ökar kostnaderna genom att returkörning med full last försvåras (Ernst & Whinney 1988b).

Som en konsekvens av oljeprischocker och strukturkriser i kombination med en låg ekonomisk tillväxt infördes under 70-talet omfattande produktionssubventioner i flertalet industriländer. Dessa subventioner avsåg främst "räddningsinsatser" i form av stöd till enskilda företag för att undvika konkurs och friställning av arbetskraft. Stödet kom främst att utgå till kolgruvor, stålverk, varv, textilindustri och bilindustri.

**Tabell 2.3 Industristöd i vissa länder i procent av industrins förädlingsvärde.**

	Storbri- tannien 1979/80	Italien 1978	Sverige 1979	Väst- tyskland 1980
generella subventioner	2,3	3,6	6,9	3,4
företagsspecifika subventioner	1,3	3,5	9,1	0,6
totalt	3,6	7,1	16,0	4,0

Källa: Carlsson (1983).

Generella subventioner avser stöd till visst ändamål, t. ex. FoU eller export, eller till vissa typer av företag (småföretag, regionalt stöd).

Företagsspecifika subventioner avser villkorslån, kapitaltillskott, förlusttäckning m. m. som utgått i form av "räddningsoperationer" till enskilda företag för att undvika konkurs. Siffrorna avser utbetalda belopp. Subventioner i form av skattebefrielse ingår ej.

Vitbokens syfte förefaller främst vara att eliminera handelshinder som snedvrider konkurrensförhållandena inom EG mellan producenter i samma bransch; däremot godtar man uppenbarligen en viss grad av diskriminering gentemot import från utomstående. Vad gäller produktionssubventioner är syftet inte helt klart, eftersom dessa knappast nämns i kommissionens utvärdering av "effekterna av 1992". Man skulle kanske kunna hävda att målet sannolikt inte är en fullständig avveckling utan snarare en harmonisering, dvs. en likartad subventionsgrad i samtliga medlemsländer i alla "krisbranscher". Så t. ex. har man bestämt att de enskilda ländernas subventioner till varvsindustrin inte får överstiga 28% av produktionens värde; när det gäller subventioner till FoU-utgifter har man satt en övre gräns på 50%. Som framgår av tabell 2.3 varierade det genomsnittliga industristödet vid 80-talets början i EG-länderna mellan 4 och 7% av industrins förädlingsvärde (dvs. c:a 2 à 3% av bruttoproduktionsvärdet).

Jordbruket i EG regleras genom den gemensamma jordbrukspolitiken (CAP). Priserna på jordbruksprodukter sätts på administrativ väg. Variabla importavgifter skyddar EGs jordbrukare mot importkonkurrens. För

produkter där EG är nettoexportör krävs därtill att konkurrensen inom den gemensamma marknaden begränsas genom en intern prisreglering med stödköp, lagring och exportsubventioner (Rabinowicz 1987).

### 2.2.2 Kostnader för gränspassage

Enligt en enkätundersökning till företag inom EG-området (Nerb 1988) är gränsformalityter, varierande tekniska normer och diskriminering vid offentlig upphandling de typer av icke-tariffära handelshinder som företagen själva uppfattar som de allvarligaste restriktionerna på internhandeln inom EG. Formaliteter i samband med varors gränspassage mellan EGs medlemsländer föranleds av bl. a. inspektion av varor och kontroller av varunormer, gränsskattejusteringar och övervakning av bilaterala importrestriktioner av enskilda länder gentemot utomstående. En fullständig eliminering av de handelshinder som sammanhänger med passage av nationella gränser inom EG kräver därför en harmonisering av den indirekta varubeskattningen, en harmonisering, alternativt ett ömsesidigt erkännande, av nationella varunormer, och en gemensam yttre handelspolitik.

De direkta kostnaderna för gränspassage består av ökade administrationskostnader för företagen samt av ökade transport- och lagerkostnader genom tidsfördröjning<sup>7</sup>. Dessa kostnader utgår delvis per leverans och inte per enhet, vilket betyder att små företag drabbas hårdare än stora. Enligt en uppskattning av Ernst & Whinney (1988a) uppgår extra-kostnaderna för gränspassage inom EG till mellan 1.7 och 1.9 % av värdet av internhandeln (jfr även Pelkmans & Winters 1988).

För EFTA-ländernas export till EG tillkommer ytterligare en kostnads-post som har att göra med frihandelsavtalets s. k. ursprungsregler. Ett frihandelsavtal ger tullfrihet för import av varor som producerats i ett annat medlemsland, medan deltagarna behåller sitt eget tullskydd utåt. För att hindra att import från tredje land utan nämnvärd bearbetning kan få tillträde till hela frihandelsområdet via det medlemsland som har lägst tullskydd finns regler som definierar vad som krävs för att en vara skall anses vara producerad i ett medlemsland. Dessa regler definierar i princip ett minimum av bearbetning, alternativt ett maximuminnehåll av insatsvaror från tredje land.

Restriktiva ursprungsregler kan medföra extra kostnader av olika slag. Kontrollapparaten vid gränspassage kräver extra administrationskostnader, liksom tvånget att ha uppsikt över importinnehållet. Ett exportföretag kan dessutom tvingas köpa dyrare insatsvaror som är "godkända" med avseende på ursprung. Totalkostnaden är svårbedömd. Enligt vissa studier skulle den kunna uppgå till så mycket som 3 % av exportvärdet (Herin 1986).

Svensk industrivaruexport till EG är i princip tullfri, med undantag av vissa livsmedel, men andra importrestriktioner finns på vissa områden. I samband med omstruktureringen av EGs stålindustri belades stålimporten från icke-EG-länder, inklusive Sverige, med kvoterings. Minimipriser för import har tillämpats för bl. a. kraftliner och board. Anklagelser för dumping och statsstöd, som kan resultera i höga straffullar, har också riktats mot svenska exportörer.

<sup>7</sup> Speciellt höga kostnader, i form av bl. a. köbildning och väntetider vid gränskontroller, har rapporterats vid gränspassage till Italien och till de nya EG-medlemmarna Spanien, Portugal och Grekland. Så t. ex. tar enligt uppgift sträckan London-Milano med lastbil (exklusive färjeöverfarten) ungefär 60 % längre tid än motsvarande sträcka inom Storbritannien (The economics of 1992). Varors fysiska gränspassage kan således medföra betydande ökningsar av transportkostnaden.

Inte bara gällande tullar utan även risken för framtida tullhöjningar kan fungera som en broms på handeln. Export kräver investeringar inte bara i maskiner och byggnader utan även i produktutveckling och marknadsorganisation. Utfallet av investeringskalkylerna påverkas av förväntningar om framtida kostnader och intäkter, som ju påverkas bl. a. av framtida handelshinder. Ju större de fasta kostnaderna är desto viktigare blir därför bedömningen av framtida handelshinder.

Tullsänkningarna inom ramen för GATT innebar också en generell förpliktelse för deltagarländerna att inte återinföra de högre tullsatserna. Det har hävdats att denna bindning av tullarna, genom att reducera riskerna för framtida protektionism, betytt nästan lika mycket för att stimulera handeln som de faktiska tullsänkningarna. Enligt samma resonemang fungerar de undantagsklausuler som finns enligt GATT-reglerna som ett handelshinder, vare sig de tillämpas eller inte. Risken för att drabbas av strafftullar vid påstådda fall av dumping eller statligt stöd, eller att påtvingas exportbegränsningar vid påstådda "marknadsstörningar", kan ha betydande negativa handelseffekter<sup>8</sup>.

Trots att tullfrihet i princip råder i bägge fallen, kan det tänkas att ett medlemskap i EG och ett frihandelsavtal med EG kan ha olika konsekvenser när det gäller osäkerhet om framtida handelshinder. I det senare fallet kvarstår ju risken att drabbas av anti-dumpingtullar e.dyl. I det förra fallet är denna möjlighet definitionsmässigt utesluten. Detta kan ha betydelse i branscher som av EG betraktas som "känsliga", exempelvis pappersindustrin.

### 2.2.3 Tekniska handelshinder

Betydelsen av tekniska handelshinder torde vara mycket ojämnt fördelad på branscher. Företagens egna bedömningar varierar: i vissa fall syner tekniska handelshinder kunna stoppa importen helt och hållet<sup>9</sup>, i andra fal

<sup>8</sup> Å andra sidan bör man inte överdriva betydelsen av osäkerhet om handelshinder och risker för protektionistiska ingrepp. Handelshindren utgör bara en av många riskfaktorer i företagets verksamhet. För många branscher torde "ordinära" marknadsrisker med avseende på efterfrågans utveckling och inriktning vara betydligt större. Dessvärre finns det inga försök att empiriskt uppskatta dessa effekter.  
<sup>9</sup> Enligt Kelly (1967) krävdes t. ex. för import av tryckkärl till vissa amerikanska delstater att dessa var försedda med stämpel från American Society of Mechanical Engineers, vilken emellertid över huvud taget inte tilldelades tillverkare utanför Nordamerika.

**Tabell 2.4 Rangordning av industribranscher och varugrupper med avseende på uppskattad betydelse av tekniska handelshinder**

1. Motorfordon
2. Elektroindustri
3. Maskinindustri
4. Läkemedel
5. Byggnadsmateriel
6. Övrig transportmedelsind.
7. Livsmedel
8. Lädervaror
9. Instrument
10. Metallvaror
11. Gummivaror
12. Plast
13. Trävaror, möbler
14. Metaller
15. Kontorsmaskiner (datorer)
16. Textilvaror
17. Konfektion inkl. skor
18. Petroleumprodukter
19. Papper o. grafiska prod.

Källa: The economics of 1992, och Nerb (1988). Tabellen baserad på enkäter till företag inom EG.

betraktas tekniska handelshinder endast som "ett irritationsmoment" (jfr Pelkmans & Winters 1988). Enligt en utvärdering av företagsenkäter (Nerb 1988) hör transportmedelsindustri, särskilt bilindustri, elektriska maskiner och telekommunikationsutrustning, maskinindustri samt livsmedels-, byggmateriel- och läkemedelsindustri till de områden som är mest utsatta för tekniska handelshinder<sup>10</sup>.

Allmänt torde tekniska handelshinder vara viktigare för investeringsvaror än för konsumtionsvaror och halvfabrikat. Troligen är de nationella skillnaderna med avseende på produktregler för maskiner, vilka avspeglar arbetsmiljökrav vad gäller hälsa och säkerhet, större än motsvarande skillnader vad gäller konsumtionsvaror. Det förefaller också sannolikt att tekniska handelshinder är mera vanligt förekommande för tekniskt avancerade produkter, och för marknader där de olika tillverkarnas produkter är differentierade; ju mer sofistikerade och differentierade produkter desto fler och mer varierande nationella tekniska normer kan man vänta sig.

För att olikheter i tekniska normer skall fungera som handelshinder krävs det emellertid också att de framtvingar produktion av fler produktvarianter i kortare serier, och att detta i avsevärd grad höjer det tillverkande företagens kostnader. För detta krävs i sin tur att det föreligger betydande stordriftsfördelar. Det faktum att ett visst land inför strängare krav på en viss vara, vilket leder till högre tillverkningskostnader, är i sig inte att betrakta som ett handelshinder. Även om reglerna förhindrar import av billigare produkter av lägre kvalitet så behöver de ju därmed inte medföra att utländska tillverkare missgynnas framför inhemska.

Tekniska normer kan ha en handelshindrande effekt också genom att de utformats så att de speciellt gynnar de produktvarianter som tillverkas av den egna industrin. Så t. ex. har det påståtts att de amerikanska säkerhetsnormerna för bilar utformats så att de lättare kunde uppfyllas av stora och tunga bilar, och därigenom missgynnade europeiska och japanska tillverkare. Även utformningen av produktkontrollen kan missgynna importerade produkter. Informationskostnaderna för att klarlägga innebörden av tekniska regler på utlandsmarknader kan antas vara speciellt höga för små och nya exportföretag. I många fall innebär kvalitetskontrollen inte bara en engångstest utan en fortlöpande kontroll av tillverkningsprocessen; ett exempel är läkemedel.

Vad gäller den direkta kostnaden för tekniska handelshinder finns endast uppskattningar för ett antal enskilda produkter. Den extra kostnaden för att testa och godkänna ett läkemedel i varje enskilt EG-land för sig (inklusive väntetid) har beräknats till 0.5 till 0.8 % av produktionskostnaden. Detta motsvarar alltså den vinst som uppkommer om Vitbokens förslag om ömsesidigt godkännande av nationella produktnormer och produktkontroller skulle genomföras. Å andra sidan finns uppgifter för enskilda produkter om betydligt högre kostnadsökningar. Så t. ex. har ökningen av produktionskostnaden för att uppfylla de strängare franska kraven på vissa träbearbetningsmaskiner uppgivits ligga mellan 7 och 10 % (GEWIPLAN 1988).

En viktig fråga vid bedömning av de samhällsekonomiska kostnaderna av tekniska handelshinder är givetvis i vad mån skillnaderna i nationella normer är "onödiga", dvs. tillkomna i huvudsak i protektionistiskt syfte, eller om de verkligen avspeglar skillnader i värderingar och ambitionsnivå vad gäller hälsa, miljö och säkerhet. För att avgöra detta skulle i princip

<sup>10</sup> Trots att harmoniseringen av normer för personbilar inom EG gjort betydande framsteg under 1980-talet upplevs kvarstående olikheter tydligen fortfarande som en restriktion. För t. ex. elektriska hushållsapparater torde däremot några mera betydande tekniska handelshinder inte längre finnas kvar inom EG (jfr The economics of 1992).



krävas en fullständig detaljgenomgång. Å andra sidan finns det gott om mer eller mindre anekdotiska exempel på produktregler med den föregivna motiveringen att skydda hälsa och miljö, men där det protektionistiska syftet är tämligen genomskinligt<sup>11</sup>.

Enligt en EFTA-undersökning av tvingande produktnormer på 60-talet i EFTA-länderna (EFTA 1969a) föreföll det som om normer med motive- ringen att skydda konsumenterna i stor utsträckning tillkommit på initia- tiv av de lokala producenterna. Det är härvid lätt att tänka sig att produ- centerna genom sin tekniska expertis kunnat influera myndigheternas utformning av reglerna i för dem gynnsam riktning.

EGs tidigare metod att angripa tekniska handelshinder gick ut på en ”harmonisering” av medlemsstaternas nationella regler. På grund av svå- righeten att nå enighet om de gemensamma reglerna blev emellertid fram- gångarna måttliga. EGs ”new approach” innebär att harmoniseringsidén överges. Principen är ett ömsesidigt erkännande av nationella regler, så att en produkt som godkänts i ett land skall kunna säljas i övriga EG-länder. Tanken är att de grundläggande målen för hälsa, säkerhet och miljö skall fastställas gemensamt inom EG, medan de tekniska specifikationer som erfordras tas fram av oberoende standardiseringsorgan. Test av produkter blir giltiga för hela den gemensamma marknaden. Om ett land vill hävda strängare produktkrav skall denna fråga behandlas av EGs myndigheter.

Det bör noteras att avskaffandet av tekniska handelshinder berör regler för utformning av produkter som förekommer i internationell handel, t. ex. maskiner. Däremot finns det ingenting i reglerna för den framtida inre marknaden som hindrar ett medlemsland att ställa strängare krav på själva produktionsprocessen än övriga EG-länder, t. ex. avseende gränsvärden för arbetares exponering för hälsovådliga ämnen eller för utsläpp i luft och vatten (jfr Braunerhielm 1987). Detta kan givetvis reducera den egna industrins konkurrenskraft.

#### 2.2.4 Diskriminering vid offentlig upphandling

Genom en fortsatt stark tendens att gynna de egna tillverkarna har den offentliga upphandlingen i EG-länderna förblivit i stort sett stängd för konkurrens från företag i andra medlemsländer. Det har t. ex. beräknats att endast 2% av byggnads- och anläggningsverksamheten i offentlig regi inom EG gått till EG-företag av annan nationalitet (The economics of 1992). Totalt utgör inköpen av varor och tjänster från statliga och lokala myndigheter och offentliga företag c:a 15% av den sammanlagda BNP i EG; härav är ungefär hälften offentlig upphandling på kontrakt. Det är främst den senare som berörs av försöken att öppna marknaden för ut- landskonkurrens.

Diskriminering vid offentlig upphandling utgör givetvis ett viktigt han- delshinder endast i branscher där den offentliga sektorns köp utgör en stor del av marknaden. Hit hör bl. a. industri för försvarsmateriel, elektroindustri- industri, transportmedelsindustri utom bilindustri, tung elektroindustri (generatorer m. m.) och byggnads- och anläggningsverksamhet. Därtill krävs att konkurrensen bland inhemska producenter är begränsad.

<sup>11</sup> Exempel är de mycket restriktiva tyska bestä- melseerna angående råva- ror och tillverkningspro- cess för öl och korv, lik- som också det tidigare gällande franska förbudet mot reklam för spritdryc- ker som ej destillerats ur druvsaft, vilket motivera- des med hälsoskäl (Bal- win 1971).

Om staten ger de egna tillverkarna en generell preferens, dvs. man köper inhemska varor såvida inte priserna överstiger importens med mer än en viss procent, kan effekterna bli desamma som av en tull av samma storlek. Det är emellertid mycket svårt att i praktiken uppskatta denna preferensmarginal. En metod är att för varje varugrupp jämföra den faktiska importkvoten i offentliga myndigheters och företags inköp med motsvarande importkvot i den privata sektorn. Om man antar att den offentliga sektorns importkvoter i avsaknad av diskriminering skulle ha varit desamma som i den privata sektorn, kan man beräkna hur stor den offentliga importen skulle ha varit om ingen diskriminering förekommit, givet de offentliga inkörens varusammansättning.

Enligt Baldwin (1971) var den sålunda beräknade hypotetiska offentliga importen i USA och Frankrike vid mitten av 1960-talet 4 till 5 gånger större än den faktiska importen i offentlig upphandling. Liknande beräkningar för Sverige för 1968–69 tyder på att den hypotetiska offentliga importen skulle ha varit 20 till 30 % större än den faktiska (Lundberg 1976). Enligt Hamilton (1987) kan importkvoten i offentlig upphandling i de större EG-länderna i genomsnitt beräknas till mellan 10 och 20 %, att jämföra med en importkvot för samma varugrupper i ekonomin som helhet på 15 till 50 %.

För att omräkna dessa siffror till en preferensmarginal erfordras emellertid också ett antagande om hur känslig den offentliga importen och/eller det inhemska utbudet är för förändringar av relativpriset mellan import och inhemska produktion. Vid rimliga antaganden om priskänsligheten<sup>12</sup> kan man uppskatta preferensmarginalen, dvs. pris- och kostnadsdifferensen mellan inhemska produktion och import, till mellan 5 och 10 % för Sverige.

Men dessa värden gäller ju enbart för importen i den offentliga upphandlingen. Beräknad som en genomsnittlig tullekvivalent för hela importen blir siffrorna givetvis mycket lägre. För Sverige motsvaras effekten av diskriminering vid offentlig upphandling av en genomsnittstull på all import på 1 till 2 %.

Ett annat alternativ är att beräkna den direkta kostnadsbesparing som skulle kunna göras om de upphandlande myndigheterna och offentliga företagen i olika EG-länder genomgående valt den prismässigt mest konkurrenskraftige leverantören inom den gemensamma marknaden. Sådana beräkningar har gjorts, baserade på data för prisdifferenser, korrigerade för transportkostnader m. m., mellan 5 EG-länder för ett antal specificerade produkter, och därefter uppräknats på aggregerad nivå. Enligt EG-kommissionens beräkningar (The economics of 1992) uppgår sådana besparingar till mellan 1.5 och 2 % av total offentlig upphandling i de 5 länderna (Atkins 1988).

Häri ingår inte upphandling av försvarsmateriel. Kalkylen avser endast den direkta kostnadsbesparing som kan göras genom att välja lägsta pris. Till detta kommer de vinster som kan uppkomma genom ökad konkurrens och strukturrationalisering; om dessa inräknas stiger siffran till 3 till 5 %. Denna siffra kan fortfarande förefalla låg, mot bakgrund av de refererade beräkningarna av importinnehållet i offentlig upphandling. I samband med europeiska staters upphandling av försvarsmateriel har det cirkulerat

<sup>12</sup> Det antas att den offentliga importens relativpriselasticitet ligger i intervallet  $-2$  till  $-3$ .

(i och för sig obelagda) uppgifter om betydligt högre marginaler. Det är därför möjligt att de kalkyler som gjorts av "the costs of non-Europe" på denna punkt utgör underskattningar.

De angivna uppskattningarna av storleken av icke-tariffära handelshinder gäller i första hand för handeln mellan EG-länderna. Några motsvarande beräkningar av storleken av de handelshinder som specifikt drabbar svenska företag vid export till EG, eller importörer till Sverige, finns inte. Det finns emellertid ingen anledning att anta att dessa skiljer sig på något avgörande sätt från de förstnämnda.

### 2.3 Konkurrensbegränsningar och marknadssegmentering

På en fullständigt gemensam marknad borde priserna i de olika medlemsländerna på samma produkt inte avvika från varandra med mer än vad som motsvaras av transportkostnader. Man skulle därför vänta sig att den europeiska integrationen skulle ha lett till att prisskillnaderna mellan medlemsländerna skulle krympa. Men någon enhetlig tendens till minskande prisskillnader kan dock knappast konstateras.

Prisspridningen mellan EG-länderna minskade något för konsumtionsvaror totalt under perioden 1975–85, men den var oförändrad eller t. o. m. växande för många enskilda produkter, i synnerhet sådana med höga kvarstående handelshinder (The economics of 1992). Prisjämförelser mellan enskilda EG-länder visar på prisskillnader upp till 30 å 40% eller mer för samma produkt; ett ofta nämnt exempel är personbilar (Bourdet 1988). Endast en mindre del av dessa differenser kan förklaras av transportkostnader och skillnader i varuskatter.

Sådana prisskillnader skulle kunna förklaras antingen av förekomsten av icke-tariffära handelshinder av motsvarande storleksordning, eller av att företagen bedriver prisdiskriminering. Om efterfrågans priselasticitet för ett företags produkt skiljer sig mellan olika marknader, t. ex. på grund av att konkurrensförhållandena är olika, är det ekonomiskt fördelaktigt för företaget att sätta olika priser, även om detta inte motiveras av kostnads-skillnader. En förutsättning för prisdiskriminering är emellertid att marknaderna kan segmenteras, t. ex. genom någon form av bestämmelser som förhindrar konsumenterna (eller oberoende mellanhänder) att själva direkt göra transaktioner över gränserna.

Handelshinder kan ha effekter utöver de direkta kostnadsökningar de medför för de exporterande företagen. Även små skillnader i tekniska standards skulle t. ex. i vissa fall effektivt kunna förhindra export och import utanför det av producenten kontrollerade distributionssystemet. Detta underlättar konkurrensbegränsningar i form av marknadssegmentering och marknadsuppdelning. I praktiken torde prisdiskriminering vara en viktig förklaringsfaktor bakom de konstaterade prisdifferenserna inom EG, eftersom dessa i många fall förefaller att vara alltför stora för att kunna förklaras enbart av den kostnadshöjande effekten av kända handelshinder.

Det är emellertid inte säkert att enbart ett avskaffande av handelshinder

automatiskt leder till att marknadssegmentering och konkurrensbegränsningar upphör. Ett exempel är den europeiska bilmarknaden, där elimineringen av EGs interna tullar inte lett till uppkomsten av en verklig gemensam marknad. En viktig orsak till detta är att industrin lyckats bibehålla systemet med generalagenter, genom ett undantag från EGs generella förbud mot selektiv distribution. Branschen har också varit aktiv när det gäller att hindra parallellimport av fristående handlare eller enskilda konsumenter (Bourdet 1988). Därigenom har mycket stora prisskillnader mellan olika länder för samma modeller kunnat upprätthållas.

Det europeiska civilflyget är ett exempel på en bransch med starka konkurrensbegränsningar som sammanhänger med långtgående offentliga regleringar. Ett system av bilaterala överenskommelser har lett till uppkomsten av duopol på de flesta linjer, där i många fall de båda företagen delar intäkterna. Frånvaron av konkurrens avspeglas främst i höga kostnader snarare än i övernormala vinster. Vid en jämförelse med USA ligger flygpriserna i Europa mycket högt. Skillnaden i totalkostnad per ton-km uppgår till c:a 50%; för vissa kostnadslag kan differensen vara betydligt högre (The economics of 1992). Hög överkapacitet är ett annat tecken på ineffektivitet.

Ett annat exempel på konkurrensbegränsning orsakad av restriktiv licensgivning är vägtransporter; speciellt förhindras lokala transporter utförda av företag från andra EG-länder. Inom sektorn finansiella tjänster (dvs. banker och försäkringsbolag) råder formellt etableringsfrihet inom EG, men däremot finns restriktioner för transaktioner över gränserna (dvs. utförda av företag som inte är etablerade i landet). Prisjämförelser för olika finansiella tjänster visar på differenser mellan EG-länder på upp till 20% (Price Waterhouse 1988), vilket pekar på att betydande besparingar skulle kunna göras genom avregleringar.

Det yttersta syftet med att skapa den inre marknaden är att åstadkomma ett effektivt utnyttjande av resurserna inom det europeiska näringslivet. Tanken är att detta skall uppnås genom fri konkurrens mellan europeiska producenter, utan avseende på nationalitet. Dessa exempel understryker emellertid att det förmodligen inte är tillräckligt att avskaffa de hinder av typen gränskostnader, tekniska handelshinder och offentlig diskriminering som separerar de nationella marknaderna. Därtill krävs sannolikt en aktiv konkurrenspolitik i förening med långtgående avregleringar.

## 2.4 Är kvarstående handelshinder högre än 60-talets tullmurar?

Som en utgångspunkt för en bedömning av den inre marknadens verkningar har man således ett antal mer eller mindre väl underbyggda fallstudier av olika icke-tariffära handelshinders direkta kostnadshöjande effekter. Frågan är hur betydelsefulla dessa kostnadshöjningar egentligen är, och därmed hur stora effekterna av deras avveckling kan väntas bli. För att få ett perspektiv på denna fråga görs i detta avsnitt en jämförelse mellan storleken av de tullar som avvecklades inom EG och EFTA under 60- och

70-talet, och de kvarstående hinder för industrivaror som Vitboksprogrammet syftar till att avveckla fram till år 1992.

Är kvarstående icke-tariffära handelshinder inom EG, och mellan EG och t. ex. Sverige, av en annan storleksordning än de tullmurar som eliminerades under 60- och 70-talet? Om så vore fallet, skulle man kanske kunna vänta sig att de ekonomiska effekterna av att skapa den inre marknaden också skulle bli av en annan storleksordning än de effekter på handel, produktion och produktivitet som blev resultatet av den europeiska ekonomiska integrationen under 60- och 70-talet.

En första slutsats av jämförelsen av tullarna i tabell 2.2 med de olika beräkningarna av icke-tariffära handelshinders kostnadshöjande effekter är att både tullar och icke-tariffära handelshinder är mycket ojämnt fördelade över branscher och varugrupper. Dessutom sammanfaller inte tullskyddets fördelning på branscher särskilt väl med fördelningen av icke-tariffära handelshinder. Studier av den svenska tullstrukturen (Lundberg 1976) visar att arbetsintensiva branscher, med låga insatser av såväl realkapital som mänskligt kapital (dvs. med låg andel utbildad arbetskraft), som tillverkar standardiserade (dvs. föga tekniskt avancerade) konsumtionsvaror tenderar att ha det högsta tullskyddet. Tekniska handelshinder och diskriminering i offentlig upphandling torde å andra sidan vara viktigast för teknologiskt avancerade branscher, med höga FoU-utgifter och hög andel kvalificerad arbetskraft, där betydande stordriftsfördelar föreligger, vilka tillverkar differentierade investeringsvaror (vi återkommer till detta i avsnitt 4.4).

För vissa branscher och varugrupper är förmodligen kvarstående icke-tariffära handelshinder betydligt mera restriktiva än vad tullarna var under 50- och 60-talet. Men för industrivaror i genomsnitt förefaller det som om de icke-tariffära handelshinder som tillkomsten av den inre marknaden avser att eliminera skulle vara av ungefär samma storleksordning som det genomsnittliga tullskyddet för industrivaror vid 70-talets början, och sannolikt lägre än det tullskydd som gällde när EG och EFTA skapades.

Att härav dra slutsatsen att effekterna av den inre marknaden kan väntas bli mindre än av 60-talets handelspolitiska blockbildning vore dock förhastat. Verkningarna av tullsänkningarna torde i varje fall delvis ha motverkats av tillkomst och skärpning av icke-tariffära handelshinder. Härtill kommer att vissa kvarstående handelshinder kan väntas ha andra, och möjligen väsentligt större, effekter än tullar av motsvarande storlek; vi återkommer till denna punkt i avsnitt 4.2.

## 2.5 Sammanfattning

EGs och EFTAs bildande och frihandelsavtalen mellan dem undanröjde betydande hinder för industrivaruhandeln mellan de europeiska länderna. De genomsnittliga industrivarutullarna i utgångsläget varierade mellan 6 och 16 %. Dock kvarstår en mängd icke-tariffära hinder för en fullt genomförd gemensam europeisk marknad. De viktigaste av dessa är produktionssubventioner, kostnader för gränspassage, tekniska handelshinder, regleringar och diskriminering vid offentlig upphandling.

Icke-tariffära handelshinder är svåra att kvantifiera. En grov uppskattning tyder på att industrisubventionerna i EG i genomsnitt uppgick till 2 à 3 % av industrins bruttoproduktionsvärde vid 80-talets början; sedan dess har användningen av industristöd sannolikt minskat i flertalet EG-länder. Kostnader för gränspassage har beräknats till 1 à 2 % av värdet av internhandeln i EG; för EFTA-ländernas export till EG tillkommer ytterligare någon procentenhet. För tekniska handelshinder och diskriminerande upphandling, liksom för regleringarna inom tjänstesektorn, är det vanskligt att över huvud taget ge en siffra; det är emellertid inte orimligt att tänka sig att pris- och kostnadseffekten av dessa handelshinder skulle ligga i storleksordningen en eller ett par procent vardera för industrivaror i genomsnitt.

En grov jämförelse mellan avvecklade tullar och kvarstående handelshinder för industrivaror ger vid handen att de icke-tariffära handelshinder som kvarstår mellan EG-länder och som skapandet av EGs inre marknad skulle eliminera, kan vara av ungefär samma storleksordning som de tullmurar som avvecklades mellan EG och EFTA under 70-talet, och sannolikt mindre än de tullhinder som gällde vid EGs och EFTAs tillkomst. Denna jämförelse gäller ett genomsnitt för industrin. De icke-tariffära handelshindren synes emellertid vara starkt koncentrerade dels till traditionella "krisbranscher", dels till högteknologiska branscher för differentierade investeringsvaror, speciellt sådana där statliga inköp utgör en stor del av marknaden. Betydande handelshinder orsakade av regleringar, i några fall sannolikt högre än för industrivaror, finns också inom vissa tjänstesektorer.

Det kan således förväntas att effekterna av den inre marknadens genomförande kommer att bli koncentrerade till vissa branscher. Slutligen bör framhållas att om integrationens mål är att främja en rationell och effektiv resursfördelning genom att stimulera konkurrens mellan EG-producenter, utan avseende på ursprungsland, är det förmodligen inte tillräckligt att enbart eliminera handelshinder. Därtill krävs sannolikt också en allmän avreglering och en aktiv konkurrenspolitik som effektivt kan hindra marknadssegmentering och konkurrensbegränsningar.



### 3 Sverige och den ekonomiska integrationen i Europa: effekter på handel och näringsstruktur

#### 3.1 Verknningar av EGs och EFTAs bildande och av frihandelsavtalet Sverige-EG

Enligt ekonomisk teori skulle man vänta sig att den ömsesidiga elimineringen av tullar och kvoteringar gentemot import från övriga medlemsländer när en grupp länder bildar en tullunion eller ett frihandelsområde skulle resultera i ökad internhandel mellan medlemmarna och minskad handel med utomstående. Den senare effekten uppkommer även om tullskyddet mot import från utomstående bibehålles oförändrat; om detta sänks blir den negativa effekten på importen från dessa länder mindre. Internhandels andel av EGs ("de sex") totalhandel ökade fram till 1973, för att sedan stagnera och därpå minska (Jaquemin & Sapir 1988).

På marknaderna i de länder som deltar i integrationen skulle man vänta sig ökande marknadsandelar för andra medlemsländer på bekostnad av andelarna för inhemsk industri och/eller utomstående länder. I det förra fallet leder integrationen till en handelsökning, i det senare endast till en handelsomfördelning. Den bild som erhålles av utvecklingen av svensk export och import under 60-talet ur tabellerna 3.1 och 3.2 förefaller att bekräfta detta.

EFTA och EG bildades genom en successiv eliminering av interna tullar under perioden 1959–68. Under denna period ökade EFTA-ländernas andel av den totala svenska förbrukningen av bearbetade industrivaror kraftigt. Under samma period sjönk marknadsandelen för import från utomstående, vilket utgjorde ett klart trendbrott i förhållande till tidigare utveckling. Hemmamarknadsandelen för den svenska tillverkningsindustrin har kontinuerligt fallit (tabell 3.1).

Vad beträffar den svenska exporten ökade de svenska marknadsandelarna, här definierade som total export från Sverige som andel av nationalprodukten i mottagarlandet, under perioden 1959–68 i samtliga EFTAländer. Däremot minskade de svenska marknadsandelarna i samtliga EGländer utom Frankrike (tabell 3.2). Dessa siffror kan emellertid inte utan vidare tas som mått på integrationens handelseffekter. Ökningen av marknadsandelen för länder ej tillhörande EG eller EFTA i tabell 3.1 kan t. ex. knappast tillskrivas förändrad handelspolitik.



**Tabell 3.1 Marknadsandelar för bearbetade industrivaror i Sverige 1952–85. Procent.**

	1952	1959	1968	1978	1985
import från EFTA	7,3	7,1	10,5	14,0	14,6
import från övriga länder	14,7	17,3	16,7	24,3	31,2
svensk industri	78,0	75,6	72,8	61,7	54,2
summa	100	100	100	100	100
EG plus EFTA				29,7	33,6
övrig import				8,6	12,2

Not. Import av bearbetade industrivaror svarar mot SITC 5–8. Marknadsandel definieras som andel av inhemsk konsumtion, dvs. svensk produktion plus import minus export. Produktion av bearbetade industrivaror har beräknats som produktions saluvärde inom tillverkningsindustri SNI3 exklusive SNI 31, 33111 och 34111 (livsmedelsindustri, sågverk och massafabriker). Källa SOS handels- och industristatistik. "EFTA" avser här de ursprungliga 8 EFTA-länderna inklusive Danmark och Storbritannien. I "EG plus EFTA" ingår ej Spanien, Portugal och Grekland.

**Tabell 3.2 Marknadsandelar för svensk export på större europeiska marknader 1959–78. Procent.**

	1959	1968	1978
Norge	7,0	8,1	5,2
Finland	1,9	3,5	3,3
Schweiz	0,4	0,9	0,6
Österrike	0,3	0,6	0,5
Danmark	3,0	4,6	3,4
Storbritannien	0,7	0,9	0,8
Tyska förbundsrep.	0,9	0,6	0,4
Belgien-Lux.	0,9	0,8	0,7
Nederländerna	1,4	1,0	0,7
Frankrike	0,2	0,3	0,3
Italien	0,3	0,2	0,3

Not. Export av samtliga varor, SITC 1–8. Källor: OECD National Accounts, OECD Foreign Trade Statistics, Statistisk årsbok.

Problemet vid beräkningar av integrationseffekter är givetvis att ta hänsyn till verkningarna på marknadsandelarna av andra faktorer än förändrade tullar, som t.ex. inverkan av exportens produkt- och marknadsinriktning och utvecklingen av allmän konkurrenskraft, bestämd av exportkapacitet och relativa kostnader. En mängd olika metoder har använts för att lösa detta problem, och resultaten av olika beräkningar under alternativa förutsättningar kan skilja sig avsevärt<sup>13</sup>.

Flertalet studier hävdar att EGs bildande haft betydande effekter på handeln. Enligt vissa bedömningar kan integrationen ha ökat internhandeln med upp till 50% (Williamson & Bottrill 1971, Balassa 1975). Denna ökning synes framför allt ha skett på bekostnad av den inhemska industrins hemmamarknadsandel. De beräknade handelsskapande effekterna blir i de flesta studierna betydligt större än de handelsomfördelande (Hine 1985). Även EFTAs tillkomst förefaller att ha haft betydande positiva effekter på internhandeln; vissa beräkningar pekar på en 40% ökning. I fallet EFTA synes emellertid de handelsomfördelande effekterna ha blivit av ungefär samma storlek som de handelsskapande (EFTA 1969b, 1972).

Kalkyler av den svenska industrivaruimportens utveckling 1959–68

<sup>13</sup> För en översikt av metoder och resultat se t.ex. Davenport (1982), El Ag-  
raa (1985) och Hine  
(1985).

tyder på att EFTA-ländernas andel av den svenska marknaden ökat med 6 procentenheter som en effekt av att de svenska tullarna eliminerats. Beräkningarna bygger på en metod att eliminera effekterna av exportsammansättning och förändrad konkurrenskraft genom att relatera utvecklingen på den svenska marknaden under perioden till kapacitetstillväxt, förändring av världsmarknadsandel under 60-talet och andelsutveckling under 50-talet<sup>14</sup>. Tulldiskrimineringen synes ha minskat marknadsandelen för import från övriga länder med drygt 3% av den svenska industrivaruförbrukningen. Den handelsskapande effekten av EFTA, dvs. minskningen av hemmamarknadsandelen för svensk industri, skulle därmed ha varit knappa 3 procentenheter. Enligt dessa beräkningar skulle alltså de handelsskapande och de handelsomfördelande effekterna ha varit ungefär lika stora. Dessa siffror är något högre än de resultat som erhöles i de studier som utgivits av EFTA (1969b, 1972); även dessa pekar emellertid på att en hög andel handelsomfördelning av de totala effekterna.

Dessa enkla kalkyler tyder på att den regionala ekonomiska integrationen under 60-talet kan ha haft stora effekter på omfattningen och inriktningen av Sveriges internationella handel. För 70-talet är det emellertid svårare att spåra verkningarna av frihandelsavtalet med EG, beroende på den allmänna ekonomiska turbulensen under perioden. Eftersom handelsströmmarna påverkats av oljepriscocker och andra förändringar är det vanskligt att isolera tulleffekterna.

Eftersom tullfrihet för industrivaror rådde mellan Sverige och de ursprungliga EFTA-länderna under hela perioden, men det yttre tullskyddet reducerats, dels beroende på avtalen med EG, dels på allmänna tullsänkningar inom GATT, har den förmånsställning som EFTA-länderna beviljat varandra tenderat att försvagas. Man skulle därför vänta sig att det svenska handelsutbytet med EFTA-länderna, givet utvecklingen av total importefterfrågan och exportkapacitet, skulle tendera att minska. För utbytet med EG gäller att de interna tullarna avvecklats. Samtidigt har emellertid de yttre tullarna också sänkts. Nettoeffekten bör dock ha varit positiv på handelsflödena mellan Sverige och EG.

Resultaten av de statistiska beräkningar som redovisas i appendix 1 ger en viss, om än svag, bekräftelse på dessa hypoteser. Givet utvecklingen av exportkapacitet och efterfrågan tenderade den svenska handeln med bearbetade industrivaror att öka med de ursprungliga EG-länderna, och minska med EFTA-länderna, under perioden 1970–84. Resultaten är emellertid inte statistiskt signifikanta.

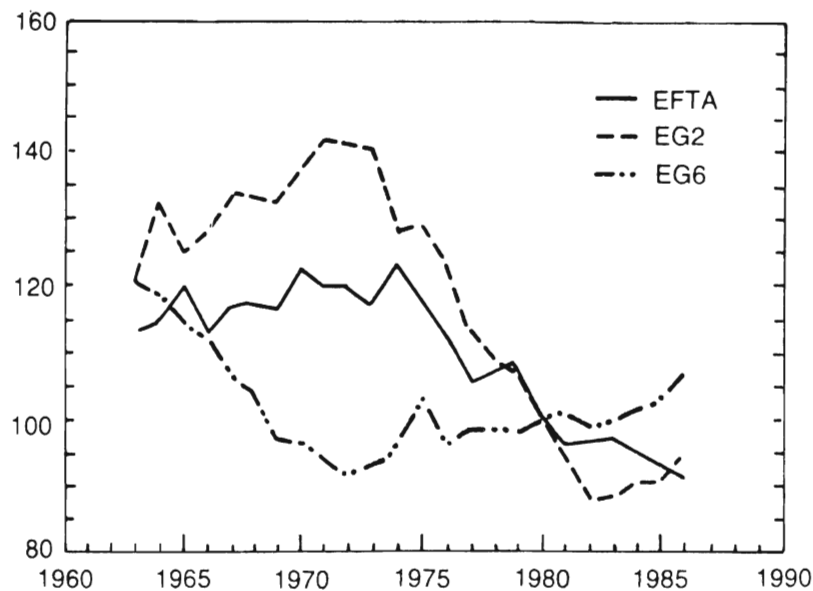
Ytterligare belägg för frihandelsavtalets effekt på handelsströmmarna ges av fig. 3.1, som visar Sveriges andelar av importen av bearbetade varor till EG och EFTA. I figuren, som hämtats ur Horwitz (1988b), har exportutvecklingen rensats för effekterna av varu- och länderfördelningen i utgångsläget med hjälp av s. k. constant market share-analys<sup>15</sup>. Figuren visar hur trenden från 60-talet, med stigande andelar på EFTA, inklusive Storbritannien och Danmark, och fallande andel på ursprungliga EG, bröts vid 70-talets början. Att andelsutvecklingen på EG ("de sex") sedan 1973 varit gynnsammare än på ursprungliga EFTA är förenligt med hypotesen att frihandelsavtalen och EGs utvidgning påverkat den svenska exporten.

Studier av handelsutvecklingen under 60- och 70-talet tyder alltså på att

<sup>14</sup> För en närmare beskrivning av metoden, se Lundberg (1976).

<sup>15</sup> För en närmare beskrivning av metoden se t. ex. Leamer & Stern (1970) eller Fagerberg & Sollie (1987).

Figur 3.1 Sveriges andelar av importen av bearbetade varor till EG och EFTA, korrigerade för varu- och ländersammansättning. Index (1980=100)



EG2 avser Storbritannien och Danmark, EFTA övriga EFTA-länder. EG6 de sex ursprungliga EG-länderna.

den europeiska ekonomiska integrationen haft stora effekter på omfattning och inriktning av medlemsländernas, inklusive Sveriges, handel. Det är därför rimligt att vänta sig att skapandet av den inre marknaden kommer att öka internhandeln bland medlemsländerna och minska handeln med utomstående.

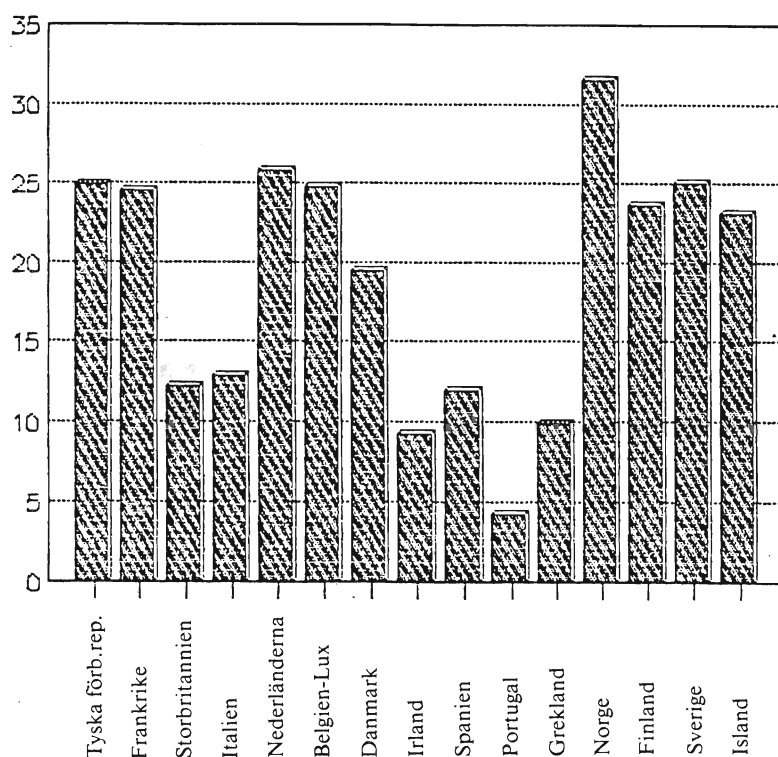
Frågan är hur stora dessa effekter kan tänkas bli. Med hänsyn till storleken av kvarstående icke-tariffära handelshinder, jämförda med de tullar som avvecklats under 60- och 70-talet, kan handelseffekterna av den inre marknaden väntas bli något mindre än vid tillkomsten av EG och EFTA, men de kan ändå bli betydande. Med utgångspunkt från tidigare erfarenheter av europeisk integration förefaller det rimligt att vänta sig att effekterna till största delen blir handelsskapande – dvs. ökningen av importen från medlemsländerna sker på bekostnad av inhemsk produktion – snarare än handelsomfördelning. För detta talar också att den gemensamma marknaden i nuläget är större än då EG bildades, och att det yttre tullskyddet är lägre. Enligt teorin för tullunioner minskar nämligen risken för handelsomfördelning ju större unionen är och ju lägre dess yttre tullskydd.

### 3.2 Integration, handelsmönster och produktionsspecialisering: Sverige och EG

Integration av marknader genom avlägsnande av handelshinder kan väntas leda till ökad handel och till en specialisering av produktionen i enlighet med de deltagande ländernas produktionsförutsättningar. Frågan är vilka strukturella effekter en fördjupad integration av EGs gemensamma marknad för varor och tjänster kan tänkas få på det svenska näringslivet om Sverige deltar respektive står utanför. Ett studium av strukturen av nuvarande handelsutbyte mellan Sverige och EG och av det specialiseringsmönster för produktionen som impliceras av denna handel kan ge en utgångspunkt för att bedöma denna fråga.

Enligt traditionell handelsteori beror utrikeshandel på den ojämna fördelningen av produktiva resurser mellan länderna. Ett lands komparativa fördelar, dvs. produktionskostnader i olika delar av näringslivet i förhållande till kostnader i utlandet, bestäms av hur det är utrustat med produktiva resurser i jämförelse med omvärlden, och av den relativa resursåtgången i olika branscher. Generellt kan man vänta sig att ett land har komparativ fördel på, och därför tenderar att exportera, varor som i sin framställning kräver stora insatser av de resurser där landets tillgångar är goda, och att importera produkter som kräver mycket av knappa och därmed dyra resurser.

Figur 3.2 Realkapitalbestånd per yrkesverksam 1975. 1 000 USD pr person.

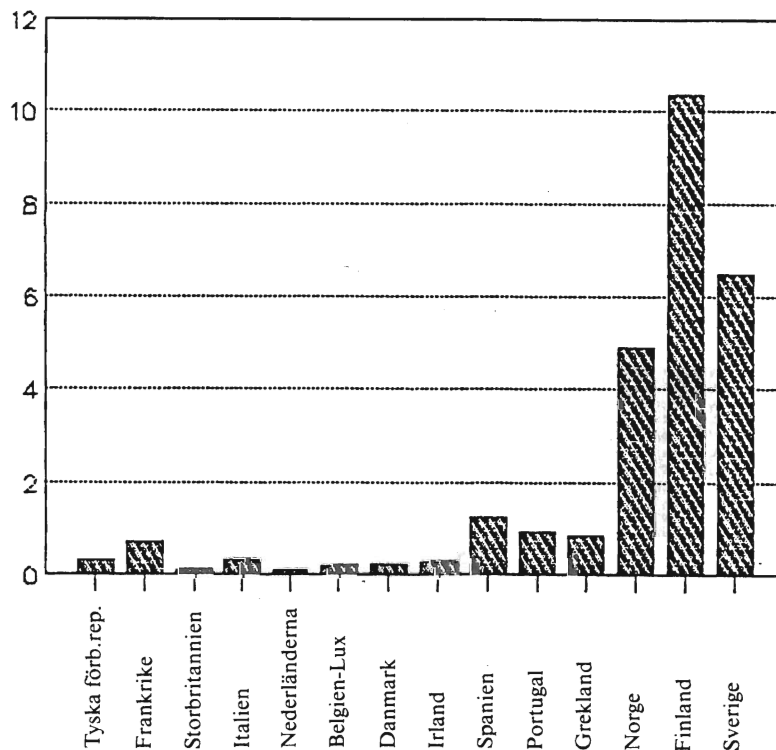


Klassisk teori räknade med tre slag av resurser: land, eller naturresurser, arbetskraft och kapital. Senare studier av handelsmönster har betonat skillnaden mellan utbildad (kvalificerad) och outbildad arbetskraft; den förra kategorin kan ses som i besittning av s. k. mänskligt kapital, förvärvat genom utbildning eller yrkeserfarenhet. Dessutom har vissa studier betonat tillgången på resurser för produktion av ny teknologi genom forskning och utveckling; denna FoU-kapacitet är särskilt viktig i branscher där produkter och produktionsmetoder ändras snabbt.

Hur ser Sveriges och övriga nordiska länders resurstillgångar ut i jämförelse med EG-länderna? Fig. 3.2 ger en uppfattning om tillgången på realkapital i maskiner, byggnader och anläggningar per yrkesverksam. Kapitalbeståndet har erhållits genom att under en längre period (1948–75) summera totala bruttoinvesteringar, med avdrag för värdeminskning och förslitning<sup>16</sup>. Den svenska realkapitaltillgången per sysselsatt förefaller att ligga i nivå med de mest "avancerade" EG-länderna – Västtyskland, Frankrike, Nederländerna och Belgien – men högre än i Storbritannien, Irland och Italien och klart högre än i Grekland, Spanien och Portugal.

Naturresurser tenderar att vara mycket ojämnt fördelade mellan länder. Vi har exemplifierat detta med tillgången på produktiv skogsmark per yrkesverksam, där Norden (exklusive Danmark) ligger på en betydligt högre nivå än EG-länderna (fig. 3.3).

Figur 3.3 Skogsmarksareal per yrkesverksam. Hektar/1 000 pers.



<sup>16</sup> Investeringar omfattar näringslivets och den offentliga sektorns investeringar (exklusive försvar) samt bostadsbyggande, men inte naturresurser o.dyl. Källa: Leamer (1984) appendix B.

Arbetskraftens sammansättning kan mätas på olika sätt. Fig. 3.4 visar antal tekniker och övriga med högre utbildning som andel av arbetskraften<sup>17</sup>. Enligt figuren är den relativa tillgången på kvalificerad arbetskraft i Sverige betydligt högre än i samtliga EG-länder. Enligt handelsteorin skulle vi därför vänta oss en tendens till låga kostnader för det svenska näringslivet, och därmed en stark konkurrensposition, i branscher som kräver en hög proportion av kvalificerad arbetskraft. Detta borde ta sig uttryck i en tendens till att Sverige exporterar denna typ av produkter till EG<sup>18</sup>.

Figur 3.4 Utbildad arbetskraft, % av yrkesverksamma.

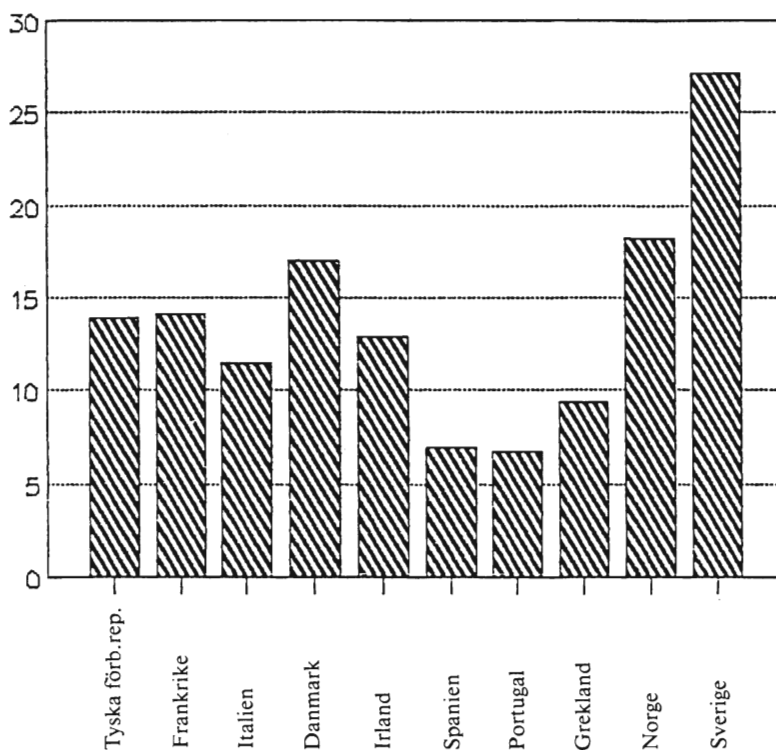


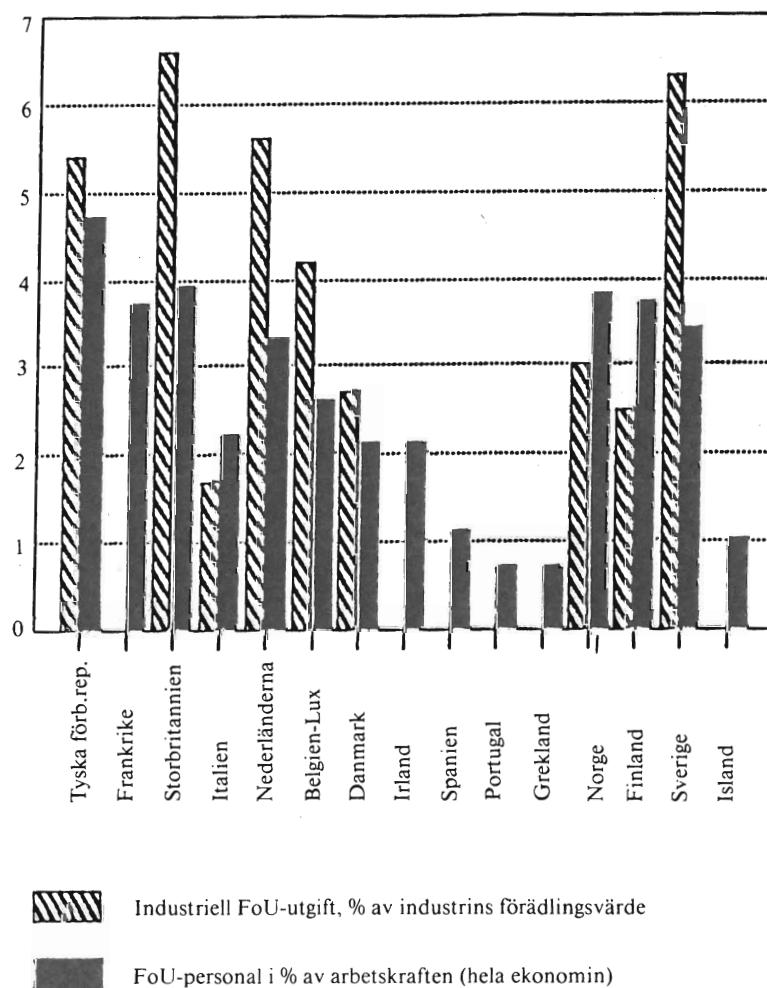
Fig. 3.5 ger en uppfattning om resurser tillgängliga för att producera ny teknologi i Norden och EG-länderna, mätt på två sätt: dels genom den andel av arbetskraften totalt som sysselsätts med forskning och utvecklingsarbete, dels med industrins FoU-utgifter som andel av industrins förädlingsvärde. Kanske är det senare måttet bättre som beskrivning på kapaciteten att producera kommersiellt användbar teknologi. Enligt detta mått ligger Sverige högt, i nivå med de mest avancerade EG-länderna (Storbritannien, Västtyskland och Nederländerna), och klart högre än övriga Norden.

Med ledning av denna bild av Sveriges relativa resurstillgångar skulle man vänta sig att det svenska näringslivet skulle ha komparativa fördelar gentemot EG som helhet främst inom den naturresursintensiva sektorn,

<sup>17</sup> "Professional, technical and related workers" enligt ILO: Källa ILO Yearbook of labour statistics 1987.

<sup>18</sup> Tendensen till stark svensk konkurrenskraft i branscher som kräver högt utbildad arbetskraft tenderar att förstärkas av att lönepolitiken i Sverige tenderat att ytterligare pressa samman lönestrukturen, dvs. att minska löneskillnaderna mellan hög- och lågutbildad arbetskraft.

Figur 3.5 Forskningsintensitet i Norden och EG.



men även i branscher med hög andel kvalificerad arbetskraft. I förhållande till de sydeuropeiska EG-länderna (Portugal, Grekland och Spanien) borde den svenska industrins konkurrenskraft dessutom vara hög i högteknologiska branscher och i branscher med hög realkapitalintensitet, och låg i arbetsintensiva låglönebranscher.

För att belysa frågan hur det faktiska handelsmönstret mellan Sverige och EG överensstämmer med bilden av resurstillgångarna har tillverkningsindustrins branscher på 4-siffernivån av SNI fördelats på sektorer med ledning av relativ resursåtgång. Indelningen följer i stort den som föreslagits av Ohlsson & Vinell (1987). Man kan skilja mellan

- realkapitalintensiv sektor, definierad som branscher med stora investeringar i maskiner och byggnader per anställd,
- humankapitalintensiv eller kunskapsintensiv sektor, dvs. branscher med hög andel kvalificerad arbetskraft,

- arbetsintensiv sektor, bestående av branscher som varken kräver stora insatser av humankapital eller realkapital utan framför allt använder sig av okvalificerad arbetskraft,
- forskningsintensiv sektor, med höga utgifter för FoU, och
- naturresursintensiv sektor, baserad på förädling av inhemska råvaror; för Sveriges del antas denna motsvara skogsindustrin.

Det bör noteras att sektorerna inte är varandra uteslutande; en viss bransch kan återfinnas både i realkapitalintensiv och i råvaruintensiv sektor.

**Tabell 3.3 Nettoexportkvoter för Sveriges handel med EG i sektorer avgränsade med hänsyn till resursåtgång**

	arbets- krafts- intensiv sektor	real- kapital- intensiv sektor	human- kapital- intensiv sektor	FoU- intensiv sektor	råvaru- intens. sektor
EG(6) 1970	8,5	10,5	-7,1	-13,8	35,4
EG(6) 1984	14,1	25,2	-1,3	-7,5	53,2
EG(12) 1984	7,8	13,5	-4,7	-6,9	89,3

Nettoexportkvot=(export-import)/förbrukning i Sverige. Källa: handelsdata från OECD. EG(6) avser de ursprungliga EG-länderna (Västtyskland, Belgien, Luxemburg, Nederländerna, Frankrike och Italien). I EG(12) ingår dessutom Storbritannien, Irland, Danmark, Grekland, Portugal och Spanien.

Tabell 3.3 belyser branschmönstret i Sveriges handelsutbyte med EG. Sverige hade gentemot de ursprungliga EG-länderna 1970 ett exportöverskott av produkter från såväl arbetsintensiva som realkapitalintensiva och i synnerhet råvaruintensiva branscher. Däremot var Sverige nettoimportör från EG av produkter som kräver stora forskningsinsatser och hög andel utbildad arbetskraft<sup>19</sup>. Under 70-talet, då den svenska industrin integrerades med EG genom frihandelsavtalet, förstärktes Sveriges specialisering på råvaruintensiva, arbetsintensiva och kapitalintensiva varor. Branschmönstret i handeln med det utvidgade EG är likartat, även om specialiseringen är mindre utpräglad.

Det svenska näringslivets komparativa fördelar kan också belysas med en annan metod. Frågan är om det vid en jämförelse mellan branscher finns något systematiskt samband mellan nettoexportkvot och relativ resursförbrukning i branschen. Teorin för internationell handel förutsäger att ett land som exempelvis har gott om utbildad arbetskraft, och därmed små löneskillnader med avseende på utbildningsnivå, tenderar att exportera varor som kräver högt kvalificerad arbetskraft. Ju mer humankapitalintensiv en bransch är, desto starkare borde dess internationella konkurrenskraft vara, vilket borde ta sig uttryck i en hög exportandel av produktionen<sup>20</sup>.

I appendix 2 redovisas ett försök att medelst regressionsanalys förklara skillnader mellan branscher med avseende på nettoexportkvoten gentemot EG med hjälp av olika mått på resursåtgången i branschen. De mått som använts är

- realkapitalintensitet, mätt som bruttodriftsoverskott (dvs. förädlingsvärde minus lönesumma) per anställd,

<sup>19</sup> Den svenska nettoimporten av humankapitalintensiva produkter från EG kan förefalla svår-förklarlig mot bakgrund av den i internationell jämförelse goda tillgången på kvalificerad arbetskraft i Sverige (jfr fig. 3.4). Nettoimporten är emellertid liten både i förhållande till förbrukning och bruttohandel (dvs summa export plus import). Konkurrenskraften påverkas givetvis också av andra faktorer än arbetskraftens sammansättning; någon hänsyn till detta tas inte i tabell 3.3.

Nettoexporten av realkapitalintensiva produkter torde delvis förklaras av att en stor del av råvaruberoende basindustri också är kapitalintensiv processindustri, t. ex. massa- och pappersindustri.

<sup>20</sup> Se t. ex. Deardorff (1984) för en framställning av faktorproportionsteorins empiriska implikationer.



- humankapitalintensitet, mätt som lönesumma per anställd: tanken är här att arbetskraftens kvalifikationsgrad avspeglas i lönenivån<sup>21</sup>,
- andelen tekniker av total sysselsättning, ett alternativt mått på humankapitalintensiteten.

Därtill används två variabler som identifierar dels FoU-intensiva branscher, dels branscher baserade på förädling av inhemska råvaror; de senare motsvarar i princip skogsindustrin.

Det visar sig att inslaget av inhemska naturresurser, dvs. skogsråvara, är den variabel som tycks påverka den svenska industrins konkurrenskraft gentemot EG mest. Ingen av övriga variabler förefaller att ha något klart systematiskt samband med nettoexportkvoten. Att Sverige enligt tabell 3.3 är nettoexportör av realkapitalintensiva varor till EG sammanhänger av allt att döma med att flertalet av de råvaruberoende basindustrierna också är högmekaniserade processindustrier<sup>22</sup>. Slutligen framgår det att variationer mellan branscherna med avseende på nettoexport till EG endast till mycket liten del kan förklaras av de mått på olikheter i resursåtgång som använts här.

Branschmönstret i handeln med EG skiljer sig något från mönstret i Sveriges handel med världen totalt. Studier av Ohlsson (1976) och Gavelin (1983) har funnit att den viktigaste förklaringsfaktorn till en hög nettoexportkvot förefaller att vara andelen kvalificerad arbetskraft, och att realkapitalintensiteten knappast spelar någon roll. Å andra sidan pekar vissa resultat som erhållits av Flam (1981) i en studie av faktorinnehållet i svensk handel på att kapitalintensiteten i exporten är högre än i importen, både ifråga om realkapital och totalt, dvs. reall plus mänskligt, kapital.

Vilka blir effekterna av en avveckling av handelshinder på branschmönstret för handel och produktionsspecialisering? Enligt standardteorin för internationell handel skulle man vänta sig en förstärkning av det i utgångsläget rådande specialiseringsmönstret i riktning mot ett förbättrat utnyttjande av komparativa fördelar. Detta skulle innebära ökad nettoexport i de branscher som redan i utgångsläget var nettoexportörer. I den mån handelsutbytet styrs av relativa resurstillgångar skulle man alltså vänta sig ökad produktionsspecialisering på branscher som kräver stora insatser av resurser som landet har gott om, och ökad nettoimport av produkter intensiva i användningen av knappa resurser.

Effekterna av den europeiska integrationen på svensk handel och produktionsstruktur kan uppdelas på två komponenter. Breddningen av integrationen genom Greklands, Spaniens och Portugals inträde i EG innebär att tullfrihet för industrivaror successivt (efter en övergångsperiod fram till 1992) kommer att uppnås mellan Sverige och dessa länder. Med utgångspunkt från en jämförelse av resurstillgångar (jfr fig. 3.2 till 3.5) skulle man vänta sig en ökad svensk specialisering och nettoexport i realkapitalintensiva branscher samt i branscher med hög andel kvalificerad arbetskraft, och ökad nettoimport och minskad produktion av arbetsintensiva produkter. Det är möjligt att en del av detta utökade handelsutbyte för Sveriges del kommer att ske på bekostnad av handeln med utomeuropeiska NIC-länder.

Om Sverige skulle komma att delta i den fördjupning av integrationen som är syftet med den inre marknaden, skulle man snarast vänta sig att

<sup>21</sup> Tanken bakom de använda måtten på real- och humankapital är att löner utöver en viss minimivå representerar en avkastning på mänskligt kapital, dvs. kunskaper hos arbetskraften, på samma sätt som bruttodriftsöverskottet representerar en avkastning på realkapital (inklusive avskrivningar). Om räntabiliteten på mänskligt respektive reall kapital är lika i alla branscher, blir kapitalavkastningen ett mått på kapitalbeståndet; bruttodriftsöverskott per sysselsatt och lön per sysselsatt mäter då realkapitalintensitet respektive humankapitalintensitet.

<sup>22</sup> Enligt Hamilton & Svensson (1984) var den genomsnittliga kapitalintensiteten i den svenska exporten till EG under 1970–80 obetydligt högre än i importen. I denna studie är dock kapitalintensitet definierad att inkludera såväl reall som mänskligt kapital.

Sveriges roll som nettoexportör i råvaruberoende basindustrier skulle komma att ytterligare förstärkas. Möjligen skulle man också kunna vänta sig en tendens till att de komparativa fördelar som Sverige enligt fig. 3.4 borde ha i branscher med stort behov av utbildad arbetskraft skulle ge ett klarare utslag i nettohandelns branschmönster än de gör nu.

Som visats i appendix 2 låter sig emellertid branschmönstret i handelsutbytet mellan Sverige och EG endast till en mycket begränsad del förklaras av mått på resursåtgång i enlighet med komparativa fördelar; undantaget är råvaruintensiteten. Som framgår av figurerna 3.2 till 3.5 är också skillnaderna mellan Sverige och enskilda EG-länder med avseende på relativa resurstillgångar tämligen små, med undantag för skogstillgångarna (och möjligen andelen utbildad arbetskraft). Det är därför troligt att den typ av specialisering som beskrivits ovan inte blir den viktigaste strukturella konsekvensen av en framtida integrationsprocess. En eliminering av icke-tariffära handels hinder kan i själva verket leda till ett utökat handelsutbyte utan att nämnvärt öka nettoexport- och nettoimportkvoterna i tabell 3.3. Denna möjlighet behandlas i nästa avsnitt.

### 3.3 Integration, inombranschspecialisering och branschstruktur.

Bildandet av den gemensamma marknaden under 60-talet förväntades allmänt ge till resultat en ökad specialisering i enlighet med komparativa fördelar. Detta antogs innebära en ökad exportinriktning i branscher som redan var exportorienterade, och ett växande importberoende i övriga branscher. En sådan utveckling kunde väntas medföra en specialisering på vissa branscher och omfattande omfördelning av arbetskraft och kapital mellan branscherna.

Den ökning av handeln mellan medlemsländerna som skedde under 60-talet kom emellertid till största delen att bestå i en parallell ökning av export och import i flertalet branscher (även om branscherna definieras på mycket detaljerad nivå). En växande del av handeln inom Gemenskapen kom därmed att utgöras av s. k. inombranschhandel, alltså ett utbyte av "samma" produkter (dvs. av varor inom samma statistiska produktgrupp). Detta innebär att produktionsspecialiseringen skedde inom snarare än mellan branscher (Balassa 1975).

Ett lands totala handelsutbyte med ett annat land – bruttohandeln – dvs summan av export och import över samtliga branscher, kan uppdelas i två komponenter. Nettohandeln erhålles genom att summera över alla branscher (den absoluta) skillnaden mellan export och import för varje bransch. Återstoden utgörs av inombranschhandel, dvs. ett balanserat utbyte av "samma" produkter<sup>23</sup>.

<sup>23</sup> Låt  $x_i$  och  $m_i$  vara ett lands export och import av produkter från den  $i$ -te industrin till ett annat land. Vi definierar bruttotohandeln, nettohandeln och inombranschhandel i branschen som

$$\begin{aligned} b_i &= x_i + m_i \\ n_i &= |x_i - m_i| \\ i_i &= b_i - n_i \end{aligned}$$

För handelsutbytet totalt summerat över branscher, erhålles

$$\Sigma b_i = \Sigma n_i + \Sigma i_i$$

I tabell 3.4 anges  $\Sigma i_i / \Sigma b_i$ .

Handelns komponenter kan också uttryckas som andelar av total industri varuförbrukning, dvs.  $\Sigma b_i / \Sigma c_i$ ,  $\Sigma n_i / \Sigma c_i$  och  $\Sigma i_i / \Sigma c_i$  (se tabell 3.5).

Resultatet av en sådan komponentuppdelning beror givetvis på vilken aggregeringsnivå som väljs för beräkningarna; ju högre aggregeringsnivå desto mindre blir nettohandelskomponenten och ju större inombranschhandeln. Alla beräkningar i det följande är utförda på SNI 4-siffrig nivå (76 branscher).

**Tabell 3.4 Andelen inombranschhandel av total handel med industrivaror i ett antal europeiska länder år 1980. Procent**

	1980	förändring 1970–80
Belgien	79,7	4,1
Frankrike	80,4	3,6
Tyska förb. rep.	65,4	6,6
Italien	65,4	6,6
Nederländerna	74,2	5,5
Storbritannien	79,1	18,3
Sverige	66,5	4,1

Källa: Culem & Lundberg (1986). Nettohandeln har beräknats för en branschindelning motsvarande ISIC 4-siffernivå, dvs. för tillverkningsindustrin totalt 76 branscher.

Som framgår av tabellen består en stor och växande andel av den europeiska handeln av ett utbyte av ”samma” varor. I någon utsträckning kan detta antagligen förklaras av komparativa kostnader, i den mån bransch- och varuklassificeringen tenderar att slå samman produkter med varierande resursinnehåll. Den helt dominerande delen av inombranschhandeln torde dock utgöras av ett utbyte av produkter som är differentierade på efterfrågesidan snarare än på utbudssidan.

**Tabell 3.5 Bruttohandel, nettohandel och inombranschhandel i Sveriges handelsutbyte med industrivaror med den gemensamma marknaden (”de sex”). Procent av total svensk förbrukning av industrivaror**

	1970/71	1983/84	ökning 1970–84
bruttohandel	17,3	29,7	12,4
nettohandel	8,8	10,1	1,3
inombranschhandel	8,5	19,6	11,1

Källa: Handelsdata från OECD. Nettohandel definierad på ISIC 4-siffernivå.

Redan 1970, då Sverige befann sig utanför EGs gemensamma tullmurar, var utbytet med industrivaror mellan Sverige och EG avsevärt. Den produktionspecialisering som möjliggjordes av denna handel bestod till ungefär lika delar av specialisering mellan branscher i enlighet med komparativa fördelar, och specialisering inom branscher. Mönstret i mellanbranschspecialiseringen har vi redan behandlat i föregående avsnitt.

Under 70-talet, då industrivarutullarna eliminerades mellan Sverige och EG, skedde en stark ökning av handelsutbytet med industrivaror. Den helt övervägande delen av denna ökning har emellertid enligt tabell 3.5 tagit formen av inombranschhandel; nettohandeln visar endast en mindre ökning. Detta tyder på att den produktionspecialisering som åtföljt integrationen av industrivarumarknaderna främst har inneburit en omflyttning av arbetskraft och kapital inom snarare än mellan branscher.

Vilka verkningar på den svenska industrins produktionsstruktur och specialisering skulle man kunna vänta sig av en fördjupad integration med EG? Med utgångspunkt från den historiska utvecklingen, som i varje fall till en del bör kunna tillskrivas etableringen av tullfrihet för industrivaror, blir svaret att någon större ökning av nettohandeln – som då skulle

förutsätta existensen av betydande outnyttjade komparativa fördelar – förefaller osannolik. Därmed blir också effekterna på produktionens och sysselsättningens fördelning på branscher begränsade. Elimineringen av icke-tariffära handelshinder kan snarare väntas leda till ökad specialisering inom branscherna. Effekterna härav på företags- och anläggningsstrukturen behandlas i nästa avsnitt.

### 3.4 Sammanfattning

Tillkomsten av EG och EFTA har haft stora effekter på europeisk handel; internhandeln inom blocken kan ha ökat med upp till 40%. Denna ökning skedde för EGs del till övervägande delen på bekostnad av inhemsk produktion, medan de handelsomfördelande effekterna var små; för EFTA blev handelsomfördelningen relativt sett större. Med ledning härav skulle man kunna vänta sig att skapandet av den inre marknaden kommer att få stora, och främst handelsskapande, effekter på EGs internhandel.

Med undantag för tillgången på skogsmark skiljer sig inte de svenska tillgångarna på produktiva resurser nämnvärt från EG-ländernas; jämfört med de sydeuropeiska EG-länderna är skillnaderna däremot större. Något klart samband mellan nettoexport och åtgången av olika slag av resurser är också svårt att belägga vid en jämförelse mellan branscher. Man skulle därför kunna vänta sig att den ökning av handelsutbytet som borde komma till stånd vid ett svenskt deltagande i den inre marknaden framför allt skulle ta formen av inombranschhandel och specialisering inom snarare än mellan branscher. Så har också varit fallet under 70-talet, den period då industrivarutullarna avvecklades mellan Sverige och EG.



## 4 Integrationseffekter på branschstruktur och nationalinkomst

De allmänna verkningarna av handelshinder är att begränsa handelsutbytet mellan länder, och därmed även produktionsspecialisering och internationell arbetsfördelning. Alla handelshinder påverkar i princip produktionsstrukturen i näringslivet, såväl produktionens branschfördelning som företagsstrukturen inom branscherna, liksom även produktivitet och kostnader, och på makroplanet real nationalinkomst och inkomstfördelning. Men dessa effekter kan skilja sig mellan olika typer av handelshinder (tullar, kvoter, importfördyrande förfaranden, tekniska handelshinder eller diskriminerande offentlig upphandling), liksom mellan olika marknadsformer eller branscher (fåtals- eller flertalskonkurrens, standardiserad eller differentierad produkt). Effekterna beror också på om handelshindren gäller gentemot all import eller enbart gentemot vissa länder (regional eller världsomfattande integration), liksom om ifrågavarande land är tillräckligt betydande i världshandeln för att kunna påverka världsmarknadspriserna. I nästa avsnitt behandlas kortfattat de principiella effekter som kan väntas uppkomma under olika förutsättningar.

### 4.1 Verkningar på realinkomster och välfärd av ekonomisk integration.

Övergång från protektionism till frihandel kan för ett land väntas leda till ökad real nationalinkomst och ökad välfärd<sup>24</sup>. Dessa vinster av internationellt handelsutbyte kan uppstå dels genom att elimineringen av handelshinder möjliggör ett mera effektivt utnyttjande av tillgängliga resurser, dels genom att resurstillgångarna växer snabbare än de annars skulle ha gjort.

I princip kan man tänka sig två slags vinster genom effektivare resursutnyttjande. Den första uppkommer genom att ökad handel ger möjligheter till specialisering av produktionen i enlighet med komparativa fördelar. Enligt traditionell utrikeshandelsteori förklaras utrikeshandel av den ojämna fördelningen av resurser mellan länder. Handel minskar nackdelarna med en ensidig resurstillgång och möjliggör ett specialiserat näringsliv. Resurser kan överföras till de näringsgrenar och branscher där landets produktionsförutsättningar i internationell jämförelse är störst. Genom att med export från dessa näringsgrenar betala för import av produkter från branscher där landet har sämre förutsättningar kan en given mängd im-

<sup>24</sup> För en grundligare genomgång av utrikeshandelns och handelspolitikens effekter, se Flam & Horn (1989).

portvaror erhållas till en lägre real resurskostnad än om samma varor skulle ha tillverkats i landet.

Denna typ av vinster av handelsliberalisering borde framför allt uppkomma vid avskaffande av handelshinder mellan länder eller regioner som skiljer sig starkt med avseende på relativa resurstillgångar, och för vilka komparativa fördelar därför är viktiga. I den mån små länder i allmänhet kan väntas ha en mera ensidig resursutrustning än stora, i varje fall när det gäller naturresurser, borde integrationsvinsterna vara större för små länder än för stora. De förväntade vinsterna blir givetvis också större ju högre handelshindren är i utgångsläget. Ju högre tullar och ju mer "olika" länder desto större kan därför de outnyttjade specialiseringsvinster som kan tillvaratagas genom ökat handelsutbyte tänkas bli.

Om integrationen inte är världsomfattande utan regional, inför man en diskriminering mellan import från olika källor som kan komplicera bilden av effekterna. Så länge integrationen medför att handeln ökar genom att import från övriga medlemsländer ersätter inhemsk produktion, gäller vårt tidigare resonemang om integrationsvinsterna. Men man kan också tänka sig fall då utomstående länders kostnader är så låga att de trots tullarna kunnat lägga under sig marknaden. Om tullarna då tas bort mellan medlemmarna av en tullunion kan resultatet bli enbart en handelsomfördelning, dvs. att import från övriga medlemmar ersätter import från utomstående. I detta fall leder integrationen till en samhällsekonomisk förlust för landet ifråga, eftersom kostnaden för import (före tull) stiger. Om bildandet av en tullunion eller ett frihandelsområde leder till en samhällsekonomisk nettovinst eller förlust beror enligt detta resonemang på om de handelsskapande eller handelsomfördelnde effekterna överväger.

Den andra typen av effektivitetsvinster uppkommer genom att specialisering ger möjlighet till koncentration till färre och större företag, och därmed ett bättre utnyttjande av stordriftsfördelar. Det hävdades t. ex. vid bildandet av den europeiska gemensamma marknaden att de integrationsvinster som kunde erhållas genom förbättrat utnyttjande av komparativa fördelar inte kunde väntas vara särskilt betydelsefulla (jfr Scitovsky (1958) och Balassa (1962)). Istället tog man som utgångspunkt en jämförelse mellan amerikanska och europeiska företag i olika branscher. Att produktiviteten i de europeiska företagen genomgående var lägre än i de amerikanska förklarades med att de förra i genomsnitt var mindre än de senare; detta berodde i sin tur på att den europeiska marknaden var alltför fragmenterad genom förekomsten av tullar och andra handelshinder för att kunna erbjuda en marknad av samma storlek som den amerikanska. En marknadsutvidning genom integration skulle därför kunna leda till en allmän produktivitetsökning genom koncentration och ökad företagsstorlek. Detta är i allt väsentligt fortfarande det grundläggande ekonomiska argumentet bakom de europeiska integrationssträvandena som de framkommer i EGs Vitbok av år 1985.

För flertalet konsumentkapitalvarubranscher gäller att eftersom de enskilda konsumenternas smak inte är lika, efterfrågas många olika varianter av en viss vara, t. ex. bilar, med olika egenskaper (utrymme, motorstyrka etc). Varje företag tillverkar flera olika modeller, som konkurrerar med

produkter från andra företag. Vanligen förekommer stordriftsfördelar i varierande omfattning, dels i produktionen, genom att styckkostnaderna faller med ökad serielängd och eventuellt också med smalare produktsortiment, dels inom forskning och utveckling, marknadsföring och administration. Hur många märken och modeller som får rum på en marknad bestäms av marknadens storlek och av hur betydelsefulla stordriftsfördelarna är i tillverkning och produktutveckling.

I en värld med höga handelshinder som avskärmar de nationella marknaderna uppkommer i sådana branscher, speciellt för små länder, två problem. För det första kommer, om marknaden är liten i förhållande till optimala produktions-skala i branschen, antalet tillverkare att bli lågt, vilket leder till liten variation i utbudet av modeller och begränsad konkurrens – i extremfallet uppkommer ett monopol. För det andra blir produktions-skalan liten, vilket ger höga enhetskostnader. En strukturrationalisering genom sammanslagning av företag kan sänka kostnaderna men bara till priset av ytterligare minskad variation och konkurrensbegränsning.

En övergång till frihandel innebär en utvidgning av marknaden. Jämfört med ett läge helt utan handel får konsumenterna, vid givet antal företag, tillgång till ett större urval av produkter. Om handelsutbyte förekom i utgångsläget, medför en eliminering av tullar och andra kostnadsökande handelshinder att importerade märken blir tillgängliga till lägre priser, vilket innebär en välfärdsökning för de konsumenter som föredrar dessa märken.

Elimineringen av handelshinder kan emellertid också väntas förändra branschstrukturen i riktning mot ökad koncentration, vilket leder till sänkta kostnader. I vart och ett av deltagarländerna kan vissa märken och modeller komma att utsättas för ökad importkonkurrens och därför läggas ned, medan andra kommer att expandera genom framgångar på exportmarknaden. Jämfört med en situation utan handel skulle konsumenterna i varje land genom importen kunna få tillgång till fler märken och modeller än tidigare, medan antalet tillverkare i varje land minskar. Man kan alltså få en positiv välfärdseffekt genom en kombination av ökad effektivitet i produktionen, i form av förbättrat utnyttjande av stordriftsfördelar, ökad valfrihet och förstärkt konkurrens<sup>25</sup>.

Den ökade konkurrensen bland tillverkarna kan tänkas ha ytterligare en positiv effekt på effektiviteten i resursutnyttjandet. Mikrostudier av företagsbeteende har visat att effektiviteten i företagets resursutnyttjande oftast är lägre än den teoretiskt maximala; så länge resultatet upplevs som tillfredställande drivs rationaliseringen inte tillräckligt långt (Leibenstein 1966). Ett förstärkt konkurrenstryck skulle därför kunna tvinga företagen att bli mer effektiva, dvs. att fullt ut utnyttja all tillgänglig teknisk kunskap<sup>26</sup>.

De nämnda effekterna kan uppfattas som en permanent ökning av produktiviteten och nationalinkomstens nivå, som under en övergångsperiod tar sig uttryck i en ökning av tillväxttakten. Det har emellertid också hävdats att integrationen kan leda till mera permanenta höjningar av nationalinkomstens tillväxttakt. En sådan positiv tillväxteffekt kan tänkas uppkomma antingen genom ökad kapitalbildning, eller genom att den skärpta konkurrensen leder till snabbare innovationstakt i näringslivet (jfr Flam & Horn 1989).

<sup>25</sup> Egentligen är det ur rent teoretisk synpunkt något oklart vad som händer med företagsstorlek och antalet tillverkade produkter; svaret beror på modellens förutsättningar (jfr Flam & Horn 1989). I de kvantitativa studier som gjorts av integrationseffekter på marknader med ofullständig konkurrens och stordriftsfördelar blir emellertid "normalresultatet" att integrationen leder till färre och större företag, längre produktionsserier och därmed fallande styckkostnader (se Richardson 1989).

<sup>26</sup> Detta argument, som kallades "the cold shower effect", spelade en stor roll i debatten om den brittiska anslutningen till den gemensamma marknaden.



## 4.2 Samhällsekonomiska vinster vid avveckling av olika slag av handelshinder

### 4.2.1 Tullar och kostnader för handeln.

Olika handelshinder har likartade men inte helt identiska verkningar på samhällsekonomisk effektivitet och realinkomster. I det följande skall vi kortfattat beröra de principiella skillnaderna mellan viktigare huvudtyper av handelshinder (avgifter, kostnader och kvantitativa restriktioner på handel och produktion). En mera detaljerad framställning återfinns i appendix 3. Som utgångspunkt och jämförelsenorm väljer vi att studera effekterna av en tullavveckling på en marknad för en homogen vara vid fullständig konkurrens i ett land vars andel av världshandeln är så liten att dess utbud och efterfrågan inte nämnvärt kan påverka världsmarknadpriserna.

En avveckling av den egna tullen i en importkonkurrerande bransch ger en inkomstomfördelning till förmån för konsumenterna på bekostnad av producentintäkter och minskade statsinkomster. Den samhällsekonomiska vinsten av tullavvecklingen – nettoökningen av realinkomster och välfärd – blir proportionell mot tullens höjd och importökningen; den senare beror på utbudets och efterfrågans priskänslighet samt på tullsatsen. En tullavveckling i omvärlden för en exportbransch höjer det exportpris som producenterna kan ta ut. På grund av denna terms of trade-effekt blir den samhälleliga välfärdseffekten i detta fall beroende även på exportens storlek i utgångsläget, förutom på tullsatsen och exportökningen.

Åtgärder (andra än tullar) som fördyrar importen, t. ex. genom extra administrationskostnader i samband med gränspassage, kan jämföras med en tull av samma storlek, vad beträffar effekterna på marknadspris, handel och produktion. Välfärdsvinsten av en eliminering av sådana kostnader blir emellertid större än av att avveckla en lika stor tull; differensen är proportionell mot importen i utgångsläget<sup>27</sup>. Detta beror på att då tullen tas bort en del av vinsten för konsumenterna av prissänkningen tas ut av ett bortfall av tullintäkter för staten och därigenom endast utgör en inkomstomfördelning; denna post motsvaras emellertid vid kostnadsökande icke-tariffära hinder av en besparing av reala resurser (Pelkmans & Winters 1988).

Bildandet av en tullunion eller ett frihandelsområde leder normalt till såväl handelsökning som handelsomfördelning. Den senare medför som tidigare påpekats en samhällsekonomisk kostnad eftersom man tvingas betala mer för motsvarande import. Men vid en regional ekonomisk integration som går ut på borttagande av kostnadshöjande icke-tariffära handelshinder uppkommer ingen motsvarande kostnad på grund av handelsomfördelning, eftersom importpriset faller även på den del av importen som omfördelas från utomstående till medlemsländer (se appendix 3.2). Den för tullunioner centrala uppdelningen av effekterna i handelsökning och handelsomfördelning blir därför mindre intressant då det gäller andra typer av handelshinder.

<sup>27</sup> Detta gäller egentligen endast vid fullständig konkurrens och fullständig säkerhet.

#### 4.2.2 Tekniska handelshinder

Kriteriet på tekniska handelshinder är att de inför en diskriminering mellan inhemska och utländska tillverkare, m. a. o. att olikheter mellan länder med avseende på tekniska normer också snedvrider konkurrensen mellan producenterna. Sådana effekter kan uppkomma i branscher där fasta kostnader och stordriftsfördelar är förknippade med varje specifik produktvariant. Om produktkraven är så olika att samma produkt inte längre kan säljas på olika marknader, drabbas företag som har små marknadsandelar på ett flertal marknader av ökande kostnader i förhållande till hemmamarknadsinriktade konkurrenter. I den mån de nya produktvarianterna kräver investeringar i maskiner och utvecklingsarbete kan tekniska handelshinder försvåra nyetablering för utländska säljare och därigenom minska konkurrensen på avskärmade nationella marknader.

Vid bedömning av tekniska handelshinders samhällsekonomiska kostnader är det viktigt att avgöra i vad mån en avvikande produktnorm i ett land verkligen motsvaras av en högre ambitionsnivå vad gäller målen, dvs. att den leder till en kvalitetshöjning av produkten som har väsentlig betydelse för hälsa och miljö, eller om den främst tillkommit i protektionistiskt syfte. I det senare fallet skulle man kunna ta pris- och kostnadsdifferensen mellan inhemska produkter och den lågkostnadsimport som uteslängs av reglerna som ett mått på den samhällsekonomiska kostnaden. I det förra fallet måste man emellertid mot detta ställa kostnaden för en lägre måluppfyllelse inom konsument- eller arbetarskyddets område (se appendix 3.3).

#### 4.2.3 Diskriminering vid offentlig upphandling

Den samhällsekonomiska kostnaden av diskriminering av import vid offentlig upphandling beror på marknadsform och grad av konkurrens i branschen ifråga, och på de statliga inköpens storlek i förhållande till marknaden totalt. I branscher där priskonkurrensen mellan inhemska tillverkare är intensiv, och statens inköp små relativt till den inhemska produktionen, kan man vänta sig att kostnaderna för denna form av protektionism bör bli tämligen små.

Om den inhemska konkurrensen är begränsad, t. ex. i branscher där betydande stordriftsfördelar i förhållande till marknadens storlek leder till koncentration av den inhemska industrin till ett enda företag, kan det tänkas att den samhällsekonomiska kostnaden av att gynna hemmaindustrin ändå blir begränsad, om de statliga inköpen endast utgör en mindre del av tillverkningen. Däremot kan en statsfinansiell kostnad uppkomma i den mån staten betalar ett "överpris" för inhemska produkter.

Det samhällsekonomiskt mest kostsamma fallen av diskriminering vid offentlig upphandling förefaller att vara sådana där staten är den enda, eller den viktigaste, köparen av den inhemska industrins produkter. Om den egna industrin tillförsäkras en viss marknadsandel, blir effekten densamma som av en importkvotering. I detta fall kommer ökad produktivitet och sänkta kostnader och priser i den utländska industrin inte att medföra ökad importkonkurrens och därmed inte heller någon effektivitets- och kostnadspress på den inhemska industrin, varför den samhällsekonomiska

Mot kostnaderna måste emellertid ställas de vinster som kan uppnås genom att gynna den egna industrin. I branscher där ett begränsat antal företag konkurrerar på världsmarknaden kan monopolvinster tänkas uppkomma. Om det finns stordriftsfördelar i produktionen kan man, genom att stödja den egna industrin på hemmamarknaden genom preferensbehandling, stärka dess konkurrenssituation även på exportmarknaden. Därigenom kan den egna industrins andel av de totala vinster som kan göras på världsmarknaden öka, vilket för landet medför en samhällsekonomisk vinst, om än på omvärldens bekostnad.

I likhet med andra former av protektionism kan den egna industrin gynnas i syfte att nå olika icke-ekonomiska mål. Det kan således vara befogat att köpa försvarsmateriel av inhemsk tillverkning trots att priserna är högre än för import, om självförsörjning har ett egenvärde ur utrikespolitisk och försvarspolitisk synpunkt.

Det hävdas ofta att forskning i allmänhet, och högteknologisk industri i synnerhet, genererar "spin-off-effekter" i form av tekniskt kunnande som är användbart i annan produktion, och som inte kan patenteras, säljas eller kommersiellt utnyttjas av de företag som utför forskningen. Innebörden av detta är att företagets kostnader för FoU överskattar de samhällsekonomiska kostnaderna, vilket skulle motivera någon form av stöd åt sådan verksamhet. Ur industripolitisk synpunkt kan man tänka sig flera skäl att föredra preferensbehandling vid statliga inköp framför andra protektionistiska medel, inte minst därför att sådana åtgärder är "ogenomskinliga" och därför inte i samma utsträckning provocerar fram motåtgärder.

EG-kommissionen har i olika sammanhang speciellt betonat nödvändigheten att skapa en gemensam marknad inom högteknologiska sektorer; samtidigt har det hävdats att det just är på dessa områden som den europeiska integrationen haft minst framgång. I stor utsträckning förefaller EG-länderna att ha fortsatt att stödja den egna industrin, ofta en monopolproducent ("the national champion"), på bekostnad av import såväl från övriga medlemsländer som från utomstående.

Det förhållande att viss produktion utöver det marknadsmässiga värdet av produkterna också medför en ökning av samhällets välfärd i form av politiskt oberoende eller helt enkelt nationell prestige – ett slags kollektiv konsumtion – kan utgöra ett motiv för regional integration (Johnson 1965). Genom inombranschspecialisering kan unionen upprätthålla en högre total produktion inom branschen till lägre kostnader än de enskilda länderna kunnat göra före integrationen. En förutsättning är givetvis att alla deltagare kan tillgodogöra sig den kollektiva konsumtionen, t. ex. att teknikens spin-off effekter kan delas genom olika typer av forskningssamarbete.

#### 4.3 Vinsterna av europeisk ekonomisk integration under 60- och 70-talet.

Analysen i föregående avsnitt pekade på de potentiella välfärdsvinster som kan uppnås genom ekonomisk integration. Frågan är hur stora sådana vinster i verkligheten är. Vilka verkningar på realinkomster och ekonomisk tillväxt kan påvisas av EGs och EFTAs bildande under 60-talet? Hur

stora kan de vinster som återstår att göra i samband med den gemensamma marknadens fullbordande väntas bli?

Vid EGs bildande på 50-talet gjordes preliminära överslagskalkyler av integrationens förväntade realinkomst- och välfärdseffekter. Dessa kalkyler byggde i huvudsak på den enkla modell som redovisats i avsnitt A.3.1. Enligt Scitovsky (1958) och Johnson (1958) kunde den gemensamma marknadens tillkomst väntas öka den sammanlagda nationalinkomsten i de sex medlemsländerna med c:a 0,5–1%. Beräknat på liknande sätt väntades Storbritanniens inträde i EG enligt Miller (1971) höja den brittiska nationalprodukten med mindre än en halv procent.

Dessa kalkyler avsåg ju egentligen endast en av de tänkbara välfärdseffekter som behandlats i avsnitt 4.1, nämligen vinsterna av ett förbättrat utnyttjande av komparativa fördelar. Beräkningarna byggde genomgående på antaganden om fullständig konkurrens på alla marknader och avsaknad av stordriftsfördelar. Att vinsterna, beräknade på detta sätt, nödvändigtvis måste bli ganska små är lätt att inse. Enligt den standardkalkyl som visades i appendix 3.1 uppgår dessa resursallokeringsvinster till en bråkdel, svarande mot den i utgångsläget gällande genomsnittliga tullsatsen, av ökningen av handeln (med avdrag för handelsomfördelning) – i procent av BNP blir därför beloppen små.

Om man tar hänsyn till terms of trade-effekter kan integrationsvinsterna för små länder bli betydligt högre. Skälet till detta är att välfärdsvinsterna av förbättrade exportpriser till följd av en avveckling av tullar på exportmarknaderna för ett litet land, vars exportpriser är givna, motsvarar tullens höjd i utgångsläget multiplicerad med hela exporten (inte bara handelsökningen; se appendix 3.1). Burenstam Linder (1962) beräknade kostnaden för Sverige av att stå utanför EG till c:a 4% av BNP, varav större delen hänförde sig till en utebliven förbättring av terms of trade genom ökade exportpriser. Av Millers (1971) kalkyler för Storbritannien framgår att terms of trade-effekten väntades bli klart större än allokeringstvinsterna.

Dessa kalkyler avsåg alla statiska resursfördelningseffekter under antagande om fullständig konkurrens. Flera skäl talar emellertid för att denna typ av integrationsvinster av EGs bildande under 60-talet bör ha varit ganska små. Som nämnts i avsnitt 3.3 bestod det ökade handelsutbytet mellan medlemsländerna till övervägande del av inombranschhandel, en utveckling som knappast kan förklaras av komparativa fördelar. Av figurerna 3.2 till 3.5 förefaller det dessutom som om skillnaderna med avseende på resurstillgångar mellan de ursprungliga sex EG-länderna knappast kan ha varit så stora att de skulle kunna generera någon mera omfattande ökning av detta slag av handel. I den mån EGs tillkomst medfört integrationsvinster bör dessa därför främst ha varit av annat slag.

Några explicita kalkyler av effekter av bättre utnyttjande av stordriftsfördelar och av ökad konkurrens gjordes egentligen aldrig för EGs del, även om det hävdades (Balassa 1962, 1967) att de s. k. dynamiska effekterna kunde väntas vara betydligt större än de statiska. Det finns emellertid vissa indirekta belägg för att sådana effekter kan ha varit betydelsefulla. Under 60-talet skedde en betydande ökning av den genomsnittliga företags- och anläggningsstorleken i EG-länderna, liksom av koncentrations-

graden i olika branscher (Mueller 1980, Cowling m. fl. 1980). Ökningen av absolut företagsstorlek, främst genom fusioner, medförde att de europeiska storföretagen kom i paritet med de amerikanska (Geroski & Jacquemin 1985). I vad mån denna utveckling kan tillskrivas tullunionen är naturligtvis svårt att avgöra.

Som visats i flera branschstudier (t. ex. Scherer 1975) råder ett positivt samband mellan genomsnittlig anläggningsstorlek och storleken av hemmamarknaden. Enligt andra studier (Schwalbach 1988, Helg & Ranc 1988) kan en ökning av handeln i en bransch, speciellt av exporten, väntas leda till att den genomsnittliga anläggningsstorleken ökar. Det förefaller därför sannolikt att den marknadsutvidgning som åtföljde den europeiska integrationen lett till ökad företags- och anläggningsstorlek.

I vilken utsträckning den ökade genomsnittliga anläggningsstorleken den europeiska industrin bidragit till sänkta kostnader genom förbättra utnyttjande av stordriftsfördelar är en öppen fråga. Vissa empiriska studier pekar på att betydelsen av stordriftsfördelar i produktion, produktutveckling, administration och marknadsföring varierar starkt mellan branscher (Jaquemin & de Jong 1977, Scherer 1980); i många branscher förändras styckkostnaderna inte särskilt mycket med produktionsskalan. De har också hävdats (Geroski & Jacquemin 1985) att de faktiska integrationsvinsterna genom utnyttjande av stordriftsfördelar i själva verket varit betydligt mindre än vad man förväntade sig under 60-talet. Vissa studier tyder dessutom på att skillnader med avseende på produktivitet mellan företag i huvudsak förklaras av andra faktorer än storlek (Prais 1981).

En annan positiv effekt av ekonomisk integration går via ökad konkurrens (jfr avsnitt 4.1). I princip kan man vänta sig att en eliminering av handelshinder skärper konkurrensen mellan säljarna och leder till minskade pris-kostnadsmarginaler. Empiriska studier (Zimmermann 1987) har funnit ett negativt samband mellan pris-kostnadsmarginal och importens marknadsandel. Ökad importkonkurrens skulle därmed pressa priserna ned mot (styck-)kostnaderna. Ju högre koncentrationsgraden är i utgångsläget desto större blir denna effekt av en given importökning (Jaquemin 1982).

I princip borde det vara möjligt att i efterhand och med utgångspunkt från historiska data för handel och produktion bedöma integrationseffekternas roll för tillväxten. Problemet är här givetvis att isolera effekterna på nationalinkomstens tillväxttakt av andra faktorer. Denison (1967) har hävdats att liberaliseringen av handeln under 60-talet ökat den ekonomiska tillväxten i Västeuropa med omkring 0,1 procentenhet per år. Enligt Krause (1968) ledde integrationen i EG bl. a. till ökad kapitalbildning, vilken tillsammans med andra integrationsvinster ökade tillväxttakten i EG med 0,2–0,4 procentenheter per år. Dessa kalkyler har dock ifrågasatts (jf Mayes 1978).

Ingen har egentligen kunnat belägga att den europeiska integrationen skulle ha medfört några dramatiska förändringar av den ekonomiska tillväxten. EG-ländernas tillväxt var hög jämfört med andra industriländer under 60-talet, men detta gällde även under 50-talet, och differenser minskade under 60-talet, den period då unionen bildades (Major 1970). Problemet med denna typ av beräkningar är givetvis att det är svårt at

med någon större grad av precision förklara den ekonomiska tillväxten över huvud taget. Därmed blir det också vanskligt att mäta utrikeshandelns bidrag till tillväxten.

#### 4.4 Bedömningar av vinsterna av den inre marknaden.

På basis av ett omfattande empiriskt utredningsarbete har EG-kommissionen låtit utföra beräkningar av de förväntade effekter på realinkomster och välfärd i medlemsländerna som ett genomförande av den inre marknaden kan ge. Underlaget för beräkningarna är bl. a. en insamling av uppgifter om förekomsten av icke-tariffära handelshinder, dels genom enkäter till EG-företag (Nerb 1988), dels genom specialstudier av olika handelshinder (Ernst & Whinney 1988a, Atkins 1988 m. fl.) och av vissa branscher (INSEAD 1988).

Utifrån dessa data har gjorts en kvantifiering av de direkta kostnaderna av de icke-tariffära handelshindren ("the costs of non-Europe"), vars huvudresultat redovisats i avsnitt 2, och av de direkta vinsterna av deras eliminering (Cawley & Davenport 1988). Dessa kalkyler avser endast de direkt kostnadshöjande effekterna på handeln av gränspassage och på produktionen av tekniska handelshinder och diskriminering vid offentlig upphandling. Effekterna skattas i en enkel partiell jämviktsmodell, där ingen hänsyn tas till stordriftsfördelar och konkurrens effekter; däremot tas hänsyn till kostnadseffekter via priser på insatsvaror meddelst en input-outputtabell.

Resultaten pekar på direkta kostnadsbesparingar av eliminerade icke-tariffära handelshinder i storleksordningen 2,2–2,7 % av BNP i EG-länderna. Härav erhålles huvuddelen (2,0–2,4 %) genom eliminering av handelshinder som fördyrar produktionen, dvs. i huvudsak tekniska handelshinder och diskriminering vid offentlig upphandling. Endast en mindre del avser således direkta kostnader på handeln, t. ex. extrakostnad för gränspassage. Det kan noteras att redan dessa effekter är betydligt större än de kalkylerade välfärdseffekter som med ungefär samma metoder beräknades för EGs bildande på 60-talet, trots att de handelshinder (dvs tullarna) som eliminerades under 60-talet snarast var större, i varje fall i genomsnitt för alla branscher, än de kvarvarande handelshindren (jfr avsnitt 2.4). En förklaring till detta är att medan avskaffande av de kostnadshöjande icke-tariffära handelshindren per definition avser en real kostnadsbesparing, så utgjordes de däremot svarande avskaffade tullintäkterna till största delen av en inkomstomfördelning (jfr avsnitt 4.2.1).

Det är svårt att i alla detaljer bedöma hur rimliga dessa skattningar är. Som påpekats i avsnitt 4.2 finns det en risk för att de samhällsekonomiska kostnaderna av tekniska handelshinder överskattas om man enbart mäter kostnadsskillnaden mellan godkända produkter och icke godkänd lågprisimport, utan hänsyn till eventuella skillnader med avseende på hälso- och miljömål. Å andra sidan förefaller de siffror som presenterats angående kostnaden för diskriminering vid offentlig upphandling, som bygger på ett antal fallstudier av prisdifferenser, att vara låga i jämförelse med andra resultat (2.2.4). Dessutom innehåller kommissionens beräkningar inga

försök att uppskatta de samhällsekonomiska vinsterna av att avveckla eller i varje fall harmonisera EG-ländernas industrisubventioner.

En annan del av kommissionens utredningsarbete avser en kartläggning av potentiella stordriftsfördelar i olika branscher (Pratten 1988). Förekomsten av fasta kostnader är en orsak till att styckkostnader i industriell tillverkning vanligen faller med ökad produktionsskala. Stordriftsfördelarna kan vara relaterade till serielängden för enskilda produkter, eller till storleken av företaget eller arbetsstället. De kan finnas i tillverkning men också i produktutveckling och marknadsföring.

Flera kriterier avgör i vilka branscher integrationen kan väntas ge de största vinsterna genom bättre utnyttjande av stordriftsfördelar. Det första gäller hur mycket styckkostnaderna sjunker vid en given ökning av anläggningsstorleken. Avsevärda stordriftsfördelar i tillverkning och/eller produktutveckling, främst sammanhängande med serielängd, finns bl. a. inom flygindustri, kemisk basindustri, industri för elektriska motorer, pappersindustri, boktryckerier, byggnadsmaterielindustri, bilindustri och stålverk.

För att dessa kostnadsbesparingar skall realiseras vid fördjupad ekonomisk integration krävs emellertid också, för det första, att kvarvarande handelshinder är så höga att de effektivt bromsar handeln mellan EG-länderna. För det andra fordras att den optimala anläggningsstorleken i branschen, dvs. den produktionsskala där styckkostnaden når ett minimum, är hög jämfört med storleken av de nationella marknaderna. Exempel på branscher där de största vinsterna enligt dessa kriterier står att finna genom en sammanslagning av EG-ländernas marknader och en därav följande ökning av anläggningsstorleken är flyg-, bil- och elektroindustri.

Smith & Venables (1988) har gjort kalkyler av integrationsvinsterna för ett urval av branscher. Beräkningarna bygger på en partiell jämviktsmodell för marknader med stordriftsfördelar i produktionen och ofullständig konkurrens. Dessa kalkyler tar hänsyn inte bara till de direkta kostnadsbesparingarna i form av eliminerade handelshinder, utan också till kostnadsreduktionen i form av bättre utnyttjande av stordriftsfördelar och vinster av ökad konkurrens som uppkommer genom att branschstrukturen ändras.

För de numeriska beräkningarna krävs data för handel och produktion samt för koncentrationsgrad och kostnadssamband, dvs. hur mycket kostnaden sjunker vid ökad produktionsskala. Med hjälp av denna modell görs beräkningar av effekterna på handel, produktion, kostnader och realinkomster av en given sänkning av icke-tariffära handelshinder. Denna kalkyl görs i tre steg. Först beräknas de direkta kostnadseffekterna vid oförändrad struktur, dvs. givet antal företag och produkter. Resultatet är en ökad internhandel och sänkta kostnader. Välfärdsvinsten varierar från 0,3 till 1 % av konsumtionen.

I nästa steg tillåts antalet företag och antalet produkter att variera. Resultatet är en ökad koncentrationsgrad, dvs. antalet företag minskar vilket innebär ytterligare kostnadsänkningar. De beräknade välfärdsvinsterna blir i allmänhet avsevärt större än i steg 1, i synnerhet för branscher med hög koncentration i utgångsläget och betydande stordriftsfördelar.

I det tredje steget tillämpas en mera långtgående definition av gemensam marknad, nämligen att segmenteringen av de nationella marknaderna upphör, så att priserna endast kan variera på grund av transportkostnader

(dvs. prisdiskriminering är inte längre möjlig). Resultatet är att de beräknade välfärdsvinsterna blir betydligt högre, speciellt för koncentrerade branscher, än i föregående steg. Omstruktureringen av branscherna blir också mera långtgående.

Resultaten av beräkningarna är givetvis beroende av de modellantaganden som görs och av kvaliteten på de data som används. En detaljerad genomgång av modell och beräkningar faller utom ramen för denna rapport (jfr även Flam & Horn 1989). Det bör emellertid påpekas att de förutsättningar som görs om betydelsen av stordriftsfördelar, dvs. om kostnadssambanden, förefaller att vara centrala för resultaten. Stordriftsfördelarna bestämmer nämligen i modellen också graden av ofullständig konkurrens och därmed de vinster som kan göras genom att öppna marknaden.

Med hänsyn till osäkerheten i data och metod är det rimligt att ta de presenterade siffrorna mera som ett realistiskt räkneexempel än som en prognos för vad som kommer att hända år 1992. Icke desto mindre ger beräkningarna vissa indikationer på den inre marknadens sannolika effekter. För det första pekar beräkningarna på att välfärdseffekterna av eliminerade handelshinder, när hänsyn tas till förekomsten av skalfördelar och ofullständig konkurrens, kan bli betydligt större än handelshindrens direkta kostnadseffekter.

En annan slutsats är att effekterna, vid givna handelshinder, blir störst i koncentrerade branscher med betydande stordriftsfördelar. Särskilt i dessa branscher gäller också att effekterna till stor del framkommer genom etablering av nya företag och avgång av ineffektiva högkostnadsproducenter. Detta indikerar att den inre marknaden kan medföra strukturomvandling av en omfattning som kan innebära avsevärda anpassningsproblem. Slutligen pekar resultaten på betydelsen av en fördjupad integration som inte bara undanröjer icke-tariffära handelshinder utan också andra former av konkurrensbegränsningar som segmenterar de nationella marknaderna.

#### 4.5 Vilka branscher kommer att påverkas mest av den inre marknadens tillkomst?

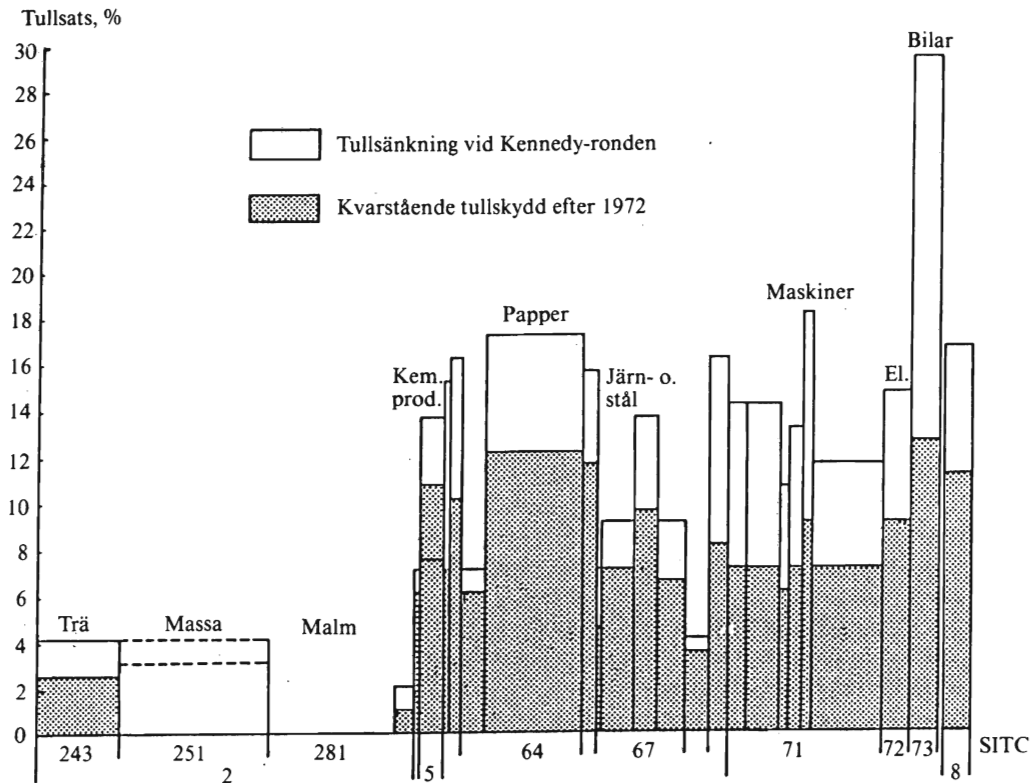
Av föregående avsnitt framgår att tullavvecklingen under 60- och 70-talet haft avsevärda effekter på handel och produktion i det europeiska näringslivet. På grund av att tullskyddet i utgångsläget var ojämnt fördelat på branscher, kom emellertid också effekterna att bli ojämnt fördelade.

Fig. 4.1 visar den tullprofil som mötte svensk industri vid export till EG före och efter Kennedyronden. För råvaror och halvfabrikat bör effekterna av frihandelsavtalet med EG ha blivit obetydliga, eftersom tullarna i utgångsläget var låga. Däremot borde exporten av t. ex. papper och bilar ha stimulerats. Generellt kan man säga att de branscher som bör ha påverkats mest av frihandelsavtalet är arbetsintensiva konsumtionsvarubranscher baserade på okvalificerad arbetskraft och standardiserad produktionsteknik, eftersom tullhindren på dessa områden var som högst.

Som framgått av avsnitt 2 är även de icke-tariffära handelshinder som kvarstår inom EG ojämnt fördelade. Det är därför sannolikt att verk-



Figur 4.1 Tullprofil för svensk export till EEC före och efter Kennedy-ronden.



ningarna av en fördjupad europeisk integration kommer att koncentreras till vissa branscher. Frågan är vilka dessa är.

Man kan tänka sig flera kriterier för att identifiera sådana områden. Ett första villkor för att integrationseffekter skall uppkomma är att det kvar står avsevärda hinder för handel och produktionsspecialisering mellan EG-länderna. Som framgått av avsnitt 2 är det främst tekniska handelshinder och diskriminering vid offentlig upphandling som är ojämnt fördelade. Till denna grupp bör även föras branscher med omfattande produktionssubventioner och långtgående regleringar som begränsar konkurrensen. Det förutsätts här att den inre marknadens genomförande också kommer att innebära en harmonisering av industristödet och en allmän avreglering.

Detta kriterium täcker emellertid endast de direkta kostnadsreducerande effekterna. Härtill kommer ju också de indirekta effekterna av förändrad branschstruktur i form av bättre utnyttjande av stordriftsfördelar och ökad konkurrens; som framgått av avsnitt 4.3 kan dessa vara betydligt större än de direkta. Stora indirekta effekter kan väntas uppkomma i branscher med stora (potentiella) stordriftsfördelar, där optimal produktionskala är stor i relation till den nationella marknaden, och där konkur-

rensen är begränsad; hög säljarkoncentration kan tas som ett kriterium på det senare.

Vissa branscher kommer av allt att döma att påverkas endast obetydligt av fördjupad integration. Hit hör för det första branscher vars marknad av "naturliga" skäl är lokalt eller regionalt begränsad. Exempel är delar av privat tjänstesektor som detaljhandel och hotell och restauranger, reparations- och servicesektorer samt delar av livsmedelsindustrin. Eftersom några nämnvärda förändringar av jordbrukspolitiken inte ingår bland Vitbokens förslag finns det ingen anledning att vänta sig några effekter inom jordbruksnäringen.

En annan grupp där verkningarna kan antas bli små är branscher med låga icke-tariffära handelshinder och omfattande internhandel inom EG. Här ingår konsumtionsvaror som t. ex. kläder, skor och lädervaror, men även insatsvaror från processindustrier som papper och plast. Dessa sektorer kan ses som redan öppna för internationell konkurrens; ett ytterligare tecken på detta är en förhållandevis låg prisspridning mellan EG-länderna.

De största positiva integrationseffekterna kan väntas uppkomma i de branscher där icke-tariffära handelshinder är höga, internhandeln låg, stordriftsfördelarna betydande och säljarkoncentrationen hög. Ett exempel är rälsfordonsindustri, där den offentliga sektorn som den dominerande köparen tenderar att gynna den egna industrin. Fragmenteringen av EG-marknaden inom läkemedelsindustrin sammanhänger med kraven på godkännande och test i varje EG-land för sig. En hög prisspridning för läkemedel inom EG är ytterligare ett tecken på begränsad konkurrens. Även inom delar av livsmedelsindustrin är handelsutbytet begränsat av tekniska handelshinder.

En annan grupp består av produkter med höga icke-tariffära handelshinder där handeln med icke-EG-länder är hög. Hit hör telekommunikationsutrustning, datorer och kontorsmaskiner samt medicinska instrument. Handeln begränsas främst genom diskriminering vid offentlig upphandling. Dessa branscher kännetecknas av hög FoU-intensitet och betydande skalfördelar i produktutveckling. Även för dessa branscher kan öppnandet av den gemensamma marknaden ge betydande effekter.

För vissa transporttjänster, såsom vägtransporter och civilflyg, kan effekterna på branschstruktur och kostnader av en avreglering som leder till ökad konkurrens väntas bli avsevärda; i bägge fallen är kostnaderna för marknadstillträde låga. Även för andra delar av tjänstesektorn, som t. ex. byggnads- och anläggningsverksamhet och finansiella tjänster, kan man vänta sig att den inre marknaden kan ha påtagliga effekter i form av nedläggningar och ökad koncentration. För vissa starkt reglerade och subventionerade branscher som stålindustrin beror utvecklingen främst på i vad mån industristödet kan harmoniseras och på hur EGs yttre handelspolitik kommer att se ut.

#### 4.6 Integration och strukturomvandling.

Ekonomisk integration genom avveckling av handelshinder kan väntas leda till ökad handel och produktionsspecialisering. Integrationsvinster

förutsätter ju specialisering i någon form. Men specialisering innebär också att produktiva resurser – realkapital jämte arbetskraft av olika slag – måste överföras från en aktivitet till en annan. Frågan är i vad mån denna strukturomvandling kan ge upphov till anpassningsproblem i form av arbetslöshet.

Om olika aktiviteter eller branscher använder resurser i olika proportioner, leder strukturförändringar till relativa förändringar av efterfrågan för resurser av olika slag; vissa typer av arbetskraft efterfrågas mer, andra mindre. Om arbetskraftens rörlighet mellan branscher och företag är hög, och dessutom de relativa lönerna är flexibla och anpassas så att efterfrågan svarar mot tillgång, uppkommer egentligen inga anpassningssvårigheter. Den förändrade produktionsstrukturen leder visserligen till en förändrad relativ efterfrågan för olika slags arbetskraft, men eftersom lönerna faller för de grupper vars efterfrågan minskat, och ökar för grupper som blivit mer efterfrågade, uppkommer ingen arbetslöshet.

På kort sikt är naturligtvis alla slag av resurser, både realkapital i form av maskiner och byggnader, och mänskligt kapital i form av utbildning och yrkesvana, i större eller mindre grad knutna till en viss bransch eller t. o. m. ett visst företag. Dessutom är resurspriserna trögrörliga, i varje fall lönerna. Härtill kommer att den regionala rörligheten är begränsad av betydande flyttkostnader, såväl ekonomiska som sociala. Strukturomvandling kan därför vara förknippad med anpassningskostnader i form av arbetslöshet under längre eller kortare tid.

Storleken av de anpassningsproblem som orsakas av en given ökning av utrikeshandeln beror, förutom på löneflexibiliteten och graden av regional och sektoriell rörlighet, på hur lång anpassningsperioden är och hur snabbt ekonomin växer. En långsam omvandling som inte överstiger den takt vilken arbetskraft lämnar stagnerande branscher och företag genom "naturlig" avgång, och kapital uttrangeras utan att ersättas, bör bli ganska friktionsfri. Detta kan åstadkommas genom att låta en given förändring av näringsstrukturen ske under en lång anpassningsperiod. Ju snabbare ekonomin växer, dvs. ju större kapitalbildningen i form av nyinvesteringar och tillskottet av ny arbetskraft är, desto snabbare kan "framtidsbranscherna" växa utan att avgången från de stagnerande branscherna bli alltför snabb.

Anpassningskostnaderna beror också på vilka former specialiseringar tar. När EG bildades förväntades specialiseringen bli övervägande av mellanbranschkaraktär, och det befarades att anpassningsproblem och strukturell arbetslöshet skulle kunna bli betydande. Som nämnts i avsnitt 3 kom emellertid den ökade handeln att främst ta sig uttryck i inombranschhandel och specialisering inom branscher. Strukturproblemen i EG-ländernas näringsliv kom under integrationsperioden 1960–68 att bli tämligen små, i varje fall i jämförelse med problemen under 70-talet.

Det är tänkbart att omställningsproblemen blir mindre vid inombranschspecialisering, av två skäl. I den mån företag inom samma bransch använder resurser i samma proportioner blir förskjutningarna av relativ resursefterfrågan mindre än i fallet med mellanbranschspecialisering. Dessutom är det rimligt att tänka sig att det mänskliga kapitalet i form av yrkeskunskap är svårare att flytta mellan branscher än mellan företag

samma bransch. Att den inre marknaden i huvudsak kan väntas ge upphov till inombranschhandel är emellertid inte något skäl att helt försumma omställningsproblematiken. De kalkyler av Smith & Venables (1988) som refererades i avsnitt 4.4 pekar på en omfattande företagsnedläggning; i själva verket uppkommer ju integrationsvinsterna till stor del just genom nedläggning och nyetablering.

När det gäller att värdera medlemskap i den inre marknaden måste vinsterna av ökad specialisering vägas mot anpassningskostnaderna. Det bör därvid noteras att medan kostnaden i form av utnyttjade resurser är ett temporärt fenomen – en engångskostnad – består vinsterna i en permanent ökning av inkomstnivån. En kvantifiering på denna punkt faller utom ramen för denna rapport. Man torde emellertid kunna säga att kostnaderna av en anpassning av det svenska näringslivet till en fördjupad integration med EG framför allt bestäms av den ekonomiska tillväxttakten i Sverige under övergångsperioden<sup>28</sup>

#### 4.7 Sammanfattning.

De icke-tariffära handelshinder som separerar EG-ländernas marknader kan innebära avsevärda samhällsekonomiska kostnader (jfr "the costs of non-Europe"). Åtgärder som ökar kostnaden för import är i princip samhällsekonomiskt mera kostsamma än tullar av motsvarande storlek. Diskriminering vid offentlig upphandling kan ge stora samhällsekonomiska kostnader, som dessutom växer över tiden, speciellt i koncentrerade branscher där konkurrensen är begränsad. I vad mån tekniska handelshinder orsakar samhällsekonomiska kostnader beror främst på i vilken grad skillnader i nationella produktnormer verkligen avspeglar olikheter i värdering av hälsa, miljö m. m.

De samhällsekonomiska vinster som skulle kunna påräknas vid en svensk anslutning till den inre marknaden kan endast till begränsad del väntas bestå i ett förbättrat resursutnyttjande genom specialisering av produktionen i enlighet med komparativa fördelar. Undantaget från detta gäller ett utökat handelsutbyte med de sydeuropeiska EG-länderna. Orsaken är att de svenska resurstillgångarna av allt att döma skiljer sig obetydligt från (de nuvarande) EGs-ländernas.

Vinsterna av fördjupad integration av varu- och tjänstemarknaderna erhålles istället främst genom förbättrat utnyttjande av stordriftsfördelar, ökad konkurrens och förbättrad effektivitet. De kalkyler som utförts i EG-kommissionens regi tyder på att dessa vinster under rimliga antaganden kan vara avsevärda. Speciellt gäller detta för branscher med hög koncentrationsgrad, betydande stordriftsfördelar och höga handelshinder. För att integrationsvinsterna skall realiseras krävs emellertid en omfattande strukturomvandling, i form av företagsavgång och nyetableringar. Dessutom krävs en långtgående avreglering i förening med en skärpt konkurrenspolitik för att försvåra marknadssegmentering och konkurrensbegränsningar.

<sup>28</sup> De strukturproblem som EG haft under 70- och 80-talet beror ju inte första hand på en förstärkt specialisering orsakad av europeisk ekonomisk integration. För de svenska industrin har strukturomvandlingstakten, mätt som andelen sysselsatta som bytt bransch, varit på lång sikt konstant under 60- och 70-talet (Lundberg 1988). Att strukturproblemen ändå upplevts som svåra under 70-talet hänger samman med den låga industriella tillväxttakten.



## 5. Den inre marknadens effekter på utomstående länder

### 5.1. Konsekvenser för näringslivet av att stå utanför den inre marknaden.

I avsnitt 3 och 4 har redovisats bedömningar av de ekonomiska effekter som kan väntas inom deltagarländernas näringsliv av den fördjupade integration av EG-ländernas varu- och tjänstemarknader som den inre marknaden syftar till. I detta avsnitt behandlas frågan vilka verkningarna kan tänkas bli på handel, industristruktur, produktivitet och inkomster i länder som kommer att stå utanför den inre marknaden. Här avses i första hand de länder som i utgångsläget har tullfrihet för industrivaruhandeln med EG, dvs. EFTA i allmänhet och Sverige i synnerhet. Eftersom underlag för mera preciserade slutsatser saknas måste denna analys begränsas till ett principiellt plan.

Det kan vara lämpligt att analysera integrationsprocessen stegvis. Det första steget innebär en total avveckling av samtliga icke-tariffära handels hinder mellan EG-länderna, dvs. en eliminering av kostnader för gränspassage, av tekniska handelshinder, genom harmonisering av produktstandarder och/eller ömsesidigt godkännande, och av diskriminering mot företag från andra EG-länder vid offentlig upphandling. Till att börja med antas att handelshindren mot utomstående länder bibehålles oförändrade.

Avvecklingen av interna handelshinder leder för medlemsländerna till ökad handel och produktionsspecialisering. Effekten inom enskilda branscher och varugrupper blir att, på varje EG-lands marknad, priserna faller på importen från övriga EG-länder, och därmed att efterfrågan förskjuts till förmån för internhandeln på bekostnad av inhemsk produktion och/eller import från utomstående länder. De negativa effekterna på utomstående exportföretags priser, avsättning och vinster uppkommer enbart i de fall då integrationen leder till handelsomfördelning; de handelsskapande effekterna berör ju inte efterfrågan på tredjelandsimporten.

I vad mån de handelsskapande eller handelsomfördelande effekterna av den inre marknaden kommer att överväga kan inte avgöras enbart på teoretisk väg. Att döma av tidigare erfarenheter av europeisk integration (jfr avsnitt 3.1) skulle man närmast vänta sig att de handelsskapande effekterna skulle dominera. Detta gäller emellertid generellt och utesluter inte att handelsomfördelning i form av andelsförluster för enskilda utomstående länder inom vissa branscher ändå kan bli betydande.

Integrationens nästa fas innebär enligt resonemanget i avsnitt 4.4 en förändring av företags- och anläggningsstrukturen i varje bransch i rikt-

ning mot ökad koncentration, ökad specialisering och längre serier. Utnyttjandet av stordriftsfördelar, tillsammans med den press till ökad effektivitet och snabbare process- och produktinnovationer som blir följden av ökad konkurrens inom EG, leder till en sänkning av kostnaderna och en förstärkt konkurrensställning för EG-producenterna gentemot utomstående företag på alla marknader, inom såväl som utom EG. Detta förstärker de negativa effekterna på marknadsandelar, priser, försäljning och vinster för utomstående producenter (Krugman 1988).

EGs utvidgning till att omfatta även Grekland, Portugal och Spanien kan väntas ha relativt begränsade effekter på det svenska näringslivet. Dels är det direkta handelsutbytet litet, dels torde handelsomfördelningen till förmån för de nya EG-länderna inom den övriga delen av den gemensamma marknaden på svensk bekostnad komma att bli obetydlig, eftersom de nya medlemmarnas exportstruktur så starkt skiljer sig från den svenska. Däremot kan verkningarna av fördjupad integration genom eliminering av icke-tariffära handelshinder bli av helt annan storleksordning.

För det fall att Sverige skulle stå helt utanför den inre marknaden skulle således de svenska företagens konkurrenskraft försämrans gentemot EG-företagen. Detta gäller i princip för EG-marknaden men även för hemmamarknad och tredje landsmarknader, beroende på att den strukturomvandling som blir följden av att ta bort handelshindren leder till ökad produktivitet i EGs industri. Dessa effekter kan väntas bli störst i koncentrerade branscher med höga tekniska handelshinder och betydande stordriftsfördelar i produktion och/eller produktutveckling, där statliga inköp utgör en stor del av marknaden (se avsnitt 2 och 4.5).

Integrationen kan emellertid också tänkas medföra strukturella effekter inom utomstående länders industri. En skärpt konkurrens från EGs industri kan medföra ökad koncentration och specialisering inom samma branscher även i omvärlden, vilket kan sänka kostnaderna för tredjelandsproducenter. De "dynamiska" effekterna av ökad konkurrens är inte nödvändigtvis begränsade till deltagarländerna. Effekterna för utomstående länder bör dock rimligen bli mindre.

Den primära effekten av fördjupad integration i EG borde således bli en realinkomstsänkning för utomstående länder, på grund av en terms of trade-förlust. Å andra sidan borde de "dynamiska" effekterna i EG-länderna, i form av sänkta kostnader genom utnyttjande av stordriftsfördelar, ökad konkurrens och ökad effektivitet, genom sin positiva inverkan på den gemensamma marknadens samlade realinkomster och efterfrågan, öka efterfrågan även på import från utomstående länder. Detta ger en positiv effekt på realinkomsterna i omvärlden som motverkar den primära effekten av diskrimineringen.

Hur storleken av de positiva "dynamiska" effekterna för utomstående länder förhåller sig till storleken av den primära terms of trade-förlusten genom diskriminering är svårt att avgöra. EG-kommissionens utredning behandlar inte denna fråga. Det är sannolikt att de negativa effekterna uppträder på kort sikt, medan de positiva gör sig gällande först på längre sikt. Vid EGs tillkomst hävdades det att de dynamiska effekterna på sikt skulle bli så betydande att nettoeffekten på utomstående industriländers realinkomster kunde väntas bli positiv (Balassa 1962).

Nästa fråga gäller vad som kommer att hända med de handelshinder som möter exporten från EFTA-länderna till EG. Harmoniseringen av EGs yttre handelsmurar kommer knappast att beröra EFTA-länderna direkt, eftersom det här främst är fråga om en harmonisering av de enskilda EG-ländernas kvoteringar och exportbegränsningsavtal med Japan och NIC-länderna; däremot kan EFTA-ländernas konkurrensposition i vissa branscher givetvis påverkas indirekt av detta. Ifråga om vissa handelshinder kan en avveckling mellan EG-länderna komma att innebära att även hindren gentemot utomstående reduceras. Detta bör t. ex. bli fallet vid en eventuell harmonisering av produktnormer inom EG. För en EFTA-exportör som säljer till flera EG-länder kan detta medföra minskade kostnader genom stordriftsfördelar i produktion och produktutveckling, om förändringen medför att en enda produktvariant kan säljas på hela EG-marknaden. Denna effekt uppkommer oavsett om EFTA-länderna harmoniserar sina egna produktnormer med EG eller ej.

Det är också tänkbart att en eliminering av de nationella gränserna inom EG kan komma att reducera kostnader för gränspassage även för EFTAländer som säljer på, eller vars leveranser passerar, flera EG-länder, även om gränskontrollen mellan EG och EFTA kvarstår. Å andra sidan kan vissa andra hinder mot import från utomstående komma att skärpas. Man kan t. ex. tänka sig att samtidigt som diskriminering mellan EG-producenter från olika länder tas bort i offentlig upphandling, så ökar den när det gäller import från utomstående.

Det förefaller osannolikt att den gemensamma marknadens utvidgning och fördjupning skulle medföra några drastiska höjningar av "traditionella" handelshinder, dvs. tullar och kvoteringar, gentemot EFTA. Strukturella anpassningsproblem av mera allvarlig art vid den inre marknadens genomförande skulle framför allt kunna väntas drabba de nya EG-länderna Grekland, Spanien och Portugal. Företagsnedläggningar inom branscher som tidigare åtnjutit starkt skydd mot importkonkurrens skulle i dessa länder kunna leda till krav på protektionistiska ingrepp mot EGs import från utomstående länder. Dessa åtgärder borde dock i första hand riktas mot NIC-länderna, som rimligen genom sin exportsammansättning upplevs som mera direkta konkurrenter till de sydeuropeiska EG-producenterna än EFTA-länderna.

## 5.2 Konsekvenser av olika former av anslutning till den inre marknaden.

Vilka blir de viktigaste konsekvenserna för ett land av att delta i, respektive stå utanför, den fördjupning av integrationen på varu- och tjänstemarknaderna som den inre marknaden syftar till? Svaret beror på i vilken grad, och på vilka områden, som landet deltar i integrationsprocessen, och vad som kommer att hända med den inre marknadens yttre "skal".

Det kan vara instruktivt att behandla ett antal olika fall av deltagande i integrationen, med stigande ambitionsnivå. Det mest begränsade skulle vara ett bibehållande av status quo på det handels- och näringspolitiska området. För Sverige och övriga EFTA-länder skulle detta innebära fort-



satt tullfrihet för industrivaruhandeln med EG (exklusive vissa livsmedel som täcks av den gemensamma jordbrukspolitiken). Däremot kvarstår kostnader för gränspassage mellan EG och EFTA, inklusive de restriktiva effekterna av frihandelsavtalets ursprungsregler, liksom riskerna för olika slag av strafftullar. Kvarstår gör också tekniska handelshinder, diskriminering mot import vid offentlig upphandling, industristöd och konkurrensbegränsande regleringar inom tjänstesektorn. Elimineringen av kvarstående icke-tariffära handelshinder mellan EG-länderna skulle därmed innebära en diskriminering av svensk export. Effekterna av detta har behandlats i föregående avsnitt.

I princip kan man tänka sig en stegvis fördjupning och breddning av integrationen mellan EG och EFTA genom att successivt utöka frihandelsavtalen till att gälla nya områden utöver industrivaruhandeln och andra handelshinder än tullar och kvoterings<sup>29</sup>. Vad gäller elimineringen av diskriminering mot import vid offentlig upphandling finns redan en principöverenskommelse mellan EG och EFTA, men denna täcker endast en mycket liten del av den totala upphandlingen (Pintado 1988). Som framgått av avsnitt 4.4 kan de samhällsekonomiska vinster som kan uppnås på detta område förväntas vara avsevärda. Vissa svenska företag kan emellertid komma att drabbas av ökad konkurrens på hemmamarknaden.

En eliminering av tekniska handelshinder skulle kräva att såväl EG som EFTA accepterar principen om ömsesidigt godkännande av produktnormer och testresultat. Detta skulle innebära att en produkt som godkänts för försäljning i ett EG-land fritt skulle kunna säljas även i samtliga EFTALänder, och vice versa. De vinster och kostnader som härvid kan uppkomma har behandlats i avsnitt 4.2.

En allmän avreglering inom tjänstesektorn i EG skulle givetvis kunna utsträckas till att omfatta även EFTA-länderna. Ett exempel vore ett ömsesidigt avskaffande av licenser och kvoterings inom vägtransportbranschen vilka minskar konkurrensen. En liberalisering av regleringarna inom civilflyget kan naturligtvis tänkas ske utanför EGs ram.

Nästa integrationssteg vore ett medlemskap i EGs tullunion. Ursprungsreglerna i nuvarande frihandelsavtal blir då överflödiga, och den extrakostnad för svenska exportörer, med åtföljande välfärdsförluster, som de orsakat, elimineras. Vidare elimineras risken att bli utsatt för tullar eller straffavgifter i samband med beskyllningar för dumping, mottagande av statsstöd m. m. (se 2.2.2). Kostnaderna för gränspassage reduceras men försvinner inte helt.

Deltagande i tullunionen innebär att svenska tullar och övriga importrestriktioner måste anpassas till EGs. Beträffande tullarna torde detta knappast medföra några större förändringar. EGs genomsnittliga tullskydd är något högre än det svenska; för bearbetade varor är det ovägda medelvärdet 6,8 % för EG och 5,3 % för Sverige (Horwitz 1988). Detta innebär emellertid inte en likformig svensk tullhöjning för alla produkter; för t. ex. teko-varor är Sveriges tullar högre än EGs. Tullstrukturen är dock tämligen likartad.

När det gäller övriga handelspolitiska restriktioner – importkvoterings, exportbegränsningsavtal och övriga kvantitativa begränsningar – kan effekterna bli större. Dessa former av protektionistiska ingrepp har sedan

<sup>29</sup> Här behandlas inte de politiska och förhandlingsmässiga förutsättningarna för en sådan "styckevis" anslutning till EG, ej heller de institutionella förändringar som skulle krävas för detta. Från vissa EG-länder har som bekant framförts åsikten att EFTA-länderna inte kan välja att delta i vissa former av samarbete och avstå från andra, dvs. att man måste välja mellan att stå helt utanför eller bli medlem ("man kan inte plocka russinen ur kakan"). Ur strikt ekonomisk synvinkel finns det emellertid inga skäl emot en sådan "styckevis" integration.

mitten av 70-talet införts på allt fler områden. Till största delen är de bilaterala, dvs. de diskriminerar mot import från vissa länder, framför allt Japan, de asiatiska NIC-länderna samt utvecklingsländer i allmänhet. Samtliga EG- och EFTA-länder har ett omfattande nätverk av exportbe-gränsningsavtal med ett stort antal utvecklingsländer för att bromsa im-porten av kläder. Andra varugrupper där EG-länder infört importrestrik-tioner mot importen från Japan och NIC-länderna är bilar, skrivmaskiner, numeriska verktygsmaskiner samt tv-, stereo- och videoapparater.

EGs gemensamma handelspolitik innebär att medlemsländerna borde tillämpa inte bara samma tullar utan även samma kvantitativa restriktioner gentemot importen från utomstående. Så är emellertid inte fallet. De enskilda EG-länderna tillämpar för många varugrupper egna och sinsemel-lan starkt avvikande restriktioner mot tredjelandsimporten. En harmoni-sering av dessa importrestriktioner är en förutsättning för att gränskontrol-lerna mellan EG-länderna skall kunna avvecklas, och är därmed ett cen-tralt inslag i skapandet av den inre marknaden.

Det är svårt att mäta graden av protektionism i handelspolitiken och att göra jämförelser mellan länder. Det torde emellertid inte råda något tvivel om att den svenska handelspolitiken när det gäller kvantitativa restriktioner är mera frihandelsinriktad än vad som är fallet för flertalet EG-länder. De svenska restriktionerna täcker betydligt färre varugrupper. Den svens-ka regeringen har dessutom aviserat en avveckling av de selektiva import-restriktioner för teko-varor som är riktade mot NIC-länder och u-länder.

En svensk anslutning till EGs tullunion skulle i praktiken innebära en svensk anpassning till EGs framtida gemensamma importkvoter. Osäkerheten om hur denna gemensamma handelspolitik kommer att se ut är dessvärre stor. Man kan tänka sig olika utfall beroende på den relativa styrkan hos protektionistiska respektive frihandelsvänliga grupper i de enskilda EG-länderna. Möjligheten att strukturella anpassningsproblem i förening med låg ekonomisk tillväxt skulle ge grogrund för ett protektion-istiskt tryck i de nya medlemsländerna att införa skärpta restriktioner på EG-nivå mot importen från NIC-länderna inom nya produktgrupper kan dessvärre inte uteslutas (jfr föregående avsnitt).

Även om osäkerheten är stor torde det vara realistiskt att räkna med att en skärpning av de svenska restriktionerna mot importen från tredje land skulle bli nödvändig. Som påpekats i avsnitt 4.1 medför detta en välfärds-förlust för konsumenterna och för samhället. Hur stor denna blir är svårt att säga. En sådan beräkning skulle kräva ingående studier av varje enskild varugrupp. Ett svenskt införande av exempelvis de kvoter som tillämpas i Italien för importen av japanska bilar skulle utan tvekan medföra avsevär-da välfärdsförluster för svenska bilkonsumenter.

Å andra sidan finns det givetvis risk för att ett framtida protektionistiskt EG skulle kunna utlösa ett handelskrig med USA och Japan, där små fristående och utrikeshandelsberoende länder som saknar handelspolitisk förhandlingsstyrka skulle kunna råka i kläm. I ett sådant scenario kan det mycket väl tänkas att ett medlemskap i EG ur svensk synvinkel vore att föredra framför att stå utanför.

Det tredje integrationssteget skulle innebära en fullständig avveckling av gränserna, såväl fysiska som administrativa, för varor och tjänster mellan

Sverige och EG. För detta krävs emellertid, utöver de förändringar som behandlats i tidigare steg, en långtgående samordning av finanspolitiken, i form av en harmonisering av moms och övriga indirekta varuskatter, samt en svensk anslutning till den gemensamma marknadens jordbrukspolitik.

EG-kommissionen har, genom en uppräknig av de resultat av integrationen i enskilda branscher som redovisats i avsnitt 4.4, kommit fram till att tillkomsten av den inre marknaden skulle kunna öka den sammanlagda BNP i EG-länderna med 5,8–6,4%. Denna siffra är naturligtvis behäftad med mycket stora felmarginaler (jfr 4.4), och måste uppfattas mera som ett illustrativt räkneexempel än som en prognos för Europa 1992. Än mindre kan siffran tas som en prognos för effekten av svenskt medlemskap i EG. Detta beror på att kalkylresultaten bland annat är avhängiga av företagsstorlek och grad av konkurrens i varje bransch. Dessa behöver givetvis inte vara desamma för den svenska industrin som för EG som helhet.

Effekten av ett svenskt de facto medlemskap i EG, dvs. skillnaden mellan Sverige som medlem 1992 och Sverige som utomstående 1992, består egentligen av tre komponenter. Den första är vinsten av fördjupad integration på varu- och tjänstemarknaden, i jämförelse med utgångsläget 1989. Denna kunde i princip beräknas på likartat sätt som de kalkyler som gjorts för EG-länderna i avsnitt 4.4. Härtill kommer att man undviker förlusten av att stå utanför den inre marknaden, beräknad med utgångspunkt från nuläget — denna har behandlats i avsnitt 5.1.

Häriifrån avgår kostnaderna för strukturomvandling enligt avsnitt 4.6 samt välfärdsförlusten av anpassningen till EGs yttre handelspolitik. En kvantifiering av dessa kostnads- och intäktsposter är synnerligen vansklig och ligger utom ramen för denna rapport. Kommissionens utredningsarbete pekar emellertid på att de positiva inkomst- och välfärdseffekterna av en fullständigt genomförd gemensam europeisk marknad för varor och tjänster under realistiska förutsättningar kan bli avsevärda. För en fullständig jämförelse av alternativen krävs dock att man också kan ange storleksordningen av övriga poster.

## 6 Sammanfattning

Rapportens syfte är att söka bedöma effekterna på det svenska näringslivet av bildandet av EGs inre marknad för varor och tjänster genom avskaffande av kvarstående handelshinder. Avsikten är att jämföra verkningarna under olika förutsättningar om Sveriges deltagande i den fördjupade integrationen.

EGs och EFTAs bildande och frihandelsavtalen mellan dem undanröjde under 60- och 70-talet tullhindren för den europeiska handeln med industrivaror. Nivån på det genomsnittliga tullskydd som därmed avvecklades varierade mellan 6 och 16 %. Emellertid kvarstår en rad handelshinder som hämmar handel och specialisering mellan EG-länderna. Dessa skall enligt det s. k. vitboksprogrammet avskaffas fram till år 1992. De viktigaste är industristöd, kostnader för gränspassage, tekniska handelshinder i form av tvingande produktnormer som varierar mellan länderna, diskriminering mot import vid offentlig upphandling och regleringar som begränsar etablering och konkurrens.

Tullavvecklingen har haft stora effekter på den europeiska handeln. Enligt vissa beräkningar ökade internhandeln inom blocken under 60-talet med upp till 40 %, i huvudsak på bekostnad av minskande hemmamarknadsandelar; endast en mindre del utgjordes av handelsomfördelning på bekostnad av tredjelandsimport. Det ökade handelsutbytet bestod till största delen av s. k. inombranschhandel, dvs. av en ökning av både export och import i flertalet branscher.

Kvarstående handelshinder är mycket ojämnt fördelade. I vissa delar av tjänstesektorn finns restriktiva regleringar och konkurrensbegränsningar. Inom industrin förefaller handelshindren att vara speciellt höga inom teknologiskt avancerade branscher med utpräglade stordriftsfördelar, framför allt där statliga inköp utgör en stor del av marknaden. Den inre marknadens effekter kommer därför att bli koncentrerade till vissa branscher. För industrin som helhet är av allt att döma kvarvarande handelshinder i genomsnitt av ungefär samma storleksordning som de tullar som avvecklades mellan EG och EFTA under 70-talet, och sannolikt lägre än de industrivarutullar som gällde när EG och EFTA skapades.

De icke-tariffära handelshinder som separerar EG-ländernas marknader kan innebära avsevärda kostnader för samhället. Gränspassage och tekniska handelshinder är i princip samhällsekonomiskt mera kostsamma än tullar av motsvarande storlek. Diskriminering mot import vid offentlig upphandling ger speciellt höga kostnader, som kan växa över tiden, i

koncentrerade branscher med begränsad konkurrens och stordriftsfördelar.

De vinster som kan uppkomma vid en svensk anslutning till den inre marknaden kan endast till mindre del väntas bestå av ett förbättrat resursutnyttjande genom produktionsspecialisering i enlighet med komparativa fördelar. Orsaken härtill är att de svenska resurstillgångarna endast obetydligt skiljer sig från EG-ländernas, med undantag för de sydeuropeiska. Dessa skillnader är av allt att döma alltför små för att kunna förklara mer än en liten del av det nuvarande handelsutbytet mellan EG och Sverige. Det är därför osannolikt att en fördjupad integration med EG skulle leda till en omfattande strukturomvandling av en typ som innebär omflyttning av kapital och arbete mellan branscher med stora skillnader i resursanvändning.

Integrationsvinsterna erhålles istället framför allt genom ett förbättrat utnyttjande av stordriftsfördelar, ökad konkurrens och förbättrad effektivitet. EG-kommissionens kalkyler tyder på att vinsterna kan bli avsevärda. Speciellt stora vinster kan erhållas i koncentrerade branscher med stordriftsfördelar och höga handelshinder. För att integrationsvinsterna skall realiseras krävs emellertid en omfattande strukturomvandling genom avgång och etablering av företag. Huruvida detta kommer att medföra nämnvärda anpassningsproblem beror emellertid främst på den ekonomiska tillväxten under perioden. Dessutom krävs sannolikt en aktiv konkurrenspolitik för att hindra marknadssegmentering och konkurrensbegränsningar.

Effekterna på det svenska näringslivet av den inre marknaden beror på vilken grad av anslutning Sverige väljer, eller kan uppnå. Eliminering av handelshinder mellan EG-länderna leder till diskriminering mot import från utomstående, även om tullfriheten bibehålles för industrivaruhandeln med EFTA-länderna. I den mån integrationen leder till handelsomfördelning minskar efterfrågan för svensk export, vilket minskar nationalinkomsten. Historiskt sett har dock de handelsskapande effekterna av europeisk integration dominerat över de handelsomfördelande. Diskriminerings-effekten motverkas emellertid av att ökade inkomster i EG ökar efterfrågan även på svenska varor.

Vissa inslag i bildandet av den inre marknaden, t. ex. avregleringar inom tjänstesektorn som stimulerar konkurrensen, kan genomföra ensidigt av utomstående länder. I den mån regleringarna är bilaterala kan de i princip avvecklas utanför EGs ram.

Andra handelshinder skulle i princip kunna avvecklas mellan Sverige och EG utan ett svenskt formellt medlemskap. Hit hör ett ömsesidigt accepterande av icke-diskriminering vid offentlig upphandling, liksom ett ömsesidigt godtagande av produktnormer och produktkontroller, i förening med en anpassning av de svenska normerna. Detta medför samhälls-ekonomiska vinster i form av ökad effektivitet och sänkta kostnader.

En fullständig anslutning till den inre marknaden kräver en avveckling av gränskontrollerna. Detta förutsätter i sin tur en harmonisering av varuskatter och produktnormer. Dessutom krävs en anpassning av handelspolitiken. Även på denna punkt kan man vänta sig en samhällsekonomisk vinst i form av effektivare resursutnyttjande. Häremot måste dock

ställas den samhällsekonomiska kostnaden av att införa kvantitativa begränsningar av importen från Japan och NIC-länderna. Denna post är svårbedömd, eftersom den beror på den framtida balansen mellan protektionistiska och frihandelsvänliga intressegrupper i EG.



## Appendix 1. Kalkyler av integrationseffekter på svensk handel.

De beräkningar av verkningarna av frihandelsavtalet för industrivaror mellan Sverige och EG som redovisas här bygger på en enkel modell för bestämning av handelsflöden mellan Sverige och andra länder. Det antas att vid en given tidpunkt handelsutbytet  $H$ , som består av summan av export och import, mellan Sverige och ett givet land ( $i$ ) bestäms av utbudskapacitet och efterfrågan i land ( $i$ ) samt av avståndet till ( $i$ ), som ett mått på transportkostnaden, och av tullar och andra handelshinder.

Vid empiriska skattningar av handelsmodeller av detta slag är det vanligt att mäta total efterfrågan och utbudskapacitet med nationalinkomst och befolkning (jfr Pöyhönen (1963), Waelbroeck (1964), Linneman (1966) m. fl.). För att beräkna effekterna av en fortgående integration kan man skatta modellen för en serie av år, med tillägg för en dummy-variabel för handelsströmmar mellan två medlemmar av samma handelsblock (Aitken 1973). Hypotesen är att de estimerade värdena för dessa dummy-variabler skall växa över tiden, och därmed avspegla en tendens till ökande handel inom handelsblocken allteftersom tullarna reduceras.

För ett visst lands (Sveriges) handel skulle modellen kunna skrivas

$$\log H_{it} = \alpha_t + \alpha \log Y_{it} + \beta \log B_{it} + \gamma \log A_i + \sum \delta_j D_j$$

där  $D_j = 1$  för medlemmar av handelsblock  $j$  ( $j = \text{EG, EFTA}$ )

$Y_{it}$  nationalinkomst, land  $i$ , år  $t$

$B_{it}$  befolkning, land  $i$ , år  $t$

$A_i$  avstånd till land  $i$  (mätt mellan största hamnar).

Denna modell har skattats för åren 1970 och 1984 för Sveriges handel med 23 OECD-länder; därav särskiljer vi de ursprungliga EFTA-länderna (inklusive Danmark och Storbritannien) och de ursprungliga EG-länderna ("de sex"). Antag att handeln mellan Sverige och ett visst land beror på skillnaden mellan de tullhinder som föreligger mellan de två länderna, och de tullar som gäller mot utomstående. För Sveriges handel med övriga EFTA förblev de interna tullhindren under 70-talet lika med noll, medan de yttre tullarna sänktes, dels gentemot EG, dels som resultat av Kennedy-ronden. Allt annat lika bör detta ha minskat handelsutbytet inom EFTA. För Sveriges handel med de ursprungliga EG-länderna reducerades tullarna ömsesidigt till noll. De yttre tullarna minskade också, men nettoeffekten bör ha blivit en ökning av handelsutbytet med Sverige. Vi förväntar oss alltså att koefficienten för EG-dummin skall öka, och för EFTA-dummin minska, från 1970 till 1984.

Skattningarna gav följande resultat (t-värden inom parentes):

år	$\alpha$	$\alpha$	$\beta$	$\gamma$	EFTA	EG	$R^2$
1970	1,005	1,120 (3,78)	-0,154 (-0,48)	-0,014 (-0,10)	2,722 (6,63)	1,448 (2,79)	0,931
1984	1,132	0,987 (3,32)	-0,112 (-0,33)	0,103 (0,63)	2,327 (4,57)	1,521 (2,51)	0,911

EFTA-effekten, dvs. effekten på handeln, givet utvecklingen av nationalprodukt och befolkning av att tillhöra EFTA, har synbarligen försvagats



något under 70-talet, vilket skulle kunna avspegla en relativ försvagning av den ömsesidiga förmånsbehandlingen genom minskade tullhinder för handel med utomstående. Samtidigt har EG-effekten förstärkts, om än obetydligt. Ingen av dessa förändringar är emellertid statistiskt signifikant.

## Appendix 2. En statistisk analys av komparativa fördelar i handeln mellan Sverige och EG.

I detta avsnitt redovisas resultat från en statistisk tvärsnittsanalys av sambandet mellan nettoexport och resursåtgång för 76 industribranscher i svensk tillverkningsindustri för år 1984. Data härrör från svensk industristatistik och från OECDs handels- och produktionsstatistik. Den beroende variabeln är nettoexportens andel av inhemsk förbrukning,  $(X-M)/C$ , alternativt av produktionen,  $(X-M)/Q$ . Som oberoende variabler har använts bruttodriftsöverskott (förädlingsvärde minus lönesumma) per sysselsatt,  $(F-L)/S$ , lönesumma per sysselsatt ( $L/S$ ), andelen tekniker av sysselsatta ( $T/S$ ) samt dummyvariabler för råvaruintensiva branscher (SNI 3311, 3319, 3320, 3411) och FoU-intensiva branscher (SNI 3522, 3825, 3831, 3832, 3845, 3851). Nedan redovisas tre alternativa regressionslikningar.

beroende	T/S	L/S	(F-L)/S	Råvar.	FoU	R <sup>2</sup>
(X-M)/C	-0,578 (-0,38)		0,000 (0,54)	0,690 (2,59)	0,022 (0,07)	0,082
(X-M)/C		-0,001 (-0,07)	0,002 (0,40)	0,708 (2,70)	-0,058 (-0,25)	0,099
(X-M)/Q	-0,456 (-0,36)		0,006 (1,33)	0,429 (1,96)	0,133 (0,52)	0,076

Endast dummyvariabeln för råvaruintensiva branscher är signifikant (på 1 % nivå); i den tredje ekvationen är även koefficienten för bruttodriftsöverskott per sysselsatt svagt signifikant (på 10 % nivå).

## Appendix 3. Partiella effekter av en avveckling av handelshinder

### 3.1 Tullar och kostnader för gränspassage.

Vi behandlar först avveckling av en tull  $t$  i ett litet land på en homogen vara som säljs på en marknad med fullständig konkurrens. Inhemskt utbud och efterfrågan betecknas  $S$  och  $D$  i fig. A.1.1, och det givna världsmarknadspriset  $p_w$ . I utgångsläget är marknadspriset  $p_1 = p_w + t$ , produktionen  $q_1$ , konsumtionen  $c_1$  och importen  $c_1 - q_1$ . Om tullen tas bort, faller priset till  $p_w$ , konsumtionen och importen ökar och produktionen minskar.

Nettoeffekten på samhällets välfärd ges av ökningen av konsumentöverskottet,  $A + B + C + D$  i fig. A.1.1, minus minskningen av producentöverskottet,  $A$ , och bortfallet av statsintäkter,  $C$ . Nettot blir alltså  $B + D$ .

Om handelshindret i fig. A.1.1 istället utgjorts av regler som fördyrar importen med beloppet  $t$  per enhet, blir volym- och priseteffekterna desam-

ma som i föregående fall. Välfärdsvinsten blir emellertid större. Från ökningen i konsumentöverskott ( $A+B+C+D$ ) avgår endast minskningen i producentöverskott  $A$ . Rektangeln  $C$  svarar ju mot en prissänkning på initieell import som beror på sänkta kostnader. Vinsten blir alltså  $B+C+D$ .

Effekten av avveckling av tullen i utlandet för en exportbransch under i övrigt samma förutsättningar visas i fig. A.1.2. Välfärdsvinsten består av ökningen av producentöverskottet,  $A+D+C$ , minus minskningen i konsumentöverskottet,  $A+D$ , dvs. nettoeffekten är  $C$ , som är proportionell mot den initieella exporten, exportökningen och tullsatsen. För ett litet land, för vilket världsmarknadspriserna är givna, uppkommer alltså vid en ömsesidig tullavveckling en terms of trade-vinst i exportbranscherna. I importbranscherna uppstår däremot inte någon motsvarande terms of trade-förlust.

Om handelshindret istället består av en fördyring av exporten, skulle effekterna på priser, volymer och välfärd ha blivit exakt desamma som i fallet med en tull. För exportbranscher spelar det alltså ingen roll för välfärdseffekten om handelshindret består av en tull eller av en extra kostnad för handeln.

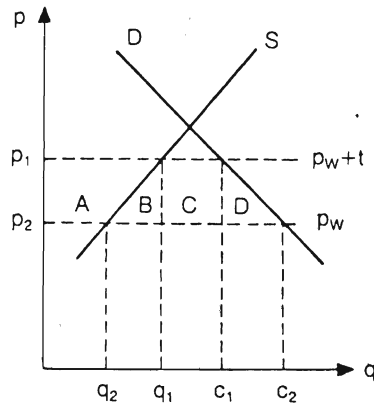
För denna typ av marknad blir pris- och volyeffekterna av att avveckla en importkvoterings som medger en importvolym  $c_1-q_1$  i fig A.1.1 exakt desamma som av att ta bort en tull  $t$ . Välfärdseffekten beror emellertid på om det knapphetsvärde som förknippas med importlicenser, dvs.  $ytan C$ , tillfallit inhemska importörer eller utländska säljare. I det förra fallet blir välfärdsvinsten för landet densamma som i tulfallet, dvs.  $B+D$ , i det senare tillkommer  $ytan C$ .

### 3.2 Tullunioner och frihandelsområden.

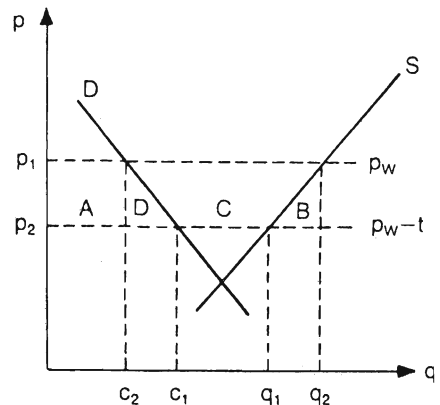
Effekten av en diskriminerande tullavveckling, dvs. bildandet av ett frihandelsområde, för en importbransch beror på antagandena om kostnader och utbud i omvärlden. Antag att landet är litet i förhållande till både motparten i frihandelsområdet ( $M$ ) och utomstående ( $N$ ), så att priserna på import från bägge,  $p_M$  och  $p_N$ , kan betraktas som givna. Antag att importpriset från  $N$  är lägre än från  $M$ . I utgångsläget (fig. A.1.3) är marknadspriset  $p_1=p_N+t$ . Konsumtionen  $c_1$  täcks av egen produktion  $q_1$  samt import från  $N$ ,  $c_1-q_1$ .

Om tullen avvecklas gentemot  $M$ , faller priset till  $p_2=p_M$ . Importen från  $N$  slås ut och ersätts av import från  $M$ . Ökningen av importen från medlemslandet,  $c_2-q_2$ , kan uppdelas i en handelsomfördelningseffekt,  $c_1-q_1$ , och en handelsökningseffekt,  $(c_2-c_1)+(q_1-q_2)$ . Välfärdseffekten beror på den relativa storleken av dessa båda effekter. Nettoeffekten på samhällets välfärd består av ökningen av konsumentöverskottet,  $A+B+C+D$  i fig. A.1.3, minus minskningen av producentöverskott,  $A$ , samt bortfallet av tullintäkter,  $C+E$ . Nettoeffekten blir alltså  $B+D-E$ . Jämfört med fig. A.1.1 uppkommer en minuspost  $E$  som är proportionell mot handelsomfördelningseffekten; denna skall vägas mot den handelsskapande effekten. Det är fullt möjligt att nettoeffekten på samhällets välfärd kan bli negativ.

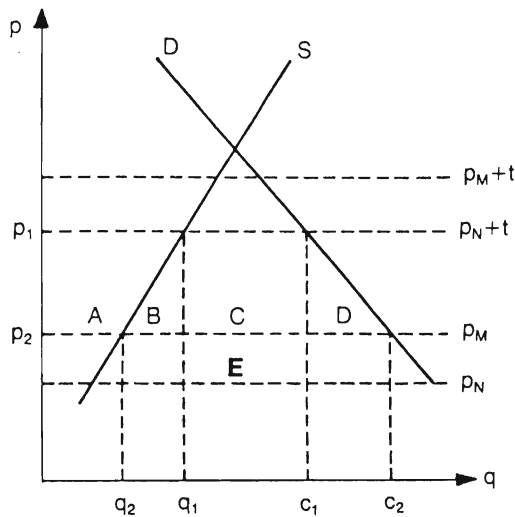
Figur A.1.1



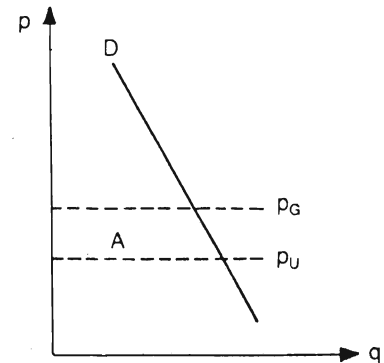
Figur A.1.2



Figur A.1.3



Figur A.1.4



Detta är mer sannolikt ju större kostnadsskillnaden är mellan  $M$  och  $N$ , och ju mindre elastiska efterfrågan och utbudet är.

Antag att det i stället för en tullsänkning inom ett frihandelsområde är fråga om att avlägsna ett kostnadshöjande icke-tariffärt handelshinder på import från  $M$ , medan hindret kvarstår på import från  $N$ . Ett exempel är kostnaderna för gränspassage. I utgångsläget importeras produkten från lågkostnadslandet  $N$  till priset  $p_N+t$ . När kostnaden försvinner på import från  $M$ , ersätter denna importen från  $N$ , dvs. vi får en handelsomfördelning.

Välfärdsvinsten för samhället blir ökningen av konsumentöverskottet ( $A+B+C+D$ ) i fig. A.1.3 minus minskningen av producentöverskottet

(A), dvs.  $(B+C+D)$ . Jämfört med fallet med en tullunion uppkommer ingen minuspost kopplad till den omfördelade handeln, varför välfärdseffekten blir större. Distinktionen mellan handelsskapande och handelsomfördelade effekter blir därför av mindre intresse.

### 3.3 Tekniska handelshinder.

Antag att land A inför en tvingande produktstandard som skiljer sig från omvärldens, t.ex. genom att kräva att vissa material används i givna proportioner, eller att produkten uppfyller andra krav. Branschen kan då tillverka två produkter, som fyller ungefär samma behov, varav den ena (G) uppfyller kraven och den andra (U) inte. Vi förutsätter att uppfyllandet av kraven medför ökade kostnader, fasta eller rörliga, i form av ökad materialkostnad, högre investeringar etc.

Om både G och U kan tillverkas både i land A och i omvärlden till samma konstanta styckkostnad, uppkommer över huvud taget inget handelshinder, eftersom standarden inte diskriminerar mellan import och egen industri vare sig formellt eller i praktiken, trots att standarden i A skiljer sig från den som tillämpas i omvärlden. Låt oss istället anta att G endast kan tillverkas i A, eller att kostnaden i omvärlden för G är betydligt högre än i A. Produktstandarderna fungerar då de facto som ett totalt importembargo.

Antag nu att det är själva verket inte är någon skillnad på G och U i något relevant avseende vad gäller användarnas hälsa och säkerhet m.m., utan att produktstandarderna är tillkommen i rent protektionistiskt syfte. Den samhällsekonomiska kostnaden för detta tekniska handelshinder utgörs då av ytan A i fig. A.1.4. Vinsten av ekonomisk integration är m.a.o. lika med prisskillnaden multiplicerad med den inhemska förbrukningen.

Antag istället att det är en kvalitetsskillnad mellan G och U, och att konsumenterna är fullt medvetna om detta. Utifrån konsumenternas värderingar uppkommer den samhällsekonomiska kostnaden av en strikt produktstandard genom att vissa konsumenter, som annars skulle ha köpt den billigare importerade varianten, nu tvingas köpa G till ett högre pris. Kostnaden motsvaras då av den import av U man skulle få om produktstandarderna gjordes lika med omvärldens, multiplicerad med en bråkdel av prisskillnaden (eftersom man visserligen betalar mer men också får en produkt av högre kvalitet).

Antag slutligen att U medför större hälsorisker än G, men att konsumenterna inte är medvetna om detta. Priset på U kommer då att underskatta den verkliga samhällsekonomiska kostnaden. Antag vidare att den strängare standarden i A avspeglar en värdering av hälsa, säkerhet och miljö som skiljer sig från den i omvärlden. Det är i så fall fullt möjligt att resultatet av att A överger sin nationella standard kan bli en välfärdsförlust. Så blir fallet om den försämrade miljön eller ökade hälsoriskerna värderas högre än besparingen vid köp av den billigare produkten.



## Referenser

- Aitken, N.D. (1973) The effect of the EEC and EFTA on European trade: a temporal cross-section analysis. *American Economic Review*.
- Atkins (1988) The cost of non-Europe in public sector procurement. Research on the cost of non-Europe. Basic findings, volume 1. Brussels 1988.
- Balassa, B. (1962) The theory of economic integration. Allen & Unwin.
- Balassa, B. (1967) Trade liberalization among industrial countries: objectives and alternatives. McGraw-Hill.
- Balassa, B. (1975) European economic integration. North Holland.
- Baldwin, R.E. (1971) Non-tariff distortions of international trade. The Brookings Institution.
- Braunerhielm E. (1987) Arbetsmiljön - kompromissar vi om den? i Hamilton, C.B. (red) Europa och Sverige. EG-frågan inför 90-talet. SNS Förlag.
- Burenstam Linder, S. (1962) Sveriges handelspolitiska alternativ: den ekonomiska innebörden. *Ekonomisk Revy*.
- Carlsson, B (1983) Industrial subsidies in Sweden: macro-economic effects and an international comparison. *Journal of Industrial Economics* vol. 32.
- Cawley, R. och M. Davenport (1988) Partial equilibrium calculations of the impact of internal market barriers in the European Community. Research on the cost of non-Europe. Basic findings. Volume 1.
- Completing the Internal Market. White Paper from the Commission to the European Council. Milano 1985.
- Cowling, K. m.fl. (1980) Mergers and economic performance. Cambridge University Press.
- Culem, C. och L. Lundberg (1986) The product pattern of intra-industry trade: stability among countries and over time. *Weltwirtschaftliches Archiv* Band 122.
- Davenport, M. (1982) The economic impact of the EEC, i Boltho A. (red.) The European economy. Oxford University Press.
- Deardorff, A.V. (1984) Testing trade theories and predicting trade flows, i Jones & Kenen (red.) Handbook of international economics, vol.1. North-Holland.
- Denison, E. (1967) Why growth rates differ. Post-war experiences in nine Western countries. Washington.
- El-Agraa, A.M. (1985) International economic integration, i Greenaway D. (red.) Current issues in international trade. Theory and policy. Macmillan.
- EFTA (1969a) Compulsory technical regulations. Geneva 1969.
- EFTA (1969b) The effects of EFTA on the economies of member states. Geneva 1969.
- EFTA (1972) The trade effects of EFTA and the EEC 1959-1967. Geneva 1972.
- Ernst & Whinney (1988a) The cost of non-Europe: Border related controls and administrative formalities. Research on the cost of non-Europe. Basic findings, Volume 1.
- Ernst & Whinney (1988b) The cost of non-Europe: An illustration in the road haulage sector. Research on the cost of non-Europe. Basic findings, Volume 1.
- Fagerberg, J. och G. Sollie (1987) The method of constant market shares analysis reconsidered. *Applied Economics* 19.
- Flam, H. (1981) Growth, allocation and trade in Sweden. An empirical application of the Heckscher-Ohlin theory. Institute for international economic studies, Monograph series no 12.
- Flam, H. och H. Horn (1989) Ekonomiska konsekvenser för Sverige av EGs inre marknad. En översikt av tillämplig ekonomisk teori och empiri.
- Gavelin, L. (1983) Determinants of the structure of Swedish foreign trade in manufactures 1968-79. *Scandinavian Journal of Economics* vol. 85.

- Geroski, P. och A. Jaquemin (1985) Industrial change, barriers to mobility and European industrial policy. Economic Policy.
- GEWIPLAN (1988) The costs of non-Europe: Some case studies on technical barriers. Research on the cost of non-Europe. Basic findings, Volume 1.
- Hamilton, C.B. och L.E.O. Svensson (1984) Do countries' factor endowments correspond to the factor contents in their bilateral trade flows? *Scandinavian Journal of Economics* Vol. 86.
- Hamilton, C.B. (1987) Sveriges anpassning till EGs inre marknad, i Hamilton (red.) Europa och Sverige. EG-frågan inför 90-talet. SNS Förlag.
- Helg, R. och P. Ranci (1988) Economies of scale and the integration of the European economy: the case of Italy. Research on the cost of non-Europe. Basic findings, Volume 2.
- Herin, J. (1986) Rules of origin and differences between tariff levels in EFTA and in the EEC. EFTA Occasional Paper No 13.
- Hine, R.C. (1985) The political economy of European trade: an introduction to the trade policies of the EEC. Wheatsheaf Books.
- Horwitz, E.C. (1988a) Några aspekter av en svensk anpassning till EGs handelspolitik mot tredje land. (stencil).
- Horwitz, E.C. (1988b) Marknadsandelar för svensk export till Västeuropa 1963-1986. Kommerskollegium. Arbetsrapport nr 21.
- ILO Yearbook of labour statistics 1987.
- INSEAD (1988) The benefits of completing the Internal Market for telecommunication equipment in the Community. Research on the cost of non-Europe. Basic findings. Volume 1.
- Jaquemin, A. och H. de Jong (1977) European industrial organization. Macmillan.
- Jaquemin, A. (1982) Imperfect market structure and international trade - some recent research. *Kyklos*, 35.
- Jaquemin, A och A. Sapir (1988) European integration or world integration? *Weltwirtschaftliches Archiv* 124.
- Johnson, H.G. (1958) The gains from freer trade with Europe: an estimate. Manchester School of Economic and Social Studies.
- Johnson, H.G. (1965) An economic theory of protectionism, tariff bargaining and the formation of customs unions. *Journal of Political Economy*.
- Kelly, W.B. (1967) Non-tariff barriers, i Balassa B. (red.) *Studies in trade liberalization*, Johns Hopkins Press.
- Krause, L.B. (1968) European economic integration and the United States. Washington.
- Krugman, P. (1988) EFTA and 1992. EFTA Occasional Paper No 23. Geneva.
- Leamer, E. och R. Stern (1970) *Quantitative international economics*. Aldine, Chicago.
- Leamer, E.E. (1984) Sources of international comparative advantage. Theory and evidence. MIT Press.
- Leibenstein, H. (1966) Allocative efficiency vs  $\bar{X}$ -efficiency'. *American Economic Review*.
- Linneman, H. (1966) An econometric study of international trade flows. North Holland.
- Lundberg, L (1976) Handelshinder och handelspolitik. Studier av verkningar på svensk ekonomi. Industriens Utredningsinstitut.
- Lundberg, L (1988) Internationell konkurrens och omvandling. Tidens Förlag.
- Mayes, D.G. (1978) The effects of economic integration on trade. *Journal of Common Market Studies*, 17.
- Miller, M.H. (1971) Estimates of the static balance of payments and welfare costs of United Kingdom entry into the Common Market. *National Institute Economic Review*.
- Mueller, D. (red.) (1980) The determinants and effects of mergers. Cambridge, Mass.
- Nerb, G (1988) The completion of the internal market. A survey of European industry's perception of the likely effects. Research on the cost of non-Europe. Basic findings, Volume 3.
- Ohlsson, L. (1976) Svensk verkstadsindustris internationella specialisering. Industriens Utredningsinstitut.
- Ohlsson, L. och L. Vinell (1987) Tillväxtens drivkrafter. En studie av industriens framtidsvillkor. Industriförbundets förlag.
- Ohlsson, L. (1988) Industriella konsekvenser av EG. *Industrin & EG*. Arbetsrapport 1.
- Pelkmans, J. och L.A. Winters (1988) Europe's domestic market. Chatham House Papers - 43, Routledge, London.
- Pintado, X. m.fl. (1988) Economic aspects of the European Economic Space. EFTA Occasional Paper No 25. Geneva.

- Prais, S. (1981) Productivity and industrial structure. Cambridge University Press.
- Pratten, C. (1988) A survey of the economies of scale. Research on the cost of non-Europe. Basic findings. Volume 2.
- Price Waterhouse (1988) The cost of non-Europe in financial services. Research on the cost of non-Europe. Basic findings, Volume 1.
- Pöyhönen, P. (1963) Toward a general theory of international trade. Ekonomiska Samfundets Tidskrift.
- Rabinowicz, E (1987) Jordbrukspolitik i EG och Sverige, i Hamilton, C.B (red.) Europa och Sverige. EG-frågan inför 90-talet. SNS Förlag.
- Richardson, J.D. (1988) Empirical research on trade liberalization with imperfect competition: a survey (stencil).
- Scherer, F. (1975) The economics of multiplant operation. Harvard University Press.
- Scherer, F. (1980) Industrial market structure and economic performance. Rand McNally.
- Schwalbach, J. (1988) Economies of scale and intra-community trade. Research on the cost of non-Europe. Basic findings, Volume 2.
- Scitovsky, T. (1958) Economic theory and Western economic integration. Stanford.
- Smith, A. och T. Venables (1988) The costs of non-Europe: An assessment based on a formal model of imperfect competition and economies of scale. Research on the cost of non-Europe. Basic findings. Volume 2.
- The economics of 1992. European Economy No 35, March 1988.
- Waelbroeck, J. (1964) Le commerce de la Communauté Européenne avec les pays tiers. Integration Européenne et réalité Economique. Bruges.
- Williamson, J. och A. Bottrill (1971) The impact of customs unions on trade in manufactures. Oxford Economic Papers vol.23.
- Zimmermann, K.F. (1987) Trade and dynamic efficiency. Kyklos 40.