

NATIONALEKONOMISKA FÖRENINGENS

sammanträde den 29 maj 1967

Ordförande: professor *Ragnar Bentzel*

SVENSK HANDELS- OCH INDUSTRIUT- VECKLING I EUROPAPERSPEKTIV

Ekon. lic. **John Ekström:**

I Rom samlas i dag stats- och regeringschefer från de sex EEC-länderna för att högtidlighålla tio-årsdagen av Rom-fördragets undertecknande. I Stockholm höll i början av mars detta år de sju EFTA-ländernas handelsministrar ett högtidligt möte för att fira den slutliga tullavvecklingen inom EFTA. Etableringen av EEC och EFTA är fullbordad, och de i fördraget uppställda förstahandsmålen har uppfyllts. Detta innebär så väsentliga förändringar av den institutionella ramen för utrikeshandeln och industriutvecklingen i de europeiska länderna att — närmare tio år förflutna — en utvärdering beträffande förändringarnas effekt och innebörd vore både möjlig och intressant. Tyvärr kan man varken inom EEC eller EFTA finna mycket av konkret undersökningsmaterial att grunda en sådan summering på. Ett par partiella svenska studier kommer att publiceras inom kort.¹⁾ Min framställning i dag blir därför inte så mycket en redovisning av resultat som en diskussion kring några tendenser som jag — kanske på ganska subjektiva grunder — finner avgörande för den svenska handels- och industriutvecklingen.

Jag skall först med några ord motivera och avgränsa denna uppgift. Det kan inom ramen för ett kort föredrag inte bli fråga om att behandla hela vår exportsituation, och lika lite om att utveckla den aktuella

¹⁾ "Industriella utvecklingstendenser i Europa" författad av J. Ekström och "Utvecklingen av den svenska exporten på EEC-marknaden" författad av G. Schumacher, båda publicerade i juni 1967 av Handelsdepartementet.

industriomställningsproblematiken i någon detalj. Med att sammanföra *båda* dessa frågor i rubriken vill jag främst fästa uppmärksamheten vid det ökande sambandet dem emellan. Man finner — i många länder — i dag en marknadsdebatt, som ensidigt fortskrider kring handelsfrågorna, och där bredvid en strukturdebatt, i vilken perspektivet oftare är provinsiellt än internationellt. Detta kan knappast längre vara en praktiskt arbetsfördelning.

Min behandling är vidare begränsad till ett västeuropeiskt perspektiv. Det innebär inte att jag anser andra handelsfrågor oväsentliga. Östhandeln betraktar jag exempelvis såsom viktig och utvecklingen därav såsom angelägen. Stora resurser sätts redan in på marknadsförberedelse med sikte på 70-talet av både europeiska och andra storföretag. Det syns här erfordras en "tandemkörning" industri/myndigheter, vilket t. ex. Frankrike har haft stor framgång med. Men denna handel kommer säkert länge än att omfatta endast speciella produkter och ett fåtal företag.

Lika angelägen, men troligen lika långsiktig och marginell för vår egen ekonomi, är utvecklingen av u-landshandeln. Jag kan här motivera dess utslutande ur denna bild med att citera en siffra: vår industrivaruexport till länder som vanligen klassas som underutvecklade var 1965 en miljard kronor av 15 miljarder kronor, vilket var mindre än åren 1957 och 1961.

Det finns flera skäl för oss att i dag uppmärksamma utvecklingen i Västeuropa än att vårt handelsberoende av dessa marknader är stort och växande: det sker för närvarande stora förändringar just där, de är de snabbast växande av våra marknader och de ligger oss geografiskt närmast.

— — —

Jag tänker som bakgrund för den svenska diskussionen presentera dels ett allmänt avsnitt om handelns förändringar genom marknadsbildningarna, dels ett om den pågående industriomställningen inom EEC.

— — —

I.

Det står nu fullt klart att i spåren av tullavvecklingen inom EEC och inom EFTA det följt en stark expansion av internhandeln. Under 1958—65 trefaldigades det totala handelsutbytet inom EEC, medan handeln med utomstående ökade med endast 70 à 80 procent. Under 1959—65 ökade den interskandinaviska handeln med 150 procent

men exporten till världen i övrigt endast med 60 procent. Internhandelsökningen har varit särskilt stark för industriella hel- och halvfabrikat, vilka ju är de produkter som direkt berörts av tulländringarna; den har vidare gällt icke enstaka produkter utan praktiskt taget hela industrivaruområdet. Så visar t. ex. EEC-länderna icke för någon av de 28 delpositionerna (enligt SITC-nomenklaturen) med nämnvärd handel 1958 lägre ökningssiffror internt än externt. Endast för kemiska basprodukter och farmaceutiska artiklar, för papper och finmekaniska produkter dominerar ännu deras import från utomstående; men också för dessa grupper expanderar nu internhandeln snabbare. I båda marknadsområdena gäller handelsexpansionen i påtaglig grad en del konsumtionsvaruindustrier såsom textil, beklädnad, skor och möbler. För dem har det gått relativt snabbt att utnyttja de nya avsättningsmöjligheterna, därigenom att det i de flesta länderna fanns lokala arbetskraftsreserver och outnyttjad produktionskapacitet.

Men marknadsbildningen har också redan haft klart handelssnedvridande effekter. Tysklands och Beneluxländernas import av industrivaror från EFTA har visserligen fortsatt att öka, men expansions takten — mätt i relation till industriproduktionens ökningstakt, dvs som elasticiteter — har för andra varor än maskiner sjunkit icke oväsentligt. Detsamma är fallet beträffande EEC-ländernas export till EFTA-länderna; bortses från Storbritannien (där ju speciella förhållanden rått) har ökningstakten minskat till hälften för både kemiska produkter och för maskiner.

Ända fram till 1962—63 kunde dessa förändringar tolkas såsom utslag av den allmänna ekonomiska expansionen inom EEC, och exporteftersläpningen från utomstående för enskilda varor eller länder som betingad av tillfälliga eller specifika omständigheter. Men de optimistiska meningar om tulleffektens underordnade betydelse, som framfördes bl. a. i den svenska EEC-debatten under 1962, har nu klart dementerats av utvecklingen. Marknadsbildningarna har utövat en väsentligt kraftigare stimulans på internhandeln än man väntade sig, vilket, tillsammans med vissa tullhöjningar, har relativt sett försämrat exportsituationen för de utanförstående. Mönstret är fullt klart: industrivaruhandeln expanderar *inom* EEC och *inom* EFTA var för sig, men *mellan* de båda marknadsområdena börjar stagnationstendenser göra sig gällande. Här skall då tilläggas att detta är den effekt som redan realiserats. Tullavtrappningen går ju stegvis, och i EEC har den ännu inte nått slutnivån. Exportörerna gör säkerligen på båda håll uppoffringar i form av prisreduktioner och ökade försäljningsansträngningar för att hålla sig kvar på marknaden i det längsta. De goda

konjunkturer som utmärkt första delen av 60-talet har därvid varit ett gott stöd. Det kommer säkerligen att visa sig, att snedvridningseffekterna blir större i den svagare konjunktur som nu inträtt.

En allmän kommentar må här vara berättigad. Den klassiska utrikeshandelsteorin talar om handel mellan komplementära ekonomier. Under 50-talets diskussioner om en nordisk tullunion anfördes också på många håll, att dessa länders näringsstrukturer var alltför lika för att ge underlag för en utvecklad samhandel. 1960-talets handelsutveckling inom Skandinavien har visat att detta var ett alltför förenklat betraktelsesätt, och samma tendenser visar handelsutvecklingen inom EEC. Det synes sålunda vara så att förutsättningarna för en handelsökning i nuvarande utvecklingsskede är särskilt stora just beträffande närbelägna länder med differentierad industristruktur och att handelns rationaliseringseffekter, genom ökad konkurrens, genom specialisering inom branscher och inom varugrupper, just där kan väntas bli stora i framtiden. Detta understryker betydelsen av det västeuropeiska handelsperspektivet. Redan nu kan konstateras, att de förskjutningar som marknadsbildningarna medfört inte är marginella utan av sådan storleksordning, att de över en så kort tid som tio år åstadkommer fundamentala förändringar i handelsströmmarnas riktning och sammansättning.

Industritullarna har avvecklats inom EFTA. EEC tar om ett år det sista steget mot noll. Därmed har två skilda handelsblock etablerats i Europa. Vi har sett av utvecklingen — både inom EEC och EFTA — hur stor stimulansen blivit för handeln även genom avskaffandet av de relativt låga tullar om 10 à 15 procent som var regeln i dessa länders tulltaxor. Detta är bl. a. ett memento inför glädjeyttringar vid avslutandet av Kennedyronden och de i och för sig väsentliga resultat som där uppnåddes. Det är för övrigt nu inte tullsänkningar utan tullhöjningar som är omedelbart förestående på våra viktigaste EEC-marknader. Den 1 juli 1968 sker den sista anpassningen till EEC:s gemensamma tulltaxa. Kennedyrondens avtrappningar — där det finns många och viktiga undantag — sker först därefter och utslagna på fem år; slutresultatet 1973 kommer för många viktiga varor — papper är en sådan — att icke ligga mycket under den nuvarande tullnivån. Handelsplittringen i Europa kvarstår såsom ett problem.

II.

Det förefaller sålunda sannolikt att internhandeln inom både EEC och EFTA kommer att öka snabbt under ytterligare åtskillig tid. Men

i ett läge av full sysselsättning måste fortsatt handelsexpansion komma att återverka mycket mera direkt än hittills på den industriella strukturen — det finns inte längre lätt mobiliserbar arbetskraft och produktionskapacitet att sätta in. Eller annorlunda uttryckt: ändringar i den ekonomiska strukturen, såväl på bransch- som på företagsplanet, blir förutsättningen för att den starka internhandelsexpansionen skall kunna fortgå. Detta är en anledning till att de långsiktiga produktionsproblemen nu kommit i förgrunden. En annan är att partiella kriser utvecklats inom ett flertal branscher.

Om det alltså varit så att handeln har växt i den kostym som industrin hade i beredskap, så är problemet nu för den europeiska industrin att skaffa sig en ny kostym som passar i det hårdare umgängelivet på en stormarknad. Man finner i dag i den europeiska ekonomin ett antal nya utvecklingsfaktorer, som bryter upp den gamla industristrukturen. Det är främst dimensionsförändringen av industrins marknader. På kort tid har företagens hemmamarknader flerfaldigats, och det etablerade konkurrensmonstret har rubbats. Detta gäller även de förut stora marknaderna, såsom den tyska och den franska, vilka i många delbranscher utmärktes av svag konkurrens. Men det gäller naturligtvis alldeles särskilt för de små länderna, som i Benelux inom EEC och Skandinavien inom EFTA.

Det är — som förut — en ny teknik som kräver nya storanläggningar — t. ex. syreprocesserna för järn — och som lagt grunden för ett antal snabbväxande teknikindustrier med investerings- och utvecklingskostnader vilka kräver ett marknadsunderlag av kontinental storlek.

Det är också en snabbt förändrad energibalans, som påverkar både energiproducenter och energikonsumenter. Kolindustrin inom EEC befinner sig i en akut avsättningskris, olja och naturgas svarar för hälften av energibehovet och de nya stora gasfyndigheterna i Holland står färdigutbyggda för export. Det är en hel transportrevolution som orsakat detta, med specialutrustat tonnage, specialiserade hamnanläggningar och ett nät av olje- och gasledningar från hamnar och källor direkt in i hjärtat av de europeiska industriregionerna, där kolet förut hade ett de facto-monopol. För många av de tunga industrier, som samlats kring kolet i Ruhr, Saar och Valloniet, ger nuvarande lokalisering icke längre en "bonus" utan ett "pålägg" i kostnadskalkylen. Järn- och stålindustrin är redan på marsch emot kustlägen, och nyanläggningar inom flera andra energikonsumerande branscher, såsom cement-, glas-, metallurgisk och viss kemisk industri, orienteras i ökande grad emot Europas periferi. Kraven ökar på att ersätta den

nuvarande högprislinjen för kol med en allmän lågprislinje för energi.

Men det finns där bredvid faktorer som försenar och försvårar omställningen. Det är kapitalbristen, skärpt genom underutvecklingen av de europeiska kapitalmarknaderna. Det är den tämligen generella arbetskraftsbristen som Västeuropa nu har att räkna med på längre sikt. Det är den relativa småföretagsstrukturen i många branscher, och det är icke minst en uråldrig samhällsapparat i de gamla industri-regionerna.

Det finns dock ett antal skäl för företagen att handla — och handla snabbt — om de skall behålla sin marknadsställning eller rent av överleva. Det är de stora amerikanska företagens expansion i Europa: man har att räkna med att redan kring 1970 det i ett flertal branscher — främst i intressanta expansionsbranscher som elektronik och plaster, men också i exempelvis livsmedelsindustrin — finns kontinentalt opererande USA-ägda företag, som fullt ut tillämpar amerikanska produktions- och försäljningsmetoder och som har överlägsna finansiella resurser för marknadsföringen. I andra branscher är det ett latent eller ett redan öppet krisläge som framtvingar nytänkande och nyorientering — så exempelvis i kol- och stålindustrin, i delar av textil- och pappersindustrin. Den starka handelsexpansionen — som fortgår — och på lite längre sikt tullsänkningarna enligt Kennedy-ronden innebär för åtskilliga företag, att de ser nya säljare uppenbara sig på deras traditionella marknader.

Det är åtskilligt som skett och håller på att ske inom EEC-industrierna i berörda avseenden. Så är t. ex. den kontinentala stålindustrin på väg att över nationsgränserna lägga grunden till en företagsstruktur som stormarknaden och den hårda världsmarknadskonkurrensen kräver. Frankrikes fyra största enheter har bildat två storgrupper, en tysk-holländsk sammanslutning blir Europas största stålgrupp etc. På liknande sätt håller den kemiska industrin, genom fusioner och genom produktionssamarbete kring nya storanläggningar, på att få kontinentala mått och att återställa balansen gentemot brittiska ICI och amerikanska Du Pont.

Den europeiska industrins yttre organisation är dock alltjämt bestämmd av 50-talets produktionsvillkor — ej av 70-talets. Det råder därför — så långt jag förstår — ingen som helst tvekan om att nu när den europeiska industrin, tack vare EEC, fått något av en stormarknad, så kommer en mycket stark tendens emot storföretagande och specialisering att göra sig gällande med växande styrka också i Europa. De amerikanska företagens mycket snabba expansion och stora investe-

ringsinsatser inom EEC efter 1960 visar, att *de* är beredda och redan på väg att ta tillvara de nya möjligheterna.

Det kan naturligtvis spekuleras över hur snart det i Europa finns betingelser för en koncentrations- och specialiseringsgrad inom industrin liknande den nuvarande amerikanska. Men låt mig nämna, att redan vid början av 70-talet EEC:s och EFTA:s sammanlagda bruttonationalprodukt når upp till den storleksordning som USA:s hade 1965. Det måste naturligtvis sägas, att den amerikanska marknaden alltid varit gemensam och relativt enhetlig. Också att en handelsmässigt integrerad marknad i Europa sannolikt länge än kommer att vara splittrad på delmarknader genom språkskillnader, etablerade konsumtionsvanor och olikartade standardbestämmelser, genom nationell näringslagstiftning etc. Men den konklusionen tror jag är väsentlig såsom underlag för varje diskussion om våra svenska handels- och strukturproblem, att redan om ett fåtal år, kanske fem, säkerligen mindre än tio — det finns på kontinenten utvecklat en stormarknadsstruktur bestående av både amerikanska och europeiska företag och gällande både produktion och försäljning — stora företag, specialiserade företag, företag med betydande resurser för forskning och produktutveckling.

Detta är en ganska grundläggande strategisk förändring för den svenska ekonomin. I Europa kom konkurrensen förut från industrier av väsentligen ”småmarknadsstruktur” såsom den svenska. ”Stormarknadsindustrin” låg på andra sidan Atlanten — snart kommer vi att finna den på andra sidan Östersjön. Detta måste — enligt min uppfattning — vara perspektivet vid utformningen av såväl den allmänna ekonomiska politiken, statsmakternas och näringslivets industripolitik som de enskilda företagens policy.

III.

Det ur svenska utvecklingssynpunkter mest glädjande under 60-talet har varit den exportökning för industrivaror på Skandinavien som följt med EFTA. (Möjligen bredvid exportökningen på Nordamerika, vilken dock ligger utanför mitt ämne). Fördubbling under 1960—66 är en årstillväxt på 13 procent, en tillväxt lika stor som under 50-talets handelsfrigörelseskede och nu på betydligt högre nivå. På den svenska ekonomins kreditkonto skall väl också uppsättas, att vår import från Skandinavien expanderat, t.o.m. i något högre takt, även om en del därav berörda svenska industriföretag kan se annorlunda därpå. Något

mindre expansiv har handeln på Storbritannien varit; den har av kända skäl varit nära nog stagnerande sedan 1964.

Av särskilt intresse är i detta sammanhang ett förhållande, som ju inte är särskilt märkligt men som ofta förbises: handelsökningen på EFTA har icke skett på de varor som vanligen går i svensk export, t.ex. järn, stål och papper, och även inom verkstadsgruppen torde denna exportexpansion ha avsett andra varor än de som denna industrigrupp traditionellt exporterar. Handelsökningen har i stor utsträckning avsett vad som kan betecknas som väsentligen nya exportvaror: den har sålunda särskilt gällt kemiska produkter, snickeriprodukter, textil och konfektion, andra metaller än järn och "diverse" verkstadsprodukter. För flera av dessa började exportuppgången redan i slutet av 50-talet, men höga ökningstal har uppnåtts och på många håll förbättrats under 60-talet. Två ytterligare karakteristiska drag är av intresse: att för alla de nämnda varorna huvuddelen av exporten går på EFTA (50—70 procent) och att exportökningstakten har varit väsentligt större än på EEC. Det är sannolikt också så — fast därom finns ju inget statistiskt underlag — att exporten på Skandinavien kommer från företag som icke i övrigt är några större exportörer. Det passar helt in i denna bild, att de andra skandinaviska ländernas export till oss ligger på samma varugrupper.

Det förefaller alltså vara så att EFTA i första hand skapat en vidgad marknadsram för ett antal vanligen såsom hemmamarknadsindustrier betecknade branscher. För de berörda företagen — sannolikt de bästa och mest aktiva inom branschen — har detta inneburit ett försäljningstillskott och rimligen förbättrad räntabilitet, vilket på sikt ger dem möjligheter till specialisering och produktivitetsförbättring. Här torde även gälla vad som förut sagts beträffande EEC: den snabba exportexpansionen har möjliggjorts av att det funnits outnyttjad kapacitet, och att därför fortsatt exportökning förutsätter respektive tvingar till större produktionsomställningar än hittills.

Jag påvisade inledningsvis stagnationstendenser i EFTA-ländernas export till EEC. Den svenska industriexporten har delat detta mönster, även om man på viktiga punkter kan finna att svensk export klarat sig bättre än andra utomstående länders. Totalt för industrivaror har ökningstakten på ett starkt expansivt EEC varit 10 procent per år under 1961—65, vilket är mindre än vi uppnått på ett Storbritannien med ringa ekonomisk tillväxt och särskilda importavgifter.

Mest talande är möjligen att vår industrivaruexport till Tyskland under både första och andra delen av 50-talet expanderade med så mycket som 25 à 30 procent per år, men under 1961—65, då det dock

i Tyskland rådde högkonjunktur med tidvis inflationsbetonad efterfrågan, har den ökat med i genomsnitt endast 11 procent per år. Tillväxttakten för både järn och stål och för den stora verkstadsgruppen var under 60-talet lägre i vår export till EEC än till EFTA, vilket är en reversering av tidigare förhållanden. Verkstadsprodukter till EEC ökade med mindre än 10 procent mot 15 procent under 50-talet.

Hur har då de svenska produkternas marknadsandelar i EEC-importen påverkats? En sådan översikt finns i den handelsstudie jag inledningsvis refererade till.

Observera först att redan på 50-talet industrivaruhandeln mellan de sex ökade snabbt; de nu utanförstående ländernas andel av EEC-importen minskade då trendmässigt med en halv procentenhet per år — under 1961—65 har minskningen varit 1 1/2 procentenhet per år. Sedan 1962 har Sveriges marknadsandel, som förut visat stor konstans, fallit oavbrutet; marknadsförlusten har gällt speciellt verkstadsprodukter samt papper. Endast järn- och stålexporten har förstärkt sin marknadsställning. Av största intresse är att betrakta enskilda varor. 100 sådana varuposter har särskilt undersökts.

De kemiska produkterna visar nästan undantagslöst andelsminskningar, vilka också är större än för andra utomstående länder. Det är uppenbarligen den engelska industrins starka ställning som här gjort sig gällande. För papper och papp visar de typiska nordiska pappersslagen, dvs främst tidningspapper och kraftpapper, behållen eller ökad andel under 60-talet. Annat papper och träfiberplattor visar betydande minskning. För järn och stål finner man både ökning och minskningar: av större positioner förbättring beträffande valstråd och plåt men försämring beträffande den största varupositionen sömlösa rör. Av verkstadsprodukterna visar elektriska maskiner nästan genomgående starkt minskade marknadsandelar. Bland andra maskiner är det främst vissa specialmaskiner som företer ökning: det gäller pappersmaskiner, gräv- och schaktmaskiner samt pumpar av skilda slag. Lastbilar, traktorer och bildelar visar stor andelsökning.

Det är tre värdemässigt dominerande varuposter som genom positiv marknadsutveckling ”hållit uppe” vår industrivaruexport till EEC under 60-talet: tidningspapper, kraftpapper samt bildelar. Det bör understrykas att alla är av speciell karaktär: för tidningspapper finns en i princip tidsbestämd kontingent som ger tullfrihet; kraftpapper är en nordisk specialartikel; exporten av bildelar går till de monteringsfabriker som upprättats när direkt export av färdiga bilar blivit omöjlig. Lägg till denna långt ifrån positiva bild, att den gäller endast de

första övergångsåren, att den allmänna konjunkturen varit gynnsam, och att den slutliga tullanpassningen kommer först 1968.

IV.

Dessa aktuella exportbilder ger i sin tur bakgrund för några kommentarer till vår handels- och industriutveckling i framtiden.

I vår senaste långtidsutredning finner man slutsatsen att, åtminstone under de närmaste åren, förutsättningarna för ökning av exporten — vid antagen oförändrad konkurrenskraft — kommer att bli sämre än de varit under 60-talets början. Man finner också att utredningen ansett fortsatt tryck uppåt på lönerna sannolikt och troligen större än i viktiga konkurrentländer. I det läget måste det vara väsentligt att alla slag av stordriftfördelar, som inom vår industri ännu torde vara många och stora, kan utnyttjas. Härför är kapitaltillgång och marknadsomfattning avgörande. EEC-industrin har härvidlag ett icke oviktigt förspång: den har redan stormarknaden given såsom planeringsunderlag. Den omställning, som uppenbarligen där är på väg och som i många branscher redan hunnit långt, kommer att förbättra EEC-industrins konkurrenskraft både på den egna stora hemmamarknaden och på exportmarknaden. Hur kan man mot den bakgrunden bedöma de svenska exportindustriernas situation?

Av föreliggande uppgifter att döma planerar den svenska järn- och stålindustrin för betydande produktionsökning, uppenbarligen som konsekvens av specialisering och andra rationaliseringar, och vårt land skulle från att vara nettoimportör snart övergå till att bli nettoexportör av handelsfärdigt järn och stål. Om dessa planer, på grund av kapital- eller arbetskraftsbrist, inte kan fullföljas eller kommer att senareläggas, så innebär detta främst minskad produktivitetsökning, dvs ökad känslighet för importtryck och minskad exportkraft. Den allmänna efterfrågeutvecklingen är på sikt inte särskilt expansiv, och världskonkurrensen är hård. De koncentrationer och nyinvesteringar som för närvarande sker på kontinenten kan nog väntas ytterligare öka dessa producenters konkurrenskraft vad gäller handelsjärn, tyngre byggnadskonstruktioner o.d., och trängseln torde snart bli stor också på specialstålmarknaden. Redan nu sker de kontinentala stålverkens exportförsäljning allmänt till priser som ligger under hemmamarknadens, vilket gör det nuvarande svenska importskyddet illusoriskt.

Den svenska järn- och stålindustrins intresse och framtid torde därför ligga mera i vidareutveckling av de specialsortiment där den redan nu ligger väl till, än i att behålla skyddet för standardproduktionen.

I sådant fall förefaller fri tillgång till hela den europeiska marknaden vara av största betydelse — också såsom bas för den översjöiska exporten — och då behöver det inte vara ett avgörande hinder att de svenska produktionsenheterna är relativt små och kapitalkostnaderna relativt sett höga.

Skogsindustrins perspektiv domineras av att virkesförbrukningen tenderar närma sig den tillgängliga avverkningskvantiteten i landets skogar, även om denna kan vara konventionellt försiktigt beräknad. Successivt ökad förädlingsgrad — främst från massa till papper — är ingen ny företeelse, men i fortsättningen blir det den enda möjliga expansionsvägen. EEC:s förhandlingskrav under Kennedyronden om garantier för prisrelationen massa—papper visar att man där är väl medveten om denna utvecklingsriktning i Skandinavien.

Skogsindustrins marknader har också alltmera koncentrerats till Europa: på 30-talet hade massaindustrin endast 50 procent av sin export på Västeuropa, nu är andelen nära 85 procent; pappersindustrin hade ännu för tio år sedan 35 procent utanför Västeuropa, vilken andel nu sjunkit till 20 procent. Men nu förlorar pappersindustrin marknader inom EEC just beträffande högre förädlade produkter; av särskild betydelse är de impregnerade papperssorter som alltmera ersätter obehandlat tryckpapper. Förbrukningen härav stiger mycket snabbt och därmed den högt skyddade produktionen inom EEC. Den svenska pappersindustrins utvecklings- och koncentrationsplaner kan realiseras endast vid fortsatt stark exportökning, och en dominerande del av denna måste gå på EEC. EFTA ger här ingen lösning: de skandinaviska länderna står i samma situation, och till den engelska marknaden har Kanada fritt tillträde.

Det råder allmän enighet om att verkstadsindustrin är vår mest utvecklingsbara industrigrupp — den har också varit den mest expansiva under efterkrigstiden. Man konstaterar också att grunden för dess framgångar varit kvalitetsproduktion och stark teknisk vidareutveckling. Kostnaderna för att hålla denna position ökar dock progressivt. Det har framhållits, att en farligt stor del av industrin ännu vilar på uppfinningar från sekelskiftet. På viktiga nya och expansiva områden — t.ex. elektronik och atomteknik — har vi uppenbara svårigheter att hänga med.

Verkstadsindustrins dominerande avsättningsmarknader ligger i de välutvecklade industriländerna, där också de viktigaste konkurrenterna befinner sig. Den relativa försämringen på EEC-marknaden, som vi förut noterat för stora delar av verkstadsexporten, är enbart därför oroande. Långtidsutredningen anförde, att verkstadsindustrins pla-

nerade produktionsökning kunde förverkligas endast om dess internationella konkurrenskraft klart förbättrades. Detta synes icke ha blivit fallet vis-à-vis EEC. De stora och de specialiserade verkstadsföretag, som nu utvecklats inom EEC, torde komma att satsa hårt på produkt- och metodutveckling, vilket träffar vår verkstadsindustri på dess känsligaste punkt. Icke minst kan effekten därav komma att återverka på de 2/3 av dess produktion som avsättes på hemmamarknaden.

Den EEC-utveckling man nu ser konturerna av betyder sannolikt inte bara marginella bortfall i vår verkstadsexport, den är av mera genomgripande natur. Den berör eller kan komma att direkt beröra uppehållet av vår verkstadsindustri kvalitets- och modernitetsnivå, och frågan är om ens status quo därvidlag är möjligt att uppehålla — om den inte på samma sätt som EEC-industrin kan utnyttja storleksfördelar beträffande produktions- och utvecklingsorganisationen. Det är härvidlag symtomatiskt, att det är i verkstadsindustrin man finner de flesta etableringarna av svenska filialer i EEC, och det finns alla skäl förmoda, att vid ett eventuellt definitivt utanförstående denna policy skulle sprida sig snabbt bland de större svenska verkstadsföretagen och då även utvidgas till att omfatta andra och mera centrala funktioner än monteringsarbete.

V.

Herr ordförande! Integration är en process och en politik. Jag har i dag uppehållit mig vid integrationsprocessen och lämnat integrationspolitiken åt sidan. I integrationsprocessen är vår industri involverad, vare sig vi är med i eller står utanför europamarknaden. Detta gäller för övrigt i lika grad vår hemmamarknadsindustri som vår exportindustri. Pågående diskussioner och eventuellt förestående förhandlingar rör sig därför enbart om *på vilka villkor* vi skall delta i den ekonomiska integrationen och om vi skall kunna delta — såsom vi gjort under hela efterkrigstiden — också i arbetet på det offentliga planet på att förminska handelshindren (t.ex. tullar) och att samråda om den ekonomiska politiken (t.ex. stabiliseringspolitiken).

Den bild jag här gett av den aktuella EEC-utvecklingen och den korta analysen om vår handelsutveckling är naturligtvis ingen slutlig bedömning. Den avser också bara en del av det underlag som behövs för utformningen av en svensk integrationspolitik. De korta skisser jag presenterat gör inte heller anspråk på att ge branschernas hela export- och utvecklingsproblem. Jag har här avstått från värderingar och

mera velat ställa frågor än besvara dem och kan därför klandras för att jag inte presterat några slutsatser. Om det därvid ändå framskymtat, att jag tror att dessa branschers — och därmed vår ekonomis — utvecklingsproblem inte kan lösas framgångsrikt och på sikt utan att vi fullt ut deltagit i en stormarknad i Europa, så må det stå som en personlig åsikt.

Ovedersägligt är att den svenska industrins — de stora, de medelstora och de små företagens — möjligheter till expansion genom specialisering och kvalitetsproduktion skulle avsevärt förbättras om det bildas en gemensam europeisk marknad som vi blir med i. Speciellt besvärlig skulle en omställning bli om även EFTA-marknaden — och då särskilt den skandinaviska marknaden, som varit till stor nytta för våra konsumtionsvaruindustrier och för en del av verkstadsindustrin — skulle falla bort. I sistnämnda fall skulle allvarligt hotas inte bara takten i vår ekonomiska expansion utan även sysselsättningen. Ur industrins synpunkt måste redan det nuvarande osäkerhetsläget vara en belastning, och det är ett klart bakslag att även EFTA-marknaden genom den senaste London-deklarationen förlorat det mesta av sitt värde såsom planeringsunderlag. Att marknadsfrågan mera gäller villkoren för den svenska ekonomins framtida expansion än avsättningen av vissa varukvantiteter på vissa marknader hoppas jag ha bidragit till att visa med detta anförande.

Ordföranden: Vi tackar dr Ekström för detta utomordentligt stimulerande och intressanta föredrag, innehållande många synpunkter som vi helt säkert gärna vill diskutera.

Det var en ganska mörk bild dr Ekström tecknade, och frågan är om vi alla här är lika stora pessimister som föredragshållaren. Det skall bli roligt att höra.

Var så goda, ordet är fritt!

Dr Lars Nabseth: Herr ordförande! Det ämne dr Ekström här behandlat kommer helt säkert att behandlas många gånger framöver, inte minst mot bakgrunden av de nya signaler vi fått höra på senaste tiden, nämligen att England kanske trots allt har en viss chans att bli med i den gemensamma marknaden. Därmed kommer ju våra förhandlingsproblem omedelbart att bli mera aktuella.

Det första problem jag här vill beröra är de ekonomiska verkningarna av EEC och EFTA. Jag hade själv tillfälle att under 1961 och 1962 diskutera de frågorna i de utredningar som då gjordes, och den gången hävdades det från vissa håll att det inte fanns någon statistik som visade på några större verk-

ningar på handeln som följd av handelsblocken. Från andra håll däremot — och där befann jag mig själv — hävdades att verkningarna inte gör sig gällande så snabbt, utan att vi först på sikt får kännning av effekterna av handelsblocken på handelsströmmarna.

Nu kan man kanske säga att vi hade fel i båda lägren, eftersom verkningarna kom snabbare än vad vi på vårt håll hade föreställt oss, och eftersom det ändå blev vissa verkningar, trots att det motsatta lägret förfäktade annorlunda. Men — och det är den första fråga jag tar upp — om vi går till långtidsutredningen och ser på den bilaga som bl.a. herr ordföranden varit med om att skriva ihop inom Industriens Utredningsinstitut, så visar de planer som de svenska företagen lämnat in att deras exportexpansion under andra hälften av 1960-talet inte i så hög grad ligger på EFTA utan på USA och Canada och den övriga världen. Det tycker jag är förvånande. Man frågar sig om det alltså skulle innebära att effekterna av EFTA kommit mycket snabbt men sedan avtar nästan lika snabbt?

Får vi i fortsättningen ett mera långsiktigt mönster? I så fall kommer det kanske in ett sådant problem — vilket professor Sune Carlsson framhållit i den bok ekonomerna skrivit till långtidsutredningen — som att vi i Norden har ekonomier som inte passar så särskilt bra för handel mellan länderna. Företagsplanerna för andra hälften av 1960-talet kan vara ett exempel på det.

Om man studerar den senaste, reviderade nationalbudgeten, så framgår vilken utveckling vi har haft under 1966 och 1967. Om vi ser på Västeuropa och USA och Canada, så är det otvivelaktigt så att den stora exportframgång som bl. a. verkstadsindustrin hade under 1966 till betydande del låg på USA. Ökningen på järn- och stålsidan faller däremot till stor del på öststaterna; det gäller då främst rörleveranser. Men som en följd av bl. a. den dåliga malm- och träkonjunkturen — bland annat — har utvecklingen under 1966 inte varit vidare gynnsam i Västeuropa. Och prognoserna för 1967 visar samma bild.

Min första fråga nu är alltså, om det möjligen är så att verkningarna av integrationen kanske gör sig gällande relativt snabbt men sedan tunnas ut? Vi har nu bara material för Sverige, när det gäller att bilda sig en uppfattning om dessa ting, och därför undrar jag om det som jag här sagt också kan gälla för andra länder. Kan dr Ekström med sina utsiktspunkter från Brysselhorisonten anlägga några synpunkter på den saken när det gäller EEC? Har man där några förväntningar om att exportexpansionen på USA och Canada skall bli betydande?

Min nästa fråga rör konjunkturproblematiken. Det har ofta framhållits i vår EEC-debatt att självständigheten i vår ekonomiska politik är ett problem. Om vi blir med i en större marknad, så kommer vi att bli mera låsta i vår ekonomiska rörelsefrihet än vi är nu. Då blir det fria kapitalrörelser, och det innebär att vår penningpolitik blir mera beroende av penningpolitiken inom EEC. Det betyder naturligtvis inte att det inte kan föras en penningpolitik, men den blir mera internationell. Den kommer att gälla för hela området.

Om vi ser på den svenska utvecklingen när vi råkade ut för störningarna i vår betalnings- och bytesbalans 1965, så visar den — och det tycker jag också framgår av nationalbudgeten — att den störningen sannolikt kostade oss någon procent av nationalproduktökningen. År 1966 hade vi en ökning på bara 2,6 procent. Det visar de senaste kalkylerna. Men den svaga ökningen förklaras inte av utvecklingen på exportområdet. Vi hade tvärtom en relativt

hygglig exportutveckling det året, inte minst på verkstadsindustrisidan; utan det var i hög grad den förda ekonomiska politiken som gav det svaga BNP-utslaget. Politiken dämpade den interna efterfrågan och höll den tillbaka och vi fick en viss förbättring av vår utrikeshandel, men det skedde till priset av ett visst kapacitetsöverskott inom landet.

Ser vi så på motsvarande utveckling för några år sedan i EEC-landet Italien, så hade man där en konjunkturavmattning 1964. Den diskuterades inom kommissionen, och jag är inte helt på det klara med vilka åtgärder man vidtog. Det kanske dr Ekström känner till. Men det intressanta är att man i dag tydligen har en mycket stark expansion i Italien. Man har mycket snabbt kommit ur krisen och fått en ganska långsam pris- och löneutveckling, som ger den italienska exporten stora möjligheter. Jag frågar mig därför om det kan tänkas att ett ökat tryck utifrån genom en sammankoppling med EEC — om vi nu kommer med där — i stället för att skapa mindre handlingsutrymme kan ge oss möjligheter att föra en bättre ekonomisk politik? Jag ställer alltså den frågan till dr Ekström, om trycket utifrån kan få sådana verkningar?

Min tredje fråga gäller lokaliseringsproblemen. Där sade dr Ekström att det finns en tendens att flytta industrins tyngdpunkt från Ruhrområdet ut mot kusterna, detta bl. a. som en följd av utvecklingen på energiområdet med de nya gasfyndigheter som gjorts. Den utvecklingen är väl någonting som i hög grad förändrar den tidigare bilden. Hittills har vi ju haft industrin lokaliserad till Europas mitt. Och om vi kommer med i ett stort handelsblock, så hamnar vi ju någonstans ute i kanten. Många håller då före att vår egen industri kommer att dras nedåt, mot mitten av handelsblocket, och det är kanske riktigt att vi kommer att få en del problem på grund av vårt ogynnsamma geografiska läge.

Men om man drar ut konsekvenserna av resonemanget, så finner vi att industrierna håller på att flytta från de centrala delarna av Europa ut mot kusterna; alltså om jag här förlänger föredragshållarens resonemang. Tror dr Ekström då att detta kan bli en mera allmän tendens: för järn- och stålindustrin, för verkstadsindustrin och för den kemiska industrin? Kommer alla att lokalisera sig mer och mer till kusterna, så att vi får ett mera utbrett industriområde, mera splittrat, än vi har haft hittills? I så fall kanske det kan innebära att farhågorna för en koncentration av industrin till mitten av Europa inte är så särskilt befogade.

Sedan också några ord om storföretagen. Ute på kontinenten håller det nu på att genom samarbete bildas ett antal mycket stora företag, som skall matcha de amerikanska, sägs det. Och då vill jag fråga, om vi inte har samma behov här i landet. Det gäller ju att utnyttja de tekniska fördelar som följer med mycket stora företag, inte bara när det gäller själva anläggningarna utan också på forskningens område och när det blir fråga om marknadsföringen. På sistnämnda områden är det många gånger ännu mera väsentligt att kunna utnyttja storföretagets fördelar än när det gäller själva den tekniska produktionen.

Och då menar jag att det kanske är ett steg som vi bör ta att etablera kontakt med utländska företag och samarbeta med dem. Jag tänker här exempelvis på vad man gjort inom Ätvidabergsföretaget. Där samarbetar man emellertid inte med EEC-företag utan med ett japanskt bolag. Skulle det inte vara klokt att gå in för sådana kombinationer litet mera? Ett sådant ökat samgående

skulle också väsentligt underlättas av fria kapitalrörelser mellan Sverige och andra länder. Jag kan där ta Canada som exempel. Det landets samarbete med USA har ofta nämnts i diskussionerna om dessa ting. Professor Erik Lundberg har bl. a. påpekat att Canada har legat i skuggan av USA och därför kommit efter utvecklingen i Förenta staterna. Men det stämmer inte lika bra i dag, ty man har nu en oerhört stark utveckling i Canada.

Man kan alltså med skäl fråga sig om den nuvarande expansiva utvecklingen i Canada sammanhänger med de utomordentliga kontakterna med de amerikanska företagen, om kanadensarna därigenom har fått och får incitament och nya produkter via den amerikanska tekniken som ger dem betydande expansomöjligheter?

Ekon. lic. **John Ekström:** Herr ordförande! De frågor som här framställts och de problem som tagits upp motiverar egentligen ännu ett föredrag. Jag kan dock bara svara helt kort på dr Nabseths frågor, och jag kan inte så här omedelbart gå in på detaljer.

Den första frågan gällde verkningarna för handeln av de nya marknadsbildningarna. Är det verkningarna som snabbt går över, frågade dr Nabseth, och han tillade att den nordiska samhandeln har ökat mycket snabbt men att expansionen på senare tid mattats av. Fråga ställdes närmast om EEC-erfarenheterna.

På det vill jag svara att marknadsbildningarna har både korta och långa verkningar på handeln. En del mycket starka men främst kanske korta verkningar var, som jag framhöll i mitt föredrag, effekten på konsumtionsvaruområdet där det fanns kapacitet, arbetskraft och möjligheter att snabbt öka produktionen. Men för andra industrier, där man måste förbereda sina marknadsinsatser och bygga upp sin kapacitet tar det väsentligt längre tid innan effekten kommer till synes. Jag tror att det är så här man ser på saken bland ekonomerna i Bryssel: den första vågen av interna handelsökningar kommer att ersättas av en andra våg som delvis avser andra varor.

Beträffande frågan hur man inom EEC i dag ser på utvecklingen av USA- och Canadaexporten kan jag fatta mig ännu kortare. Man har nämligen inom EEC varit strängt upptagen av internhandelsutvidgningen, som betytt goda avsättningsmöjligheter där man haft produktionskapacitet. Men på många håll har man inte haft någon överkapacitet utan kapacitetsbrist, vilket f.ö. har kommit vår export till godo på maskinsidan. Därför har man kanske inte närmre reflekterat över exportutvecklingen på USA. Men om EEC-bildningen leder till nyinvestering, koncentration och specialisering — som den gör på många områden — så blir ett resultat därav en ökad konkurrenskraft och därmed större möjligheter att sälja också på USA och Canada.

Vad så konjunkturproblematiken angår är det ett obesträtt faktum att beroendet av övriga medlemsländer ökar när det gäller utvecklingen av den egna ekonomin. Man blir också indirekt beroende av dem vid utformningen av sin ekonomiska politik. Frågan är bara i vilken utsträckning detta beroende tar sig uttryck i organiserat samarbete, eller om man fortsätter att tänka och handla var och en för sig. Italien var det första allvarliga exemplet på konjunkturstörningar inom EEC, och den gången utfördes ett visst förberedelsearbete beträffande ömsesidig hjälp inom Brysselkommissionen, bl. a. gällande förslag om kapitalhjälp. De sattes dock aldrig i verket. Man hann inte göra det, ty som

bekant löstes Italiens akuta valutaproblem genom den snabbresa till USA som den italienske centralbankchefen gjorde.

En erfarenhet inom EEC är dock att det ökade beroendet tenderar att leda till en "hoppande" konjunktur, alltså att överkonjunktur i ett land smittar av sig på de andra. Detta kan vara en nackdel. Men det blir verkningar också i andra riktningen. Då man har lågkonjunktur i ett medlemsland och högkonjunkturer i andra, så dras ekonomin i det förstnämnda landet igång snabbare. Italien var ett exempel härpå. Såvitt jag minns initierades Italiens uppsving efter 1964—1965 i stor utsträckning av den snabbt ökande exporten till EEC.

Dr Nabseth berörde också lokaliseringsproblemen och tog exemplet med Ruhrområdet och industrins dragning ut mot periferin. Lokaliseringsförändringarna gäller givetvis nylokaliseringen och alltså främst de branscher som har stora nylokaliseringsprojekt på gång. Nya anläggningar lokaliseras ju till platser och orter där produktionsvillkoren på sikt bedöms vara mest gynnsamma. Och det betyder i nuläget och för den närmaste framtiden lokalisering till områden med arbetskraft och billig energi. En stor del av nylokaliseringen har inom EEC skett just till de gamla arbetslöshetsområdena, där det har bedrivits en lokaliseringspolitik som varit lockande, t. ex. i norra Holland och i Flandern och Belgien. Men att industrierna förlagts till de områdena är säkert inte en följd av lokaliseringspolitiken utan av att företagen funnit lokalisering dit fördelaktig med hänsyn till arbetskrafts- och transportsituationen.

Det är otvivelaktigt så att det i flera branscher pågår en förskjutning från Europas centrum ut mot periferin. Det gäller stålindustrin och det gäller den kemiska industrin. Men detta betyder inte att det på något sätt blir ett vakuum i centrum. Där finns den stora konsumtionsvarumarknaden och den stora befolkningen. Det är väl snarare så att lokalisering av industri till centrum av Europa nu gäller andra slag av företag än de som ursprungligen, alltså för 100 à 150 år sedan, lokaliseras dit på grund av tillgången på kol. Friheten att lokalisera företag är i den nya energisituationen betydligt större än den var tidigare.

Vidare tog dr Nasbeth upp frågan om storföretagen och undrade om det kunde vara en intressant möjlighet för oss att etablera samarbete med företag i andra länder. Det tror jag personligen att det är, men svårigheterna är många. Det har också inom EEC kommit till stånd ett stort antal sådana formella eller informella fusioner. Men när dessa frågor diskuteras uttrycks ofta farhågor för dominansproblemen. Även om det främmande företaget — säg ett amerikanskt; det är ofta fråga om sådana, ty de har både pengarna och kunskaperna — bara tar hälften eller 49 procent av aktierna, så är det amerikanerna som tack vare sina kunskaper blir de dominerande. Detta är ett återhållande moment för europeiska företag, även när det gäller arrangemang om 50—50 eller 25—75.

Vad slutligen beträffar Canadas ekonomiska utveckling, så är den väl till stor del initierad från USA, inte bara när det gäller den första industrialiseringen, uppförandet av filialfabriker för bilar o.s.v. utan också den fortsatta utvecklingen. Men det har väl rätt ganska speciella förhållanden i Canada: man har hela den långa landgränsen mot USA, och skillnaderna som ursprungligen förefanns mellan inkomstnivåer och tekniska kunskaper i de båda länderna var stora. Det är förhållanden som idag inte har någon motsvarighet i t. ex. relationen Skandinavien—EEC.

Bankdirektör **Hugo Lindgren**: Herr Ordförande! Jag vill ställa en fråga till dr Ekström i anledning av att han sade att utvecklingen inom EEC går mot mycket stora enheter och företag. Den saken har vi ju också sett exempel på under senare tid. Men många har nog ändå förvånat sig över att sammanslagningar, fusioner och samarbetsavtal i de sex länderna inte utgjort ett särskilt starkt inslag i EEC-bilden. Dr Ekström nämnde samgåendet mellan stålkoncernerna i Frankrike och mellan några stålindustrier i Tyskland och Holland, men sett över hela fältet har stora företagsbildningar över gränserna inte varit särskilt vanliga inom EEC-området. Tvärtom har det ofta sagts, att det är amerikanerna som på detta område visar vägen inom EEC-staterna. Inte bara i ett och annat utan i flertalet EEC-länder har amerikanerna varit mera framgångsrika än de europeiska bolagen själva när det gällt stora företagsbildningar.

Anledningarna till att EEC-ländernas industrier och bolag inte har nått så långt på samarbetets och sammanslagningarnas väg är många. Dr Ekström nämnde bl. a. kapitalförsörjningen. En annan orsak har man sagt vara att aktiebolagsrätten i EEC-länderna är så disparat att det är svårt att åstadkomma stora företag, som så att säga sveper över hela området. Skattesystemen, reglerna för aktie- och obligationsemissioner m.m. är så olika i EEC-länderna. Därför har också förslag framförts om bildande av s. k. europabolag inom EEC, alltså företag, som skulle kunna registreras eller inkorporeras som juridisk person, inte i ett enskilt EEC-land, utan vid EEC såsom sådant. Det skulle med andra ord bli något slags övernationell bolagsform. Fransmännen har varit inne på samma fråga men föreslagit att man hellre skulle försöka harmonisera aktiebolagslagstiftningen i de sex länderna.

Men nyssnämnda juridiska, institutionella, skattemässiga och andra hinder gäller ju också för de amerikanska företag som etablerat sig i EEC. Vad amerikanerna gjort har ju inte heller varit att bilda bolag, som så att säga täcker hela Europa eller EEC-länderna, utan de har bara bildat dotterbolag i vart och ett av de sex länderna — eller i några av dem. Det är alltså bolag som är bildade efter resp. t.ex. fransk, tysk eller holländsk lag. Och den möjligheten finns ju också för EEC-ländernas egna företag.

Jag kan inte förstå, att de juridiska eller institutionella hindren för storföretagsamhet i Europa skulle vara så svåröverstigligen. Därmed vill jag dock inte ha sagt, att det inte är viktigt att harmonisera lagstiftningen på området — eller t.o.m. att nå fram till bildandet av europabolag.

Jag undrar, om dr Ekström möjligen har några kommentarer till vad jag nu sagt?

Ekon. lic. **John Ekström**: Herr ordförande! Genom sin omsorgsfulla presentation har bankdirektör Lindgren faktiskt själv till stor del besvarat den framställda frågan. Han redogjorde för saken och för problemen och förklarade att det inte finns någon lösning på bolagsbildningsfrågan för närvarande. Jag kan bara tillägga ett par saker.

Det är uppenbarligen så att fusioner och annat samarbete på senare tid har ökat mycket snabbt inom de enskilda länderna, medan fusioner över gränserna är få till antalet. Det finns dock ett belysande exempel som ofta refereras — och det är väl egentligen det enda ordentliga försök som gjorts i den vägen — nämligen sammanslagningen av Agfa och Gevaert. Det är f. ö. intressant att

den sammanslagningen just hade till bakgrund att man ville åstadkomma en motvikt till den stora och tunga Kodak-koncernen, som expanderade snabbt här i Europa. Det trycket var så hårt att de gamla och mycket självständiga koncernerna Agfa och Gevaert till slut beslöt sig för att göra en fusion.

Men man har inte kunnat formalisera sammanslagningen på grund av bristen på lagregler. Problemet har lösts på det sättet att man i Belgien har ett bolag kallat Gevaert-Agfa, som äger hela anläggningen och produktionen där, i Tyskland har man ett bolag kallat Agfa-Gevaert, som äger och driver anläggningarna i det landet, och så har man en gemensam ledning för verksamheten. Men formellt är det faktiskt alltså ett bolag i Belgien och ett i Tyskland.

Det är inte minst skatteproblemen — alltså inte bara skattefrågorna vid fusionsoperationen utan skatteproblemen för varje år i rörelsen — som ställer till besvärigheter. Därför är i och för sig tillskapandet av en form av "europa-bolag" inte någon lösning; det skulle bli möjligt att bilda ett bolag med samma rättigheter över hela området, men det löser inte skatteproblemen.

Ett exempel på svårigheterna att driva företag över gränserna är Mont Blanc-tunneln. Det tog sex år att borra sig igenom Mont Blanc — med hjälp av svenska borrhverkyg bland annat — men den tiden räckte inte till för att organisera driften av tunneln. För den sakens skull har man måst organisera ett italienskt bolag som driver tunnelföretaget fram till gränsen och ett franskt bolag som sköter verksamheten för resten av tunneln.

Sedan är det alldeles riktigt som bankdirektör Lindgren påpekade, att vilket företag som helst inom EEC — belgiskt, franskt eller tyskt — kan växa och bli stort samt ha filialföretag och andra verksamheter i de övriga länderna. Det är alltså inte det som är problemet. Det är svårigheterna att snabbt bilda ett stort bolag som är så stora, alltså vägen att slå ihop två redan existerande företag för att få en verksamhet av önskad omfattning. Och att snabbt skapa ett antal tillräckligt stora företag är vad man i nuvarande skede ser som det viktigaste strukturproblemet inom EEC.

Ordföranden: Jag vill fråga dr Ekström hur han uppfattar stämningen inom EEC. Har man där inom näringslivet den uppfattningen att det förekommer något slags teknologiskt gap mellan USA och Europa, eller betraktar man den pågående diskussionen om det teknologiska gapet som ett politiskt "jippo" av herrar de Gaulle och Wilson? Eller uppfattar man situationen så, att det handlar om kapitalets modernitet och åldersfördelning?

Ekon. lic. John Ekström: Herr ordförande! Jag tror att man har den uppfattningen inom EEC att det idag finns reella skillnader mellan EEC och USA när det gäller anläggningarnas organisation och modernitet men kanske främst i fråga om kunskaperna att driva företag och att utveckla produkterna. Jag tänker då inte på de första stegen i den tekniskt-vetenskapliga utvecklingsprocessen — man kan peka på branscher där Europa därvidlag ligger före USA — utan på den teknik som företagen tillämpar i produktionen, den personal man har och de maskiner vederbörande köper. En del av denna skillnad faller tillbaka på att man har olika utgångspunkter: betydligt mindre företag, ofta otillräckligt utbildad arbetskraft o.s.v. Där har vi att göra med en omställnings- och uppfostringsfråga.

Sedan finns det väl i talet om den europeiska underutvecklingen också en hel del av politiskt jippo — som herr ordföranden sade. Man vill att det allmänna skall göra större insatser, t. ex. ge större anslag till universitet och forskning. Då använder man situationen som ett lämpligt argument.

Ordföranden: Är det någon ytterligare som har något att anföra?

Om så inte är fallet, ber jag än en gång att få tacka dr Ekström för hans medverkan. Det har varit mycket intressant för oss alla att få del av föredragshållarens synpunkter. Vi hoppas bara att de något pessimistiska förutsägelseerna i någon mån skall komma på skam. Jag tackar också för övriga debattinlägg och förklarar därmed detta sammanträde avslutat.