LU 84

SÄRSKILDA STUDIER

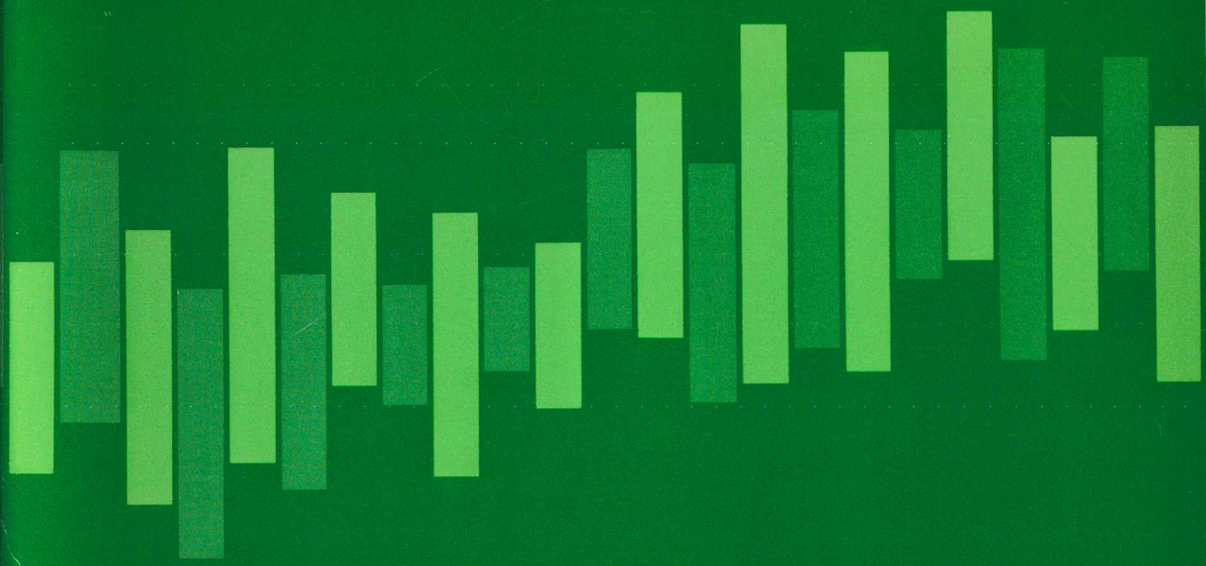
BILAGEDEL 2

SOU 1984:6

LU 84

SÄRSKILDA STUDIER

BILAGEDEL 2



SOU 1984:6

105

Statens offentliga utredningar
1984:6
Finansdepartementet

Särskilda studier
LU 84
Bilagedel 2

Utarbetad inom finansdepartementet
Stockholm 1984

Omslag Håkan Lindström
ISBN 91-38-08135-0
ISSN 0375-250X

Bilagor till Långtidsutredningen 1984 (LU84) SOU 1984:4

Bilagedel 1 Sektorstudier, SOU 1984:5

11	Skogsbruket	Skogsstyrelsen med bidrag från Sveriges Lantbruksuniversitet, Stiftelsen Skogsarbeten och virkesråden
22	Energiinvesteringarna under 1980-talet	Industridepartementet
33	Bostäder och byggnadsverksamhet	Svenska Byggnadsentreprenörföreningen, bostadsstyrelsen, statens industriverk
44	Varuhandel och privata tjänster	Handelns utredningsinstitut
55	Samfärdsel	Kommunikationsdepartementet

Bilagedel 2 Särskilda studier, SOU 1984:6

66	De handelspolitiska förutsättningarna för svensk export under 1980-talet	Kommerskollegium
77	Sveriges tjänstehandel med utlandet under 1970-talet	Riksbanken
88	De utlandsetablerade företagen och den svenska ekonomin	Industriens Utredningsinstitut
99	Regional analys	Expertgruppen för forskning om regional utveckling
100	Inkomst- och förmögenhetsfördelning	Statistiska centralbyrån
111	Budgetunderskott och samhällsekonomi	J Myhrman

Bilagedel 3 Långtidsutredningarnas modellsystem och ekonometriska studier, SOU 1984:7

122	Hushållssparandet	Konjunkturinstitutet
133	Näringslivets lönsamhet, investeringar och finansiering	Statens industriverk
144	Export och import av varor	Konjunkturinstitutet
155	Tjänstehandelns och transfereringarnas inkomst- och priskänslighet	Riksbanken
166	Prisbildning på sektornivå	A Forslund och Y Lindh
177	Långtidsutredningens modellsystem	Finansdepartementet

Bilaga 6

De handelspolitiska förutsättningarna för svensk export under 1980-talet

Förord

1984 års långtidsutredning har utarbetats inom finansdepartementet. I samband med utredningen har ett antal specialstudier genomförts. Huvuddelen av dessa publiceras som bilagor till utredningens huvudrapport (SOU 1984:4).

I föreliggande bilaga nr 6 redovisas en studie av den svenska exportens handelspolitiska förutsättningar. Den har under 1983 utförts av ett arbetslag inom Kommerskollegium under ledning av Per Magnus Wijkman och Lennart Lindström, samt efter den senares tjänstledighet, Peter Hagström. I arbetslaget har även ingått Sonja Daltung, Eva Sundkvist samt Lennart Lundin som svarat för en stor del av den statistiska bearbetningen. Dessutom har Gunnela Becker, Jan Bojö, Pontus Braunerhjelm, Margareta Forsselius, Olle Hagberg, Gunilla Karlsson, Marianne Laanatza, Mikael Mitra, Kajsa Olofsgård, Staffan Sohlman och Georg Wergeman bidragit med underlag för arbetet. Bakgrundsmaterial redovisas parallellt i form av kollegiepromemorior samt i Utredningssekretariatets arbetsrapporter nr 2, 4–10.

Ansvaret för studien och bedömningarna däri vilar på Kommerskollegium. Långtidsutredningens användning av studien och dess resultat framgår av huvudrapporten.

Stockholm i mars 1984

Michael Sohlman
Planeringschef

Innehåll

1 Inledning

På uppdrag av finansdepartementet har Kommerskollegium bedömt den förväntade handelspolitiska utvecklingen under 1980-talet samt uppskattat hur den beräknas påverka olika ländergruppers importvolym samt Sveriges andel därav fram till 1990. På uppdragsgivarens begäran har bedömningarna kvantifierats. Kvantifieringen är ett sätt att markera den relativa storleksordningen av olika handelspolitiska effekter, givet en mängd andra faktorer.

Handelspolitisk utveckling i en ländergrupp beror på den allmänpolitiska och på den allmänekonomiska utvecklingen. Kollegiets bedömning av den handelspolitiska utvecklingen baseras dels på antagandet att inga förändringar av grundläggande ekonomisk-politiska system inträffar i Sveriges omvärld, dels på finansdepartementets antaganden om den makroekonomiska utvecklingen i olika länderområden.[1] Kollegiets uppdrag är alltså att, inom en given prognosram, förutse den framtida handelspolitiska utvecklingen och dess effekter. Förändringar i ramantagandena får troligen större genomslag på marknadstillväxt och på svenska marknadsandelar än även relativt markanta förändringar av den handelspolitiska bedömningen. Följaktligen är Sveriges exportutveckling mindre känslig för rimliga variationer i handelspolitiska antaganden, än för variationer i prognosramen.

Kollegiets bedömning förutsätter oförändrad ekonomisk politik i Sverige. Den anger den utvecklingstendens som förväntas inträffa om inga svenska åtgärder (t ex handels- eller valutapolitiska) vidtas för att motverka eller förstärka en prognosticerad utveckling. I många fall kommer rimligen en förutsedd ogynnsam utveckling att modifieras då den utlöser handelspolitiska åtgärder. Läsaren bör genomgående hålla denna reservation i minnet.

1.1 Definition av handelspolitiska åtgärder

I princip påverkas ett lands utrikeshandel av varje vidtagen ekonomiskpolitisk åtgärd. Förändringar av t ex räntenivå, budgetsaldo och växelkurs påverkar direkt eller indirekt export och import. Om vi skulle välja att studera varje åtgärd som har *effekt* på handeln skulle vi därför behöva utvärdera effekten av den samlade ekonomiska politiken. I stället har vi valt att främst behandla åtgärder vars primära och identifierbara *syfte* är att påverka handelsströmmar mellan länder och lokalisering av produktion. Då

[1] Se Långtidsutredningens huvudbetänkande, tabell 4.4.

det ofta är svårt att bedöma syftet bakom en vidtagen åtgärd ligger oundvikligen ett mått av godtycke i urvalet av åtgärder för studium.

Vissa åtgärders handelspåverkande syfte är uppenbart genom att de klart riktas mot utländsk produktion. Hit hör de klassiska gränshindren: olika former av beskattning och subventionering av import och/eller export samt olika slag av kvantitativa restriktioner (importkvoter, frivillig exportbegränsning, etc). Även vissa åtgärder vidtagna *innanför* gränsen kan ha ett primärt handelspolitiskt syfte: produktionssubventioner som gynnar inhemsk och missgynnar utländsk produktion kan ha betydande handelssnedvridande effekter. Huruvida andra åtgärder innanför gränsen har ett protektionistiskt syfte kan vara svårare att avgöra. Tekniska föreskrifter kan t ex formellt avse såväl inhemska som utländska varor, men i praktiken drabba de senare mycket hårdare. Detsamma kan gälla branschspecifika åtgärder.

Som allmän regel gäller att ju mindre generell en åtgärd är – och ju större dess effekt på handelsströmmarna – desto mera sannolikt är det att skyddseffekten är en avsiktlig huvudeffekt och inte en oväntad bieffekt av en ekonomisk-politisk åtgärd.

Den valda definitionen av handelspolitiska åtgärder rymmer en bred uppsättning av medel, varav en del traditionellt inte uppfattas som handelspolitiska. Definitionen är särskilt lämplig för analys av länder utanför OECD-området. I statshandelsländerna är ju importkapaciteten ett utfall av den integrerade planekonomin, där särskilda handelspolitiska medel inte meningsfullt kan urskiljas. I många utvecklingsländer är importen från Sverige på ett motsvarande sätt beroende av regeringarnas utvecklingsplaner och av deras inställning till utländska investeringar och företagsetableringar.

1.2 Val av ländergrupper[2]

Framställningens syfte är att ge en *helhetsbild* av handelspolitiska utvecklingstendenser. Generaliseringar är därför inte bara önskvärda utan nödvändiga. I detta syfte har länder förts samman i större grupper. Självfallet finns länder som avviker markant från den bedömning som lämnas för ländergruppen. Generaliseringen gäller sålunda gruppen *som helhet* och avser nettot av förstärkande och motverkande tendenser.

För att kunna identifiera de viktigare avsättningsmarknaderna för svensk export har mottagarländerna granskats enligt kriterier avseende deras andel av svensk export och tillväxttakten i deras import från Sverige.[3] Det övervägande antalet länder i OECD-, OPEC- och NIC-området visade sig

[2] För beskrivning av använda ländergrupperingar, se tabell 1.1.

[3] Ett land betraktas som en viktigare avsättningsmarknad om det uppfyller ett av följande tre kriterier: om svensk export till landet uppgår till minst 1 % av Sveriges varuexport 1980, om ökningen av svensk export till landet uppgår till minst 1 % av ökningen av Sveriges export från 1970 till 1980, samt om svensk export till landet växte minst dubbelt så snabbt som svensk export totalt under 1970-talet (relativ exporttillväxt). För en presentation av metodikens begränsningar och resultat se Per Magnus Wijkman, *Viktigare avsättningsmarknader för svensk export,* Arbetsrapport nr 4, Utredningssekretariatet, Kommerskollegium, 1984.

uppfylla dessa kriterier. Dessa grupper har, tillsammans med Statshandelsländer och Övriga u-länder, valts av finansdepartementet som huvudgrupper. Finansdepartementets ländergrupper ligger därför till grund för den fortsatta framställningen. Några länder utanför huvudgrupperna uppfyller också kriterierna. Dessa är huvudsakligen arabländer utanför OPEC, vissa asiatiska länder samt mottagarländer för svenskt bistånd.[4] Kollegiet har därför valt att där möjligt särredovisa övriga arabländer och övriga ASEAN-länder i uppsamlingsgruppen Övriga utvecklingsländer. Ländergrupperna och deras betydelse för svensk exportutveckling under 1960- och 1970-talen redovisas i tabell 1.1.[5]

OECD-länderna var 1980 den helt dominerande avsättningsmarknaden för svensk export (ca 80 %). Huvuddelen gick till Västeuropa – i praktiken till de länder som i dag utgör ett frihandelsområde för industriprodukter. Blott 6,5 % gick till Nordamerika och 2,5 % till Australien, Nya Zeeland och Japan tillsammans. Omkring 5 % gick till OPEC-länderna och till Statshandelsländerna vardera, och 2,5 % till NIC-länderna. Återstående 8 % gick till uppsamlingsgruppen Övriga utvecklingsländer varav 2,5 % till övriga arab- och ASEAN-länder tillsammans.

Ländersammansättningen i Sveriges export genomgick betydelsefulla förskjutningar under 1970-talet. OECD-ländernas andel har fallit under 1960 års nivå efter en kraftig uppgång under 1960-talet. Uppgången då kan helt tillskrivas en ökad andel för EFTA-länderna, huvudsakligen p g a den interna tullavvecklingen.

EG/EFTAs roll som mottagare av svensk export minskade under 1970-talet. Den andel av Sveriges export*ökning* under ett decennium som gick till EG/EFTA föll från 73 % mellan 1960–1970 till 67 % mellan 1970–1980. I stället skedde en stark tillväxt av exporten till vissa länder utanför OECD, som 1970 emottog en obetydlig andel av svensk export. OPEC-, övriga arabländer och asiatiska NICs/ASEAN-länderna ökade kraftigt sin betydelse som avsättningsmarknader för svensk export.[6] Deras sammanlagda andel tredubblades under 1970-talet (från 3 % till 9 % 1980).

Under 1970-talet gick alltså OECD-länderna och Statshandelsländerna tillbaka som avsättningsmarknader för svensk export medan framför allt asiatiska länder ökade i betydelse.

Europas alltjämt dominerande roll som svensk avsättningsmarknad i kombination med tyngdpunktsförskjutningen i världsekonomin har försämrat den svenska exportens tillväxtförutsättningar. De länder till vilka svensk export uppvisar relativt *höga tillväxttakter* tar *små andelar* av Sveriges export, under det att svensk export till länder med *stora andelar* uppvisar *låga tillväxttakter* (se figur 1.1). Mot denna bakgrund ter sig de ekonomiska och handelspolitiska förutsättningarna för svensk exporttillväxt under resten av 1980-talet särskilt utmanande.

[4] Biståndsländerna har inte särredovisats som grupp då den höga svenska exporttillväxten till dessa mycket små marknader förefaller bero helt på biståndspolitiken.

[5] Inom de fyra huvudgrupperna har kollegiet valt att redovisa delgrupper för att få homogenare ländergrupper. Statshandelsländer åsyftar endast de europeiska.

[6] Oljeprishöjningarna fick bl a till följd att Sveriges export växte mycket snabbt till OPEC-länderna – liksom också till flertalet övriga arabländer. Snabb industrialisering i asiatiska NICs/ASEAN-området resulterade i en snabbare svensk exporttillväxt till dessa länder än genomsnittligt.

Tabell 1.1 Sveriges export och exportökning till olika länderområden 1960–1980. Procent

Länderområden[a]	Andel av total export			Andel av total exportökning	
	1960	1970	1980	1960–1970	1970–1980
OECD	81,9	84,7	81,1	86,4	79,9
EFTA (1970)	38,7	44,6	39,1	48,1	37,1
EG (1970)	31,7	27,6	30,0	25,1	30,9
Övriga Europa	2,4	3,0	3,3	3,4	3,5
Nordamerika	7,2	7,4	6,5	7,5	6,1
Övriga OECD	1,9	2,1	2,3	2,3	2,4
Statshandelsländer	4,8	5,3	4,3	5,6	3,9
Europeiska	4,3	5,0	3,8	5,4	3,4
Asiatiska	0,5	0,3	0,5	0,2	0,5
OPEC	1,9	1,6	5,2	1,1	6,5
Lågabsorberande	0,1	0,2	2,3	0,3	3,1
Högabsorberande	1,8	1,3	2,9	0,8	3,4
NICs	2,2	1,8	2,4	1,5	2,6
Latinamerikanska	2,0	1,4	1,0	1,1	0,9
Asiatiska	0,3	0,3	1,3	0,4	1,7
Övriga utvecklingsländer	9,2	6,7	7,1	5,4	7,1
Övriga arabländer	1,0	0,7	1,4	0,6	1,6
Övriga ASEAN	0,3	0,4	1,0	0,5	1,2
Övriga	7,9	5,8	4,7	4,3	4,3
Summa	100	100	100	100	100

[a] Länderindelningen är gjord enligt följande:

OECD
- EFTA: Danmark, Finland, Island, Norge, Portugal, Schweiz, Storbritannien, Sverige, Österrike.
- EG: Belgien, Frankrike, Italien, Nederländerna, Luxemburg, Västtyskland.
- Övriga Europa: Grekland, Irland, Jugoslavien, Spanien, Turkiet.
- Nordamerika: Kanada, USA.
- Övriga OECD: Australien, Japan, Nya Zeeland.

Statshandelsländer:
- Europeiska: Albanien, Bulgarien, Polen, Rumänien, Sovjetunionen, Tjeckoslovakien, Ungern, Östtyskland.
- Asiatiska: Folkrepubliken Kina, Mongoliet, Nordkorea, Vietnam.

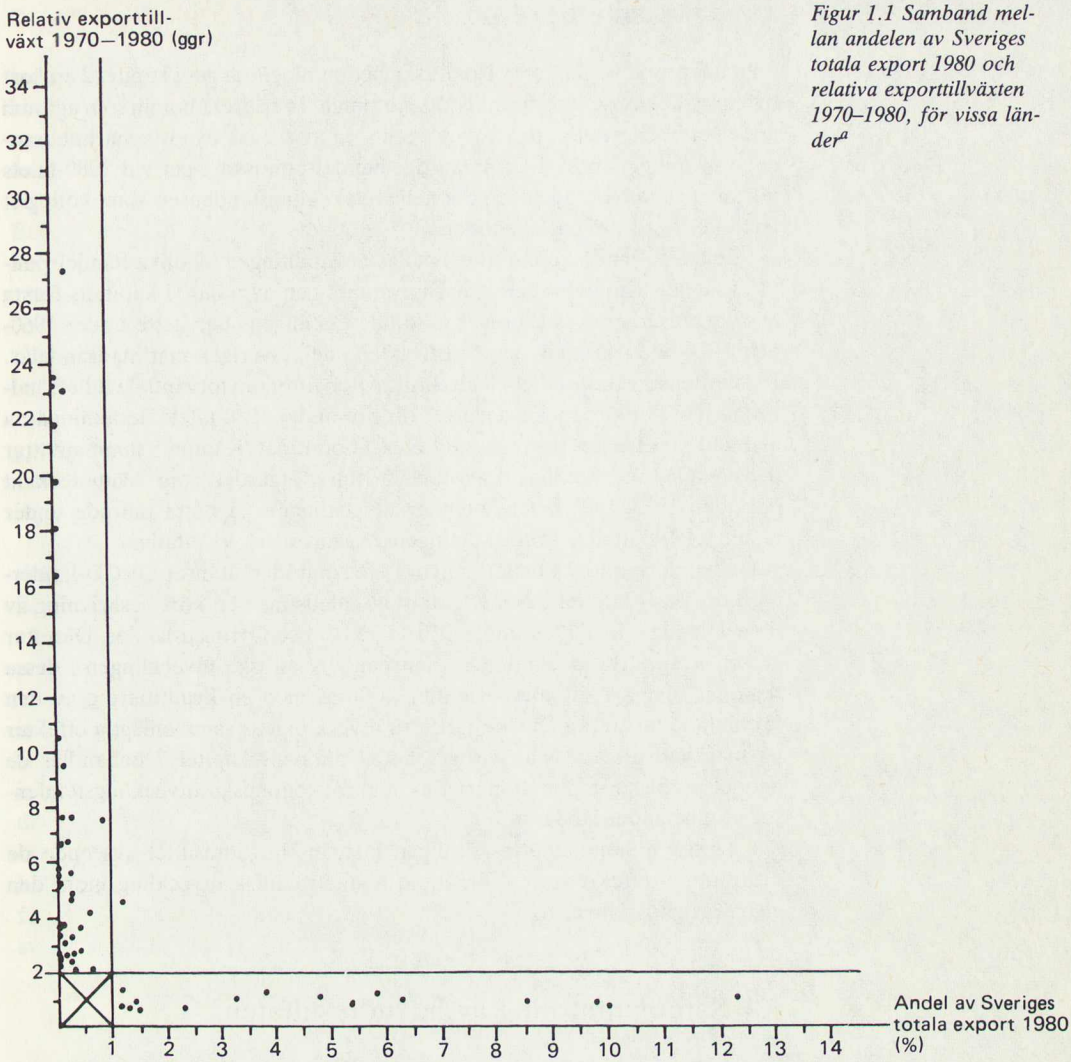
OPEC
- Lågabsorberande: Förenade Arabemiraten, Kuwait, Libyen, Qatar, Saudiarabien (samt av statistiska skäl Oman).
- Högabsorberande: Algeriet, Ecuador, Gabon, Indonesien, Irak, Iran, Nigeria, Venezuela.

NICs
- Latinamerikanska: Brasilien, Mexiko.
- Asiatiska: Hongkong, Singapore, Sydkorea, Taiwan.

Övriga u-länder:
- Övriga arabländer: Egypten, Jordanien, Libanon, Marocko, Mauretanien, Nordjemen, Somalia, Sudan, Sydjemen, Syrien, Tunisien.
- Övriga ASEAN: Filippinerna, Malaysia, Thailand. (Indonesien och Singapore ingår i andra ländergrupper.)
- Övriga: beräknas residuellt.

Källor: FN, OECD, IMF samt nationell statistik.

Figur 1.1 Samband mellan andelen av Sveriges totala export 1980 och relativa exporttillväxten 1970–1980, för vissa länder[a]



[a] Med relativ exporttillväxt menas hur mycket snabbare svensk export till respektive land växer relativt till Sveriges export totalt.

Anm: I figuren har inprickats de länder till vilka svensk export antingen växt minst dubbelt så snabbt som svensk export totalt under 1970-talet eller utgör minst en procent av svensk export totalt 1980. Endast två länder – Irak och Saudiarabien – uppfyller båda dessa kriterier.

1.3 Disposition

Som bakgrund till de handelspolitiska bedömningarna ges i kapitel 2 en kort översikt dels av de tyngdpunktsförskjutningar i världsekonomin som ägt rum under efterkrigstiden, dels av utvecklingen av svensk exports marknadsandelar. Kapitel 3 beskriver sedan det handelspolitiska läget vid 1980-talets början och anger de internationella utvecklingstendenser som kollegiet bedömer skall prägla återstoden av 1980-talet.

I de två följande kapitlen behandlas användningen av olika handelspolitiska medel. Kapitel 4 behandlar användningen av tullar. I kapitlets första avsnitt presenteras skattningar av tullavvecklingens betydelse under 1960- och 1970-talen för dels importtillväxten, dels Sveriges marknadsandelar. Resultaten används sedan till att, utifrån uppgifter om förväntade tullförändringar, göra en prognos över utvecklingen under 1980-talet. Beräkningarna av tullarnas effekter begränsas till OECD-området. Kapitel 5 sammanfattar den ökade användningen av icke-tariffära åtgärder som kännetecknat perioden 1973–1983 samt bedömer utvecklingen på detta område under resten av 1980-talet. Framställningen är i huvudsak kvalitativ.

De handelspolitiska bedömningarna för områden utanför OECD-länderna redovisas i kapitel 6 och 7. Kapitel 6 inleds med en kort beskrivning av utvecklingen under 1970-talet i OPEC-, NIC- och Övriga u-länder. Därefter ges en kvalitativ bedömning av den handelspolitiska utvecklingen i dessa regioner under 1980-talet. Kapitlet avslutas med en kvantifiering av den förväntade tariffära och icke-tariffära utvecklingens sammanlagda effekter på marknadstillväxt och Sveriges andel därav. I kapitel 7 behandlas de handelspolitiska implikationerna av makroekonomiska utvecklingstendenser i Statshandelsländerna.

I kapitel 8 sammanfattas slutligen bilagans huvudresultat avseende de kvantitativa effekterna av förväntad handelspolitisk utveckling inom den givna prognosramen.

1.4 Sammanfattning av huvudresultaten

Den handelspolitiska stimulans av svensk export som präglat 1960- och 1970-talen avtar i och med att de västeuropeiska integrationssträvandena nu fullbordas för svensk del och generell sänkning av industritullar genom GATT avstannar. På det tariffära området blir effekten för svenska exportandelar istället negativ under 1980-talet. Tokyorondens tullavtrappning under 1980-talet urholkar Sveriges preferenser på det västeuropeiska frihandelsområdet, vilket motverkar positiva effekter av ökad import i hela OECD-området. Den förväntade utvidgningen av EG får en obetydlig negativ effekt på Sveriges marknadsandel i hela EG/EFTA-området. En begränsad positiv effekt uppstår genom EG-ländernas avveckling av särordningen för papper i enlighet med Sveriges frihandelsavtal med EG.

Förväntad svag ekonomisk tillväxt gör att förutsättningar saknas för nya, omfattande liberaliseringsinitiativ som ger resultat under 1980-talet. I bästa fall inriktas krafterna på att upprätthålla och återställa regeldisciplinen samt på att förhindra permanentning av gamla undantagsåtgärder och införandet

av nya. Dessa ansträngningar förväntas dock få begränsad framgång.

Långsam tillväxt och fortsatt starkt motstånd mot strukturanpassning i industriländerna gör att dessa förväntas fortsätta att använda icke-tariffära hinder för att lätta trycket på krisdrabbade industribranscher. Den selektiva användningen av icke-tariffära hinder riktas i första hand mot andra länder än Sverige. Svenska andelsvinster väntas därför uppstå på den västeuropeiska marknaden där Sverige skyddas av EFTA-konventionen och av EG-avtalet. Frihandelsarrangemangen i Västeuropa tjänstgör alltså som vindskydd för Sverige mot den handelspolitiska snålblåst som väntas prägla världsekonomin under 1980-talet.

Tullavvecklingens negativa effekter för Sveriges marknadsandel uppvägs sålunda i OECD-området av positiva effekter av användningen av icke-tariffära hinder.

De handelspolitiska förutsättningarna för svensk exporttillväxt är mindre gynnsamma på marknader utanför OECD-området. Dessa marknader svarar dock för en mindre del av svensk export och i många av dem förväntas inkomsttillväxten vara stark.

Oförändrat realpris på olja, efterverkningarna av det tidiga 1980-talets skuldkriser och fortsatt långsam tillväxt i industriländerna förväntas skärpa flertalet u-länders betalningsbalansproblem och skapa incitament för ökade exportansträngningar och/eller ökade importhinder. Den allmänna bilden präglas därför av ökade handelspolitiska spänningar med industriländerna. Utvecklingsländernas protektionism blir selektiv och riktas främst mot industriländerna. Regionaliseringstendenser i delar av Sydostasien, Latinamerika och Arabvärlden samt bilateral förmånsbehandling i allmänhet inom tredje världen förväntades leda till ökad diskriminering av industriländernas produkter. Det ökade inslaget av selektivitet och bilateralism i vissa ländergrupperingar i tredje världen kan drabba Sveriges marknadsandelar hårdare än större industrinationers. Handelspolitiska förutsättningar saknas för en upprepning under 1980-talet av 1970-talets marknadstillväxt samt svenska andelsökningar i OPEC- och asiatiska NICs/ASEAN-området.

2 Förändringar i inkomst och handel under efterkrigstiden

Under senare decennier har påtagliga förändringar ägt rum mellan olika länderområdens andelar dels av världens totala BNP, dels av den totala varuexporten. I avsnitt 2.1 ges, som en bakgrund till det handelspolitiska perspektivet inför 1980-talet, en kort översikt av BNP- och exportutvecklingen under perioden 1950–1980. Tyngdpunktsförskjutningar i världsekonomin påverkar i hög grad svensk export. Som introduktion till de regionvisa bedömningarna i kapitel 4–7, beskrivs i avsnitt 2.2 utvecklingen av den svenska exportens marknadsandelar under 1960- och 1970-talen.[1]

2.1 Utveckling av BNP och varuexport 1950–1980

Framställningen i detta avsnitt är inriktad mot vissa större länderaggregat: OECD-, OPEC-, NIC-, ASEAN-, Statshandelsländer samt Övriga u-länder, dvs i huvudsak de områden som valts ut av finansdepartementet.

2.1.1 Utveckling av BNP

I tabell 2.1 visas länderområdenas andelar av marknadsekonomiernas samlade BNP i löpande priser för åren 1950, 1960, 1970 och 1980. OECD-länderna svarade 1950 för drygt 4/5 av världens totala nominella BNP. Under 1950- och 1960-talen ökade andelen med ett par procentenheter för att under 1970-talet falla tillbaka till en nivå strax under 1950 års värde. Ländergruppens minskade andel kan i stor utsträckning föras tillbaka till USA:s relativa tillbakagång under framför allt 1970-talet. Till en del beror detta på USA-dollarns minskade värde gentemot andra valutor; under 1970-talet föll dollarkursen med drygt 20 %. EG-länderna och övriga Västeuropa ökade trendmässigt sina andelar. Den största ökningen inom OECD-området svarade dock Japan för som mellan åren 1950–1980 ökade sin andel av världs-BNP från knappt 2 % till ca 11 %.

För områden utanför OECD-länderna kan noteras att samtliga ländergrupper utom Övriga u-länder ökade sina andelar från 1960 till 1980, framför allt under 1970-talet. För OPEC-ländernas del berodde andelsökningen i huvudsak på oljeprishöjningarna.

Förskjutningen i världens BNP mot länderområden utanför OECD-området framträder tydligare vid betraktande av tillväxttakten i fasta priser, se tabell 2.1. Framför allt har NIC- och ASEAN-länderna haft en avsevärd

[1] Detta kapitel bygger på Lennart Lundin, *Förskjutningar i världs-BNP och världens varuexport 1950–1980,* Arbetsrapport nr 5, Utredningssekretariatet, Kommerskollegium, 1984; samt Lennart Lindström, *Den svenska exportens marknadsandelar 1965–1980,* Arbetsraport nr 6, Utredningssekretariatet, Kommerskollegium, 1984.

Tabell 2.1 Andel av världens totala BNP[a] och genomsnittlig årlig tillväxt.
Procent

Länderområde	Andel (löpande priser)				Årlig tillväxt (fasta priser)		
	1950	1960	1970	1980	1950–1960	1960–1970	1970–1980
OECD	81,4	82,2	83,2	79,8	4,1	5,0	3,3
NICs	3,0	3,2	3,9	5,9	3,7	7,3	7,5
OPEC	2,2	2,8	2,5	5,1	6,8	6,8	6,6
Övriga u-länder	13,4	11,8	10,4	9,2	4,5	4,5	4,2
ASEAN	–	1,5	1,1	1,8	–	5,5	7,7
Totalt	–	–	–	–	4,2	5,1	3,7

[a] Exklusive statshandelsländerna. Då ASEAN-länderna också ingår i andra ländergrupper (se tabell 1.1) summerar inte andelarna till 100,0.
Källor: FN, OECD, IMF samt nationell statistik.

ökning av BNP i reala termer, i synnerhet under 1970-talet. Ländergrupperna hade då en årlig tillväxttakt på nästan 8 %, vilket kan jämföras med tillväxttakten för OECD-området på drygt 3 %.

2.1.2 Utveckling av varuexporten

Utvecklingen av länderområdenas nominella andelar av världsexporten visas i tabell 2.2. Mellan 1950 och 1970 steg OECD-ländernas nominella andel av världens totala export från ca 60 % till ca 70 %. Under 1970-talet föll sedan andelen tillbaka; 1980 svarade OECD-området för ca 62 % av världsexporten. Andelsminskningen kan till övervägande del hänföras till oljeprishöjningarna. Även för aggregatet bearbetade varor, vilka OECD-länderna 1980 dock fortfarande svarade för ca 80 %, kan en viss andelsminskning noteras. För livsmedel samt råvaror vid sidan om bränsleprodukter ökade andelarna

Tabell 2.2 Andel av världens totala export[a] och genomsnittlig årlig tillväxt.
Procent

Länderområde	Andel (löpande priser)				Årlig tillväxt (fasta priser)		
	1950	1960	1970	1980	1950–1960	1960–1970	1970–1980
OECD	59,9	65,3	70,1	61,8	7,1	8,6	6,2
NICs	6,0	3,1	3,3	5,5	1,8	8,5	11,8
OPEC	5,6	6,2	5,8	15,2	8,9	8,2	–0,8
Övriga u-länder	20,5	13,7	10,3	8,3	3,3	4,5	5,1
ASEAN	5,5	3,1	2,0	3,3	1,8	5,5	9,1
Statshandelsländer	8,1	11,7	10,6	9,2	10,2	8,4	6,8
Totalt	–	–	–	–	7,0	8,0	5,4

[a] Då ASEAN-länderna också ingår i andra ländergrupper (se tabell 1.1) summerar inte andelarna till 100,0.
Källor: FN, OECD, IMF samt nationell statistik.

under 1970-talet. Till stor del kan detta förklaras av att industriländernas jordbruksexport ökade kraftigt.

Inom OECD har framför allt USA:s andel av världsexporten i löpande priser kraftigt reducerats, vilket till en del beror på dollarns kursfall. Under 1970-talet har även EG:s och övriga Västeuropas andelar trendmässigt fallit, dock i mindre utsträckning än för USA. Japan ökade däremot sin nominella andel av världsexporten från drygt 1 % till mer än 6 % under perioden 1950–1980.

Då det gäller områden utanför OECD-länderna har framför allt OPEC-området ökat sin andel av världsexporten i löpande priser, i synnerhet under 1970-talet. Detta är i huvudsak en följd av oljeprishöjningarna. Under 1970-talet ökade dock länderblocken sina andelar också av världens export av bearbetade varor.

NIC-länderna har under 1960- och 1970-talen trendmässigt ökat sina exportandelar. En stor del av exportframgångarna kan hänföras till den ökade exporten av bearbetade varor; under 1970-talet steg ländergruppens exportandel av dessa varor från ca 3 % till ca 5 %.

Övriga u-länder och ASEAN-länder erfor under perioden 1950–1970 minskade exportandelar – till viss del beroende på en förhållandevis låg prisutvecklingstakt. Under 1970-talet steg sedan ASEAN-områdets andel, medan andelen för Övriga u-länder fortsatte att falla.[2]

Statshandelsländernas andel av världens varuexport i nominella värden minskade under både 1960- och 1970-talet. Under 1970-talet sjönk andelarna för alla undersökta varugrupper – bearbetade varor, bränslen samt övriga råvaror.

Exporttillväxten i reala termer uppvisar en något annorlunda utveckling, se tabell 2.2. Tillväxttakten för OECD-området var under 1970-talet en knapp procentenhet högre än tillväxten för hela världen. Inom OECD är det i första hand Japan som ökat sina volymandelar under 1970-talet, men även USA visar en ökad andel i reala termer.

Utanför OECD-området var det framför allt Övriga u-länder och ASEAN-länderna som under perioden 1950–1970 uppvisade en avsevärt lägre tillväxttakt än den totala världsexporten. Under 1970-talet har sedan Övriga u-länders volymandelar fortsatt att falla, medan ASEAN-ländernas exporttillväxt varit relativt hög; drygt 9 % per år. Även NIC-länderna har under de två senaste decennierna haft en hög tillväxttakt. Anmärkningsvärt vad gäller OPEC-länderna är att dessa, från att under 1950- och 1960-talen ökat exporten i volym med ca 8–9 % per år, under 1970-talet haft en negativ tillväxttakt och därmed kraftigt minskat sin volymandel av världsexporten, i synnerhet under andra hälften av decenniet. Den minskade exportvolymen beror i hög grad på de kraftiga oljeprisökningarna vilka tvingat fram substitut till oljan och energisnålare tillverkningsprocesser.

Statshandelsländerna, vilka under perioden 1950–1970 i genomsnitt hade en förhållandevis stor exportökning i volym, erfor under 1970-talet en lägre tillväxttakt. Denna var dock större än för världsexporten totalt.

Sammanfattningsvis kan sägas att regioner som tidigare var av underordnad betydelse i världsekonomin numera intar en mer framskjuten position. Traditionellt dominerande områden har minskat i betydelse. Sålunda har USA:s och Västeuropas centrala roll avtagit medan framför allt NIC-,

[2] Tre ASEAN-länder (Malaysia, Filippinerna, Thailand) ingår i gruppen Övriga u-länder. Vid en jämförelse kommer därför skillnaden i utvecklingen mellan de bägge länderområdena att utjämnas något.

OPEC- och ASEAN-länderna ökat i betydelse under efterkrigstiden.

Förskjutningarna är sannolikt av mer eller mindre permanent natur. De nominella andelsökningar som latinamerikanska NIC-länder och OPEC-området erfarit har i hög grad haft sin grund i exporten av en enda råvara, vilket gör länderna synnerligen sårbara för prisfluktuationer. Andelsökningarna i dessa länder kan därmed vara av mindre bestående karaktär.

Andelsökningarna i ASEAN- och NIC-länder i Stilla Havsområdet torde vara mer permanenta då dessa länders ekonomiska struktur är relativt diversifierad. BNP-utvecklingen i detta område hänger nära samman med exportutvecklingen vilken varit förhållandevis dynamisk och, under senare år, allt mer inriktad på bearbetade varor. Detta talar för en fortsatt hög real tillväxttakt och förstärker tendensen till förskjutning av världsekonomins tyngdpunkt mot Stilla Havsområdet.

2.2 Den svenska exportens marknadsandelar 1965–1980

De svenska marknadsandelarna har i detta avsnitt beräknats genom att sätta den svenska exporten i relation till exporten från OECD-länderna, vilka svarar för knappt 2/3 av världshandeln.[3] Liksom tidigare är framställningen inriktad mot de av finansdepartementet valda länderområdena.[4]

Sveriges marknadsandelar har beräknats både i löpande och i fasta priser. Det som på lång sikt är avgörande för den svenska ekonomin är utvecklingen av värdeandelarna. På kort sikt spelar dock volymutvecklingen stor roll, bl a för industrins produktionstillväxt och för sysselsättningen. Värde- och volymutvecklingen är därför båda av intresse. I samband med beskrivningen av svenska volymandelar över perioden visas också utvecklingen av Sveriges relativpris.

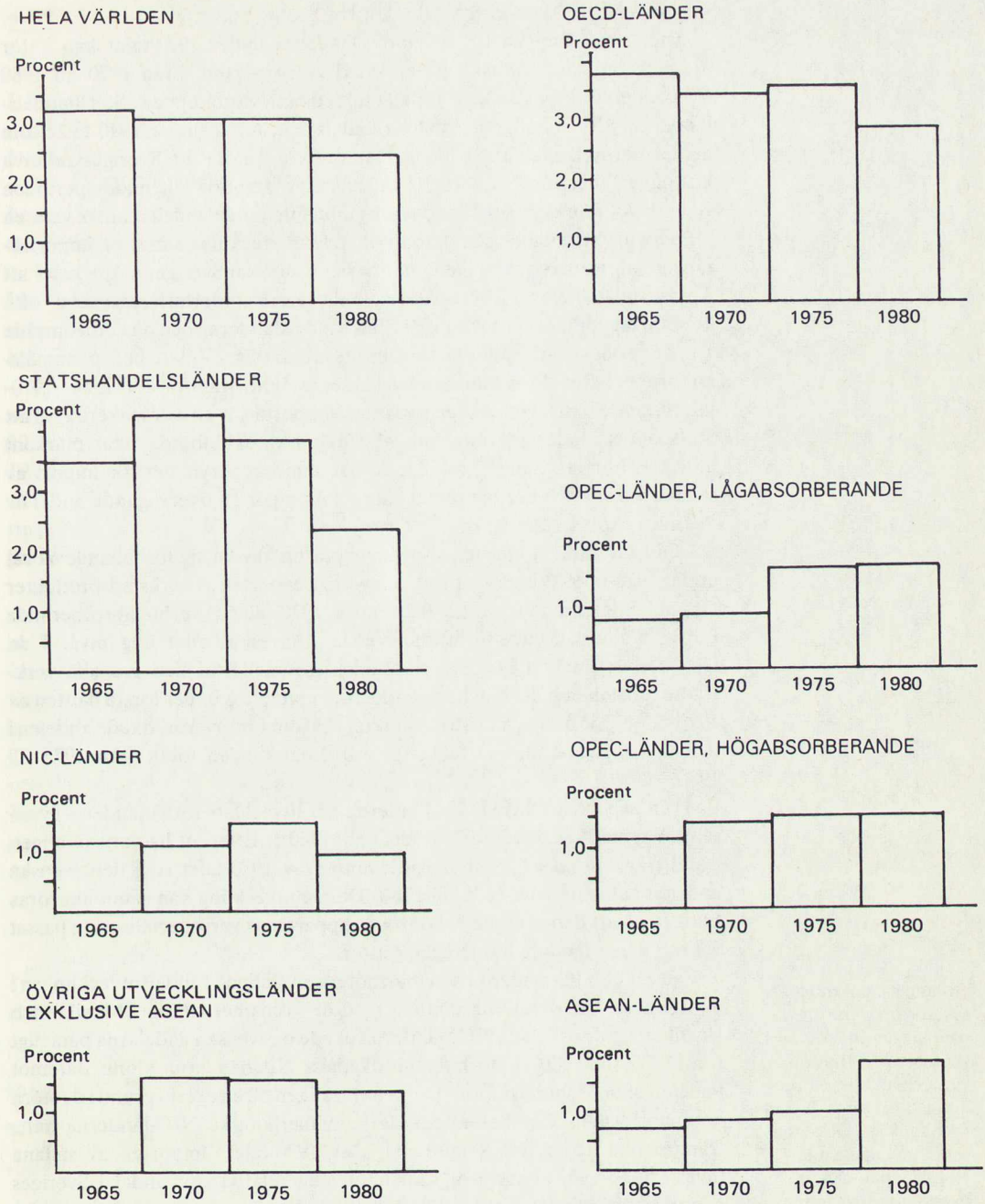
2.2.1 Marknadsandelar i löpande priser, ländervis

Sveriges andel av OECD-ländernas export till olika länderområden illustreras i figur 2.1. Sveriges marknadsandel på världsmarknaden var förhållandevis stabil fram till mitten av 1970-talet. Under perioden 1975–1980 sjönk vår marknadsandel totalt sett. Minskningen kan till största delen hänföras till andelsförluster på marknader där Sverige traditionellt haft förhållandevis stora andelar, dvs OECD-området och i viss mån Statshandelsområdet. Beaktansvärt vad gäller OPEC-länderna och i synnerhet ASEAN-länderna är att andelarna här har stigit påtagligt under 1970-talet medan de har sjunkit i övriga länderområden, framför allt i samband med den s k kostnadskrisen 1975–1976. Även i de asiatiska NIC-länderna har den svenska exportens andel ökat markant från första till andra hälften av 1970-talet.

En grov indelning av industrivaruexporten i undergrupper (1-ställig SITC-nivå) ger vid handen att den svenska exportens marknadsandelar utvecklats tämligen likartat över de olika produktområdena. Råvaruexporten däremot uppvisar ett avvikande mönster. Till skillnad från exporten av bearbetade varor har råvaruexportens marknadsandelar sjunkit trendmäs-

[3] OECD-ländernas andel av världens export i löpande priser föll under 1970-talet (se föregående avsnitt). Minskningen berodde huvudsakligen på oljeprishöjningarna men även på framväxten av vissa nya exportländer. Genom detta avsnitts definition av de svenska marknadsandelarna behandlas emellertid endast förskjutningar i Sveriges situation relativt till våra traditionella konkurrenter OECD-länderna.

[4] Den svenska exportens andelsutveckling i EG- och EFTA-området behandlas i kapitel 4.



Figur 2.1 Sveriges andel av OECD-ländernas export till olika länderområden 1965–1980. Procent, löpande priser

Källa: OECD serie C
FN serie D

sigt under hela 1960- och 1970-talen.[5]

Andelsminskningen i Statshandelsländerna under 1970-talet kan i stor utsträckning föras tillbaka på verkstadsvaruexporten. Från 1970 till 1980 sjönk dock Sveriges andelar för alla undersökta varugrupper i Statshandelsländerna. De förhållandevis stora andelsförlusterna under 1970-talet som helhet beror troligtvis på många faktorer. Förutom att Sveriges relativa kostnader och priser utvecklats oförmånligt, framför allt under perioden 1974–1976, kan den förhållandevis snabbt sjunkande andelen antas vara en följd av att Statshandelsländerna i ökande utsträckning satsat på importarrangemang i större skala. Detta har troligen minskat Sveriges möjligheter att hävda sig gentemot större länder. Vid större importaffärer spelar ofta kreditarrangemangen stor roll för Statshandelsländerna och på detta område synes Sveriges möjligheter ha försämrats relativt sett. Vidare har spannmålsimportens betydelse i Statshandelsländerna ökat, framför allt under 1970-talets senare hälft. Den ökade spannmålsimporten är en av orsakerna till att Statshandelsländernas sammanlagda utländska skuldbörda ökat markant under 1970-talets senare del. Detta har minskat utrymmet för import av sådana varor – av mer bearbetat slag – som utgör en övervägande andel av Sveriges export.

I OPEC-området har den svenska exporten hävdat sig förhållandevis väl under 1970-talet. Visserligen har den viktiga exporten av verkstadsprodukter tappat andelar under andra hälften av 1970-talet i de högabsorberande OPEC-länderna, men förlusten skedde från en relativt hög nivå. I de lågabsorberande OPEC-länderna lyckades emellertid den svenska verkstadsexporten behålla den höga andel som etablerats under första hälften av 1970-talet. För övriga industriprodukter, liksom för råvaror, ökade andelen i motsats till vad som var fallet för världsmarknaden totalt från 1975 till 1980.

Även exporten till ASEAN-länderna har utvecklats förhållandevis gynnsamt, i synnerhet under 1970-talets andra hälft. Efter att ha varit tämligen stabil från mitten av 1960-talet till mitten av 1970-talet steg den svenska andelen påtagligt från 1975 till 1980. Denna utveckling kan sannolikt föras tillbaka på att den svenska produktionsapparatens varuspecialisering passat väl in i dessa länders efterfrågemönster.

Vad gäller NIC-länderna kan man notera en skillnad i andelsutvecklingen i de asiatiska NIC-länderna jämfört med de latinamerikanska (Mexiko och Brasilien). I de asiatiska NIC-länderna ökade de svenska andelarna påtagligt från 1975 till 1980. I de latinamerikanska NIC-länderna sjönk däremot andelen under samma period. Detta har troligen till en del sin grund i de stora betalningsbalanssvårigheter som de latinamerikanska NIC-länderna haft, framför allt under den senare delen av 1970-talet. Importen av sådana investerings- och insatsvaror som upptar en relativt stor andel i Sveriges export har härvid fått hållas tillbaka, vilket sålunda missgynnat den svenska exporten.

Sveriges andel i Övriga u-länder[6] steg förhållandevis starkt under 1960-talets senare del. Utvecklingen under 1970-talets senare hälft påminner om andelsutvecklingen globalt. Andelen föll då tillbaka för alla industrivarugrupperna – dock mest påtagligt för verkstadsprodukter. Råvaruandelen i Övriga u-länder steg emellertid markant från 1975–1980.

[5] Till viss del kan Sveriges andelsminskning för råvaror förklaras med övergången inom svensk skogsindustri från råvaruproduktion till produktion av varor av mer förädlat slag. Dessutom torde utvinningen av Nordsjöoljan och de ökade bränslepriserna ha påverkat Sveriges andel av OECD-ländernas export av aggregatet råvaror i negativ riktning.

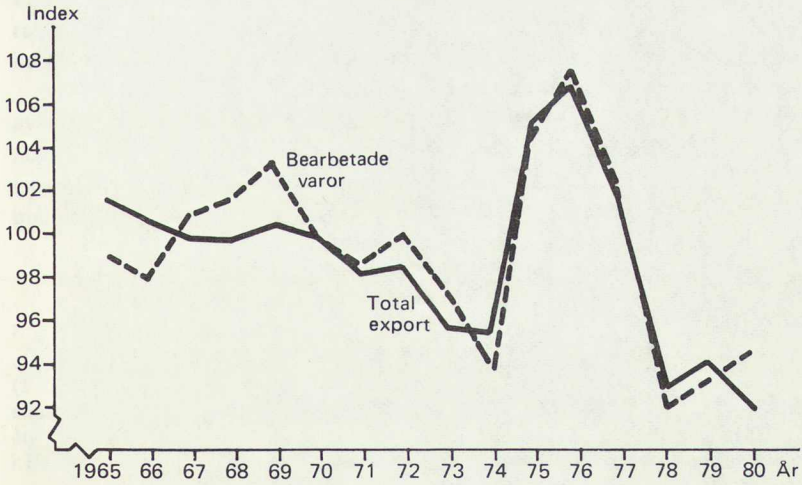
[6] Exklusive ASEAN-länderna.

2.2.2 Utveckling av Sveriges relativa exportpriser och de svenska marknadsandelarna i volym

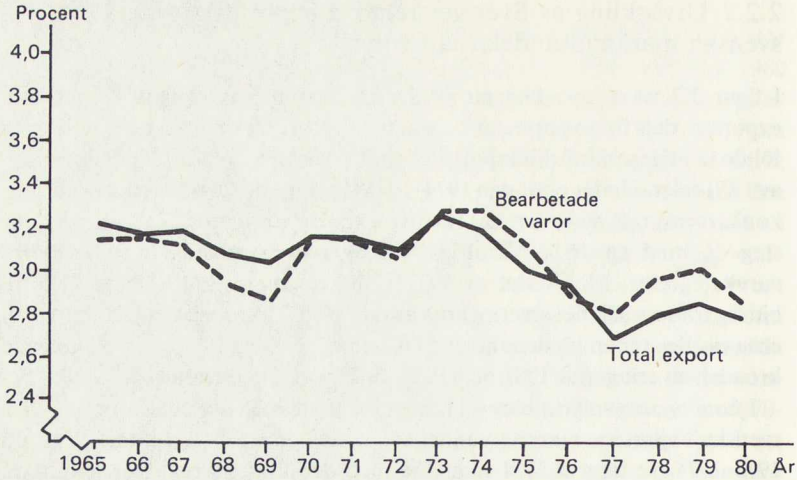
I figur 2.2 visas utvecklingen av Sveriges relativpris, dels för den totala exporten, dels för exporten av bearbetade varor. De svenska exportpriserna följde tämligen väl världsexportprisernas utveckling under 1960- och början av 1970-talet. Under perioden 1974–1976 försämrades den svenska exportens konkurrenskraft avsevärt. De relativa exportpriserna för bearbetade varor steg då med ca 16 %. Kraftiga ökningar registrerades för alla större varukategorier. Mot slutet av 1977 sjönk relativpriserna tillbaka. Härtill bidrog framför allt devalveringarna av den svenska kronan 1977. Relativpriserna visade åter en tendens att stiga något år 1979 och 1980. (I samband med krondelvalveringarna 1981 och 1982 sänktes relativpriserna på nytt.)

I *fasta priser* (volym) blev – i linje med värde- och prisutvecklingen – den svenska exportens marknadsandel totalt sett ungefär oförändrad fram till 1973–1974 (se figur 2.3). I samband med den kraftiga relativprisökningen 1974–1976 minskade de svenska marknadsandelarna dramatiskt fram till 1977. Minskningen var påtaglig för alla större varugrupper. Efter devalveringarna 1977 skedde en viss återhämtning av marknadsandelar under perioden 1977–1979, varefter andelarna åter sjönk tillbaka.

Marknadsandelsutvecklingen under 1970-talet blev svagare än vad som var att vänta med hänsyn till relativprisutvecklingen och dess skattade samband med marknadsandelsutvecklingen. Orsakerna härtill är svåra att fastställa kvantitativt. Ett flertal faktorer torde ha medverkat. Det bör dock noteras att länder- och varusammansättningen i den svenska exporten missgynnat den svenska exportutvecklingen som helhet, särskilt under andra hälften av 1970-talet. Efterfrågan i de länder och på de varor som Sverige i stor utsträckning haft exporten inriktad på har utvecklats svagt relativt sett. Kraven på anpassning har därigenom blivit större för svensk del än för länder vars export haft gynnsammare länder- och varusammansättning. Den negativa andelsutvecklingen är ett symptom på att anpassningen inte varit



Figur 2.2 Sveriges relativpris. Indexserie (1970 = 100)
Källa: FN, KI.



Figur 2.3 Sveriges andel av OECD-ländernas export till hela världen. Procent, fasta priser.

Källa: OECD serie C
FN serie D

tillräcklig för att upprätthålla konkurrensförmågan gentemot andra länder.

Beträffande volymutvecklingen av den svenska exportens marknadsandelar i olika länderområden kan konstateras att de utvecklingstendenser som beskrivits ovan vad avser andelarna i löpande priser i stort sett är desamma för andelsutvecklingen mätt i fasta priser fram till 1970-talets mitt. I samband med de kraftiga relativprisökningarna 1975 noterades på de flesta länder- och varuområden en ökning i de värdemässiga marknadsandelarna. Andelarna i fasta priser sjönk däremot generellt sett. Motsatsen inträffade 1978 då de relativa exportpriserna sjönk – framför allt till följd av krondevalveringarna 1977. Detta förde med sig andelsminskningar i löpande priser medan volymandelarna i allmänhet steg. Liknande tendenser, om än inte lika tydliga, kan skönjas under hela andra hälften av 1970-talet och har sin grund i att volymeffekterna av en relativprisförskjutning normalt mognar ut helt och fullt först efter 2 á 3 år.

3 1980-talets handelspolitiska perspektiv

Ett samband kan spåras mellan den allmänna ekonomiska utvecklingen och de handelspolitiska tendenserna. 'Normala' handelspolitiska responser på den ekonomiska utvecklingen tenderar att förstärka de ekonomiska utvecklingstendenserna i 'onda' eller 'goda' cirklar. Vid hög ekonomisk aktivitet och tillväxt underlättas handelsliberalisering, vilken främjar ekonomisk tillväxt, som underlättar ytterligare liberalisering osv.[1]

De tjugofem åren efter seklets mitt kännetecknades av en sådan god cirkel med hög tillväxt och friare handel. Ett multilateralt handelssystem etablerades genom GATT och valutakonvertibilitet infördes. Industriländernas handelspolitik präglades av avveckling av kvantitativa restriktioner och av omfattande tullreduktioner. I Västeuropa genomfördes olika former av ekonomisk integration. Utvecklingsländerna frigjorde sig från kolonialmakterna. Flertalet av de nya staterna kom dock att stå utanför handelsliberaliseringen. Världsekonomin kännetecknades av ökad internationalisering, dvs av att världshandeln steg snabbare än produktionen.

3.1 1970-talets handelspolitiska klimatförändring

1970-talet blev annorlunda. Vändpunkten kan anges till 1974, det år som den internationella recessionen började i den första oljeprishöjningens spår. Påföljande år rapporterade Internationella Valutafonden (IMF) att handelsrestriktionerna för första gången ökat i omfattning, dvs att ökningen av handelshinder översteg motsvarande minskning.

Sedan dess har också takten i internationaliseringen av världsekonomin avtagit och under början av 1980-talet även visat en negativ utveckling. Andra hälften av 1970-talet kännetecknades av både inflation och låg tillväxt (stagflation) samt av ökad benägenhet att införa handelssnedvridande ingrepp (den 'nya protektionismen').[2]

[1] Den onda cirkeln uppstår när protektionistiska åtgärder vidtas i samband med att den ekonomiska aktiviteten försvagas, arbetslösheten ökar, etc. Det internationella varuutbytet bromsas upp, effektivitetsvinsten av en internationell arbetsfördelning reduceras och den samfällda produktionen blir lägre än vad den skulle ha blivit utan de protektionistiska åtgärderna. Den försvagade produktionen och ett därmed försämrat arbetsmarknadsläge etc leder i sin tur till krav på ytterligare protektionistiska åtgärder, vilka får till följd att produktionen försvagas än mer etc.

[2] Klimatförändringen slår igenom med viss eftersläpning p g a de kvardröjande effekterna av tidigare handelsliberalisering. Inom ramen för den s k Tokyoronden (1973–1979) slöts överenskommelser dels om en ny successiv, generell tullreduktion som skall avslutas 1987, dels om en kodifiering av användningen av vissa icke-tariffära åtgärder (de s k Tokyo-koderna, se avsnitt 3.3.2). Den preferentiella tullavvecklingen i Europa med anledning av frihandelsavtalen med EG slutfördes i stort 1977.

Det nya i 'nyprotektionismen' är dels att den bryter av mot en liberaliseringstrend, dels att den begagnar sig av implicita, snarare än av explicita handelshinder.[3]

Såväl struktur- som konjunkturförändringar i världsekonomin som inträffat under 1970-talet har bidragit till klimatförändringen genom att i första hand påverka efterfrågan på importskydd i industriländerna. Kraven på anpassning har tilltagit under det gångna decenniet på grund av strukturförändringar i världsekonomin samtidigt som motståndet mot anpassning har ökat på grund av den långt utdragna konjunkturnedgången.

En viktig anledning till ökade krav på importskydd efter 1974 har varit förändringar i handelsmönstret som ställt ökade krav på strukturanpassning i industriländerna. Den snabba utvecklingen av världshandeln efter andra världskriget till och med 1960-talet byggde till stor del på expansion av handeln mellan de industrialiserade länderna och särskilt då av handelsutbytet inom olika branscher, dvs 'intra-industry trade'. Anpassningen till förändrade konkurrensvillkor kunde därför till stor del ske *inom* de berörda industribranscherna genom teknisk utveckling, produktionsspecialisering, utnyttjande av skalfördelar m m. En produktionsomställning inom industribranscher är normalt lättare att genomföra än en som innebär att arbetskraft och kapital måste flytta mellan industribranscher.

Den nya konkurrensen från först Japan och sedan snabbt växande utvecklingsländer ställde större krav på anpassning *mellan* branscher. U-länderna har följaktligen varit den mest uppenbara måltavlan för protektionistiska opinioner under 1970-talet. Särskilt de mera avancerade utvecklingsländerna (NICs) har snabbt tillskansat sig en ökad marknadsandel i industriländerna till följd av en komparativ fördel i produktion av vissa varor. Utvecklingsländerna producerade traditionella industrivaror som textil, konfektion och vissa enkla konsumentprodukter först för hemmamarknaden, sedan för tredjelandsmarknader och slutligen för export till de industriländer varifrån de tidigare importerade. För några av de nya produkterna (t ex fartyg och vissa elektroniska produkter) har produktionskapaciteten direkt byggts upp för export. Gemensamt för dessa varor är att de kräver relativt enkel, standardiserad produktionsteknologi och att lägre arbetskraftskostnader är en klar konkurrensfördel.[4]

Den långsiktiga efterfrågeutvecklingen kan också ha en negativ påverkan. De sektorer i de industrialiserade länderna som har den högsta graden av skydd genom handelsrestriktioner (t ex textil och konfektion samt jordbruk) har under lång tid haft en svag efterfrågetillväxt (låg inkomstelasticitet) och samtidigt haft en förhållandevis snabbare produktivitetsökning.[5] I dessa sektorer har sålunda drivkrafterna att söka stöd kommit från såväl efterfrågesom utbudsförhållanden.

Det ökade behovet av strukturanpassning i industriländerna under 1970-talet sammanföll med en konjunkturnedgång som blev utdragen på grund av bl a snabba relativprisförändringar på insatsvaror (främst energivaror) och vikande efterfrågan i de större industriländerna. I vissa tunga industribranscher med lång bromssträcka (stål och skeppsbyggnad) sammanföll en strukturellt betingad efterfrågenedgång med att ny kapacitet togs i bruk.

[3] Historiskt sett är protektionism i det internationella handelsutbytet regel snarare än undantag. Liberala handelsregimer har egentligen endast funnits under två perioder: under andra hälften av förra och under andra hälften av innevarande århundrade.

[4] Lönekostnadsfördelen har förstärkts av att inhemska löneskillnader har utjämnats mera i industriländerna än i andra länder.

[5] Den empiriskt registrerade produktivitetstillväxten är delvis en följd av genomförd anpassning till ökad importkonkurrens.

Oljeprishöjningen omfördelade betydande inkomster från oljeimportörer till oljeexportörer och skapade ökad medvetenhet om växelkursrisker genom att öka påfrestningarna på det internationella valutasystemet. Bytesbalansunderskotten och växelkursinstabiliteten har ökat den allmänna benägenheten att tillgripa handelsrestriktioner.

Protektionism har sin grogrund i motstånd mot anpassning till nya konkurrensförhållanden. Under det tidigare kvartsseklet med stigande inkomster kunde statsmakterna relativt framgångsrikt hävda folkhushållens allmänna intresse av friare handel gentemot särintressenas protektionistiska krav. Detta har i många länder blivit svårare under 1970-talet p g a institutionella skäl och attitydförändringar. De grupper som vinner på att handelshinder införs är ofta bättre organiserade än de grupper som förlorar: inhemska konsumenter och utländska exportörer samt inhemska exportörer vars exportutsikter i utlandet försämras. De grupper som gynnas har därför bättre förutsättningar att argumentera för sin sak och att påverka statsmakternas beslut. Förespråkarna för avveckling av skyddsåtgärder är i denna intressekonflikt den opinionsmässigt svagare parten.

I sina strävanden att motstå det protektionistiska trycket framställs statsledningarna ofta som om de saknade insikt om problemens reella innebörd, vilken av individer, grupper och en bred opinion uppfattas i termer av hög och ofta stigande arbetslöshet, branschvisa överlevnadssvårigheter, regional försvagning och därmed följande sociala och ekonomiska problem. Att motstå protektionismen har ett högre politiskt pris än tidigare. Både behovet av anpassning till ändrade internationella konkurrensförhållanden och svårigheterna att genomföra en anpassning har ökat.

Genom den framgångsrika sänkningen och bindningen i GATT av flertalet industritullar har statsmakterna funnit tullhöjningar mindre tillgängliga för att tillmötesgå krav på skydd. I stället har olika slag av icke-tariffära hinder använts. Dessa medför – liksom tariffära åtgärder – en prishöjning på den marknad som skyddas och därmed en realinkomstsänkning för folkhushållet.[6] Protektionism i form av kvantitativa restriktioner och vissa andra icke-tariffära åtgärder medför emellertid högre samhällsekonomiska kostnader än tullar och subventioner och är därför särskilt tillväxtdämpande. En utbredd farhåga är därför att den 'nya protektionismen' befrämjar en ond cirkel under återstoden av 1980-talet. Huruvida denna risk realiseras beror i stor utsträckning på hur de handelspolitiska stormakterna agerar.

3.2 Trilaterala relationer

Relationerna i triangeln Bryssel–Washington–Tokyo är av särskild betydelse för den handelspolitiska utvecklingen.

När GATT:s verksamhet etablerades i slutet av 1940-talet var USA dominerande i världsekonomi och världshandel och intog en ledande roll i handelsliberaliseringen. Förutsättningarna för USA:s roll är numera ändrade. Västeuropa återhämtade sig förhållandevis snabbt (jfr 'det tyska undret') och har genom etablerandet av EG fått en ökad ekonomisk och handelsmässig tyngd. Japan har utvecklats till den näst största industrinatio-

[6] Denna prishöjning fortplantar sig i ekonomin (prishöjda insatsvaror gör slutprodukten dyrare, ökad konkurrens om produktionsfaktorer driver upp produktionskostnaderna) och ger i slutändan i genomsnitt sänkta realinkomster.

nen bland marknadsekonomierna. Internationella lösningar på handelspolitiska problem är därför i dag bräckliga om de inte biträdes av USA, EG och Japan.

3.2.1 EG–USA

De handelspolitiska relationerna mellan EG och USA påverkas av den förda ekonomiska politiken. Den höga dollarkursen och den likaledes höga räntenivån i USA har i olika sammanhang under senare år kritiserats av EG liksom av andra västländer och orsakat handelspolitiska motsättningar.

EG hävdar vid handelspolitiska konflikter med USA att orsaken till svårigheterna för amerikansk industri och till underskottet i handelsbalansen är den höga dollarkursen.[7] Det höga ränteläget motverkar investeringar och försvårar strukturell anpassning. Till följd av dollarns ställning blir ränteläget högt även i andra länder, vilket försvårar deras ekonomiska återhämtning.

USA hävdar att EG genom statliga ingripanden och subventioner skapar och upprätthåller överkapacitet[8] samt avsätter överskott på export till osunda priser. Då amerikansk industri, som inte har motsvarande statligt stöd, inte kan klara sådan konkurrens är USA berättigat att vidta begränsande åtgärder mot en import som ej baseras på komparativa fördelar.

Hittills under 1980-talet har motsättningarna EG-USA ökat genom det sistnämnda landets begränsning av stålimporten[9] och genom ett ömsesidigt 'subventionskrig' avseende jordbruksvaror på den egyptiska marknaden.[10]

3.2.2 USA–Japan

Handelspolitiska spänningar har präglat relationerna mellan USA och Japan under 1970-talet. Dessa har tilltagit under 1980-talet i takt med de ökade amerikanska underskotten i handeln med Japan.

USA har framhållit att den japanska yenen är undervärderad på grund av centralbankens intervention, att Japans import är onaturligt liten på grund av olika slags importhinder samt att Japans export är onaturligt stor på grund av olika subventioner. Samtliga dessa argument anförde USA i en skrivelse till Japan hösten 1981. De handels- och valutapolitiska motsättningarna bottnar i skilda uppfattningar om hur den ekonomiska politiken bör bedrivas.

På grund av en svag finanspolitik – stort budgetunderskott – och stram penningpolitik i USA samt en svag penningpolitik och stram finanspolitik i Japan blir räntan högre i New York än i Tokyo. I förening med hög japansk

[7] Enligt olika beräkningar var den amerikanska dollarn sommaren 1983 övervärderad med 15–20 procent gentemot USA:s huvudkonkurrenter; gentemot Tyskland och Japan sannolikt mer.

[8] På amerikanskt håll ser man vidare med misstänksamhet på det statliga företagandet inom EG, t ex i stål- och bilindustrierna och anser att det utgör en förtäckt subventionering.

[9] På stålområdet gäller begränsningar av tillförseln från EG till USA. För handelsstål sker detta sedan 1982 enligt ett 'frivilligt' åtagande av EG. I fråga om specialstål införde USA 1983 restriktioner på vissa kvaliteter genom tullhöjning och på vissa genom kvantitativ begränsning; allt enligt GATT:s artikel XIX. USA har hävdat subventions- och överkapacitetsargumenten, EG argumenten om hög dollarkurs och bristande anpassning.

[10] Ehuru väsentliga skillnader finns mellan EG:s och USA:s politik ger båda omfattande offentligt stöd till jordbruket. EG är alltjämt världens största livsmedelsimportör men har betydande överskott på vissa produkter som socker, vete och mejeriprodukter. USA är den största livsmedelsexportören. EG anklagas för att ha tagit marknadsandelar på vissa produkter i tredje länder. Under 1970-talet sjönk emellertid EG:s andel av världens jordbruksexport från 17 till 15 procent medan USA:s ökade från 39 till 45 procent. Den sistnämnda förändringen beror bl a på att USA:s spannmålsproduktion ökade med i storleksordningen 50 procent, något som USA söker motverka genom arealreduktion.

sparkvot medför detta stor efterfrågan på amerikanska obligationer från japanska aktörer, vilket driver ned yenkursen och skapar ett japanskt bytesbalansöverskott.[11]

USA:s kritik av Japan för subventionerad export gäller inte främst statliga bidrag utan det för Japan unika samspelet mellan MITI (handels- och industriministeriet), bankerna, handelshusen och industriföretagen vid genomförande av utvecklings- och exportstrategier. Exempel på detta samspel finns inom stålindustrin, varvsindustrin, bilindustrin och för produkter med högt elektronikinnehåll som TV- och videoapparater. Karakteristiskt för dessa har varit att industrigrenen utvecklats som en hemmamarknadsindustri. Därefter har man gått ut i stor skala på världsmarknaden och förvånansvärt snabbt tagit betydande marknadsandelar.

USA:s mest uppmärksammade begränsning av japansk export avser personbilar. En serie kontakter, bl a på högsta politiska nivå, slutade med ett japanskt åtagande att 1981 skära ner och hålla bilexporten på en lägre nivå. Detta gäller alltjämt.

Beträffande importrestriktioner av konventionellt slag är beskyllningarna mot Japan knappast berättigade. En ömsesidig avveckling av kvantitativa restriktioner skulle sannolikt *öka* Japans överskott med USA. Den japanska tullnivån hör generellt sett till de lägre, vilket inte hindrar relativt höga tullar på vissa känsliga varor. Vad som avses är i stället byråkratiska hinder som försvårar import, tekniska handelshinder o dyl. Vidare framhålles av USA att den interna handeln i Japan är så uppbyggd och organiserad att stora svårigheter råder att komma in på marknaden med importerade produkter. Vidare åberopas språk, kultur och allmän inställning som hinder för handeln.

3.2.3 Japan–EG

Relationerna Japan–EG skiljer sig inte principiellt från relationerna USA–Japan. Möjligen är den ekonomisk-politiska argumentationen något mildare. EG vänder sig med argumenten om yen-undervärderingen mot Japan och om dollar-övervärderingen mot USA. Invändningarna mot det japanska systemet med dess exportstrategier och mot japanska importhinder sammanfaller i stort med USA:s argumentering.

EG har liksom USA känt sig drabbat av den japanska personbilsexporten, men speciellt också ifråga om vissa verkstads- och elektronikprodukter. Under 1980-talet har detta medfört starka spänningar EG–Japan. Med början i flertalet fall under 1970-talet har Belgien, Frankrike, Italien, Nederländerna, Storbritannien och Västtyskland i olika former uppnått begränsningar för personbilstillförseln från Japan. Begränsningar har också uppnåtts för numeriskt styrda verktygsmaskiner. Nämnda begränsningar har inte tillkommit genom EG utan genom dess medlemsländer.

Efter flera år av kontakter och förhandlingar mellan EG och Japan träffades i februari 1983 en uppgörelse. Japan åtog sig att begränsa exporten till EG av lätta lastfordon, gaffeltruckar, lätta motorcyklar, kvartsur, hi-fi-utrustning, TV-rör, TV-apparater och videobandspelare. De tidigare ländervisa begränsningarna bibehölls, i vissa fall med modifieringar.

Japan har inte varit opåverkat av trycket och kritiken från EG och USA.

[11] Enligt ett numera vanligt synsätt – den s k portföljansatsen – bestäms dollarns kurs på kort sikt av utlandets efterfrågan på amerikanska obligationer och andra värdepapper, vilken i sin tur bestäms av den amerikanska räntenivån. En ökning av utlandets nettoefterfrågan kan endast realiseras genom ett underskott i den amerikanska bytesbalansen och driver vid flytande valutakurser upp dollarns värde relativt bl a yenen. Underskottet i den amerikanska bytesbalansen är alltså ett uttryck för sparandebrist i USA.

Med något undantag är de ovannämnda begränsningarna 'frivilliga' åtaganden från japansk sida att begränsa exporten. Därjämte har Japan under 1983 genomfört flera s k liberaliseringspaket. Dessa omfattar tidigareläggning av tullsänkningar enligt Tokyoronden samt vissa tullavvecklingar därutöver. Vidare ingår internationalisering av tekniska föreskrifter, underlättande av provning och certifiering samt översyn av lagstiftning rörande kemiska medel och tillsatser. Därjämte inrättas ett särskilt 'importombudsmanskontor', Overseas Trade Ombudsman (OTO), bl a med uppgift att motta klagomål rörande importhinder och tillse att dessa blir behandlade inom en månad. Regeringen har också direkt uppmanat företag och allmänhet att ställa sig välvilliga till köp av utländska produkter.

3.3 Det multilaterala handelssystemet

GATT:s grundare eftersträvade ett öppet, liberalt och multilateralt handelssystem. *Öppenhet* skulle främjas genom att skyddssystemen gjordes överskådliga och genomskådliga (transparensprincipen). I detta syfte förbjöds i princip andra gränshinder än tullar. Varuutbytet skulle *liberaliseras* och handelsvillkoren stabiliseras genom att det tillåtna medlet – tullar – sänktes och bands vid förhandlingar där länder beviljade varandra ömsesidiga eftergifter (reciprocitetsprincipen). Ett *multilateralt* varuutbyte, slutligen, skulle uppnås genom att alla medlemmar likabehandlades (mest-gynnad-nationsprincipen).

Dessa grundprinciper försågs redan från början med undantagsklausuler. Handelssystemets karaktär i en given period beror därför på om det är GATT:s grundprinciper eller undantagen från dem som är normgivande.

3.3.1 Tullar

Sedan överenskommelsen om GATT träffats har flera tullsänkningsronder genomförts. Genom ett nätverk av par- eller gruppvisa förhandlingar har länderna beviljat varandra ömsesidiga tullättnader enligt reciprocitetsprincipen. Dessa har sedan utsträckts enligt mest-gynnad-nationsprincipen till att gälla samtliga länder. Resultatet har blivit att tullsänkningarna blivit alltmänt gällande[12].

U-länderna har med undantag för vissa NIC-länder, inte gjort nämnvärda åtaganden i de olika tullsänkningsronderna och små anspråk ställdes på dem vid deras GATT-anslutning. De har därför på det hela taget höga tullnivåer. U-landskapitlet utgör bl a GATT-legal grund för positiv särbehandling av u-länder. I-länderna har ensidigt beviljat u-länderna tullförmåner enligt Generalized System of Preferences (GSP)[13].

[12] Samtidigt har tullsänkningar genomförts inom EG/EFTA-området så att tullfrihet råder länderna emellan för industriprodukter som har ursprung i området, inom EG även för jordbruksvaror.

[13] Systemet har sitt ursprung i en UNCTAD-resolution från 1968 och accepterades av GATT genom en tidsbegränsad s k waiver i början av 1970-talet. Genom 'enabling clause'-beslutet 1979 infogades GSP på ett mer permanent sätt i GATT.

De tullförmåner som i-länderna beviljat enligt GSP varierar från i-land till i-land. Varutäckningen är inte lika, i vissa fall rör det sig inte om tullfrihet utan lägre tull än normalt, förmånen kan vara begränsad till vissa kvantiteter (kontingenter) för en del varor etc. De förmåner som Sverige beviljat innebär tullfrihet för alla varor utom beklädnadsvaror och vissa trädgårdsprodukter.

1980-talets globala bild av tullnivåerna är sålunda splittrad. Industriländerna har genomgående låga tullar på industrivaror, högre på jordbruksvaror. Inom Västeuropa gäller tullfrihet för industrivaror, inom EG även för jordbruksvaror. U-länderna har generellt höga tullar, men har av i-länderna ensidigt beviljats tullpreferenser enligt GSP. Denna bild komplicerar ev framtida tullsänkningar på global nivå.

3.3.2 Icke-tariffära åtgärder

Icke-tariffära åtgärder har uppmärksammats mera under 1970-talet p g a deras ökade relativa betydelse.[14] Deras handelshindrande effekt är beroende av utformningen och användningen. För att formalisera spelregler på de icke-tariffära åtgärdernas område har en rad koder (Tokyo-koderna) framförhandlats inom ramen för Tokyoronden, bl a avseende tekniska handelshinder, subventioner, anti-dumping, statlig upphandling, tullvärdering och importlicenser. Anslutningen till koderna är inte obligatorisk. Sommaren 1983 hade i genomsnitt ett 20-tal länder, främst i-länder, anslutit sig till de nämnda koderna.

Otvetydiga belägg saknas för att användningen av kvantitativa restriktioner enligt GATT:s undantagsbestämmelser skulle ha ökat på senare tid. Restriktionerna har i stället genomförts vid sidan av GATT, främst i form av Orderly Marketing Agreements (OMAs) och Voluntary Export Restraints (VERs).[15]

USA har använt VERs och OMAs i betydande omfattning, de sistnämnda i vissa fall efter förfarande enligt GATT:s artiklar XIII och XIX. VERs har tillämpats också av EG mot Japan på senare tid. På tekoområdet tillämpas det s k multifiberavtalet, som är en i GATT träffad ramöverenskommelse. Enligt huvudreglerna kan import- och exportland komma överens om exportbegränsningar, således en form av OMA.[16]

Till icke-tariffära åtgärder i vid mening hör även subventioner och diskriminerande offentlig upphandling. Sedan mitten av 1970-talet har användningen av subventioner ökat, särskilt i Västeuropa. Krisbranscher såsom stål, varvsindustri och teko har varit vanligast förekommande men i en del länder har även bilindustrin åtnjutit omfattande stöd. Offentlig upphandling kan tillämpas så att inhemska tillverkare gynnas och har uppmärksammats i ökad omfattning på grund av den offentliga sektorns tillväxt, inte minst i industriländerna. Den relativa betydelsen av diskriminerande upphandling har således ökat.

Tekniska föreskrifter ökar i omfattning på grund av dels den tekniska

[14] Icke-tariffära åtgärder är samlingsbegreppet för olika slags ingrepp, andra än tullar, som påverkar handeln över gränserna. Ett viktigt slag är de direkt verkande i form av kvantitativa restriktioner, t ex importbegränsning eller importförbud. En annan och svåröverskådlig grupp är interna regleringar, som kan betecknas som indirekt verkande. Hit hör tekniska föreskrifter avseende varors beskaffenhet m m som kan utformas så att de missgynnar utländska tillverkare. Även punktskatter, utformade så att de drabbar importerad vara men inte inhemska substitut, bör nämnas. Ytterligare en grupp utgörs av försvårande procedurregler, t ex formalistiska importlicenskrav, tidsödande valutatillstånd, omständliga inspektionsförfaranden, m fl byråkratiska hinder.

[15] Med OMA avses att två länder kommer överens om att iaktta begränsning i exporten/importen av en vara. Med VER avses att ett land 'frivilligt' åtar sig att begränsa exporten av en vara till ett annat land.

[16] Den första MFA-överenskommelsen trädde i kraft 1974. F n gäller MFA III som löper från början av 1982 till mitten av 1986. Sedan MFA, som förutsätter åtminstone symboliska årliga ökningar, började tillämpas har en hela tiden växande andel av tekoexporten från u-länder till i-länder begränsats genom ökad länder- och varutäckning.

utvecklingen – nya ämnen, tillsatser och konstruktioner –, dels allmänt ökad medvetenhet om hälso-, miljö- och arbetsrisker. Möjligheterna att utforma föreskrifter så att de t ex missgynnar utländska tillverkare har därigenom ökat.

Generellt gäller att användningen av icke-tariffära åtgärder förekommer i större utsträckning i u-landsgruppen än i i-landsgruppen, men också att användningen ökat på senare tid bland i-länderna.

3.3.3 Konfliktämnen i GATT

Få internationella institutioner torde ha varit så funktionsdugliga under hela efterkrigstiden som GATT. Inemot 100 sinsemellan mycket olika stater är anslutna till GATT. Dess uppgift att ange och upprätthålla regler för den internationella handeln är utomordentligt komplex. Tolkningstvister, sakmotsättningar och även övertramp är därför ofrånkomliga. GATT har ingen domsrätt. Lösningar får åstadkommas genom förhandlingar och anlitande av tvistelösningsmaskineri och förlikningsprocedurer.

Även om motsättningar i GATT kan anses vara i och för sig normala företeelser bör konflikter av mera djupgående natur uppmärksammas. Kännetecknande för dessa är att de har en sådan karaktär att de tenderar att inte kunna lösas genom normalt GATT-förfarande samtidigt som en lösning framstår som nödvändig för att GATT skall kunna fungera som hittills. Till dessa konfliktämnen hör främst skyddsklausulfrågan, jordbruks-livsmedelsfrågan och gradueringsfrågan.

Skyddsklausulfrågan stod på dagordningen under Tokyoronden 1973–1979. Den har fortlöpande behandlats därefter och var en huvudfråga vid GATT:s ministermöte hösten 1982. Ett år senare är inte någon lösning i sikte. Motsättningarna avser främst om åtgärder enligt GATT:s skyddsartikel[17] måste som hittills tillämpas icke-diskriminatoriskt, dvs mot import från alla länder (globalprincipen), eller om de skall få avgränsas till importen från skadevållande land/länder (selektivitetsprincipen).

Globalanhängarna hävdar att det ligger ett avhållande moment i att ingripandet skall omfatta all import: motståndet blir starkare ju fler länder som berörs medan selektivitet underlättar för förhandlingsstarka länder att ingripa mot import från enstaka svagare länder. Selektivitetsanhängarna hävdar att om globalprincipen tillämpas kommer ingripanden ändå att ske vid sidan av GATT, såsom sker i form av OMAs och VERs. Det är då bättre att söka fånga in sådana företeelser genom selektivitet på vissa villkor än att acceptera en oreglerad tillämpning som lämnar svagare länder utan stöd i ett internationellt regelsystem.[18]

[17] Enligt artikel XIX kan ett land – oavsett GATT-bestämmelserna i övrigt – vidta skyddsåtgärder i form av kvantitativa restriktioner eller tullhöjningar om den egna industrin skadas av en ökande import. Restriktionerna skall avse all berörd import och vara temporära i syfte att ge tid för anpassning av den inhemska industrin.

[18] Globalanhängarna hävdar vidare att om den tillåtna importen utformas som en global kontingent kommer denna främst att utnyttjas av de effektivaste producentländerna och att detta sammanfaller med frihandelns grundidé att de komparativa fördelarna skall fälla utslaget i den internationella handeln. Selektivitetsanhängarna hävdar att eftersom globalkontingenter i så fall kommer att utnyttjas främst för lågprisimport måste restriktionen göras hårdare än enligt selektivitetsprincipen. De hänvisar också till att även om en begränsning tillämpas på all berörd import brukar det som regel ske en uppdelning i länderkvoter och framhåller att om begränsningarna avgränsas till den skadevållande importen blir ingreppet i handeln långt mindre.

Små industriländer med diversifierad produktion har ofta små marknadsandelar och löper liten risk att drabbas av selektiva åtgärder. De ser det också som en fördel vid eventuella *egna* ingripanden att ha stöd i internationella regler för selektivitet. U-länderna – i praktiken NICs med växande kapacitet, god konkurrenskraft och ibland betydande marknadsandelar inom avgränsade sektorer – ser selektiviteten som ett vapen med udden riktad mot dem. I övrigt kan nämnas att EG hävdar selektivitetsprincipen. USA och Japan föredrar globalprincipen, men torde acceptera selektivitet på vissa villkor.

Jordbruks- och livsmedelsfrågan var en huvudfråga vid GATT:s ministermöte 1982. Behandlingen hittills har inte bringat någon lösning i sikte. Frågan gäller inte enbart den faktiska särbehandlingen på jordbruksområdet utan också principiella frågor av stor generell räckvidd i GATT. Detta gäller bl a definition av subventionsbegreppet, subventionskodens tillämpning, gränsdragning mellan råvaror och bearbetade varor, tillåtligheten av basprissystem och bistånd som konkurrensmedel.

Flertalet industriländer har valt att tillförsäkra yrkesutövarna i jordbruket med andra grupper likvärdiga ekonomiska villkor. I USA hävdas lantbrukarnas standard alltsedan 1933 av den s k parity-politiken genom olika statliga bidrag, produktionsbegränsningsstimulanser, importregleringar m m i olika former.[19] I EG upprätthålles prisnivån genom rörliga importavgifter, som fyller ut skillnaden gentemot världsmarknadspriset för att höja och stabilisera det inhemska priset.[20]

I jordbruks-livsmedelsfrågan föreligger en djup motsättning mellan främst USA och EG. USA och andra jordbruksexporterande länder hävdar att EG:s system är GATT-stridigt, främst emedan det innefattar en otillåten subventionering, bl a genom överkompensation vid export och att det sätter komparativa fördelar ur spel vid internationell handel och leder till överkapacitet och nedpressning av världsmarknadspriserna. Från EG:s sida hävdas att systemet tillämpats i flera decennier och därigenom vunnit GATT-legalitet, att avlyft av införselavgifter inte kan betecknas som subvention, samt att systemet ger större utrymme för internationell handel än vad andra metoder skulle göra. EG hänvisar till USA:s subventioner och hävdar bl a att USA genom kombinationer av livsmedelsbistånd och kommersiella affärer i praktiken bedriver exportsubventionering.

Gradueringsfrågan gäller frågan när handelspolitisk förmånsbehandling av u-länder skall upphöra. Den är inte en särskilt aktuell konflikt utan snarare uttryck för en underliggande motsättning mellan nord och syd. Den särbehandling som u-länderna åtnjuter enligt GATT-stadgan har beviljats dem som grupp utan att det preciserats vid vilka utvecklingsnivåer u-länderna skall ikläda sig ökade förpliktelser enligt GATT: när skall tillämpningen av u-landskapitlet upphöra, när skall en utfasning ske av GSP-förmåner, när skall särställningen inom t ex de olika Tokyo-koderna ta slut, när skall u-landsstatus slutligen upphöra och fulla förpliktelser enligt GATT:s allmänna regler inträda? Frågan gäller sålunda när u-länderna successivt och reellt skall inträda till förhandlingsbordet.

U-länderna, som utgör ländermajoritet i GATT, uppträder i dessa sammanhang som grupp och ställer sig av förklarliga skäl avvisande till förslag om graduering. Bland i-länderna finns inte någon ensartad uppfatt-

[19] USA har en s k waiver i GATT för en stor del av sin importpolitik avseende jordbruksområdet.

[20] Avgifterna utgår på importerade jordbruksvaror och på råvaruandelen i förädlade livsmedel. Vid export av jordbruksvaror och förädlade produkter sker i princip motsvarande 'avlyft' eller utgår motsvarande 'stöd'. Olika tekniska metoder tillämpas, bl a intern och extern utjämning. De huvudsakliga effekterna framgår dock av det här anförda.

ning om gradueringskriterier och -metoder av generell räckvidd inom GATT:s ram.[21]

3.3.4 Bilaterala tendenser

I ett multilateralt handelssystem – med konvertibla valutor – är handelssaldona mellan olika länderpar handelspolitiskt ovidkommande. För enskilda länder är främst det *totala* handelssaldot av intresse. Tendenser till bilateralism har emellertid ökat i handelspolitiska sammanhang. Länder som har underskott i betalningarna lägger gärna skulden för detta på de länder med vilka de har de största underskotten.

I den amerikanska debatten har argument av detta slag inte varit ovanliga. Rena reciprocitetsresonemang har förts gentemot Japan efter linjen att handelsströmmarna mellan de båda länderna borde vara lika i båda riktningarna.[22] Även inom EG har argumentering av detta slag förekommit. När Frankrike begränsade importen av video-apparater m m från Japan skedde det bl a under hänvisning till underskottet i handeln med Japan.

Statshandelsländernas handelspolitik gentemot västländer präglas ofta av bilateralt eller reciprokt tänkande.

En form av reciprocitet är motköpskravet, som i stor utsträckning hävdas också av u-länder. Syftet är i princip inte att balansera handeln mellan två länder utan att en viss affär skall 'kompenseras' av varuflöde i andra riktningen. Skuldsituationen i u-länder och i statshandelsländer i öst har medfört att motköpskraven ökat och skärpts under 1980-talet.

3.4 Sammanfattande perspektiv

Efter en handelspolitisk klimatförändring under 1970-talet har 1980-talet inletts med en djupgående recession med minskning av världshandeln för första gången efter andra världskriget.

Statsledningar står inför en svår situation med hög inhemsk arbetslöshet och starkare protektionistiska krav. Trots att protektionistiska åtgärder är svåra att identifiera och mäta är det obestridligt att det protektionistiska trycket har ökat och har resulterat i vidtagna åtgärder. De nya Tokyokoderna förväntas ha en disciplinerande inverkan men kan p g a begränsad täckning inte väntas utgöra någon allmän spärr mot protektionistiska åtgärder.

På tullområdet synes Tokyorondens tullsänkningar kunna föras till framgångsrikt slut. De etablerade nivåerna – tullfrihet, partiell tullfrihet,

[21] I internationella handelspolitiska fora bildar ofta u-länderna block (vanligen i den s k 77-gruppen). Med hänsyn till skillnaderna i utvecklingsgrad och intresseinriktning är sammanhållningen påfallande stor. Industriländerna, vars inbördes skillnader är mindre, uppträder vanligen heterogent. – För en utförlig genomgång av gradueringsfrågan se Jan Bojö, *Gradueringsfrågan: Kriterier för handelspolitisk särbehandling av u-länder,* Arbetsrapport nr 1, Utredningssekretariatet, Kommerskollegium, 1983.

[22] Det bör noteras att det i den amerikanska kongressen har väckts ett lagförslag vars ursprungliga utformning innebar att mest-gynnad-nationsprincipen skulle sättas ur spel. Det innebär att USA skulle kunna behandla en stat som mest-gynnad-nation endast om staten beviljar USA marknadstillträde på villkor som är likvärdiga med dem USA erbjuder. Mest-gynnad-nationsprincipen skulle sålunda ersättas av en viss bilateral princip. Under kongressbehandlingen har ett betydelsefullt klarläggande skett. Internationella åtaganden skall respekteras. Detta torde bl a innebära att den av GATT omfattade varuhandeln inte berörs, men däremot t ex tjänstehandel och investeringsvillkor.

låga tullnivåer respektive höga tullnivåer – medför emellertid att många industriländer och flertalet u-länder saknar incitament för en ny tullsänkningsrond.

Likväl framhålls en ny GATT-rond som en önskvärdhet internationellt. För att bli meningsfull borde en sådan gälla även annat än tullar. Spörsmål som u-ländernas tillträde till i-landsmarknaderna (MFA-avveckling, spärrar mot kvantitativa restriktioner o dyl) och deras egna förpliktelser i GATT kommer då in i bilden (inbegripet tullsidan). Frågan är om i-länderna är villiga att erbjuda tillräckligt för att väcka intresse för åtaganden från u-ländernas sida – eller om dessa (ånyo) väntar sig i huvudsak ensidiga åtaganden av industriländerna.

Även om en ny förhandlingsrond skulle komma till stånd bör det beaktas att en sådan kräver avsevärd tid. Några handelsutvecklande effekter av en ny rond eller förändringar av det multilaterala systemets utformning och tillämpning bör sålunda inte medtagas i kalkylen för 1980-talet.

Spänningar mellan de handelspolitiska stormakterna EG, USA och Japan, är större än tidigare under efterkrigstiden. Motsättningarna gäller inte främst användningen av olika traditionella handelspolitiska medel utan har djupare orsaker. Till en del gäller dessa den ekonomiska eller näringspolitiska strukturen; EG:s och USA:s kritik mot det japanska systemet, USA:s kritik av EG för statligt stöd och i vissa länder stort statligt ägande samt EG:s kritik av USA för tillgripande av skyddsåtgärder utan att (ha möjlighet att) genomföra den anpassning som de tillgripna åtgärderna förutsätter. Till en annan del ligger orsakerna i skillnader i ekonomisk-politisk uppfattning och i inriktningen av den förda ekonomiska politiken samt dess inverkan på valutakurserna, dvs över- respektive undervärdering.

Sådana djupare meningsskiljaktigheter kan knappast underlätta lösningar av handelspolitiska problem. Spänningarna har därjämte utlöst konflikter i frågor som ingår bland konfliktämnena i GATT. Härigenom – och genom de tre ekonomiernas handelspolitiska tyngd – kommer spänningar att prägla det multilaterala handelssystemet. Ekonomisk-politiska förändringar, som för särskilt dollar- och yenkurserna närmare köpkraftsparitet, skulle avsevärt underlätta lösningen av de handelspolitiska problemen. Motsatt utveckling och ökad valutainstabilitet skulle förvärra problemen.

Likformiga globala handelspolitiska förändringar är föga sannolika. Benägenheten att tillgripa protektionistiska åtgärder är vidare inte jämnt fördelad. Små länder som Sverige med måttliga marknadsandelar är dock inte särskilt exponerade i det avseendet. Däremot får också små länder räkna med sin del av regionala effekter.

I Västeuropa är det sannolikt att utvecklingen kommer att präglas av en fortgående integration inom EG, EG:s (eventuella) utvidgning och i samband därmed en redan iakttagen stramare handelspolitisk attityd utåt. Handelspolitiken är i allt väsentligt gemensam och bygger på consensusprincipen, vilken kännetecknas av minsta gemensamma nämnare och tröghet i beslutsprocesserna. I andra avseenden kan utvecklingen medföra ökat samarbete mellan EG och EFTA-länder. Grund finns inte för annat antagande än att frihandelsavtalen med EFTA-länderna kommer att respekteras liksom hittills. EFTA-länderna uppträder inte som ett handelspolitiskt block, men det finns en viss samordning EFTA-länderna emellan i

frågor som rör ländernas bilaterala (och praktiskt taget identiska) frihandelsavtal med EG (se kapitel 4).

Effekterna av olika faktorer inom det europeiska frihandelsområdet, Tokyorondens tullsänkningar, EG:s externa skyddspolitik och eventuella utvidgning beräknas motverka och delvis ta ut varandra. Även vis à vis övriga OECD-länder beräknas den sammanlagda handelspolitiska effekten bli begränsad (se kapitel 4 och 5).

Detta blir inte fallet för övriga områden. Jämfört med 1970-talet torde ökade skuldproblem och betalningssvårigheter i de östeuropeiska länderna och i viktiga utvecklingsländer medföra stramare importpolitik, ökade motköpskrav och förstärkta tendenser till bilateralism och regionalism (se kapitel 6 och 7).

1980-talets handelspolitiska perspektiv beräknas sålunda för svensk del sammantaget medföra relativt oförändrade betingelser på huvudmarknaderna och i större utsträckning förändrade betingelser på övriga marknader. Under tidigare decennier har handelspolitiken medfört positiva nettoeffekter för Sverige. Detta kan inte påräknas under 1980-talet.

4 Användning av tariffära handelshinder

I detta kapitel beskrivs och analyseras effekter av tariffära handelshinder, dels på importen för olika länderområden inom OECD, dels på Sveriges andel på dessa marknader.[1] Då tullavvecklingen under efterkrigstiden i första hand berör industrivaruområdet koncentreras intresset till dessa produkter. I avsnitt 4.2 görs en analys av tullavvecklingens betydelse under 1960- och 1970-talet. Resultaten används sedan i avsnitt 4.3 till att, utifrån uppgifter om förväntade tullavvecklingar, göra en prognos över utvecklingen under 1980-talet.

4.1 Bakgrund

Det tidiga handelspolitiska samarbetet i Västeuropa syftade till att söka svetsa samman nationerna till en politisk enhet för att därigenom kunna främja en snabb ekonomisk tillväxt och förhindra inbördes konflikter. Redan år 1944 beslöt Nederländerna, Belgien och Luxemburg att inleda samarbete. Resultatet blev inte bara en tullunion utan också början till en ekonomisk union. I början av 1950-talet inledde dessa länder förhandlingar med Frankrike, Italien och Västtyskland för att uppnå en plan för samordning av kol- och stålmarknaderna i Västeuropa. Förhandlingarna resulterade 1951 i undertecknandet av den Europeiska kol- och stålgemenskapen, CECA. Diskussionerna utvidgades sedan till att gälla ett mer omfattande ekonomiskt samarbete. I mars 1957 undertecknade de sex CECA-länderna dels fördraget om den Europeiska atomenergigemenskapen, dels det s k Romfördraget om den Europeiska ekonomiska gemenskapen, EEC.[2] De tre gemenskaperna sammanfattas i begreppet EG. De interna tullarna inom EG avvecklades under perioden 1960–1968. Samtidigt anpassades de enskilda ländernas tullskydd gentemot utomstående länder till en gemensam yttre tulltariff.

För att skapa ett bättre utgångsläge i de kommande förhandlingarna med EG och för att åstadkomma ett ekonomiskt samarbete främst på varuhandelns område, började vissa av de västeuropeiska länderna utanför EG att diskutera möjligheten att skapa ett frihandelsområde. Förhandlingarna ledde 1960 till att Danmark, Norge, Portugal, Schweiz, Storbritannien, Sverige och Österrike bildade den Europeiska frihandelssammanslutningen, EFTA.[3] Sedermera anslöt sig också Finland och Island. Sedan den 1 januari 1967 har tullar på handel med industriprodukter mellan EFTA-länderna

[1] För en mer utförlig beskrivning av den metodik och de skattningsresultat som detta kapitel baseras på, se Eva Sundkvist, *Användningen av tariffära handelshinder i OECD-området 1960–1990,* Arbetsrapport nr 9, Utredningssekretariatet, Kommerskollegium, 1984.

[2] I och med Romfördraget bildades en tullunion vilket innebär tullfrihet mellan medlemsländerna samtidigt som en gemensam yttre tullsats tillämpas gentemot länder utanför unionen.

[3] EFTA utgör alltså ingen tullunion utan ett frihandelsområde; varje medlemsland har kvar sina tullar gentemot icke-medlemsländer. Risken för snedvridning av handeln genom olika yttre tullsatser har undvikits genom särskilda s k ursprungsregler för bestämning av vilka varor som skall erhålla tullfrihet inom EFTA.

varit avskaffade. Vissa andra handelshinder har också helt eller delvis undanröjts.

Den europeiska integrationen fortsatte sedan under 1970-talet. År 1972 beviljades Storbritannien, Danmark och Irland medlemskap i EG. Samtidigt tecknade resterande EFTA-länder avtal med EG. Avtalen innebar bl a tullavveckling på i princip alla industrivaror under en femårsperiod, där tullreduktionen genomfördes i fem lika steg.[4] I samma takt avvecklades också tullarna mellan det ursprungliga EG-området och de nya medlemsländerna. Frihandelsavtalet mellan EG och EFTA medförde att det 1977 rådde tullfrihet för industriprodukter inom ett område som svarade för ca 60 % av världshandeln med bearbetade varor.

Parallellt med det västeuropeiska integrationsarbetet har handelsliberaliserande åtgärder av mer världsomspännande natur genomförts, i första hand som ett resultat av de förhandlingar som förts inom ramen för GATT, det Allmänna tull- och handelsavtalet. Mellan åren 1947–1962 fördes fem allmänna tullförhandlingsomgångar av vilka Sverige deltog i fyra. Förhandlingarna fördes enligt metoden vara för vara, dvs varje land förhandlade med övriga deltagarländer för att söka erhålla tullsänkningar för varor som var av betydande exportintresse för landet, i utbyte mot egna tullsänkningar av motsvarande värde. De tullsänkningar som ett land genomförde blev sedan, i enlighet med mest-gynnad-nationsprincipen, tillämpliga på handeln med övriga deltagarländer. Då förhandlingarna i första hand avsåg produkter för vilka en betydande handel redan var etablerad, kom tullsänkningarna att fördelas ojämnt mellan olika varor och länder. Små länder fick svårt att hävda sina intressen. Även inom olika länder uppstod ökade problem att kompensera de sektorer av hemmaindustrin som inte gynnades av tullsänkningarna.

Förslag lades därför fram för att söka uppnå en generell och mer omfattande liberalisering av världshandeln inför den sjätte stora förhandlingskonferensen, den s k Kennedyronden, som hölls 1964–1967. I förhandlingarna deltog ett femtiotal länder som tillsammans svarade för ca 75 % av världshandeln. Fyra nordiska länder deltog med en gemensam delegation vilket avsevärt förstärkte förhandlingsstyrkan. Som mål uppställdes en 50-procentig tullreduktion som skulle genomföras med den metod som använts i det europeiska integrationsarbetet, dvs samtidiga och procentuellt lika stora (s k linjära) tullsänkningar för alla varor.

Kennedyronden resulterade bl a i att industriländerna sänkte sina tullar för ca 70 % av den tullbelagda importen. De största tullsänkningsmedgivandena gjordes för industriprodukter.[5] De genomsnittliga tullsänkningarna som industriländerna genomförde har beräknats till 35–40 % av de ursprungliga tullsatserna. Enligt huvudregeln genomfördes avtrappningen i fem årliga, lika stora steg med början 1 januari 1968.

[4] För vissa s k känsliga varor infördes särregler som bl a innebar att EG:s tullavveckling gentemot EFTA förlängdes till den 1 januari 1980 (specialstål m m) respektive den 1 januari 1984 (papper).

[5] På jordbrukssidan, där förhandlingarna fördes på multi- och bilateral basis, genomfördes också vissa tullsänkningar, vilka dock var av mindre omfattning. Även på det icke-tariffära området gjordes överenskommelser, främst genom en s k anti-dumpingkod, vilken syftade till att förtydliga och harmonisera regler för användning av antidumpingtullar.

4.2 Tullavveckling under 1960- och 1970-talet

4.2.1 Effekter på importen av bearbetade varor

Den tullavveckling som genomfördes i Västeuropa under 1960- och 1970-talet på industriprodukter har utan tvekan haft både handelsalstrande och handelsomfördelande effekter. I detta avsnitt koncentreras intresset kring den förra typen av effekter. Syftet är att kvantitativt söka uppskatta vilken betydelse tullreduktionen haft på importtillväxten av bearbetade varor inom OECD-området.

Vid sidan av ändrade tullsatser har importtillväxten under perioden påverkats av bl a pris- och efterfrågeutveckling. För att renodla tulleffekten har importfunktioner skattats med hjälp av regressionsanalys där minstakvadrat-metoden använts.[6] Skattningsresultaten presenteras i appendix 4.1.

Importfunktioner har estimerats för 11 OECD-länder[7] med skattningsperioden 1960–80 för de flesta länder. För de länder där uppgifter saknats för en eller flera variabler under de första åren har en något kortare skattningsperiod använts. Importen avser endast bearbetade varor då det främst är denna varugrupp som varit föremål för tullavvecklingen.

En förändring i tullsatsen påverkar importen via det pris som importören avyttrar varan till. Den variabel som använts vid skattningarna är definierad utifrån antagandet att en förändring i tullsatsen ger fullt genomslag på priset. Givet detta kan ett tullindex konstrueras som T = 100 + t, där t är tullsatsen uttryckt som procent av importvärdet.[8] Om antagandet om full priseffekt inte är uppfyllt kommer tullelasticiteten att underskattas.

Importfunktioner har estimerats för varje land. Vid de skattningar där en eller flera variabler saknat statistisk signifikans har dessa variabler exkluderats och en ny ekvation skattats. Då syftet med analysen är att renodla tulleffekten har dock tullvariabeln genomgående behållits i alla funktioner, trots att koefficienten för variabeln i flera fall har låg signifikans. Tullkoefficienterna för vissa länder är därmed behäftade med en förhållandevis stor osäkerhet. Dessutom kan samvariation förekomma mellan olika förklaringsvariabler, vilket i så fall skapar ytterligare osäkerhet vid tolkning av skattningsresultaten.

[6] Den grundmodell som använts vid skattning av importfunktionerna har följande utseende:

$$\ln M_t = a + b_1 \ln T_t + b_2 \ln \frac{P_t^i}{P_t^h} + b_3 \ln \frac{P_{t-1}^i}{P_{t-1}^h} + b_4 \ln K_t + b_5 \ln Y_t$$

där

a = konstant

M_t = landets import av bearbetade varor (SITC 5–8 ./. 68 ./. 793) under år t. Variabeln är beräknad i fasta priser.

T_t = landets importtull för bearbetade varor

P_t^i = landets importpris för bearbetade varor

P_t^h = landets hemmamarknadspris

K_t = kapacitetsutnyttjande

Y_t = inkomst, baserad på ett volymindex för BNP.

t = 1960,. . , 1980.

[7] USA, Kanada, Japan, Frankrike, Belgien, Västtyskland, Österrike, Danmark, Storbritannien, Sverige samt Schweiz.

[8] En tullvariabel konstruerad på detta sätt tar hänsyn till att en given procentuell förändring i tullsatsen ger större effekt ju högre nivån är på tullen i utgångsläget. Dessutom blir tullvariabeln direkt jämförbar med prisvariabeln.

De skattade tullelasticiteterna ligger mellan –1,2 och –7,7. (De högsta av dessa värden kan dock betraktas som orimliga). Värdena har vägts samman för olika områden inom OECD. Om värdena viktas med de enskilda ländernas betydelse i ländergruppens totala import av bearbetade varor erhålls följande uppställning.[9]

Tabell 4.1 Tullelasticiteter för bearbetade varor på olika marknader.

EG	EFTA	Övriga OECD	OECD totalt
–2,4	–2,4	–2,1	–2,3

De elasticiteter som visas i tabellen kan användas till att grovt uppskatta tullavvecklingens betydelse för importtillväxten under 1960- och 1970-talet.

Genom beaktande av de tullreduceringar som genomförts har förändringen i tullindex, dvs tullsänkningens maximala effekt på importpriserna, kunnat beräknas för olika länderområden inom OECD. Om sedan de skattade elasticiteterna appliceras på tullförändringarna erhålls en uppskattning över tullavvecklingens effekter på importen av bearbetade varor. Genom att väga samman importförändringarna med länderområdenas betydelse i OECD:s respektive hela världens import av industriproduker har även effekterna på OECD- respektive världsmarknaden uppskattats. Resultatet av beräkningarna visas i tabell 4.2.

Som framgår av uppgifterna i tabellen ledde den interna tullavvecklingen 1960–1967/68 till en större sänkning av tullindex inom EG än inom EFTA. Detta beror dels på att EG-länderna i utgångsläget i genomsnitt hade en högre tullnivå än EFTA-länderna, dels på att internhandeln var betydligt mer omfattande inom EG än inom EFTA, varför tullsänkningen omfattade en större andel av områdets import.

Resultatet av Kennedyronden medförde en ökning av importen av bearbetade varor i hela OECD-området. Effekterna var störst för OECD-

Tabell 4.2 Tullavvecklingseffekter för importen av bearbetade varor 1960–1980. Förändring i procent

Marknad	Inom EFTA resp EG		Kennedy-ronden		Mellan EFTA och EG	
	tull-index (1960–1967/68)	import	tull-index (1968–1972)	import	tull-index (1973–1977)	import
EG[a]	–4,0	9,6	–2,3	5,5	–1,3	3,1
EFTA	–2,5	6,0	–2,6	6,2	–2,2	5,3
Övriga OECD	0,0	0,0	–4,1	8,6	0,0	0,0
OECD totalt	–	5,0	–	6,8	–	2,4
Världen	–	4,3	–	5,8	–	1,9

[a] Effekterna av den interna tullavvecklingen samt Kennedyronden avser EG (6). Effekterna av frihandelsavtalen avser EG (9).

[9] Då de skattade tullelasticiteterna för Västtyskland och USA har bedömts som orimligt höga ingår inte värdena för dessa länder i sammanvägningen. De erhållna tullelasticiteterna för dessa länder innehåller troligen i förhållandevis stor utsträckning påverkan från andra faktorer som verkar uppdragandet på elasticiteterna, t ex priseffekter och trendinslag. För jämförelse med tidigare skattningar av tullelasticiteter för olika OECD-länder, se t ex N Gottfries och L Lindström, *Swedish Exports, Prospects up to 1983,* Occasional Paper 12, Konjunkturinstitutet, 1980, L Lundberg, *Handelshinder och handelspolitik,* IUI, 1976, samt A D Morgan, "Tariff Reductions and UK Imports of Manufactures: 1955–1971", National Institute Economic Review, maj 1975.

länder utanför EG–EFTA-blocket då länderna i övriga OECD-området i utgångsläget låg på en högre tullnivå. Den kraftigare tullsänkningseffekten på EFTA-marknaden jämfört med EG-marknaden kan förklaras med att importen från länder utanför frihandelsområdet vägde förhållandevis tungt i EFTA:s totala import.

Även den tullavveckling som genomfördes 1973–1977 till följd av frihandelsavtalen mellan EG och EFTA kom att ge störst effekt för EFTA-länderna. Detta beror på att importen från EG upptog en relativt sett stor andel av EFTA:s totala import av bearbetade varor medan EFTA:s andel av EG:s import var förhållandevis mindre.

Sammantaget innebär kalkylen att tullavvecklingen 1960–1977 lett till att OECD-länderna ökat sin import av bearbetade varor med totalt ca 14,2 %, dvs 3/4 procentenheter av den årliga importtillväxten kan förklaras av tullsänkningarna. Detta tal kan jämföras med industriländernas faktiska importtillväxt av bearbetade varor vilken uppgick till 7–8 % per år under perioden 1960–1980. Omkring 10 % av OECD-ländernas importökning av industriprodukter under 1960- och 1970-talet kan alltså hänföras till tullavvecklingen. Avtrappningens effekter på världsmarknadens import av bearbetade varor uppgick till ca 12,0 % för hela perioden, dvs ca 0,6 % per år.

4.2.2 Förskjutningar i importandelar på EG- och EFTA-marknaden

Sedan EG respektive EFTA bildades har på dessa marknader påtagliga förändringar ägt rum i olika länders importandelar. Tyngdpunktsförskjutningar har skett dels mellan EG:s och EFTA:s marknadsandelar, dels mellan tullunionens och frihandelsområdets andelar å ena sidan och övriga länders å den andra sidan.[10] Syftet med detta avsnitt är att översiktligt beskriva och analysera dessa förändringar med speciellt intresse riktat mot tullavvecklingens betydelse.

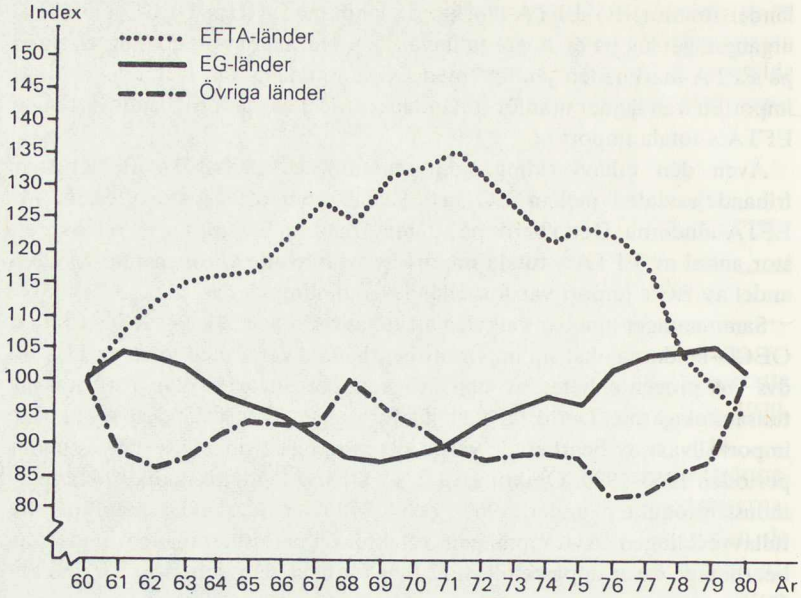
Den relevanta förklaringsvariabeln vad avser tulleffekterna är den relativa tull som ett land/länderområde möter på en marknad. Ett lands relativa tull utgörs av det tullindex som landets exportörer möter på marknaden satt i relation till det tullindex som övriga världen möter.[11]

Utvecklingen för perioden 1960–1980 illustreras grafiskt i figur 4.1 (EFTA-marknaden) och 4.2 (EG-marknaden). Marknadsandelar definieras här som EFTA:s respektive EG:s import från ett länderområde/land satt i relation till marknadens import från hela världen och avser bearbetade varor (SITC 5–8) utom fartyg. Alla beräkningar baseras på löpande priser.

Bildandet av EG och EFTA medförde som nämnts att tullarna på bearbetade varor inom unionen och frihandelsområdet avvecklades under 1960-talet. Detta innebar att respektive länderområdes relativtull på den egna marknaden sänktes samtidigt som relativtullen på den andra marknaden ("bortamarknaden") höjdes. De globala förhandlingar som fördes inom ramen för GATT ledde bl a fram till en 35 %-ig tullreduktion under perioden 1968–1973 som ett resultat av Kennedyronden. Då tullarna inom EG respektive EFTA-området vid denna tidpunkt i stort sett redan var avvecklade, samtidigt som tullmuren gentemot övriga omvärlden sänktes,

[10] Som EG-länder avses här de ursprungliga medlemsländerna, dvs Belgien/Luxemberg, Frankrike, Västtyskland, Italien samt Nederländerna. Storbritannien och Danmark behandlas i denna kalkyl över hela perioden som EFTA-länder då tullfriheten mellan de bägge länderna och resterande EFTA-länder i huvudsak bestod även efter 1972. Övriga EFTA-länder utgörs här av Sverige, Norge, Österrike, Schweiz, Portugal samt Finland. Övriga länders andelar är beräknade residualt och avser alla länder utanför EG och EFTA.

[11] Dvs $\frac{100 + t_s}{100 + t_v} * 100$ där t_s är tullsatsen på importvaror från Sverige och t_v är den genomsnittliga tullsatsen på importen från övriga länder.

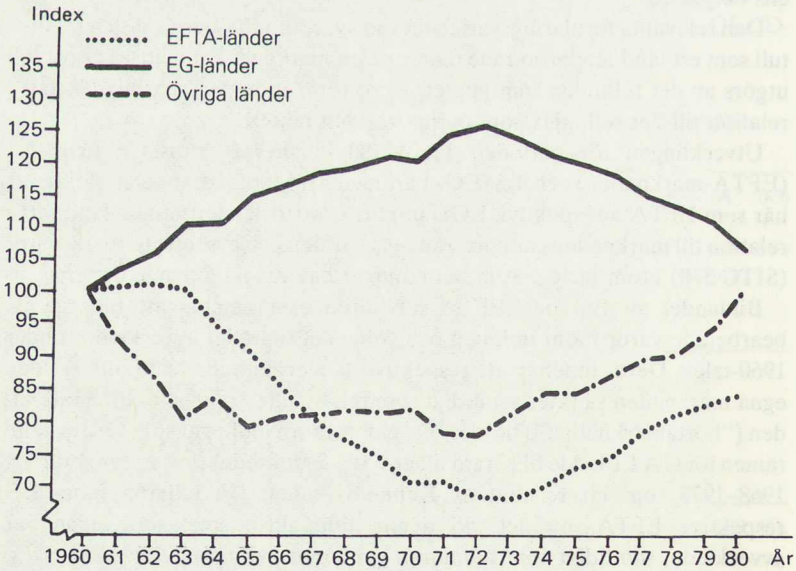


Figur 4.1 Marknadsandelar på EFTA-marknaden. Indexserie (1960 = 100).

Källa: OECD serie C, FN serie D

medförde detta en höjning av relativtullen på hemmamarknaden, dvs gentemot länderna inom tullunionen respektive frihandelsområdet, och en sänkning på den andra marknaden. Denna trend förstärktes sedan under 1970-talet i samband med frihandelsavtalen mellan EG och EFTA.

Utvecklingen under den aktuella perioden överensstämmer väl med antagandet att en förändring i relativtullen i hög grad påverkar marknadsandelarna. Under 1960-talet, då tullavvecklingen inom EG och EFTA



Figur 4.2 Marknadsandelar på EG-marknaden. Indexserie (1960 = 100).

Källa: OECD serie C, FN serie D

genomfördes, stärkte de båda ländergrupperna sina positioner på den egna marknaden. Från slutet av 1960-talet och under 1970-talet har både EG:s marknadsandelar på EFTA-området och EFTA:s andelar på EG-området ökat, samtidigt som ländergruppernas andelar på respektive hemmamarknad minskat. Även om utvecklingen i stort sett är likartad finns likväl vissa skillnader mellan utvecklingen på EG- och EFTA-marknaden som bör framhållas.

– Vid betraktande av ländergruppernas andelar på de egna marknaderna framgår att EFTA-länderna vunnit mer (ca 35 %-enheter) under 1960-talet än EG (ca 25 %-enheter). Trots detta befinner sig EFTA-länderna på en lägre nivå vid periodens slut då andelsförlusten under 1970-talet var betydande; ca 42 %-enheter mot EG-ländernas minskning på ca 18 %-enheter. En förklaring till EG-ländernas relativt begränsade andelsförluster på hemmamarknaden kan vara att tullunionen utgör en mer integrerad enhet, med bl a till stor del gemensamma arbets- respektive kapitalmarknader. Dessutom torde medlemsländernas geografiska närhet haft beydelse.

– Förutom de förluster som EFTA gjort på den egna marknaden har även en relativ försvagning skett på EG-marknaden. EFTA tappade avsevärt mer på EG-marknaden (ca 30 %) än vad EG-länderna förlorade på EFTA-marknaden (ca 15 %) under 1960-talet. Trots att båda ländergrupperna relativt sett återhämtat lika mycket (ca 14 %) under 1970-talet framstår alltså EFTA som förlorare i förhållande till EG även på ländernas "bortamarknader".

– Uppgången för ländergruppernas marknadsandelar på "bortamarknaden" inträffade vid olika tidpunkter. EG-ländernas andelar på EFTA-marknaden började stiga redan vid slutet av 1960-talet medan EFTA:s importandelar på EG-marknaden var fallande fram till 1972 och frihandelsavtalen. En förklaring kan vara att internhandeln varit relativt mer omfattande i EG än i EFTA. Detta har medfört att effekten på importtullarna av Kennedyrondens tullreduktioner 1968–1973 blivit större för EFTA-länderna än för EG-länderna.

– Vid sidan om de skillnader som föreligger i förskjutningar mellan EG:s och EFTA:s importandelar på de bägge marknaderna finns också avvikelser i hur övriga länders andelar förändrats under perioden. På EG-marknaden följer övriga länders marknadsandelar i stort utvecklingen för EFTA-länderna under 1970-talet. På EFTA-marknaden kan eventuellt övriga länders andelar uppfattas som en motgående variation med EG-ländernas andelar. En trolig förklaring är att EFTA-länderna har haft förhållandevis svårt att substituera import från EG-länderna med import från det egna området. För att bestämma hur produktsammansättningen och substituerbarheten inom ländergrupperna påverkat utvecklingen krävs dock en omfattande studie där analysen av marknadsandelsförskjutningar förs på en mer disaggregerad nivå m a p länder och varugrupper.

4.2.3 Effekter på Sveriges marknadsandel av bearbetade varor

De tullsänkningar som genomfördes under 1960- och 1970-talet avsåg i första hand industrivaruområdet. För Sverige, vars export i dag till ca 70 % utgörs

av industriprodukter, har tullreduktionen haft avgörande betydelse. För att bestämma hur Sveriges andelar på EG- och EFTA-marknaden påverkats har andelsfunktioner för respektive marknad skattats.[12] Tullavvecklingen under 1960- och 1970-talet har inte nämnvärt påverkat Sveriges andelar utanför EG- och EFTA-området. Observera att Kennedyronden för icke-EG/EFTA-länder medförde att tullarna sänktes lika mycket gentemot alla länder och att någon förändring i relativtullen därmed inte ägde rum. Syftet med skattningarna har varit att söka särskilja olika faktorers påverkan på Sveriges marknadsandelar och på så sätt erhålla en renodlad tulleffekt. Den tullelasticitet som estimeras kan sedan användas för att uppskatta framtida andelsvinster/-förluster med hänsyn tagen till förväntade tullförändringar.

De andelsfunktioner som estimerats för EG- respektive EFTA-marknaden avser Sveriges andel av länderområdets import av bearbetade varor.[13] Den beroende variabeln är beräknad i fasta priser och har rensats från ländersammansättningseffekter.[14] Utvecklingen av Sveriges marknadsandelar för bearbetade varor på EG- och EFTA-marknaderna 1960–1980 illustreras grafiskt i figur 4.3.

Sveriges relativa tullar på EG- och EFTA-marknaden illustreras i figur 4.4. Variabeln baseras på uppskattningar av förändringar i den genomsnittliga tullnivån för de i de två länderområdena ingående länderna. De relativa tullarna på hela EG- och EFTA-marknaderna utgör ett vägt snitt av de enskilda ländernas relativtull gentemot Sverige, där respektive lands betydelse i svensk export använts som vikt.

Skattningsresultaten av andelsfunktionerna redovisas i appendix 4.1. Koefficienten för relativtullen är enligt skattningsresultaten ca –2,1 för EG-området och –2,3 för EFTA-området, vilket innebär att en förändring i relativtullen med 1 % ger en omvänd effekt på Sveriges marknadsandel med 2,1 % respektive 2,3 %. Den skattade priselasticiteten uppgår totalt till ca

[12] Som EG-länder avses här Belgien/Luxemberg, Frankrike, Västtyskland, Italien och Nederländerna. Storbritannien och Danmark betraktas över hela perioden som EFTA-länder tillsammans med Norge, Österrike, Schweiz, Portugal samt Finland.

[14] Ländersammansättningseffekter uppstår normalt om de i området ingående länderna har olika importtillväxt.

[13] Den modell som använts vid skattning av andelsfunktionerna har följande utseende:

$$\ln \frac{M_t^s}{M_t^y} = a + b_1 \ln \frac{T_t^s}{T_t^y} + b_2 \ln \frac{P_t^s}{P_t^y} + b_3 \ln \frac{P_{t-1}^s}{P_{t-1}^y} + \text{trend}$$

där

a = konstant

M_t^s = EG:s respektive EFTA:s import av bearbetade varor (SITC 5–8 ./.68./.793) från Sverige under år t. Variabeln är beräknad i fasta priser.

M_t^y = länderområdets import av bearbetade varor från hela världen. Variabeln är beräknad i fasta priser och korrigerad för ländersammansättningseffekter.

T_t^s = det tullindex som representerar den tull som svenska exportörer möter på marknaden.

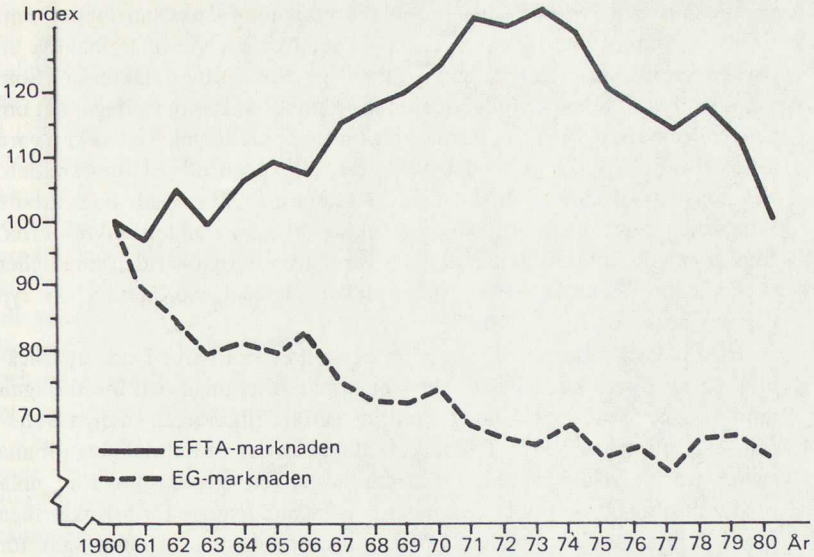
T_t^y = marknadens tullindex gentemot hela världen.

P_t^s = Sveriges exportpris (hybridindex).

P_t^y = länderområdets importpris.

trend = en faktor som avser fånga upp de trendmässiga andelsförändringar som inte förklaras av övriga oberoende variabler.

t = 1960, . . , 1980



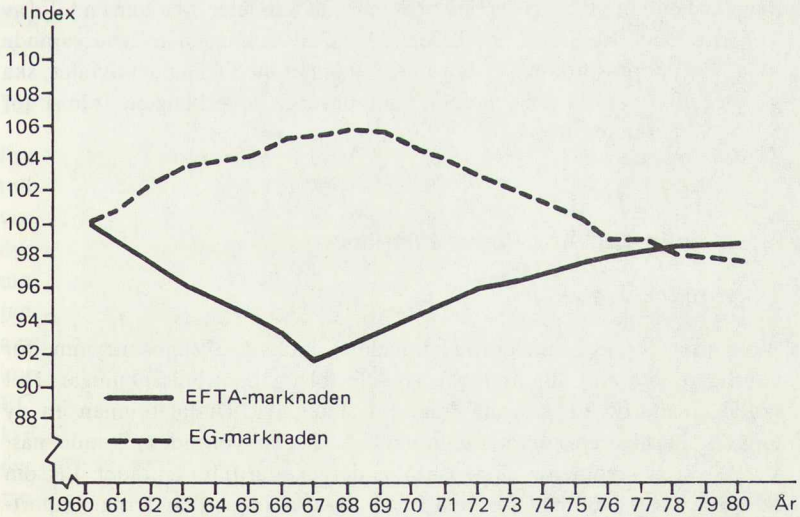
Figur 4.3 Sveriges marknadsandel för bearbetade varor, fasta priser. Indexserie (1960 = 100).

Källa: OECD serie C, FN serie D

–0,6 för EG-marknaden och –1,5 för EFTA-marknaden.

Orsaken till att tull- och priselasticiteterna är högre på EFTA-marknaden än på EG-marknaden kan troligen främst hänföras till skillnader i produktsammansättningen i Sveriges export till de bägge länderområdena. Vår export till EG innehåller i relativt större utsträckning prisokänsliga varor, som t ex investeringsvaror, jämfört med exporten till EFTA-länderna. Givet ett visst prisgenomslag kommer då en tullförändring att ge mindre effekt på EG-marknaden än på EFTA-marknaden.

Dessutom kan antas att en tullförändring får ett förhållandevis litet



Figur 4.4 Sveriges relativtull för bearbetade varor. Indexserie (1960 = 100).

Källa: "Tariffs in a World Trade Model", *Rapporter* 80/23, SSB, Oslo.

prisgenomslag på prisokänsliga produkter. Om tullen sänks kan importören, istället för att sänka priset, antas välja att öka sin vinstmarginal då en prisreducering ger relativt små effekter på försäljningsintäkterna. Som tidigare nämnts kommer tullelasticiteten att underskattas om antagandet om fullt prisgenomslag vid en tullförändring inte är uppfyllt, vilket alltså kan vara fallet för en relativt stor del av Sveriges export till EG-marknaden. Produktsammansättningen skulle också kunna förklara varför de skattade tullelasticiteterna är högre i importfunktionerna än i andelsfunktionerna. Jämfört med exporten av bearbetade varor från övriga världen innehåller svensk export relativt sett en större del prisokänsliga produkter, av typ investeringsvaror.

Att tullelasticiteterna överstiger priselasticiteterna beror i stor utsträckning på att en ändrad tullsats blir mer uppmärksammad och förmodligen upplevs som en mer bestående förändring i affärsvillkoren än en prisförändring. Dessutom avser en ändrad tullsats alltid en lika stor tullsänkning för alla varor medan relativprisets konstruktion ger ett genomsnitt för olika prisförändringar. Då prisförändringarna troligen är större för prisokänsliga varor kommer prisvariabeln i högre grad att innehålla förändringar för produkter med låg priselasticitet. Detta medför att den skattade elasticiteten blir lägre för relativpriset än för relativtullen.

4.3 Utveckling under 1980-talet

Perioden från andra världskrigets slut fram till 1970-talets sista år präglades av en betydande handelsliberalisering. Omfattande tullsänkningar genomfördes dels i samband med den västeuropeiska integrationen, dels som ett resultat av de mer globala förhandlingar som förts inom ramen för GATT. Perioden kan i viss mån betraktas som ett avslutat handelspolitiskt kapitel då någon motsvarande tullavveckling inte är att vänta under 1980- och 1990-talet. Likväl kommer ändrade handelsvillkor att via tulleffekter påverka handelns tillväxt och Sveriges marknadsandelar, bl a som en följd av Tokyoronden och EG:s utvidgning. Även avvecklingen av kvarvarande tullar för pappersprodukter som EG, i enlighet med frihandelsavtalet, ska genomföra fram till 1984 kommer att påverka utvecklingen, främst för Sveriges marknadsandel.

4.3.1 Tullavveckling under 1980-talet

Tokyorondens resultat

Även efter det att Kennedyronden hade avslutats 1967 fanns utrymme för ytterligare liberalisering av världshandeln, bl a genom tullsänkningar. Det skulle emellertid dröja ända fram till slutet av 1970-talet innan en ny tullsänkningsöverenskommelse inom GATT (Tokyoronden) kunde nås. Vissa överenskommelser slöts också på det icke-tariffära området. Liksom tidigare gjordes tullmedgivanden i huvudsak av industriländerna. Import-

värdet av de varor som berörs av medgivanden i tullförhandlingarna uppgår till närmare 60 % av den totala importen. Även jordbruksområdet berörs av tullmedgivanden. De tullsänkningar man kommit överens om skall enligt huvudregeln genomföras i åtta lika steg. Den första sänkningen ägde rum den 1 januari 1980. Sluttullarna kommer således att träda i kraft den 1 januari 1987.[15] Grovt räknat innebär förhandlingsresultaten en genomsnittlig tullsänkning för de viktigare industriländerna sammantagna på ca 33 % för industrivaruområdet. (För Sveriges del innebär medgivandena i förhandlingarna en sänkning av tullskyddet med i genomsnitt 28 %.) Tullsänkningarna är i genomsnitt större för helfabrikat än för halvfabrikat. Råvaror är i allmänhet redan tullfria eller belagda med mycket låga tullar. De mest långtgående tullsänkningarna gäller maskiner, trävaror, kemiska produkter och transportutrustning medan mindre sänkningar än genomsnittligt har gjorts för varor inom textil-, läder- och gummisektorerna.

Den 33-procentiga tullsänkningen innebär att industriländerna i genomsnitt sänker sina tullsatser på industrivaror från ca 8,6 % 1980 till ca 5,8 % 1987. Sänkningen på importen från u-länderna beräknas bli något mindre än sänkningen på i-landsimporten beroende på skillnader i varusammansättningen i importen från u-länder respektive i-länder.

EG:s utvidgning

Grekland blev medlem av EG 1981 med en övergångstid på fem år. Förhandlingar bedrivs med Spanien och Portugal med sikte på att dessa två länder ska bli medlemmar. Med största sannolikhet kan medlemskap inte bli aktuellt förrän tidigast i januari 1986, vilket medför att de huvudsakliga effekterna av utvidgningen kommer att inträffa under 1980-talets sista år.

Vid de förhandlingar som bedrivs med Spanien har EG:s förhandlingskommission lagt fram ett förslag som innebär tullavveckling under en sexårsperiod med en sänkning av bastullen under de första två åren med vardera 20 % och under de följande fyra åren med 15 % per år.

Avvecklingsplanen avser dels tullavtrappningen mellan Spanien och EG respektive EFTA, dels anpassningen av Spaniens tull mot tredje land till EG:s yttre tullmur. Tidsplanen kan antas vara giltig även för Portugals eventuella medlemsskap.[16]

Tullavveckling på pappersprodukter

Frihandelsavtalen som 1972 slöts mellan EG och EFTA medförde i princip tullavveckling för alla industriprodukter med en övergångstid om fem år. För vissa s k känsliga varor infördes dock särregler som bl a innebar att övergångstiden för specialstål och pappersprodukter för EG:s avveckling mot EFTA-länder förlängdes.[17] Tullarna på specialstål var helt avvecklade 1 januari 1980. För pappersprodukter bestämdes att EG:s tullar skulle avvecklas under en elvaårsperiod i en accelererande avtrappningstakt. För importen av de särbehandlade varorna (med undantag av bly) förbehöll sig EG-länderna rätten att under tullavvecklingsperioden tillämpa s k indikativa kvantitetsramar (plafonder). Dessa innebär att importerad kvantitet som överskrider ramarna kan beläggas med den tull som EG tillämpar gentemot tredje land.

[15] De länder som så önskar kan göra vissa avvikelser från huvudregeln. Japan har redan genomfört sin tullavtrappning. För övriga länder är det i dag svårt att säga om avtrappningen kommer gå snabbare. I det följande antas att tullsänkningarna genomförs i den takt som ursprungligen bestämts.

[16] Nedanstående resonemang täcker därmed formellt sett perioden fram t o m 1991. Hela effekten har dock tillskrivits planeringsperioden, dvs fram till 1990.

[17] Observera att förlängningen av övergångstiden endast gäller för importen till EG-området. EFTA-ländernas importtullar gentemot EG var helt avvecklade 1977.

Den 1 januari 1984 kommer importen av pappersprodukter från EFTA-länderna att behandlas tullfritt på EG-marknaden. Samtidigt kommer också plafonderna att avskaffas. Då papper svarar för en betydande andel av Sveriges export av industriprodukter till EG ger tullavvecklingen även effekter på vår marknadsandel för aggregatet bearbetade varor.

4.3.2 Effekter på marknadstillväxten

Resultatet av Tokyoronden medför i genomsnitt att industriländerna sänker tullsatsen på den tullbelagda importen av industriprodukter från ca 8,6 % till 5,8 %. Detta innebär då en minskning av tullindex från 108,6 till 105,8, dvs med ca 2,6 %. Då en stor del av EG:s och EFTA:s handel sker inom och mellan områdena och denna i stort sett redan behandlas tullfritt, reduceras den genomsnittliga tullsänkningen för dessa områden. Minskningen i tullindex är beräknad till ca 0,8 % för EG-marknaden och 0,6 % för EFTA-marknaden under perioden.

Utifrån de tullelasticiteter som presenterats i tabell 4.1 kan en uppskattning göras av Tokyorondens effekter på importen. Givet en elasticitet på –2,4 för EG- och EFTA-länderna medför tullavtrappningen en importökning för EG och EFTA med 1,9 % respektive 1,5 %. För övriga OECD-länder blir effekten större; vid en tullelasticitet kring –2,1 kommer sänkningen av tullindex med 2,6 % att öka importen med ca 5,6 % under hela perioden 1980–1987.

Vid sidan av de handelsalstrande effekter som Tokyoronden väntas ge upphov till, kan importen till OECD-området komma att öka något till följd av EG:s utvidgning. För de nya medlemsländerna Spaniens och Greklands del innebär anslutningen dels att de resterande tullarna på industriprodukter mellan länderna och det europeiska frihandelsområdet avvecklas, dels att Spaniens och Greklands tullar gentemot tredje land justeras ned till nivån för EG:s yttre tullmur. Den senare typen av anpassning kommer också att genomföras av Portugal. Då EG och EFTA i utgångsläget redan tillämpar låga tullar gentemot de nya medlemsländerna samtidigt som dessa svarar för en relativt obetydlig del av industriländerområdets import, får emellertid de tullsänkningar som genomförs i samband med EG:s utvidgning tämligen små effekter på importtillväxten i OECD-området. Importökningen till följd av tullavtrappningen är uppskattad till 0,2 % för EG (12)-marknaden och 0,1 % för EFTA-marknaden för *hela* perioden 1981–1990.

Dessutom kan en viss importökning förväntas på EG-marknaden till följd av tullavvecklingen på papper. EG:s tull på importen av dessa varor från EFTA-länderna låg 1980 kring 6 %. Den 1 januari 1984 ska tullarna vara helt avvecklade. Med hänsyn tagen till ländersammansättningen i EG:s pappersimport har sänkningen av tullindex beräknats till ca 1,9 %. Givet en tullelasticitet om –2,4 kommer EG:s import av papper att öka med knappt 5 %. Av EG-marknadens totala import av bearbetade varor svarade papper och pappersprodukter 1980 för ca 3 %. För aggregatet bearbetade varor kommer tullavvecklingen på papper således att innebära en importökning med ca 0,1 % på EG-marknaden.

De importökningar som beräknats uppstå till följd av tullavvecklingen sammanfattas i tabell 4.3. Genom att väga samman effekterna på EG-,

Tabell 4.3 Tullavvecklingseffekter för importen av bearbetade varor 1980–1990. Förändring i procent

EG (12)	EFTA	Övriga OECD	OECD totalt
2,2	1,6	5,6	3,3

EFTA- och övriga OECD-marknaden med respektive länderområdes betydelse i hela OECD:s import, har även importökningen på totala OECD-marknaden kunnat uppskattas. Då det famför allt är resultaten av Tokyoronden som i tullhänseende kommer påverka utvecklingen, kan den övervägande delen av effekterna förväntas inträffa under mitten och slutet av 1980-talet.

4.3.3 Effekter på Sveriges marknadsandel

Tullavvecklingen under 1980-talet kommer att påverka Sveriges relativtull för bearbetade varor på olika marknader. Utifrån de skattningsresultat som presenterats i avsnitt 4.2.3 görs nedan en uppskattning över hur våra andelar av olika länders/länderområdens import av industriprodukter kommer att förändras.[18]

Sänkningen av tullindex till följd av Tokyoronden är på EG- och EFTA-marknaden beräknad till ca –0,8 % respektive –0,6 %. Då tullarna gentemot Sverige redan är avvecklade kommer svensk export att mötas av en ökning i relativtullen i motsvarande grad. Tullelasticiteten är på EG-området uppskattad till ca –2,1. En ökning av relativtullen med 0,8 % innebär då marknadsandelsförluster om ca 1,7 % förutsatt oförändrad konkurrenskraft i övrigt. På EFTA-marknaden, där den skattade tullelasticiteten uppgår till –2,3, skulle den beräknade relativhöjningen om 0,6 % leda till en minskning av våra marknadsandelar med ca 1,4 %. Då den tullreducering som Tokyoronden resulterat i kommer att genomföras i en konstant avtrappningstakt kan effekterna väntas bli tämligen jämnt utspridda under perioden 1980–1987. I områden utanför EG och EFTA kommer Sveriges marknadsandel inte att påverkas då tullsänkningarna blir lika stora gentemot alla länder. Vår konkurrenskraft i tullhänseende blir därmed oförändrad i enlighet med principen om mest-gynnad-nationsbehandling.[19]

[18] Vid beräkningarna av tullförändringarnas effekter på marknadsandelarna under 1980-talet har EG:s och EFTA:s länderdefinition formulerats om till att gälla EG (9) (Belgien/Luxemberg, Danmark, Frankrike, Tyskland, Irland, Italien, Nederländerna samt Storbritannien) respektive EFTA (7) (Österrike, Finland, Island, Norge, Portugal, Sverige samt Schweiz). Omformuleringen innebär givetvis en risk att de tullelasticiteter som skattats inte längre är representativa för de i områdena ingående länderna. Då förändringen i Sveriges relativtullar på olika marknader under 1980-talet ger motverkande effekter och totalt sett är förhållandevis små, kan dock tullelasticiteten för EG- respektive EFTA-området varieras inom vissa gränser utan att det sammantagna resultatet för Sveriges marknadsandel påverkas nämnvärt. (För Spanien och Grekland antas här en tullelasticitet på –2,2, dvs ett genomsnitt för EG- och EFTA-länderna.)

[19] Tokyorondens resultat kan dock innebära att de tullpreferenser som vissa utvecklingsländer i dag åtnjuter (GSP-systemet) kommer att urholkas, vilket i så fall leder till en svensk relativtullsänkning på övriga OECD-länder. Då sänkningen kan antas bli tämligen obetydlig har ingen hänsyn tagits till denna effekt.

Då det gäller EG:s utvidgning kommer Sveriges marknadsandel av bearbetade varor via tulleffekter att påverkas på två sätt:

(i) Konkurrensen för svenska produkter på nuvarande EG- respektive EFTA-marknaden kommer att öka då de nya medlemsländerna får tullfritt tillträde till dessa områden.

(ii) Konkurrensen för svenska varor på de nya medlemsländernas marknader kommer att förändras.

Då varusammansättningen i Greklands export kraftigt avviker från sammansättningen i svensk export samtidigt som Grekland svarar för en obetydlig del av EFTA:s respektive EG:s import av bearbetade varor, kommer detta lands medlemsskap inte innebära några nämnvärda effekter av den typ som beskrivits under (i). Inte heller ett portugisiskt medlemskap kommer att påverka vår konkurrenssituation på de ursprungliga EG- och EFTA-marknaderna då dessa länderområden redan har avvecklat sina tullar gentemot Portugal. Däremot kan Spaniens inträde i EG leda till vissa marknadsandelsförluster på de existerande EG- och EFTA-ländernas marknader. Effekterna på Sveriges andel torde dock bli tämligen ringa då Spaniens andel av EG- och EFTA-ländernas import är liten samtidigt som EG och EFTA, genom det handelsavtal som råder mellan Spanien och de två ländergrupperna, redan i utgångsläget tillämpar låga tullsatser på spanska produkter.

Som en följd av Sveriges frihandelsavtal med EG medför Spaniens och Greklands medlemskap att dessa båda länder avvecklar sina tullar även på svenska industriprodukter. Då länderna sänker sina tullar mer gentemot Sverige än gentemot tredje land, kommer Sverige få en förbättrad konkurrenskraft i tullhänseende på de bägge ländernas marknader. Dessutom medför det associationsavtal som Grekland 1972 ingick med EG-länderna att tullnivån gentemot EG i utgångsläget 1981 ligger betydligt under tullsatsen gentemot EFTA-området. Tullavvecklingens effekter på Grekland-marknaden för Sveriges och övriga EFTA-ländernas del kan därför bli relativt omfattande. På Portugal-marknaden, där svenska industrivaror i princip redan åtnjuter tullfrihet,[20] kommer anpassningen till EG:s yttre tullmur att leda till en höjd relativtull för svenskt vidkommande.

Med hänsyn tagen till ländersammansättning och de tullsatser som råder i utgångsläget har förändringen i Sveriges relativtull uppskattats på de olika marknaderna. Utifrån detta har sedan effekterna på svenska marknadsandelar beräknats.[21] Resultaten sammanfattas i tabell 4.4.

[20] P g a Portugals relativt sett låga produktionsnivå har EG- och EFTA-länderna gjort medgivanden som innebär att vissa produkter fortfarande är belagda med tullar. Troligtvis är dessa tullar inte avvecklade förrän omkring 1990. Vid beräkning av effekter på Sveriges andel har hänsyn tagits till denna avveckling.

[21] I egenskap av EFTA-land har Portugals tullelasticitet satts till –2,3.

Tabell 4.4 Tullavvecklingseffekter av EG:s utvidgning på Sveriges marknadsandelar för bearbetade varor.
Förändring i procent

Grekland	Spanien	Portugal	EG (9)	EFTA
1981–1986	1986–1990	1986–1990	1986–1990	1986–1990
16,0	2,6	–8,0	–0,2	–0,1

Om andelsförändringarna på de olika marknaderna vägs samman med ländernas betydelse i Sveriges export av bearbetade varor till EG (12) kan en sammanlagd effekt för hela området beräknas. De positiva effekterna på Grekland- och Spanien-marknaden uppväger precis de negativa effekterna på Portugal- och EG (9)-marknaden. Sammanfattningsvis medför EG:s utvidgning totalt sett en obetydlig svensk andelsförlust på hela EG- och EFTA-området.

Vid sidan av Tokyoronden och EG:s utvidgning kommer Sveriges marknadsandel på EG-marknaden att påverkas av tullavvecklingen på papper. De särbestämmelser för papper, papp och pappersprodukter[22] som infördes vid frihandelsavtalen mellan EG och EFTA, innebär tullfrihet från 1 januari 1984. Samtidigt kommer de kvantitetsramar som råder att avvecklas.

EG:s tullnivå för importen av pappersprodukter från EFTA låg 1980 kring 6 %. Tullsatsen gentemot länder utanför EG- och EFTA-området uppgick till ca 11 %. Med hänsyn tagen till ländersammansättningen i EG:s import av papper medför tullavvecklingen en sänkning av vår relativa tull för dessa varor med ca 4,4 % från 1980 fram till 1984. Givet en tullelasticitet på –2,1 skulle vår marknadsandel av EG:s pappersimport öka med drygt 9 % under samma period.[23] Papper utgör en av Sveriges viktigaste exportvaror till EG-marknaden; ca 14 % av vår totala export av industrivaror består av pappersprodukter. En andelsvinst med ca 9 % av EG:s pappersimport medför en ökning med ca 1,3 % av vår andel av EG:s import av aggregatet bearbetade varor.

De totala effekterna på Sveriges marknadsandel för bearbetade varor till följd av Tokyoronden, EG:s utvidgning samt särbestämmelserna för papper, sammanfattas i tabell 4.5. Genom att väga samman andelsförändringarna på de olika marknaderna med respektive länderområdes betydelse i svensk export, har även effekten på hela OECD-området kunnat beräknas.

Prognosen förutsätter att konkurrenskraften i övrigt och exportens ländersammansättning är oförändrad över hela perioden. Tullavvecklingen kan dock ge indirekta effekter på konkurrenskraften vilket i sin tur påverkar marknadsandelarna. Någon hänsyn till denna typ av indirekta effekter har inte tagits.

Som framgår av uppgifterna i tabellen är de sammanlagda effekterna på Sveriges marknadsandel relativt obetydliga. Tullavvecklingen kan dock ge avsevärda effekter på enskilda ländermarknader och för enskilda produktslag.

Tabell 4.5 Tullavvecklingseffekter på Sveriges marknadsandelar för bearbetade varor 1980–1990.
Förändring i procent

EG (12)	EFTA	Övriga OECD	OECD totalt
–0,4	–1,5	0,0	–0,6

22 Undantag utgörs av tidningspapper vilket redan vid tidpunkten för avtalet behandlades tullfritt inom ramen för nolltullkontingenter.

23 Eventuellt kan ytterligare andelsvinster uppstå genom avskaffandet av plafonderna om dessa inneburit att den svenska exporten hittills hållits tillbaka. Någon hänsyn till detta har inte tagits. Liksom de tidigare skattningarna av tullavvecklingens effekter baseras beräkningarna på antagandet att några utbudsrestriktioner inte föreligger.

Appendix 4.1

Tabell 4.6 Skattningsresultat för importfunktioner.

Land	Skattningsperiod	Tull	$Pris_t$	$Pris_{t-1}$	Summa priselasticitet	Kapacitetsutnyttjande	Inkomst	R^2	D. W.
Kanada	1965–80	–1,82 (–0,60)	–0,98 (–2,30)		–0,98	0,57 (1,02)	1,55 (7,75)	0,99	1,64
Japan	1961–80	–2,65 (1,04)	–0,72 (–2,57)	–1,13 (–4,73)	–1,85	0,88 (2,71)	1,41 (10,31)	0,99	2,07
USA	1961–80	–7,71 (–4,71)	–0,67 (–2,10)	–0,48 (–1,73)	–1,15		3,32 (23,45)	0,99	1,91
Frankrike	1961–80	–1,35 (–0,82)	–0,36 (–1,56)	–0,52 (–1,43)	–0,88	0,92 (1,41)	2,38 (16,83)	0,99	1,74
Belgien	1960–80	–1,80 (–0,59)	–0,47 (–2,49)		–0,47	0,66 (2,02)	2,16 (9,34)	0,99	2,11
Västtyskland	1960–80	–6,56 (–1,96)	–0,84 (–8,64)		–0,84		2,04 (8,83)	0,99	1,58
Österrike	1964–80	–3,24 (–2,61)	–0,82 (–2,88)		–0,82	1,14 (2,65)	1,32 (4,72)	0,99	1,82
Danmark	1960–80	–5,85 (–0,52)	–0,83 (–2,34)		–0,83	2,05 (2,00)	1,22 (1,62)	0,99	1,74
Storbritannien	1960–80	–3,14) (–2,04)	–0,64) (–3,30)		–0,64	0,95 (1,28)	3,38 (9,01)	0,99	1,80
Sverige	1960–80	–3,28 (–1,47)	–0,57 (–2,45)		–0,57		1,79 (8,54)	0,99	1,97
Schweiz	1966–80	–1,21 (–0,19)	–0,97 (–1,79)		–0,97		2,72 (4,48)	0,99	1,85

Koefficienternas t-värden anges inom parentes.
Anm: Då ingen koefficient anges i tabellen ingår variabeln ej i den skattade ekvationen.

Tabell 4.7 Skattningsresultat för andelsfunktioner.

Marknad	Skattningsperiod	Relativtull	$Pris_t$	$Pris_{t-1}$	Summa priselasticitet	Trend	R^2	D.W.
EG-marknaden	1960–1980	–2,07 (–3,34)	–0,42 (–2,24)	–0,20 (–1,10)	–0,62	–0,03 (–8,29)	0,99	2,07
EFTA-marknaden	1960–1980	–2,30 (–1,64)	–0,85 (–2,09)	–0,65 (–1,63)	–1,50	0,00 (0,13)	0,99	1,85

Koefficienternas t-värden anges inom parentes

5 Användning av icke-tariffära åtgärder

Det är i princip omöjligt att identifiera *alla* icke-tariffära handelshinder dels därför att de är svårdefinierade, dels därför att de ofta hålls hemliga.[1] Effekterna av icke-tariffära handelshinder kan således inte heller mätas med någon större säkerhet. Vi rör oss därför med nästan helt okända storheter – kan vi inte uttala oss om nivån kan vi inte kvantifiera förändringen. Inom GATT diskuteras en rad åtgärder (subventioner, administrativa rutiner, tekniska regler, avgifter m m) som inte nödvändigtvis har ett primärt protektionistiskt motiv. I det fortsatta begränsas diskussionen till sådana åtgärder som kan eller antas ha ett klart syfte att skydda inhemsk produktion. Tekniska handelshinder behandlas dock ej. Det bör emellertid framhållas att tekniska handelshinder alltmer upplevs som besvärande, och sannolikt ibland också utnyttjas i protektionistiskt syfte.

Genom en ökande internationell bevakning av olika slags handelshindrande åtgärder har allt fler av dessa uppmärksammats nationellt och internationellt. Det är ett ytterligare skäl till varför det är svårt att avgöra om användningen av icke-tariffära handelshinder förändrats mer markant.

Trots dessa svårigheter redovisar ett antal undersökningar[2] och bedömningar samstämmigt att användningen av icke-tariffära handelshinder har ökat i omfattning under det senaste årtiondet.

De visar vidare att icke-tariffära handelshinder är relativt sett vanligare

[2] Se t ex *Commonwealth Secretariat,* "Protectionism – Threat to International Order: The Impact on Developing Countries", Report by a Group of Experts, London, 1982; Greenaway, David, *International Trade Policy: From Tariffs to the New Protectionism,* The Macmillan Press Ltd, London, 1983; Hindley, Brian & Nicolaides, Eri, *Taking the New Protectionism Seriously,* Trade Policy Research Centre, London, 1983; Malmgren, Harald, "Trade and Protectionism" i *Economic Warfare: The Global Economy through 2000,* Chase Econometrics, Bala Cynwyd, Pennsylvania, 1983; Nelson, Douglas, "The Political Structure of the New Protectionism", *World Bank Staff Working Paper No 471,* The World Bank, Washington, DC, 1981; Nowzad, Bahram, *The Rise in Protectionism,* International Monetary Fund, Washington, DC, 1978; Page, Sheila, "The Management of International Trade" i Major, R (red), *Britain's Trade and Exchange Rate Policy,* Heinemann, London, 1979; Page, Sheila, "The Revival of Protectionism and Its Consequences for Europe", *Journal of Common Market Studies,* Vol XX, No 1, 1981; och *Trade policy Research Centre,* "Spectators of Their Own Actions: An Interim Report on Protectionism for the GATT Ministerial Meeting", by a Study Group under the Chairmanship of Kenneth Durham, London, 1982.

[1] För en utförligare behandling av ämnet i detta avsnitt se Peter Hagström, *Nyprotektionism? – om icke-tariffära handelshinder,* Arbetsrapport nr 7, Utredningssekretariatet, Kommerskollegium, 1984.

och mer restriktiva på varuområden där utvecklingsländerna har komparativa fördelar. Icke-tariffära handelshinder uppvisar sålunda ett mönster med högre grad av reglering ju lägre förädlingsgrad. Skyddet är högst i traditionella sektorer, men ökar mest för de industrivaror där de komparativa fördelarna håller på att förskjutas. Ett nytt inslag är den under senare år tilltagande användningen av icke-tariffära handelsrestriktioner *mellan* industriländer.

Användningen av handelsrestriktioner, både tariffära och icke-tariffära, enligt GATT:s undantagsklausuler förefaller *inte* ha ökat mycket, om ens något, under 1970-talet.[3] Tendensen är i stället att de protektionistiska strömningarna funnit nya vägar i handelspolitikens utmarker.

5.1 Mest betydelsefulla varugrupper under 1970-talet

Det finns en tendens att kombinera icke-tariffära handelshinder med olika typer av tullar och avgifter samt att använda flera slag av icke-tariffära handelshinder för samma vara. Denna tendens framträder särskilt tydligt inom jordbrukssektorn. Jordbruksvaror (och livsmedel) har i stor utsträckning kommit att undantas från mer omfattande liberaliseringar. Tropiska jordbruksprodukter som saknar nära substitut möter numer emellertid knappast några handelshinder från de industrialiserade importländerna. I övrigt – särskilt i fråga om produkter som konkurrerar med produktion i de tempererade zonerna – används de flesta handelsrestriktioner flitigt.[4] Skyddsnivån för denna sektor har traditionellt varit mycket hög och har inte undergått några större förändringar under 1960- och 1970-talen.

Restriktionerna på det internationella handelsutbytet med textil- och konfektionsvaror har däremot vuxit fram och formaliserats under de senaste två årtiondena. Från och med det s k kortfristiga bomullsavtalet år 1961 har ett system med bilaterala, kvantitativa exportbegränsningar successivt byggts ut. Både omfattningen och graden av restriktivitet har tilltagit kontinuerligt. Den innevarande ramöverenskommelsen, multifiberavtalet, löper med sin andra förlängning (det s k MFA III) fram till och med juli 1986 (fr o m jan 1982). Med 43 länder[5] anslutna till multifiberavtalet hösten 1983 (kompletterat med vissa importkvoteringar mot exporterande och av importerande icke medlemmar) är den helt dominerande delen av den internationella textilvaruhandeln underkastad icke-tariffära handelshinder (som för övrigt kombineras med de högsta kvarvarande tullarna för industrivaror). Den

[4] Alkoholhaltiga drycker, tobak och salt är traditionella statliga monopol, varför de intar något av en särställning. Här är det svårt att skilja på rena konsumtionsskatter och handelspolitiska åtgärder.

[5] Folkrepubliken Kina har redan slutit exportbegränsningsavtal (med USA och Europeiska Gemenskapen) och kommer sannolikt att ansluta sig till multifiberavtalet inom kort. Att en så stor och viktig producent av textilvaror inlemmas i regleringssystemet kommer givetvis att ytterligare stärka multifiberavtalet.

[3] Bilden är emellertid inte entydig, vilket kan illustreras med att Nowzad (1978) tycker sig se en viss ökning särskilt vad avser utjämningstullar, IMF drar slutsatsen att med den Europeiska Gemenskapen som möjligt undantag har selektiva skyddsåtgärder i enlighet med GATT avtagit (O'Cleireacain, Seamus, "Some Notes on Recent Changes in Commercial Policy of Developed Market Economies" i *Supplement to World Economic Survey 1981–1982,* United Nations, New York, 1982) och Gard & Riedel ("Safeguard Protection of Industry in Developed Countries: Assessment of the Implications for Developing Countries", *Weltwirtschaftliches Archiv,* Bd CXVI, 1980) finner att exklusive textilvaruområdet så har förändringar i det legala importskyddet i alla fall inte haft någon påtaglig effekt på utvecklingsländernas export av industrivaror.

'fria' textilhandeln, exklusive regionala preferensarrangemang, kan sägas vara indirekt begränsad genom det akuta hotet om att utsättas för handelsrestriktioner. Textil- och konfektionsvaror utgjorde nära fem procent av världshandeln år 1980.

Utvecklingen vad gäller skodon liknar i allt väsentligt den för textilvaror. De allra flesta industriländer reglerar handeln med utvecklingsländer och statshandelsländer. Också här har användningen av icke-tariffära handelshinder tilltagit mot slutet av perioden. Restriktionerna mot skodon har tenderat att dra med sig motsvarande restriktioner för lädervaror och väskor.

Nästa sektor med betydande regleringar är järn- och stålindustrin. Även här har de icke-tariffära restriktionerna ökat och framför allt under 1970-talet. USA har haft olika system för att begränsa andra länders tillträde till sin hemmamarknad. De medel som främst kommit till användning är selektiva tullhöjningar, olika slags begränsningar av importen, informella 'överenskommelser' samt hot om att vidta sådana åtgärder. I praktiken är all stålexport från Japan till USA underkastad informella begränsningar. Gentemot Europa och vissa konkurrenskraftiga utvecklingsländer (som Sydkorea och Brasilien) har begränsningar också framförhandlats. De nuvarande, skärpta restriktionerna härstammar från år 1982 för handelsstål (främst begränsningar av exporten till USA) och år 1983 för specialstål (här tillkommer importkvoteringar och hot). I förhållande till länder utanför frihandelsområdet upprätthåller den Europeiska Gemenskapen de facto importbegränsningar. Inom EG och det vidare europeiska frihandelsområdet hanteras stålfrågorna primärt genom branschkontakter; myndigheter involveras dock vid påtagliga ändringar i 'traditionellt handelsmönster'. Handeln med järn- och stålvaror uppgick år 1980 till nära fyra procent av världshandeln.

Sedan slutet av 1970-talet har handelsbegränsningar blivit allt vanligare inom transportmedelsindustrin. Detta har kopplats samman med att sektorn är en av de största stålanvändarna.[6] Begränsningarna av handeln med personbilar har oftast tagit formen av påtvingade exportbegränsningar och riktats mot Japan, även om en del länder (exempelvis Spanien, Australien, Mexiko, Brasilien och Indien) begränsar all personbilsimport. Italien och Storbritannien har också på senare tid drivit fram kvantitativa begränsningar i handeln med motorcyklar.[7] Motorfordons andel av världshandeln var omkring sex och en halv procent år 1980. Handelsrestriktioner har även sedan länge gällt flygplan, genom de inköp som nationaliserade flygbolag gör (samt genom subventioner och motköp), och fartyg, genom direkt statlig inblandning i handel och produktion (flaggdiskriminering, krav på inhemskt byggda fartyg, varvssubventioner etc).

Icke-tariffära handelshinder har i ökad utsträckning kommit att användas mot flera mindre kategorier av industrivaror. Hit hör i första hand elektriska och elektroniska konsumentvaror, men också metallvaror som bestick, skruvar, muttrar m m samt sport- och gummivaror. Liksom på andra områden har restriktionerna främst riktats mot export från Japan och från snabbt växande utvecklingsländer. De vanligaste handelspolitiska åtgärderna på dessa områden är kvantitativa restriktioner – antingen importkvoteringar eller påtvingade exportbegränsningar – men också administrativa

[6] Handelsrestriktioner (som ju i princip alltid innebär prishöjningar på den marknad där utbudet begränsas) har en stark tendens att sprida sig genom ekonomin och detta blir särskilt uppenbart då insatsvaror drabbas. Ett bra exempel på detta är hur man inom USA:s bilindustri har klagat på de relativt högre inhemska stålpriserna och pekat på detta som en av faktorerna bakom branschens svårigheter att möta den japanska konkurrensen.

[7] USA valde att i stället använda tullvapnet enligt GATT:s skyddsklausul för att begränsa importen. En tull om 45 procent infördes under år 1983 för japanska motorcyklar. Denna tull skall trappas av under tre år.

regleringar för att försvåra importen har använts.

Numeriskt styrda verktygsmaskiner började möta icke-tariffära handelshinder år 1983 då den Europeiska Gemenskapen lyckades få Japan att gå med på en 'frivillig' exportbegränsning. USA lär ha åstadkommit en begränsning av importen från Japan genom att hota med handelspolitiska åtgärder. Varukategorin är förhållandevis liten i världshandeln, men av strategisk betydelse för produktionen, främst inom verkstadsindustrin. Prishöjningar på skyddade inhemska marknader har därför goda förutsättningar att snabbt sprida sig inom tillverkningsindustrin, särskilt som den tekniska utvecklingen av numeriskt styrda verktygsmaskiner ingalunda är långsam.

Trots ovan omtalade svårigheter är vissa sammanfattande, tentativa *slutsatser* möjliga:

- användningen av icke-tariffära handelshinder har ökat allmänt under 1970-talet och en icke oväsentlig del av utrikeshandeln för viktiga varugrupper regleras av icke-tariffära handelshinder;
- regleringarna har – sedan länge – störst omfattning för varor som har sitt ursprung i jordbrukssektorn, och har ökat mest för bearbetade varor; samt
- användningen av icke-tariffära handelshinder har ökat mest för de varor där de komparativa fördelarna i produktionen har förskjutits eller håller på att förskjutas till de gamla industriländernas nackdel.

5.2 Icke-tariffära handelshinders geografi under 1970-talet

Generellt reglerar såväl industri- som utvecklingsländer handeln med råvaror i stor utsträckning. Handelsutbytet mellan industri- och utvecklingsländerna har alltid varit mer reglerat än handeln mellan industriländer, eftersom utvecklingsländerna ofta reglerar all sin import. De icke-tariffära handelshinder som möter utvecklingsländernas export av industrivaror till de utvecklade länderna har ökat under 1970-talet, varför utvecklingsländerna fått svårare att undvika handelsrestriktioner genom att diversifiera sin export till industriländerna.

Som regel har utvecklingsländerna en hög och stabil *nivå* vad avser själva användningen av icke-tariffära handelshinder, medan industriländerna har svarat för *ökningen* under 1970-talet. Ökningen avser främst bearbetade varor.

De flesta utvecklingsländer reglerar åtminstone handeln med jordbruksvaror. De något mer utvecklade har även restriktioner för textilvaror, ofta för stål och kemikalier och ibland för maskiner och motorfordon. Ett stort antal utvecklingsländer (liksom alla statshandelsländer) kontrollerar all import. Deras antal förefaller ej ha stigit, men restriktionerna har sannolikt blivit striktare. En del av de oljeexporterande länderna (främst de lågabsorberande OPEC-länderna vid Arabiska viken) har ingen eller obetydlig reglering av sin import. Tagna som grupp är utvecklingsländernas

icke-tariffära regleringar mer restriktiva än industriländernas åtgärder på området. Generellt sett utnyttjar också utvecklingsländer informella restriktioner (främst genom sina importbyråkratier) mer 'effektivt' än andra länder.

Den Europeiska Gemenskapen använder sig av de flesta typer av icke-tariffära handelshinder. En nyhet är att medlemsländerna även formellt börjat uppträda gemensamt gentemot Japan. De första exportbegränsningarna tillkom i februari 1983 (se avsnitt 3.2.2).

Bland enskilda medlemmar av den Europeiska Gemenskapen förefaller särskilt Frankrike och Italien att vara benägna att tillgripa egna icke-tariffära handelshinder. För industrivaror rör det sig främst om ospecificerade kvoteringar och (för Frankrike) om diskretionär licensiering. Frankrike har vidare på senare tid kraftigt skärpt olika administrativa procedurer för att bromsa importen av flera industrivaror. Troligen är också graden av restriktivitet högst för dessa båda länder.

De icke-tariffära handelshindren i USA och Canada är både mer restriktiva och mer selektiva än vad som är vanligt i Europa[8] (Page, 1979). Ett nytt inslag är att USA söker vitalisera CoCom (med NATO-länder samt Frankrike och Japan som medlemmar) för att begränsa exporten av 'känsliga' industrivaror till de socialistiska länderna.

Japan har traditionellt använt sig av icke-tariffära handelshinder, av vilka många undandrar sig mätning. För industrivaror är diskretionär licensiering och ospecificerade kvoteringar de vanligaste kända restriktionerna. Vissa kontroller som testning och inspektion av importerade varor har förenklats efter påtryckningar från Japans handelspartners. Offentlig upphandling och statliga monopol diskriminerar troligen förhållandevis mer mot import än i andra industriländer. Den japanska marknadens speciella egenskaper och särskilt det inhemska distributionssystemet utnämns ofta till de mest betydelsefulla importhindren. I så måtto som det rör sig om statligt sanktionerade restriktiva affärsmetoder kan man tala om dessa fenomen som icke-tariffära handelshinder (se även avsnitt 3.2).

Tendensen mot en tilltagande användning av offentlig upphandling som handelspolitiskt medel är gemensam för industriländerna. Detta är en naturlig följd av att medlet kommit att bli allt mer 'effektivt' i takt med den offentliga sektorns absoluta och relativa tillväxt i industriländerna.

Industriländernas subventionering uppvisar också en enhetlig, men något annorlunda bild. De sektorer inom vilka man i störst utsträckning reglerat utrikeshandeln med internationella avtal och nationella kontroller (jordbruk, textil och konfektion, järn och stål samt transportmedel) har också varit de största mottagarna av subventioner. Under perioden 1970–1980 steg subventionerna som andel av bruttonationalprodukten generellt i industriländerna. Den största ökningen inföll under de första recessionsåren (1974/1975). De parallellt kraftigt tilltagande statsfinansiella kostnaderna för subventioner förefaller ha inneburit att subventioneringen har börjat avta under innevarande årtionde. (Anjaria et al., *Developments in International Trade Policy,* International Monetary Fund, Washington, DC, 1982).

Subventionernas inverkan på handelsströmmarna är svår att fastställa. Exportkredit- och exportsubventioner har en uppenbart handelspåverkande

[8] Särskilt USA använder också selektiva tullhöjningar – och därmed också hot därom – mer flitigt än vad som är vanligt i andra industriländer. Handelspolitiken i USA styrs samtidigt i större utsträckning av lagstiftning, vilket minskar utrymmet att vidta inhemska informella/byråkratiska handelshindrande åtgärder och samtidigt medför att USA gärna utnyttjar sin förhandlingsstyrka att förmå andra länder att vidta åtgärder av typen 'frivilliga' exportbegränsningar.

effekt.[9] Särskilda regler har också etablerats för exportkreditsubventioner inom OECD. Men även subventioner som utgår per producerad enhet eller per använd produktionsfaktor kan påverka handelsströmmarna genom att hålla företag som annars skulle lagts ned under armarna. Därmed blir importen mindre och exporten större än vad annars skulle ha varit fallet. Subventioner som tar formen av omställningsstöd har motsatt effekt.

Sammanfattande, kvantitativa undersökningar om *förändringen* i användningen av icke-tariffära handelshinder (inkl inhemska regleringar) saknas. Ingen av de använda källorna talar dock om en minskad – eller ens oförändrad – användning under 1970-talet. En rimlig bedömning är att de realiserade *och* framförhandlade handelsliberaliseringarna (inkl tullreduktioner) under föregående årtionde till betydande del har uppvägts av den tilltagande restriktivitet för utrikeshandeln som icke-tariffära handelshinder har fört med sig – och detta har troligen gått i än mer restriktiv riktning under de allra senaste åren (jfr Bergsten & Cline, 1982[10]; Commonwealth Secretariat, 1982; Page, 1981).

5.3 Icke-tariffära åtgärders användning på medellång sikt

Ingenting tyder på att de protektionistiska strömningarna kommer att försvagas och att ett av deras uttryck, icke-tariffära handelshinder, därmed kommer att minska i omfattning. Detta torde gälla på medellång sikt – bortom år 1990 finns större utrymme för systemförändringar.

På kort sikt kommer troligen inte en konjunkturuppgång att innebära någon omsvängning. De grupper som vunnit ett skydd mot utländsk konkurrens släpper detta knappast även om den ekonomiska tillväxten skulle ta ny fart. Uppgången måste vara förhållandevis långvarig för att någon större inskränkning i användningen av icke-tariffära handelshinder blir sannolik.

Fortsatt svag ekonomisk aktivitet i industriländerna under innevarande årtionde och de starka tendenserna i riktning mot sektoriella och bilaterala åtgärder talar för att selektiviteten i handelspolitiken ökar. Detta, tillsammans med den spridda strävan att i merkantilistisk anda samtidigt gynna exporten och begränsa importen, ökar staters benägenhet att ingripa mot 'otillbörlig' konkurrens. Större restriktivitet och svag efterfrågeutveckling i

[10] "Since (the mid-1970s), creeping protectionism in new forms, such as 'voluntary' export restraints and orderly, marketing agreements, has countered (and probably more than offset) the further liberalization achieved, including the results to date (1982) on tariff and nontariff agreements reached in the 1974–1979 Tokyo Round of trade negotiations." (Bergsten, C F & Cline, W R, *Trade Policy in the 1980s,* Institute for International Economics, Washington, DC, 1982, s 11.)

"On balance the trend in the past five years has been at best ambiguous and, more probably, toward a net increase in protection – especially when defined broadly to include trade-distorting subsidies and government aids." (Bergsten & Cline, 1982, s 17.)

[9] Ett notabelt exempel är det generella systemet för exportsubventioner i USA som går under benämningen 'DISC' ('Domestic International Sales Corporations'). Systemet ger skattelättnader för export från skrivbordsföretag som upprättats sedan början av 1970-talet enkom för att komma i åtnjutande av dessa förmåner. Nära hälften av USA:s varuexport om US$ 229 miljarder gick år 1981 genom sådana företag. Enligt officiella amerikanska uppskattningar avstod man därigenom från att driva in US$ 1,7 miljarder i skatter, vilket också höjde USA:s export samma år med omkring US$ 9 miljarder. Systemet har formellt utdömts som stridande mot GATT och den sittande administrationen har därför föreslagit vissa kosmetiska förändringar som blott innebär att skrivbordsföretagen 'flyttar' utomlands ('Foreign Sales Corporations – FSCs'). (*The Economist,* 1983-08-27.)

industriländerna kan tvinga utvecklingsländerna att sent omsider skärpa sina importregler och kan dessutom beskära statshandelsländernas importkapacitet.

Samtidigt är det troligt att diversifieringen av utvecklingsländernas export kommer att fortsätta som ett resultat av förskjutningen av komparativa fördelar. Motståndet mot strukturella förändringar tenderar att öka ju större förändringar som krävs och behoven av förändringar tenderar att öka ju större skydd handelsrestriktioner har givit en skyddad bransch. Slutsatsen är att behoven av strukturell anpassning i industriländerna sannolikt kommer att fortsätta att öka under 1980-talet, medan viljan att efterkomma dessa behov snarast kommer att minska.

Industriländernas traditionella skydd (särskilt för varor som har sitt ursprung i jordbrukssektorn) kommer med all säkerhet att bestå under hela 1980-talet. De grupper av bearbetade varor, för vilka användningen av icke-tariffära handelshinder ökade framför allt under slutet av 1970-talet, väntas följa det allmänna mönstret från textilvaruområdet: skyddssystemen får ökad produkttäckning, ländertäckning, restriktivitet och varaktighet.

De sektorer som kan väntas tillkomma under 1980-talet är främst petrokemisk-, kemisk- och nonferrometallindustri i nu nämnd ordning. Här liknar förhållandena på ett påfallande sätt de som gällde för järn- och stålindustrin under andra hälften av 1970-talet med överkapacitet, otidsenlig struktur och hårdnande konkurrens. En utveckling med recessionskarteller i Europa och med handelsrestriktioner mellan de stora handelsblocken bland industriländerna är därför inte osannolik för dessa 'nya' sektorer. På längre sikt kan även vissa grenar av verkstadsindustrin samt pappers- och massaindustrin komma i farozonen.[11]

Utsikterna för några effekter av nya multilaterala handelsliberaliseringar under 1980-talet är i det närmaste obefintliga.[12] I stället väntas förhandlingsstyrkan få allt större spelrum och främja en tilltagande regionalisering och bilateralisering av handelsförbindelserna. Stora nationer, alternativt länder som sluter sig samman, har större möjligheter att tillförsäkra sig fördelar på andras bekostnad, framför allt genom att de kan påverka sitt bytesförhållande. Icke-tariffära handelshinder är särskilt lämpade som medel för en sådan handelspolitik, varför sådana åtgärder kan väntas öka i antal.

Sammanfattningsvis kan man vänta sig en fortsatt 'smygande' protektionism under resten av 1980-talet utan att det får någon dramatisk inverkan på världshandelsutvecklingen. Den ökade användningen av icke-tariffära handelshinder kommer dock sannolikt att åtminstone uppväga de redan framförhandlade tullsänkningarna på industrivaruområdet som helhet. Den starkt selektiva inriktningen på de förväntade åtgärderna gör att vissa varugrupper drabbas av handelsrestriktioner medan andra går helt fria. Bilateraliseringstendenserna innebär samtidigt att enskilda länder kommer att drabbas i olika utsträckning.

Risken för att motsättningarna trappas upp så att ett allmänt handelskrig utbryter måste däremot betecknas som liten. Samtidigt är den handelspolitiska beredskapen hög och den handelspolitiska arsenalen vältrimmad, varför man parallellt med den 'smygande' protektionismen kan vänta sig begränsade skärmytslingar inom enskilda sektorer åtminstone mellan de stora industriländerna.

[11] När det gäller verkstadsindustrin kan man vänta sig en fortsatt uppgradering av utvecklingsländernas export från 'skruvar och bestick' till 'verktyg och elektriska maskiner'. Mellan industriländerna kommer sannolikt de ovan omtalade restriktionerna genteemot numeriskt styrda verktygsmaskiner att ge följdeffekter för användarna på de skyddade marknaderna.

[12] Erfarenheterna visar att multilaterala förhandlingar tar minst fem år att genomföra och någon början på sådana är inte omedelbart förestående. I bästa fall skulle m a o multilateralt förhandlade handelsliberaliseringar kunna få någon effekt först på 1990-talet.

Vid fortsatt handelspolitiskt ställningskrig under 1980-talet kan små utrikeshandelsberoende länder som Sverige väntas få det svårare att få gehör för sina speciella intressen. Bilaterala avtal och ensidiga åtgärder utanför det multilaterala regelverket är i första hand ett problem för länder med liten handelspolitisk förhandlingsstyrka. Litenheten kan dock samtidigt vara en fördel i och med att selektiva handelspolitiska åtgärder mer sällan riktar sig mot små leverantörsländer.[13]

Den kvalitativa bedömningen av de icke-tariffära åtgärdernas effekter fram till år 1990 har i enlighet med uppdragsgivarens önskemål också kvantifierats. Detta har skett genom en iterativ process där olika varugrupper och länder så långt möjligt bedömts separat. Det sammanvägda resultatet redovisas i tabell 5.1 nedan. Tabellen måste givetvis omgärdas med alla de reservationer som följer av diskussionen ovan om den heterogena samling åtgärder som icke-tariffära handelshinder utgör. Tabellvärdena bör sålunda snarast tolkas som en angivelse av riktningen på den förväntade förändringen och blott som en indikation på storleksordningen av densamma.

Svensk export kan få ett förbättrat konkurrensläge inom det europeiska frihandelsområdet om icke-tariffära handelshinder används för att stänga ute andra konkurrenter. Högre externa handelsbarriärer ger upphov till handelsomfördelningar som gynnar de relativt mest effektiva producenterna inom frihandelsområdet.[14] De sektorer som är aktuella för utvidgade och nytillkommande handelsrestriktioner är sådana där Sverige har ett starkt exportintresse på den europeiska marknaden. Paradoxalt nog kan Sverige alltså vinna på den förväntade, ökade användningen av icke-tariffära hinder.

Den positiva effekten blir olika stark beroende på hur snabbt och långt harmonisering av EG:s regler för typgodkännande, remissförfaranden vid nya tekniska föreskrifter, förenklade förtullningsprocedurer och momsuppbörd m m vid import bedrivs. Två scenarios kan tänkas för detta harmoniseringsarbete. Enligt en hypotes kommer EG:s utvidgning med medelhavsländer att skapa absorptionssvårigheter och öka de nordeuropeiska EG-ländernas intresse av att inkludera Sverige i harmoniseringsarbetet (alt 1 i tabell 5.1). Enligt detta scenario skulle Sverige kunna dra full fördel av enhetlighet med EG:s regler.

Enligt den andra hypotesen kommer svårigheterna att absorbera nya medlemsstater att förmå EG att hålla fast vid principen att gemenskapens

[13] Sverige har hittills drabbats av icke-tariffära handelshinder i mycket begränsad utsträckning. På stål- och råvaruindustrins områden har europeiska strukturproblem otvetydigt påverkat de handelspolitiska förutsättningarna. Franska importåtgärder liksom USA:s begränsningar av specialstålimporten har likaledes märkts i Sverige. I huvudsak får vårt land dock anses ha lyckats undgå mer genomgripande restriktioner.

[14] En förutsättning är dock att Sverige inte behandlas som tredjeland av EG. Sverige skulle med andra ord gynnas på samma sätt som textil- och konfektionsvaruproducenter inom frihandelsområdet gynnas av de svenska icke-tariffära handelshindren för dessa varor. – 'Vinsten' av tillträde till en skyddad marknad blir samtidigt i allmänhet större ju mer internationellt konkurrenskraftig (ju lägre egna handelshinder) ett land är (har).

Tabell 5.1 De uppskattade effekterna av icke-tariffära åtgärder för importvolymen och svenska marknadsandelar under hela perioden 1980–1990.
Bearbetade varor, förändring i procent

Ländergrupper	Importvolym	Sveriges marknadsandel
EFTA	–2,0	2,0
EG (12), alt 1	–4,0	3,0
EG (12), alt 2	–4,0	1,0
Övriga OECD	–4,0	–0,5

Anm: De båda alternativen avseende den Europeiska Gemenskapen redovisas i texten.

fördelar skall förbehållas gemenskapens medlemmar. Enligt detta mindre gynnsamma scenario (alt 2 i tabell 5.1) kan Sverige möta något ökade icke-tariffära hinder relativt EG-länderna allt efter som harmoniseringsarbetet fortskrider. Samtidigt kommer harmoniseringsarbetet att fördröjas enligt detta scenario, varför negativa effekter för Sverige i så fall kommer främst på 1990-talet. Harmoniseringen av regler inom EG kan därför bli en broms på svensk export först i ett längre tidsperspektiv. Detta motiverar den måttliga positiva effekten i det andra alternativet.

På övriga industriländers marknader gäller samma principiella förhållanden för Sveriges del, dvs att svensk export gynnas om konkurrenter utestängs men missgynnas om man själv blir utestängd. Icke-tariffära handelshinder lär även här först drabba nya konkurrenter innan 'gamla' konkurrenter som Sverige också får en släng av sleven.[15]

En sammanfattande bedömning av icke-tariffära handelshinders inverkan på förutsättningarna för den svenska exporten under 1980-talet blir på grund av åtgärdernas natur mycket osäker. Sverige kan väntas få en något förbättrad konkurrenskraft på marknader inom det europeiska frihandelsområdet. På andra industriländers marknader förväntas Sverige sammanlagt förlora marknadsandelar något till följd av motgående tendenser m a p både varor och länder. En viss försämring i den övriga världen förväntas bli följden av främst mer informella åtgärder (se kapitel 6).

En allmänt ökad användning av icke-tariffära handelshinder får samtidigt indirekta negativa återverkningar på svensk export. Handelshinder hindrar handeln och hämmar den ekonomiska tillväxten, vilket begränsar importkapaciteten. Denna generella broms på den ekonomiska utvecklingen i världen har varit – och kommer säkerligen att så förbli – en viktigare negativ faktor för svensk utrikeshandel än de sektoriella åtgärderna.

Effekterna av icke-tariffära handelshinder utgör en spegelbild av tullreduktionernas effekter för svensk export (jfr kapitel 4) – de kan förväntas ge ett något stärkt relativt konkurrensläge för Sverige, men kan samtidigt förväntas vara en återhållande faktor för världshandelsutvecklingen.

[15] Ett exempel på detta är Japans begränsning av bilexporten till USA – något som (åtminstone på kort sikt) gynnar svensk bilexport till USA. Se vidare Jan Bojö och Margareta Forsselius, *Den svenska motorfordonsindustrins exportutsikter under 1980-talet: marknadsmässig och handelspolitisk utveckling,* Arbetsrapport nr 2, Utredningssekretariatet, Kommerskollegium, 1983.

6 Svensk export till utvecklingsländer 1970–1990

Marknadsekonomierna utanför OECD-området svarar för en mindre del av svensk export (ca 16 % år 1980), men en del som växer mycket snabbt. Oljeprishöjningarna fick bl a till följd att svensk export till OPEC-marknaden växte fyra gånger (13 gånger för lågabsorberande länder) så snabbt som totalexporten under 1970-talet. Snabb industrialisering i Sydostasien resulterade i att exporten växte sju gånger snabbare till vissa NIC-länder jämfört med Sveriges totala export och minst dubbelt så snabbt till ASEAN-länderna. Dessa marknader har därför kraftigt ökat sina andelar av svensk export under 1970-talet, dels i förhållande till 1960-talet, dels i förhållande till Västeuropa under 1970-talet.[1] Det är därför viktigt att analysera utvecklingen i u-länderna under 1980-talet och bedöma hur deras import kommer att påverkas av förväntade handelspolitiska åtgärder.

I avsnitt 6.1 redovisas utvecklingen av svensk export till OPEC-, NIC- och Övriga utvecklingsländer under 1970-talet. Därefter ges i avsnitt 6.2 en bedömning av den troligaste handelspolitiska utvecklingen i dessa regioner under 1980-talet. Till sist redovisas effekten på svensk export 1980–1990 i avsnitt 6.3.

Mycket stora svårigheter präglar givetvis varje försök att fastställa en 'mest sannolik' handelspolitisk utveckling och att kvantifiera dess effekter. Detta gäller i synnerhet för utvecklingsländerna med deras – jämfört med industriländerna – mer instabila och svårverifierbara förhållanden. De resultat som redovisas i detta kapitel bör uppfattas som en prognos i enlighet med de i kapitel 1 angivna förutsättningarna, men med en större osäkerhetsmarginal jämfört med bedömningen för OECD-området. Även om de kvantifierade bedömningarna endast är indikativa, är tendensen dock entydig.

6.1 Utveckling under 1970-talet

Detta avsnitt redovisar inkomst- och marknadstillväxt i OPEC-, NIC- och Övriga u-länder, förändringar i regionernas genomsnittliga importbenägenhet[2] samt förändringar i Sveriges marknadsandelar, 1970–1980. Dessa faktorer beskriver utvecklingen av svensk export till regionerna under perioden.

Låg- och högabsorberande OPEC-länder samt latinamerikanska och asiatiska NIC-länder särredovisas för att få mer homogena delgrupper.

[1] Övriga u-länder som grupp (exklusive ASEAN-länderna) utgör däremot inte en växande marknad för svenska varor, även om enstaka mindre länder gör det.

[2] Den genomsnittliga importbenägenheten har approximerats med kvoten mellan import och inkomst.

De högabsorberande OPEC-länderna kännetecknas av en stor befolkning relativt landets inkomster samt stora investeringsbehov. De har därför relativt lätt att 'absorbera' kraftigt ökade oljeinkomster i inhemska investeringsprojekt, vilket leder till att deras efterfrågan på importerade produker ökar, om än med en viss eftersläpning. Lågabsorberande länder har liten befolkning relativt sina inkomster och tenderar därför att investera en större del av sina ökade oljeinkomster i utländska finansiella tillgångar.[3] Gränsen mellan hög- och lågabsorberande länder förväntas emellertid bli mindre klar under 1980-talet.

De latinamerikanska länderna har, sedan lång tid tillbaka, fört en importsubstitutionspolitik, medan de asiatiska NIC-länderna har fört en exportorienterad politik från och med 1960-talets slut.

ASEAN-länderna[4] har brutits ur gruppen Övriga u-länder, då de till skillnad från de flesta andra u-länder utgör en expansiv marknad.

Figur 6.1 illustrerar utvecklingen i u-länderna under 1970-talet. Samtliga regioner, utom gruppen Övriga u-länder, utmärks av en mycket snabb *inkomsttillväxt* under perioden. Snabbast har den varit i de asiatiska NIC-länderna, 9 % per år i genomsnitt. Detta kan jämföras med tillväxten i OECD-området, som var ca 3,3 % i genomsnitt per år under 1970-talet.

Förändringarna i regionernas *genomsnittliga importbenägenhet* kan till en del förklaras av inkomsttillväxten. Denna är emellertid inte den enda förklaringsvariabeln, vilket framgår vid en jämförelse av lågabsorberade OPEC- och latinamerikanska NIC-marknaden. Dessa regioner har haft ungefär samma inkomsttillväxt under 1970-talet, men medan OPEC-ländernas importbenägenhet har ökat kraftigt, har NIC-ländernas minskat. Det finns således andra faktorer som påverkar den genomsnittliga importbenägenheten, varav en är generella handelspolitiska åtgärder vidtagna av länderna i regionen. De lågabsorberande OPEC-staterna förde, till följd av stora oljeinkomster, en mycket öppen handelspolitik under 1970-talet.

Den kraftiga ökningen i svensk export till OPEC-länderna beror dock inte endast på marknadstillväxten, utan även på att de *svenska andelarna* av OPEC-marknaden ökade under 1970-talet. Sverige har även vunnit marknadsandelar på asiatiska NIC- och ASEAN-marknaden. Däremot minskade andelarna på den latinamerikanska NIC-marknaden. Flera faktorer påverkar svenska marknadsandelar, varav den viktigaste är Sveriges konkurrensförmåga gentemot andra exportländer. Förändringen i svensk konkurrenskraft kan approximeras med förändringen i Sveriges relativpris. Enligt det skattade sambandet mellan relativpris- och marknadsandelsutvecklingen borde Sveriges marknadsandelar ha ökat på samtliga regioner från 1970 till 1980.[5] Att så inte är fallet på exempelvis den latinamerikanska NIC-marknaden måste således bero på andra faktorer.

Sveriges andel av en regions import påverkas av hur importen är sammansatt med avseende på länder och varor.

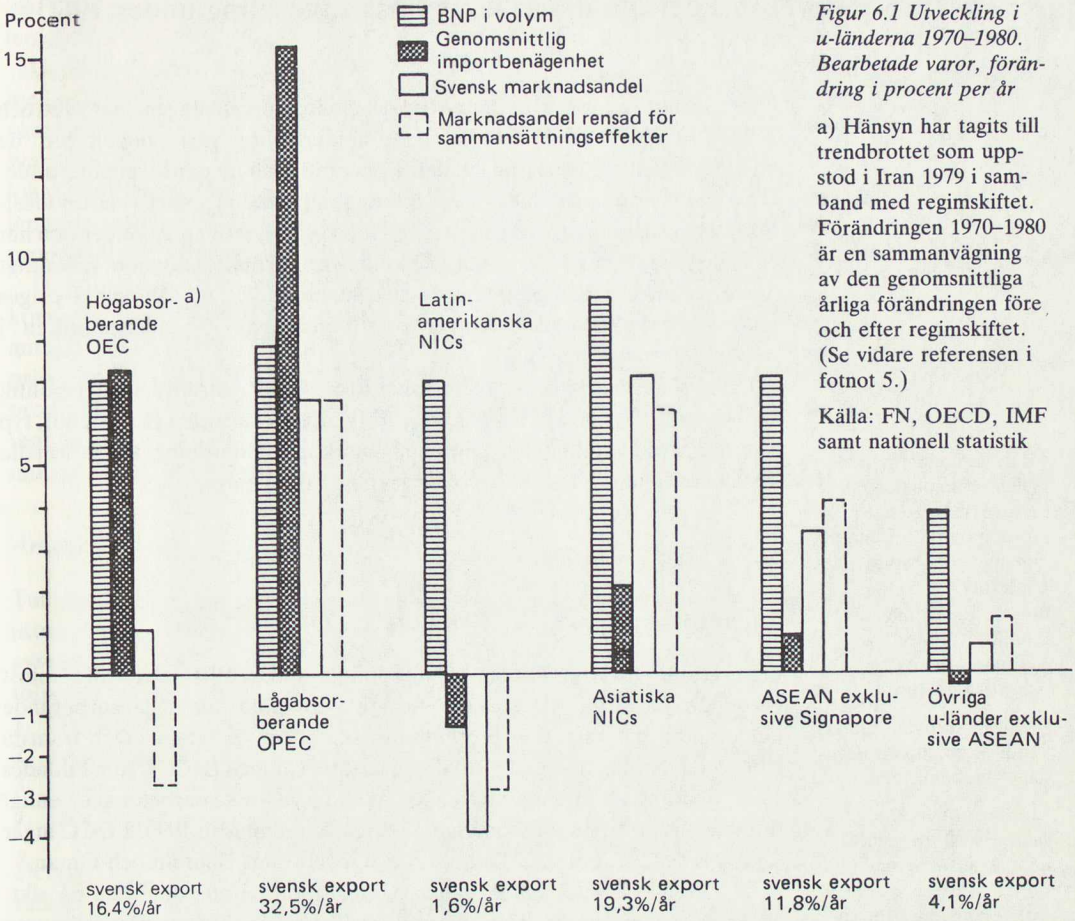
Sveriges andel kommer att falla (öka) vid given importvolym om importen omfördelas till

a) länder inom gruppen för vilka Sverige har en mindre (större) andel av importen än för marknaden i genomsnitt (ländersammansättningseffekter).

[3] Dessa länder hade emellertid vid 1970-talets början en mycket låg importnivå, varför även en liten ökning i importen innebär en stor relativ förändring.

[4] Singapore har exkluderats ur ASEAN-gruppen, då det ingår i asiatiska NICs. För länderindelning se tabell 1.1.

[5] Sveriges relativpris har sjunkit i samtliga regioner från 1970 till 1980. Se vidare Sonja Daltung, *Svensk export till marknadsekonomier utanför OECD-området 1970–1990,* Arbetsrapport nr 10, Utredningssekretariatet, Kommerskollegium, 1984.



Figur 6.1 Utveckling i u-länderna 1970–1980. Bearbetade varor, förändring i procent per år

a) Hänsyn har tagits till trendbrottet som uppstod i Iran 1979 i samband med regimskiftet. Förändringen 1970–1980 är en sammanvägning av den genomsnittliga årliga förändringen före och efter regimskiftet. (Se vidare referensen i fotnot 5.)

Källa: FN, OECD, IMF samt nationell statistik

b) varor för vilka Sverige har en mindre (större) andel än för regionens varuimport i genomsnitt (varusammansättningseffekter).[6]

Dessa sammansättningseffekter, som kan förstärka eller motverka varandra, har varit positiva för svensk marknadsandel på OPEC- och asiatiska NIC-marknaden, men negativa för andelsutvecklingen i latinamerikanska NIC-, ASEAN- och Övriga u-länder. De har genomgående varit kraftiga; exempelvis beror hela andelsökningen på den högabsorberande OPEC-marknaden på sammansättningseffekter.

Efter det att andelsförändringen har rensats för sammansättningseffekter, återstår en förändring som beror på andra faktorer som påverkar Sveriges konkurrenskraft. En av dessa är handelspolitiska åtgärder som innebär en särbehandling av Sverige.

[6] Varusammansättningseffekterna har skattats med förskjutningar av importen mellan varugrupperna SITC 0–4 och 9, SITC 5, SITC 6 och 8 samt SITC 7. Detta är en relativt grov skattning, då det även förekommer förskjutningar inom varje varugrupp. För en redogörelse av metoden se referensen i fotnot 5.

6.2 Förväntad handelspolitisk utveckling under 1980-talet

Detta avsnitt redovisar förväntad handelspolitisk utveckling mellan 1980 och 1990 i OPEC-, NIC- och Övriga u-länder.[7] För varje region har de handelspolitiska åtgärderna indelats i generella och länderdiskriminerande. De förra påverkar landets genomsnittliga importbenägenhet (marknadseffekt). De senare är åtgärder som innebär en särbehandling av länder och har endast beaktats om de förväntas påverka Sveriges marknadsandel väsentligt (andelseffekt). Utgångspunkten i det senare fallet är sålunda Sveriges relativa position med avseende på förändringar i handelspolitiken i respektive region.

Utvecklingsländerna har i allmänhet fört en mer restriktiv handelspolitik än industriländerna. Under 1980-talet förväntas de använda vissa medel, typ offentlig upphandling, subventioner, motköp, samordning av nationella utvecklingsplaner etc, i större utsträckning än tidigare.

6.2.1 OPEC-länder

Lågabsorberande OPEC-länder[8]

Från att ha fört en liberal handelspolitik under 1970-talet, inte minst beroende på stora bytesbalansöverskott, förväntas de lågabsorberande länderna bli betydligt mer protektionistiska under 1980-talet. Den främsta anledningen till detta är att Gulf Co-operation Council (GCC), som bildades 1981, bedöms bli operationell under perioden. Om samarbetet sker enligt tidtabellen, inträffar icke försumbara effekter redan före 1990. I GCC ingår samtliga lågabsorberande länder utom Libyen samt Bahrein och Oman.[9]

GCC ska verka för en ekonomisk integration på alla områden på sikt. Målet är bl a att åstadkomma en fungerande tullunion.[10] Den yttre tullmuren planeras uppgå till 20 % år 1988. Samtliga medlemsstater utom Qatar har, som en första åtgärd, infört en tullsats på minst 4 % på flertalet varor gentemot tredje land. Vissa industriprodukter, som konkurrerar med lokal tillverkning, är undantagna detta riktmärke. Tullarna på dessa produkter kan vara betydligt högre. Detta gäller också vissa läkemedel och jordbruksprodukter som produceras på den inhemska marknaden. Däremot förväntas tullsatsen bli lägre än 20 % på nödvändighetsvaror, exempelvis baslivsmedel, för vilka inhemsk produktion saknas.

Marknadseffekter

För att uppnå den planerade tullsatsen på 20 % kommer GCC-länderna att behöva höja tullen på flertalet varor. Endast för ett fåtal produkter krävs en tullsänkning. Detta medför således en höjning av tullmuren för de flesta av GCC:s medlemsstater, vilket innebär att de lågabsorberande OPEC-länderna kommer att minska sin import från omvärlden. Dessutom är det föga troligt att internhandeln på kort sikt kommer att växa nämnvärt, då produktion inom regionen endast till en del kan ersätta importen från icke-medlemsstater.[11] På kort sikt krymper därför sannolikt även marknaden

[7] Bedömningen av den troligaste handelspolitiska utvecklingen har gjorts inom den i kapitel 1 givna prognosramen. Underlag för bedömningen har lämnats av Gunilla Karlsson, Marianne Laanatza och Mikael Mitra.

[8] Kuwait, Libyen, Qatar, Saudi-Arabien och Förenade Arabemiraten.

[9] Diskussionen kan generaliseras till att gälla hela lågabsorberande OPEC. Libyen kommer troligen att omfattas av integrationssträvanden inom Maghreb, vilket torde förstärka de här angivna effekterna. Även om Libyen ej kommer att ingå i detta frihandelsområde, påverkas inte resultatet nämnvärt, då Libyen utgör en mindre del av den lågabsorberande marknaden.

[10] Det bör observeras att bland GCC-staterna är endast Kuwait GATT-medlem. Kuwait har förklarat sig obundet av GATT:s regler för regional tullunion.

[11] Däremot förväntas entrepôt-handeln öka (se fotnot 13).

inklusive internhandeln. På lång sikt – 1990-talet – förväntas dock denna handel öka.

GCC avser att föra en gemensam importsubstitutionspolitik med andra medel än tullar. Exempelvis söker GCC-regeringarna, genom krav på "joint ventures", öka den lokala tillverkningen. Utländska företag, som tidigare svarat för exporten av vissa produkter till regionen, avkrävs samarbete med lokala intressenter som villkor för fortsatt export. Vidare planerar GCC-länderna att införa importförbud i hela området för vissa produkter som produceras i något medlemsland.[12]

Dessa åtgärder får som effekt – om de genomförs – att importmarknaden kommer att krympa. Denna vikande tendens blir än mer sannolik vid antagandet om ett oförändrat realpris på råolja. Dessutom förväntas prisutvecklingen på petrokemiska produkter bli mindre gynnsam för producenterna, än vad OPEC-staterna förväntade sig då investeringsbesluten fattades. Följaktligen blir exportintäkterna från den petrokemiska industrin, och därmed landets importförmåga, mindre.

Andelseffekter

Tullunionen innebär en diskriminering av alla icke-medlemsstater. Dessutom avser GCC-länderna att föra en gemensam importpolitik även i andra avseenden. De har redan börjat förmånsbehandla handelspartners enligt följande rangordning:

1. Övriga arabländer (t ex Jordanien och Marocko).
2. Islamiska länder (t ex Turkiet och Pakistan).
3. Länder i tredje världen (t ex Indien och Brasilien).
4. De stora olje- och gaskunderna (t ex Japan).

Denna förmånsbehandling bedöms få större effekter på kort sikt än tullunionen. Den gemensamma importpolitiken omfattar också centrala inköp av bl a spannmål och läkemedel.[13] Stora leverantörer av dessa varor kommer att gynnas. Effekterna av den gemensamma importpolitiken börjar redan märkas och förväntas förstärkas under 1980-talet.

Även tekniska föreskrifter förväntas användas, för att skydda lokal tillverkning. Standardiseringskrav som utformas för att passa existerande inhemska varor, missgynnar utländska producenter. Olika normer som införts inom exempelvis byggsektorn innebär bl a att användningen av inhemskt byggmaterial gynnas.

Libyen har under 1970-talet i stor utsträckning reglerat sin handel genom motköp och förväntas fortsätta att göra det under 1980-talet. Även Qatar har nyligen börjat kräva motköp. Alla större projekt som inte ryms inom budgetramen planeras att finansieras med motköp. Detta får en negativ effekt på svenska marknadsandelar, då ett litet land har sämre förutsättningar att uppfylla motköpskrav. Ur denna synvinkel kan omläggningen av svenska oljeinköp till nordsjöolja få konsekvenser för svensk export till området.

Tillsammans förväntas ovanstående faktorer – vid oförändrat svenskt agerande – få en icke försumbar negativ effekt på svenska marknadsandelar.

[12] Saudi-Arabien har redan, som första land, infört detta förbud för statliga projekt i flera sektorer, exempelvis i byggsektorn.

[13] Vid centrala inköp sker importen till området via *ett* land, med ökad transito- och/eller entrepôt-handel som följd.

Högabsorberande OPEC-länder[14]

Högabsorberande OPEC utgör en heterogen grupp av länder, men uppvisar ändå vissa gemensamma drag. Oljeprisutvecklingen påverkar i hög grad ländernas handelspolitik. Bytesbalansrestriktionen har blivit alltmer kännbar för flera av länderna, varför ett oförändrat realpris på råolja väntas leda till en mer protektionistisk politik än under 1970-talet.

Marknadseffekter

De högabsorberande arabländerna har, till skillnad från de lågabsorberande, begränsat sin import genom regleringar, tullar, kvoteringar, listor över förbjudna produkter, etc. Efter det att en viss liberalisering har skett under 1970-talet i samband med oljeprishöjningarna, förväntas en återgång till ökad protektionism ske under 1980-talet (givet ett oförändrat realpris på olja).

Den extrema situation som rådde i Iran vid decennieskiftet förväntas inte bestå under 1980-talet. Ett uppdämt importbehov finns sedan den strama importpolitiken vid regimskiftet. Dessutom har återuppbyggnadsbehoven i samband med kriget med Irak redan börjat göra sig gällande. Därför förväntas den redan inledda liberaliseringen av den iranska importpolitiken, som är markant jämfört med 1979–80, bestå under 1980-talet. En återgång till det tidiga 1970-talets liberalare importpolitik är dock mindre sannolik.

Nigeria och Venezuela kommer, till följd av bytesbalansproblem och stora utlandslån, att föra en restriktiv importpolitik under 1980-talet. Exempelvis planerade den nigerianska regeringen skära ner importen under 1983 till 2/3 av 1982 års nivå.

Andelseffekter

Internhandeln bedöms främjas av handelspolitiska åtgärder i samtliga områden där högabsorberande länder är belägna:

- Algeriet berörs av integrationssträvanden inom Maghreb.[15] Detta kan få stor effekt, då Algeriets gränser tidigare varit stängda gentemot dess grannländer.
- Irak kan påverkas – sannolikt obetydligt – av planerna på en revitalisering av The Arab Common Market. Denna organisation kan dock verka som ett paraply för bilaterala överenskommelser arabländerna emellan.
- De sydamerikanska länderna, Ecuador och Venezuela, är med i LAIA (se avsnitt 6.2.3).
- Indonesien är med i ASEAN (se avsnitt 6.2.3).
- Nigeria och Gabon är med i The West African Economic Community, som bildades 1974. Samarbetet har emellertid haft liten betydelse för handelsutbytet mellan länderna.

Ovanstående regionaliseringstendenser innebär att länder utanför högabsorberande OPEC, som inte deltar i dessa preferensarrangemang, kommer att diskrimineras i ökad utsträckning under 1980-talet.

Vissa högabsorberande länder har tillämpat motköpsavtal. Vid regimskiftet i Iran reglerades all handel med motköp. Allt efter som situationen har

[14] Algeriet, Ecuador, Gabon, Indonesien, Iran, Irak, Nigeria och Venezuela. Utvecklingen i Indonesien diskuteras tillsammans med övriga ASEAN-länder.

[15] Med Maghreb avses Algeriet, Marocko, Tunisien, Mauretanien och Libyen. Integrationsplanerna avser i första hand de tre förstnämnda länderna. Mauretaniens och Libyens ställning är något oklar.

stabiliserats, har kraven på motköp minskat. Jämfört med 1970-talet, då motköp i princip inte förekom, berörs emellertid fortfarande en stor del av handeln. Irak har tillämpat motköpsavtal i samband med regleringar av sina skulder. Algeriets gasavtal med Frankrike innebär att Frankrikes ställning som projektleverantör påverkas av inköpsvillkoren för algerisk gas. Ökade motköpskrav får, av skäl som tidigare nämnts, en negativ effekt på svenska marknadsandelar.

6.2.2 NIC-länder

Asiatiska NIC-länder[16]

De asiatiska NIC-länderna satsade tidigt på en exportledd tillväxt.[17] Hongkong och Singapore började redan vid 1960-talets slut avveckla sitt, relativt de andra, begränsade importskydd. Till en början skedde avvecklingen selektivt, men mot slutet av 1970-talet generellt. Motsvarande avveckling inleddes i Sydkorea och Taiwan under 1970-talet, dock med utgångspunkt från en högre skyddsnivå.

Marknadseffekter

Den långsiktiga tendensen för gruppen i sin helhet bedöms bli i liberaliserande riktning. Skillnaderna mellan länderna är dock stora. I Hongkong och Singapore finns begränsat utrymme för ytterligare liberalisering.[18] Sydkorea och Taiwan förväntas påskynda den inledda liberaliseringen. Färdiga program finns sedan flera år för avveckling av formella handelshinder, på såväl det tariffära som det icke-tariffära området, och har börjat genomföras. Tullavvecklingen genomförs generellt (för alla varor) med kraftiga sänkningar, men i olika takt. Huvuddelen av tullsänkningarna beräknas vara genomförda före 1990. Sydkoreas slutmål är att nedbringa tullskyddet på industrivaror till den nivå som nu råder i flertalet industriländer, inför ansökan om medlemskap i OECD.[19]

Andelseffekter

Det är troligt att de asiatiska NIC-länderna i ökad utsträckning kommer att orientera sig mot andra marknadsekonomier i Stilla Havsasien. En underliggande anledning till detta är att deras ekonomiska struktur kompletterar övriga ekonomiers i regionen. NIC-länderna har behov av råvaror, halvfabrikat och arbetskraftsintensiva produkter som bl a ASEAN-länderna kan tillgodose. I gengäld kan de erbjuda teknologi och kapitalvaror. Det finns således förutsättningar för ett ökat handelsutbyte mellan länderna i regionen. Internhandelns andel av totalhandeln väntas därför öka med 2–4 procentenheter under decenniet.[20] Samtliga fyra länder förväntas stimulera handelsutbytet med handelspolitiska åtgärder, i form av avveckling av både tullar och kvantitativa restriktioner. Framför allt gynnas utbytet emellertid av bilaterala samarbetsavtal och multinationella företags regionala planeringshorisont. Exempel på detta är Sydkoreas relationer med Malaysia och Indonesien. Denna regionalisering och bilateralisering av handelsströmmarna förstärker och förstärks av ökat ekonomiskt och

[16] Hongkong, Singapore, Sydkorea och Taiwan.

[17] Exportorienteringen omfattar selektiva subventioner och skatteförmåner för exportindustri bl a i form av frizoner samt avveckling av tullar och andra hinder på exportindustrins insats- och kapitalvaror.

[18] Tullarna är i princip avvecklade och endast enstaka handelshinder återstår på ett fåtal områden.

[19] Se *Business Asia* 83-04-01.

[20] I dag domineras asiatiska NICs/ASEAN-områdets handel av USA, Japan och Västeuropa. Internhandeln utgör endast ca 16 % av totalhandeln, varför den förväntade ökningen är kraftig.

politiskt samarbete samt kulturellt utbyte och utveckling av gemensamma kommunikationssystem.

Det ökade ekonomiska samarbetet mellan NIC- och ASEAN-länderna utgör en del av tendensen till ökad ekonomisk integration i Stilla Havsområdet. USA:s ekonomiska och strategiska intressen i området och Japans omfattande nätverk av olika typer av bilaterala avtal med dessa länder, utgör viktiga drivkrafter för integrationen. USA:s och Japans dominerande roll i regionens handel väntas bestå. Samtidigt försvagas de europeiska f d kolonialmakternas band med länderna i området. Australien och Nya Zeeland vidtar handelspolitiska åtgärder med syftet att omorientera sin handel mot Stilla Havsregionen.[21] Andra stater i regionen söker genom ökat ekonomiskt samarbete sinsemellan skapa en ekonomisk och förhandlingsmässig motvikt till den forna ockupations- eller kolonialmakten Japan.

Samtliga dessa faktorer pekar på ökad förekomst av olika slag av preferensarrangemang, dvs ökad regionalisering, i Stilla Havsområdet.[22] Länder utanför regionen kommer därför att diskrimineras i ökad utsträckning under 1980-talet.

Sveriges andel av den asiatiska NIC-marknaden påverkas även av de villkor som länderna i regionen tillämpar för utländska direktinvesteringar. Betydande handelsflöden med området är förknippade med sådana investeringar. Handelspolitiska incitament för utländsk etablering och värdlandets normer för att bevilja etableringstillstånd, har därför stora effekter på handelsflödena. Inom NIC-gruppen torde liberaliseringen – i den mån den omfattar insatsvaror – snarast öka dessa länders dragningskraft på utländska etableringar som producerar för export. Svenska företag kan därvid ha svårare att hävda sig gentemot amerikanska, västtyska och japanska genom att den svenska hemmamarknaden är mindre och genom att den svenska regeringen inte besitter samma förhandlingsstyrka som stormakterna. Det senare blir särskilt viktigt eftersom NIC-länderna förväntas i stigande utsträckning kräva handelsrelaterade motprestationer för att bevilja etableringstillstånd.

Latinamerikanska NIC-länder[23]

Brasilien och Mexiko har sedan lång tid tillbaka fört en importsubstitutionspolitik. Restriktivitetsgraden och karaktären har emellertid dels ändrats över tiden, dels varierat mellan länderna. Oljeprishöjningarna under 1970-talet, framför allt de under 1979, förvärrade Brasiliens betalningsproblem och framtvingade därmed en åtstramning av importpolitiken. Importskyddet höjdes på såväl insats- och kapitalvaror som på konsumtionsvaror. Mexiko, för vilket prishöjningarna på råolja innebar ett likviditetstillskott, förde däremot en selektivt expansiv importpolitik under hela 1970-talet. Övervärdering av valutan gjorde importen av insats- och kapitalvaror billigare, samtidigt som olika typer av importrestriktioner begränsade importen på konsumtionsvaror. Först i början på 1980-talet, då även Mexikos utlandslån ökade drastiskt, blev handelspolitiken mer generellt importbegränsande.[24] Ländernas bestående betalningsproblem och stora utlandslån begränsar deras handelspolitiska handlingsfrihet.

[21] Australien och Nya Zeeland avser att ha upprättat frihandel i såväl industri- och jordbrukssektorn senast 1995. Australien har f n preferensavtal med Malaysia och förhandlar om liknande avtal med bl a Sydkorea.

[22] Också motgående tendenser finns emellertid. Motstånd mot strukturförändringar har bl a medfört att Sydkorea har infört importrestriktioner för vissa rå- och tekovaror, för att skydda sig från ökad konkurrens från ASEAN-länderna. Dessa tendenser förväntas dock bli svagare än de ovan nämnda.

[23] Brasilien och Mexiko.

[24] Både för Mexiko och Brasilien är emellertid skyddsnivån långt under 1950- och 1960-talens.

Marknadseffekter

Bägge länderna förväntas skärpa sin importsubstitutionspolitik ytterligare för att få bukt med betalningsproblemen. Skärpningen blir särskilt påtaglig för Mexiko vid ett oförändrat realpris på råolja. Brasilien har redan under de första åren av 1980-talet ökat restriktiviteten i sin importpolitik. Samtliga importörer måste sedan 1981 få sina importprogram godkända. Dessutom har det annonserats att importtaket för den offentliga sektorn kommer att sänkas ytterligare under 1984. Dessa faktorer bedöms medföra att de latinamerikanska NIC-länderna kraftigt minskar sin import under 1980-talet.

Andelseffekter

Tendensen till regionalisering och bilateralisering av handelsflödena ökar även i Latinamerika. Försök att bilda en latinamerikansk gemensam marknad har dock varit tämligen resultatlösa. Latin American Free Trade Association (LAFTA) bildades 1961 i syfte att öka internhandeln. Överenskommelsen gällde emellertid främst varor som var irrelevanta för handelsutbytet länderna emellan. LAFTA ersattes 1981 av Latin American Integration Association (LAIA), vars mål – på kort sikt – är att upprätta ett ekonomiskt preferensområde. LAIA:s medlemmar är inte skyldiga att ge varandra mest-gynnad-nations-behandling, utan kan sluta bilaterala avtal. Många faktorer talar för att formella och informella bilaterala avtal kommer att öka i betydelse, bl a de latinamerikanska ländernas ekonomiska balansproblem och olikartade kostnadsutveckling. LAIA kan i 'bästa' fall verka som ett paraply för olika slags bilaterala avtal (se vidare avsnitt 6.2.3).

Brasiliens och Mexikos importrestriktioner stimulerar direktinvesteringar. Den svenska exporten till dessa länder är nära förbunden med svenska investeringar i området. Detta innebär att Brasiliens och Mexikos normer för utländska investerare blir av stor betydelse för svenska marknadsandelar. Mexiko tillåter inte att utländska intressen äger mer än 49 % av en investering. Brasilien har höga krav på lokal tillverkning. Import från moderlandet tillåts i någon större utsträckning endast under uppbyggnadsfasen av en investering. Därför är kontinuerliga nyinvesteringar i regionen nödvändiga för att uppehålla och utöka export till området. Detta kan i längden vara svårt för ett högt specialiserat land som Sverige.

6.2.3 Övriga utvecklingsländer[25]

Övriga ASEAN-länder[26]

ASEAN-länderna hade vid 1970-talets början en väletablerad importsubstitutionspolitik med hög skyddsnivå. Filippinerna började redan på 1960-talet att samtidigt med importsubstitutionspolitiken föra en exportledd tillväxtpolitik. Malaysias och Thailands exportorienterade politik började däremot få effekt först på 1970-talet. Alltjämt kvarstår emellertid selektiva importrestriktioner i samtliga länder.[27] Detta gäller framför allt Indonesien, där en svag liberalisering nyligen inletts.

[25] Denna ländergrupp har uppdelats i övriga ASEAN och övriga länder. Anledningen till att ASEAN-länderna särredovisas är att de utgör en snabbt växande marknad och därigenom blir av intresse för svensk export.

[26] Association of South-East Asian Nations omfattar Filippinerna, Thailand, Malaysia, Singapore och Indonesien. Endast de tre förstnämnda ingår i 'övriga ASEAN' eftersom Singapore och Indonesien tillhör även andra ländergrupper. Brunei tillkom som ny medlem först i januari 1984 i samband med självständigheten och har därför ej inkluderats i gruppen.

[27] Utvecklingen i Singapore diskuteras i samband med asiatiska NIC. Däremot diskuteras Indonesien tillsammans med de övriga ASEAN-länderna, då deras handelspolitiska utveckling förväntas bli tämligen likartad. Effekten på svensk export av förväntad handelspolitisk utveckling i Indonesien redovisas emellertid tillsammans med övriga högabsorberande OPEC-länder.

Marknadseffekter

Den troligaste handelspolitiska utvecklingen under 1980-talet är en fortsatt svag liberaliseringstrend för gruppen som helhet. Thailand förväntas genomföra viss liberalisering under påtryckningar från Internationella Valutafonden och Världsbanken. Detta gäller även Filippinerna, men först mot slutet av 1980-talet. På kort sikt tvingas den filippinska regeringen att föra en stram importpolitik, i brist på utländsk valuta. Samtliga länder förväntas fortsätta att skydda vissa branscher, som de vill utveckla under 1980-talet, exempelvis den tunga industrin. De kommer emellertid samtidigt liberalisera andra branscher, t ex konsumtionsvaruindustrin. I Indonesien kommer troligtvis höga tullar kvarstå på petrokemisk industri och vissa energiintensiva industrier som huvudsakligen är inriktade på den inhemska marknaden. För Malaysia förväntas den selektiva restriktiviteten bli något starkare än för de andra länderna, varför 'nettot' – Malaysias genomsnittliga skyddsnivå – förväntas vara oförändrad under 1980-talet.

Andelseffekter

Stilla Havsområdet präglas, som tidigare nämnts, av en ökad tendens till regionalisering och bilateralisering. Framför allt väntas samarbetet mellan ASEAN- och NIC-länderna öka (se avsnitt 6.2.2). Dessutom tenderar vissa ASEAN-länder att favorisera japansk export, till skillnad från Sydkorea och Taiwan, som öppet diskriminerar Japan. Detta gäller speciellt Malaysia, som har Japan som förebild i samhällsbygget. Dessa tendenser förstärks av att Japan har ett nätverk av bilaterala avtal med ASEAN-länderna.

Även EG har avtal med ASEAN. Samarbetet befinner sig i uppbyggnadsskedet och förväntas öka under 1980-talet.

Internhandeln inom ASEAN-marknaden förväntas öka under 1980-talet. De europeiska OECD-ländernas stora andel (ca 1/5) av ASEAN-ländernas import väntas därför avta. ASEAN-länderna har undertecknat ett avtal om införande av preferenstullar, Preferential Trade Agreement (PTA). Detta bedöms emellertid få marginella effekter, då tullsänkningarna endast genomförs på mindre betydelsefulla varor. Dessutom finns inget genomgripande program för avveckling av tullskyddet, som i stället sker på ad hoc-basis efter förhandlingar mellan ASEAN-länderna. Andra former av samarbete, såsom regeringarnas samordning av investerings- och utvecklingsplaner och företagens samarbetsprojekt är och förblir sannolikt viktigare än PTA. Offentlig och privat samproduktion är vanlig och många företag är halvstatliga. Regeringarna har därför stort inflytande över företagens investerings- och produktionsbeslut och kan via dessa stimulera internhandeln.

Den ökade regionaliseringen och bilateraliseringen missgynnar länder utanför Stilla Havsasien.

En stor del av handeln i ASEAN-länderna är förknippad med utländska direktinvesteringar. Dessa investeringar kommer, i större utsträckning än i NIC-länderna, även i fortsättningen avse produktion för den lokala marknaden. En förklaring till detta är att skyddsnivån är högre i ASEAN-länderna än i de asiatiska NIC-länderna. Dragkraften för lokalisering i

ASEAN-området ökar om PTA medför interna tullsatser som är låga i förhållande till den yttre tullmuren. Det ad hoc-artade sättet som tullpreferenserna genomförs på medför stora möjligheter för ekonomiska stormakter att förhandla sig till intern tullfrihet i ASEAN-området på ett flertal varor, mot utfästelser att etablera varuproduktion i de olika medlemsländerna. USA och EG kan erbjuda ett bättre 'investeringspaket' än små länder med en smalare industristruktur. Den selektiva, ad hoc-artade liberaliseringen inom ASEAN inbjuder således till bilaterala uppgörelser och försvårar för små industriländer att hävda sig.

Övriga länder[28]

Som framhållits rymmer de olika ländergrupperna länder som är sinsemellan mycket olika. Detta gäller särskilt denna uppsamlingsgrupp. Trots heterogeniteten finns vissa gemensamma tendenser, vilka främst betingas av faktorer i ländergruppens omvärld, bl a oljeprisutvecklingen. Betalningsbalansrestriktioner främjar en mer restriktiv handelspolitik och stimulerar såväl importsubstitution som regionalisering av handelsflöden. Det senare ger också möjligheter att spara knapp konvertibel valuta. Sammantaget talar detta för att ländergruppens handelspolitik under 1980-talet sannolikt kommer att innebära såväl en kontraktiv tendens för marknadstillväxten som en relativ diskriminering av industriländer, typ Sverige.

Marknadseffekter

Inom restgruppen finns få kandidater för en exportinriktad tillväxt och en liberal handelspolitik. Exempel på framgång (i första hand de asiatiska NIC-länderna) möter mer förståelse än tidigare, men den förväntade långsamma tillväxten i världsekonomin ger mycket litet utrymme för att inleda en sådan politik. Världsbanken och den Internationella Valutafonden försöker visserligen i samband med långivning att uppmuntra en uppmjukning av handelspolitiken, men bytesbalansrestriktionen tenderar att framtvinga mer kortsiktiga åtgärder, bl a en stramare handelspolitik.

Handelspolitiken kommer sålunda snarast att bromsa marknadstillväxten i Latinamerika och Afrika söder om Sahara[29] under överskådlig framtid. Det finns en antydan till liberaliseringssträvanden i Sydasien, men detta kan inte förväntas få någon större effekt under innevarande årtionde.[30] Egypten, Sudan och Jordanien har inlett en liberalisering av handelspolitiken, men i mycket långsam takt. Övriga länder bryter ej signifikant mot förväntningarna om ett kontraktivt inflytande av handelspolitiken på marknadstillväxten.

Andelseffekter

Restgruppen utgör inget undantag från den svaga, men signifikanta trenden mot handelspolitisk regionalism, bilateralism och selektivitet som präglar både OPEC- och NIC-länderna. Informellt samarbete väntas dock få betydligt större betydelse än det formella under 1980-talet. Ett exempel på detta är Sydamerika, där LAIA i 'bästa' fall kan fungera som paraply för mer substantiellt samarbete mellan länderna. Ett uttryck för den mer pragmatis-

[28] Detta är en restgrupp bestående av de länder som ej behandlats tidigare i framställningen, dvs de länder som *inte* faller under kategorierna OECD-länder, Statshandelsländer, OPEC-, NIC- och ASEAN-länder.

[29] Den Sydafrikanska Republiken ingår inte i denna grupp eftersom landet oftast räknas som industriland och dessutom går sin egen väg i regionen. Givet det nuvarande politiska systemet förväntas inga förändringar i handelspolitiken, som påverkar vare sig marknadstillväxten eller Sveriges marknadsandelar nämnvärt.

[30] Sri Lanka hade inlett en liberaliseringspolitik som dock avbröts i och med de politiska oroligheterna under år 1983. Även om man åter skulle slå in på den vägen får det liten betydelse för aggregatet.

ka inställningen är t ex att den nya argentinska regimen avser att i ökad utsträckning orientera sig mot regionen ekonomiskt och politiskt. Den tilltagande selektiviteten yttrar sig bl a i strävanden att 'vidga hemmamarknaden', för att kunna utnyttja skalfördelar i produktionen. Detta skulle innebära att länderna överenskommer att fördela produktionen av vissa varor sinsemellan och sedan stimulerar utbytet genom preferentiell behandling. Den nationella importsubstitutionspolitiken från 1950- och 1960-talen har sålunda börjat återuppstå i begränsad omfattning, men nu är den selektiv och har regional/bilateral bas.

Trenden är likartad, men svagare, inom de flesta övriga områden inom restgruppen. I Afrika söder om Sahara finns dels ett västafrikanskt samarbete (se avsnitt 6.2), dels embryot till ett pan-afrikanskt samarbete (bildat av fjorton stater år 1983). I Sydasien pågår försök att etablera ett preferensområde. Erfarenheterna från den avsomnade Östafrikanska Gemenskapen och de tidvis våldsamma politiska motsättningarna i Främre Indien gör samtidigt att regionaliseringssträvandena förväntas ha små förutsättningar att krönas med snabb framgång.

Bland de mindre regionala grupperingarna finns redan ett utvecklat samarbete mellan de karibiska ö-staterna och mellan ö-staterna i södra Stilla Havet. I det förra fallet förstärks sannolikt utvecklingen av att USA ger länderna preferenser och i det senare av att Australien och Nya Zeeland kompletterar den redan givna, ensidiga tullfriheten med en utvidgning av biståndet till investeringar i infrastruktur.

I Centralamerika är den politiska situationen oklar. Tendenserna mot blockbildning påbörjades redan före de nuvarande oroligheterna och har sedan dess förstärkts, genom bl a "Caribbean Basin Recovery Act".

Israel pressas till en restriktiv politik både av statsfinansiella skäl och av bytesbalansskäl. Dessutom är det troligt att den ömsesidiga preferensbehandlingen mellan USA och Israel kommer att utvidgas, framför allt till kunskapsintensiva industriprodukter. I Israels fall är det uppenbart omöjligt att tala om regionalism. Den relativa diskrimineringen av svensk export är i stället ett resultat av bilateralism, där Israels speciella band med Sydafrika och USA är de mest betydelsefulla.

Syrien kommer sannolikt att fortsätta på den inslagna vägen av speciella relationer med Sovjetunionen. De länder som står utanför OPEC men är med i Maghreb-samarbetet (Marocko, Mauretanien och Tunisien) eller i GCC (Bahrein och Oman) kommer, enligt vad som framförts ovan, att föra en handelspolitik som står i samklang med dessa regionala strävanden. Övriga arabländer ger högsta prioritet till det arabiska samarbetet när förutsättningar för detta finns. På kort sikt kommer troligen den svaga, generella liberaliseringen av handelspolitiken att fortsätta. För hela perioden fram till år 1990 finns emellertid inte fog att vänta sig någon dramatisk förändring i handelspolitiken för denna senare grupp, jämfört med år 1980.

Kort sagt kommer troligen syd-syd-preferenser (både formella och informella sådana) samt, i vissa fall, starkare ekonomiska band med särskilda länder att andelsmässigt missgynna svensk export på marknaderna i restgruppen.

6.3 Effekter på svensk export 1980–1990

Detta avsnitt söker kvantifiera effekterna för svensk export av de ovan redovisade handelspolitiska utvecklingstendenserna. Svårigheterna att kvantifiera den tariffära utvecklingen är större för u-länderna än för OECD-området, där redan beslutade eller planerade tullåtgärder är kända. Uppskattningar av användningen av icke-tariffära åtgärder är också mer osäkra för u-länder än för industriländer. Bristfällig statistik medför vidare sämre kännedom om de ekonomiska sambanden i området utanför OECD. Kvantifieringen är – givet dessa reservationer – en uppskattning av den troligaste effekten på marknaden och svensk marknadsandel 1980–1990 av förväntad handelspolitisk utveckling.

Kvantifieringen gäller bearbetade varor, då Sveriges export av övriga varor inte förväntas påverkas av handelspolitiska förändringar i nämnvärd utsträckning. Bearbetade varor utgör 80–90 % av Sveriges totala export till dessa områden.[31]

Tillvägagångssättet har varit att uttrycka de handelspolitiska åtgärder som redovisades i föregående avsnitt i form av prisekvivalenser. På dessa har sedan priselasticiteter applicerats[32] för att få fram den procentuella förändringen 1980–1990 dels på marknaden, dels på svensk marknadsandel. De sålunda härledda effekterna är ej tidsfördelade, utan avser *hela* 1980-talet. Till skillnad från tidigare avsnitt samredovisas effekten av tariffära och icke-tariffära medel. Varje region har behandlats som ett land med avseende på inkomsttillväxt, dvs de ingående länderna i respektive region antas ha samma inkomsttilläxt. Marknadsandelarna är rensade för ländersammansättningseffekter som uppstår till följd av handelspolitik.[33] Resultaten redovisas i tabell 6.1.

Effekterna på marknaden och på svensk marknadsandel av förväntad handelspolitisk utveckling är betydligt större i utvecklingsländerna än i OECD-länderna. Detta är en följd av att mer omfattande handelspolitiska åtgärder (både formella och informella) förväntas vidtas av utvecklingslän-

Tabell 6.1 Effekter på marknad och svensk marknadsandel av handelspolitisk utveckling 1980–1990.
Bearbetade varor, förändring i procent

Marknad	Importvolym	Marknadsandel
OPEC-länder	–11,0	–12,2
Lågabsorberande	–29,8	–14,6
Högabsorberande	– 6,2	–10,2
NIC-länder	0,2	– 8,3
Asiatiska	7,3	– 5,1
Latinamerikanska	–16,1	–11,7
Övriga u-länder	–23,4	–25,3
Övriga ASEAN	2,3	–19,4
Övriga	–26,3	–26,3

Anm: De handelspolitiska effekterna har uppskattats givet antagandena i kapitel 1 om importtillväxt.

[31] För en redovisning av effekten på svensk export av alla varor, se referensen i fotnot 5.

[32] Priselasticiteterna är – 1,5 för OPEC, – 2,2 för NICs och – 2,6 för Övriga u-länder.

[33] Utvecklingen av svensk export påverkas emellertid av sammansättningen i regionernas import, varför förändringen i marknadsandelarna till följd av sammansättningseffekter har uppskattats till 3,1 % för OPEC, 4,9 % för lågabs, 2,5 % för högabs, –4,5 % för NICs, 0,5 % för asiatiska, –4,9 % för latinam, 5,9 % för Övriga u-länder, 2,7 % för övriga ASEAN samt 4,9 % för övriga länder per år.

derna. Den andel av svensk export som går till länder utanför OECD-området är emellertid fortfarande liten, varför effekten på Sveriges *totala* export blir begränsad. Vidare bygger bedömningen på att inga svenska motåtgärder vidtas under perioden. Vissa marknader utanför OECD växer, som tidigare nämnts, mycket snabbt p g a stark inkomsttillväxt. Om svenska exportörer inte anpassar sig till den förskjutning av världsinkomsterna som har skett under efterkrigstiden (se avsnitt 2.1), kan ovanstående effekter, på längre sikt, få en icke försumbar betydelse för svensk export.

7 Statshandelsländer

Statshandelsländernas utrikeshandel är helt reglerad. Det är därför inte meningsfullt att särskilja något som kan kallas handelspolitik för dessa länder. Motsvarigheten till marknadsekonomiernas handelspolitik är i stället snarast att betrakta som 'importpolitik', vilket främst går tillbaka på importkapacitet och den realekonomiska utvecklingen. – Här ges blott en översikt i allmänna ordalag av de för svensk utrikeshandel viktigaste marknaderna bland statshandelsländerna, dvs de europeiska statshandelsländerna, inklusive Sovjetunionen.[1]

'Marknadseffekter'

Ökningen i statshandelsländernas externhandel under 1960- och 1970-talen berodde i första hand på att tillväxtstrategin efterhand blev alltmer importbaserad, att finansieringsmöjligheterna för import från väst var mycket goda samt att den världspolitiska utvecklingen möjliggjorde en positiv växelverkan mellan avspänningstendenser och ökad handel. Samtliga dessa faktorer har emellertid under senare år förlorat sin tidigare betydelse som pådrivande krafter bakom statshandelsländernas externhandel. För perioden fram till år 1990 pekar i stället det mesta mot en matt utveckling för omvärldens export till statshandelsländerna.

Förutsättningarna för att kunna låta externimporten överstiga motsvarande export har försvunnit. Statshandelsländernas samlade utlandsskulder är numer avsevärda (omkring 70–75 miljarder dollar), utbudet på västvärldens kapitalmarknader har stramats åt, tilltron till de europeiska statshandelsländerna som stabila låntagare har försvagats avsevärt (framför allt som resultat av Polens och Rumäniens betalningsinställelser år 1981) och de västliga industriländerna har intagit en restriktivare hållning till statlig subventionering och garantigivning för affärer med statshandelsländer. Sammantaget innebär detta att samtliga europeiska statshandelsländer numer nödgas etablera betydande exportöverskott i handeln med väst, vilket är möjligt genom att importen starkt hålls tillbaka eller rent av minskas. Skuld- och finansieringsproblemen kommer av allt att döma att utgöra en hämsko på statshandelsländernas importförmåga åtminstone under resten av innevarande decennium.

Parallellt ter sig inte utsikterna för statshandelsländernas externexport som särskilt ljusa. Exportförmågan vad gäller bearbetade varor belastas alltjämt av statshandelsländernas långvariga svårigheter med produktut-

[1] Jfr även O Hagberg och G Wergeman, "Statshandelsländerna i Östeuropa – ekonomisk och handelspolitisk utveckling", Kommerskollegium, PM, Dnr LÄ 2-22-84.

formning, marknadsanpassning, säljskicklighet etc. Marknadsutsikterna för råvaruexporten är i allmänhet dåliga eller osäkra. Detta gäller särskilt energivaror, vilka är av stor betydelse för de europeiska statshandelsländerna – i synnerhet för Sovjetunionen. De sovjetiska exportintäkterna i konvertibel valuta härrör för närvarande till nära 3/4 från energiexport och den därnäst viktigaste posten är vapenexport, som till övervägande del är inriktad på oljeproducerande utvecklingsländer. – För åtminstone de allra närmaste åren förefaller dock Sovjetunionen ha större importpotential än de mindre statshandelsländerna.

Det allmänpolitiska förhållandet mellan öst och väst har varit – och kommer med all sannolikhet att så förbli – fundamentalt för motsvarande utrikeshandels utveckling. Trots att detta faller utanför prognosramen kan det konstateras att försämringen i de politiska relationerna (som har accentuerats av sanktionsåtgärder mot de europeiska statshandelsländerna) torde vara långt allvarligare för det framtida handelsutbytet än den begränsade importkapaciteten.

En markant omsvängning har också inträffat i synen på externhandelns betydelse för den egna ekonomiska utvecklingen. De gångna decenniernas (främst då 1970-talets) erfarenheter förefaller ha lett till att man numer värderar västimportens positiva inverkan försiktigare än tidigare samtidigt som de svårigheter den är förknippad med uppmärksammas mer. Absorptionssvårigheterna framstår således som väsentligt större och – något tillspetsat – insikten sprider sig att västimport inte är ett substitut för, utan snarare ett komplement till, interna ekonomiska reformer.

Den förväntade svaga (möjligen också negativa) utvecklingen för omvärldens export till de europeiska statshandelsländerna hindrar inte att denna handel kan nå väsentligt större omfattning på längre sikt, framför allt därför att handelsutbytet fortfarande så uppenbart understiger sin optimala storlek.

'Andelseffekter'

Utöver de omtalade allmänna tendenserna finns det faktorer som relativt andra industriländer gynnar respektive missgynnar Sveriges ställning på marknaderna i de europeiska statshandelsländerna.

Bland de för Sverige positiva faktorerna märks att Sverige inte deltar i NATO- och CoCom-samarbetet samt att mycket stora leveranser och nybyggnadsprojekt i statshandelsländernas externimport tenderar att sjunka.

Sverige missgynnas däremot av att statshandelsländernas externimport också tenderar att förskjutas i riktning från investeringsvaror mot olika slags insatsvaror. Sverige är också relativt sett mer framgångsrikt på de mindre statshandelsländernas marknader, vilka har något ogynnsammare framtidsutsikter. Slutligen torde Sverige ha svårare än större västländer att åta sig exportaffärer som är förbundna med mer omfattande krav på motköp och liknande. Ländernas alltmer kännbara betalningsbalansrestriktion talar för att sådana krav blir vanliga under flera år framöver.

8 Den svenska exportens handelspolitiska förutsättningar 1980–1990: En sammanfattning

Detta kapitel sammanfattar den bedömning som tidigare kapitel presenterat av hur den förväntade handelspolitiska utvecklingen under 1980-talet påverkar vissa ländergruppers importvolym samt Sveriges andel därav.[1] Den sammanlagda effekten av förväntade tariffära och icke-tariffära åtgärder på Sveriges export av bearbetade varor till de valda ländergrupperna[2] presenteras i tabell 8.1. I varje avsnitt redovisas andels- och marknadseffekterna.[3] Bedömningen har på uppdragsgivarens begäran kvantifierats. Numeriska värdens exakthet bör emellertid inte dölja att bedömningar av framtiden alltid är osäkra.

Tabell 8.1 Handelspolitikens effekter på marknaden och svenska marknadsandelar under hela perioden 1980–1990.
Bearbetade varor, förändring i procent

Ländergrupper[a]	Importvolym	Sveriges marknadsandel
EFTA	- 0,4	0,5
EG (12)[b]	- 1,8	2,6
Övriga OECD	1,6	- 0,5
OPEC-länder	-11,0	-12,2
Lågabsorberande	-29,8	-14,6
Högabsorberande	- 6,2	-10,2
NIC-länder	0,2	- 8,3
Asiatiska	7,3	- 5,1
Latinamerikanska	-16,1	-11,7
Övriga utvecklingsländer	-23,4	-25,3
Övriga ASEAN	2,3	-19,4
Övriga	-26,3	-26,3

[a] För länderindelning se tabell 1.1.
[b] För den Europeiska Gemenskapen återges endast det mest troliga – och för Sverige mest gynnsamma – alternativet, jfr avsnitt 5.3, tabell 5.1.
Anm: Observera att de olika regionernas import växer under perioden p g a andra faktorer.

[1] För bedömningens prognosram se kapitel 1.

[2] De tariffära medlen har traditionellt varit särskilt viktiga för den handelspolitiska utvecklingen i industriländerna och är betydligt lättare att identifiera och kvantifiera än de icke-tariffära medlen. Kvantifiering av de tariffära medlens effekt behäftas därför med långt mindre osäkerhet än för andra medel. Eftersom icke-tariffära hinder traditionellt har haft större vikt i den handelspolitiska medelsarsenalen utanför OECD-området är bedömningarna mindre säkra för dessa områden. Effekterna av vartdera medel har särredovisats endast för OECD-länderna.

[3] Generella åtgärder påverkar i första hand områdets importvolym (marknadseffekt). Länderdiskriminerande åtgärder påverkar bl a Sveriges marknadsandelar (andelseffekt).

8.1 OECD-länder

1980-talets dominerande händelser förväntas bli nedtrappningen av tullar enligt Tokyorondens beslut, avskaffandet av särbestämmelserna i Sveriges avtal med EG, samt EG:s utvidgning.

8.1.1 Utveckling på tullområdet

Andelseffekter. Som framgår av tabell 4.5 förväntas tullsänkningarna under 1980-talet totalt sett innebära en minskning av Sveriges marknadsandel. Andelsminskningen kan i huvudsak hänföras till urholkningen av Sveriges existerande tullpreferenser i frihandelsområdet till följd av Tokyorondens tullavtrappning. Denna negativa effekt uppvägs dock i viss mån av EG-ländernas avveckling av tullar på papper. EG:s eventuella utvidgning ger motverkande effekter, vilka sammantaget i stort sett tar ut varandra.[4] Sveriges marknadsandelar i övriga OECD (Nordamerika, Japan, Australien och Nya Zeeland) påverkas inte av Tokyorondens tullavtrappning p g a mest-gynnad-nationsprincipen (MGN).[5]

Marknadseffekter. Tabell 4.3 visar hur mycket större respektive områdes importvolym kommer att vara 1990 än 1980 till följd av den tariffära utvecklingen. Tullavvecklingen ger en *positiv* totaleffekt på industriländernas import. Denna marknadseffekt blir särskilt stor för icke-europeiska OECD-länder. Anledningen är att dessa länder tillämpar MGN-tullar på en mycket större andel av sin import än vad Västeuropa gör.

8.1.2 Utveckling på det icke-tariffära området

Sedan ca 1977 har industriländernas användning av icke-tariffära hinder ungefär uppvägt de handelsliberaliserande effekterna av tullsänkningar på industrivaruområdet. Denna utveckling förväntas gälla även under planeringsperioden. Icke-tariffära hinder förväntas införas i minst samma takt som under de senaste fem åren.[6]

Tokyo-koderna kan få en svagt återhållande effekt på införandet av vissa icke-tariffära medel, men troligen otillräcklig för att kunna förhindra en negativ totaleffekt. Omfattningen av denna påverkas knappast under 1980-talet av en eventuell överenskommelse i skyddsklausulfrågan.[7] Propåer om en ny GATT-rond har förekommit internationellt. En sådan förhandling kräver erfarenhetsmässigt så lång tid att några återhållande effekter inte kan påräknas under perioden. Nationella system av administered protection förväntas få allt större vikt och främja ökad användning av icke-tariffära hinder.

Andelseffekter. Många icke-tariffära hinder riktas mot vissa geografiska områden och varor. Denna selektivitet utgör en fördel för Sverige under planeringsperioden. Inom det europeiska frihandelsområdet kommer icke-tariffära handelshinder att i första hand riktas mot icke-europeiska konkurrenter. Ökningen av dessa handelshinder ger upphov till handelsomfördelningar *inom* frihandelsområdet som gynnar de relativt mest effektiva producenterna. De sektorer som är aktuella för utvidgade och nytillkommande handelsrestriktioner är sådana där Sverige har ett starkt exportin-

[4] Tokyorondens tullförändringar inträffar 1983–1987 och EG-utvidgningen tidigast 1986. Effekterna kan emellertid vara utspridda under större delen av 1980-talet.

[5] Urholkningen av GSP-preferenser genom Tokyoavtrappningen bedöms vara obetydlig och ej ge Sverige ökade marknadsandelar i OECD-området på u-ländernas bekostnad. Planer på ett frihandelsområde mellan Australien och Nya Zeeland och USA:s preferenser för de karibiska länderna har bedömts få försumbara effekter för Sverige.

[6] LU:s mittenalternativ för industriländernas inkomsttillväxt innebär nämligen ingen påtaglig förbättring av sysselsättningsläget och förväntas inte lätta nämnvärt på det politiska trycket i många industristater för ökat icke-tariffärt skydd.

[7] Då en verkningsfull sådan överenskommelse uppenbarligen inte kan träffas före 1985 och då därjämte tid erfordras för ikraftträdandet har någon effekt därav inte inräknats.

tresse på den europeiska marknaden. Detta ger upphov till positiva andelseffekter för Sverige (se tabell 5.1). Vidareutvecklingen av den gemensamma marknaden efter EG:s utvidgning bedöms gynna svensk export till det europeiska frihandelsområdet – även om den positiva effekten vid det mindre gynnsamma utvecklingsalternativet kan bli obetydlig.

Marknadseffekter. De icke-tariffära handelshindren förväntas få en återhållande effekt på industriländernas import (se tabell 5.1). Denna generella broms på den ekonomiska utvecklingen i världen har varit – och kommer säkerligen att förbli – en viktigare faktor för svensk utrikeshandel än de icke-tariffära, sektoriella åtgärderna. Genom selektiviteten (både m a p länder och varor) i dessa medels användning drabbar denna återhållande effekt främst NIC-länderna och Japan medan Sverige får ett något stärkt konkurrensläge i Västeuropa och Nordamerika.

En sammanfattande bedömning av icke-tariffära handelshinders inverkan på den svenska exporten till OECD-området under 1980-talet blir på grund av åtgärdernas natur osäker. Sverige väntas få förbättrad konkurrenskraft på marknaderna inom det europeiska frihandelsområdet, men möjligen endast svaga förbättringar om Sverige lämnas utanför EG:s harmoniseringsarbete. En svag relativ försämring inträffar på andra industriländers marknader.

De icke-tariffära handelshindrens sammanlagda effekt är alltså en spegelbild av tullreduktionernas effekt såväl för marknadseffekten som för Sveriges andelseffekt. Urholkningen av Sveriges tullpreferenser på Västeuropa motverkas av att vi i viss utsträckning skonas från icke-tariffära handelshinder genom selektiviteten. Samtidigt dämpar icke-tariffära handelshinder marknadstillväxten och mer än suddar ut tullavtrappningens positiva effekter. Den sammanlagda effekten av tariffära och icke-tariffära åtgärder presenteras i tabell 8.1.

8.2 Utvecklingsländer

Marknads- och andelseffekterna av såväl tariffära som icke-tariffära medel på områdena utanför OECD sammanfattas i tabell 8.1. Utvecklingsländernas handelspolitik förväntas bli stramare än under 1970-talet och de förväntas komma att utnyttja den handelspolitiska medelsarsenalen mer aktivt (t ex ökad användning av offentlig upphandling, motköp, samordning av nationella utvecklingsplaner mm). Kännetecknande för de flesta av dessa länder är vidare ett ökat inslag av regional och bilateral förmånsbehandling.

8.2.1 OPEC-länder

Gemensamt för både högabsorberande och lågabsorberande OPEC-länder är att realpriset på olja har ett avgörande inflytande på utformningen av handelspolitiken. Ett oförändrat råoljepris förväntas medföra en mer protektionistisk politik än under 1970-talet.

Lågabsorberande länder. Från att under 1970-talet kraftigt ha liberaliserat sin import, bedöms de lågabsorberande länderna vidta påtagliga generellt importhämmande åtgärder under 1980-talet. Samtidigt kommer inslaget av

länderdiskriminerande åtgärder att öka, i motsats till utvecklingen under 1970-talet. Den främsta anledningen härtill är bildandet av Gulf Cooperation Council (GCC) omfattande samtliga lågabsorberande länder utom Libyen. Tullunionen planeras bli operationell i viktiga avseenden mot slutet av decenniet och kommer i så fall att medföra dels höjda externa tullar, dels intern tullfrihet. Förverkligas planerna förväntas tullunionen få icke försumbar effekt på svensk export. GCC-länderna förväntas också införa olika slag av icke-tariffära preferensarrangemang i avsikt att gynna i första hand övriga arabiska länder, i andra hand islamiska länder samt slutligen länder i tredje världen. Förmånsbehandlingen beräknas få negativa effekter för Sverige redan under planeringsperioden. Dessa effekter förväntas på kort sikt vara viktigare än tullunionens effekter. Handelspolitiska faktorer talar alltså mot att 1970-talets andelsökningar för svensk exportindustri fortsätter under 1980-talet.

Högabsorberande länder. Det onormala handelspolitiska läget i Iran förväntas inte bestå under resten av 1980-talet. Utgångsåret 1980 var ett extremt år på grund av det politiska systembytet år 1979, varför en 'normalisering' innebär en kraftig förändring i förhållande till 1980. Återuppbyggnadsbehoven beräknas göra sig gällande dels i samband med kriget, dels efter en återgång till mer normala förhållanden i övrigt. Under resten av 1980-talet förväntas Iran föra en mer liberal importpolitik fastän inte lika liberal som vid 1970-talets mitt.[8] I Indonesiens fall bedöms den måttliga generella liberaliseringen under 1970-talet fortsätta under 1980-talet, samtidigt som användningen av diskriminerande åtgärder ökar något och förväntas i viss mån drabba Sverige. Övriga högabsorberande länder uppvisar en mer enhetlig handelspolitisk bild. Den generella handelspolitiska liberalisering som kännetecknat 1970-talet förbyts i ökad protektionism. De länderdiskriminerande effekterna på svensk export väntas bli kraftigare än tidigare. (I denna grupp ingår viktiga importländer som Venezuela, Nigeria, Algeriet och Irak.)

8.2.2 NIC-länder

På NICs som grupp förlorar Sverige marknadsandelar till följd av att den under 1970-talet positiva utvecklingen på asiatiska NICs vänder under 1980-talet samtidigt som en allt mer protektionistisk utveckling sker i latinamerikanska NICs (se tabell 8.1).

Asiatiska NICs. Taiwan och Sydkorea väntas påskynda en under 1970-talet inledd liberalisering. Utrymmet för ytterligare liberalisering i de frihandelsinriktade stadsstaterna Hongkong och Singapore är emellertid mycket litet. Alla fyra länderna i gruppen förväntas i ökad utsträckning orientera sig handelspolitiskt mot andra länder i regionen, varvid svensk export kan komma att diskrimineras.

Latinamerikanska NICs. De stora låntagarna Mexiko och Brasilien kommer att i viss mån skärpa sin importsubstitutionspolitik under trycket av bestående betalningsbalansproblem och de förväntas öka det länderdiskriminerande inslaget i sin handelspolitik.

[8] Det bör noteras att Irans stora vikt för svensk export gör att bedömningen för högabsorberande OPEC är känslig för de antaganden som görs om utvecklingen i Iran.

8.2.3 Övriga utvecklingsländer

Övriga ASEAN (Thailand, Filippinerna och Malaysia) fortsätter en svag generell liberaliseringstrend från 1970-talet. Sverige drabbas dock av länderdiskrimineringseffekter av det utvidgade informella samarbetet inom regionen (inklusive en starkare handelspolitisk orientering mot Japan och Australien).

Den handelspolitiska bedömningen för *övriga länder* baseras på antagandet att flertalet av dessa länder kommer att bedriva en allmänt mer protektionistisk politik främst under trycket av skuld- och betalningsbalansproblem. Samtidigt kommer de i viss mån att utnyttja möjligheterna att införa länderdiskriminerande åtgärder för att på så sätt stimulera handeln med varandra. Detta utesluter inte att *enstaka* länder (t ex Sri Lanka) kan komma att föra en mer liberal politik. Preferensarrangemang (även informella sådana) väntas bli särskilt viktiga i Latinamerika och Nordafrika.

8.3 Statshandelsländer

Statshandelsländerna har behandlats översiktligt, eftersom det inte är särskilt fruktbart att bedöma dessa länder utifrån ett handelspolitiskt perspektiv. Utrikeshandelns förväntade utveckling ges i stället snarast av prognosramen.

Rent allmänt kan det dock konstateras att (vad gäller de europeiska statshandelsländerna) de politiska förutsättningarna – både externt och internt –, i likhet med den antagna realekonomiska utvecklingen, sannolikt får en återhållande effekt på marknadstillväxten för importvaror under innevarande decennium. Varu- och ländersammansättningseffekter samt tilltagande motköpskrav tenderar samtidigt att missgynna svensk export. Avtagande skalfördelar och Sveriges förhållandevis oberoende ställning mellan Öst och Väst *kan* däremot komma att stärka Sveriges marknadsposition relativt andra industriländer. Nettoeffekten för Sveriges marknadsandel torde dock bli negativ.

8.4 Handelspolitiska slutsatser

De handelspolitiska åtgärdernas nettoeffekt blir obetydlig på Sveriges huvudmarknad i industriländerna, medan negativa effekter inträffar på avsättningsmarknader med liten vikt i Sveriges export. Denna totalbild bör icke föranleda slutsatsen att handelspolitiken blir betydelselös under 1980-talet – tvärtom.

Kraven på det handelspolitiska agerandet ökar genom de icke-tariffära hindrens ökade betydelse och de ökade påfrestningarna på det internationella regelsystemet. Allt fler länder tvingas välja mellan långsiktig trohet mot systemets regler och kortsiktiga fördelar av bilaterala uppgörelser vid sidan om dessa regler.

Vidare baseras den för Sverige negativa utvecklingen i området utanför

OECD på antagandet att Sveriges handelspolitik förblir oförändrad. Här finns alltså utrymme för svenska handelspolitiska initiativ för att bryta en väntad ogynnsam utveckling.

Bilaga 7

Sveriges tjänstehandel med utlandet under 1970-talet

Förord

1984 års långtidsutredning har utarbetats inom finansdepartementet. I samband med utredningen har ett antal specialstudier genomförts. Huvuddelen av dessa publiceras som bilagor till utredningens huvudrapport (SOU 1984:4).

I föreliggande bilaga nr 7 redovisas en studie av Sveriges tjänstehandel med utlandet under 1970-talet. Den har utförts inom riksbankens ekonomiska avdelning av byrådirektör Nils Eric Persson och byråsekreterare Kerstin Joelsson.

Ansvaret för studien och bedömningarna däri vilar på författarna. Långtidsutredningens användning av studien och dess resultat framgår av huvudrapporten.

Stockholm i mars 1984

Michael Sohlman
Planeringschef

Innehåll

Inledning och sammanfattning

Bytesbalansen omfattar alla löpande transaktioner som avser export och import av varor och tjänster samt transfereringar till och från utlandet. Tjänstebalansens saldo har sedan mitten av 1970-talet varit negativt, vilket till stor del har sin orsak i kraftigt ökade räntebetalningar till utlandet som följd av en omfattande utlandsupplåning. Tjänstehandeln svarade under 1970-talet för ca 1/4 av den totala handeln av varor och tjänster.

Syftet med studien har varit att ge en historisk beskrivning av tjänstehandelns utveckling under 1970-talet.[1] Tjänstebegreppet kan i vid mening avgränsas på olika sätt. Inom landet betraktas vissa sektorer som tjänsteproducerande. I utrikeshandeln knyts vissa tjänster till varor, medan andra registreras i tjänstebalansen. Ur analyssynpunkt är det ett problem att tjänster av olika slag och omfattning är mer eller mindre integrerade i det slutliga produktvärdet.

För att belysa den statistiska problematiken har vi i det *inledande kapitlet* valt att diskutera de tjänstebegrepp som används i olika sammanhang samt peka på gränsdragningsproblemet mellan vara och tjänst.

Det *andra kapitlet* innehåller en beskrivning av den internationella tjänstehandeln under 1970-talet. Utvecklingen för olika tjänsteslag samt några i sammanhanget betydande ländergruppers utveckling behandlas. Diskussionen kan kort sammanfattas i följande slutsatser:

- Den internationella statistiken över tjänstehandel är bristfällig på grund av bortfall och brister vid registreringen av framför allt tjänsteexport.
- Världshandeln med tjänster har under hela 1970-talet svarat för ca 1/4 av den totala handeln med varor och tjänster.
- Transporternas andel av de totala tjänsterna har minskat, delvis beroende på en svag världshandel.
- Avkastning på kapital har ökat sin andel av de totala tjänsterna under slutet av 1970-talet, vilket är en följd av ökad skuldsättning hos många länder och en stigande internationell räntenivå.
- Oljeprishöjningen 1973 och den påföljande internationella lågkonjunkturen innebar förändringar i världshandeln med varor och tjänster.
  - OPEC-ländernas bytesbalansöverskott ledde till kraftigt ökade ränteintäkter för dessa länder.
  - OPEC-ländernas efterfrågan på både varor och tjänster från industriländerna ökade.
  - Tjänstebalansens saldo för industriländerna som grupp visar en klar uppgång efter 1975.

[1] En ekonometrisk analys av tjänste- och transfereringsbalansens poster finns i A Markowski, *Tjänstehandelns och transfereringarnas inkomst- och priskänslighet* som publiceras som bilaga till LU84.

- Tjänstebalansen har haft en mera gynnsam utveckling i de större industriländerna än i de mindre.
- Vissa mindre industriländer har haft betydande tjänsteinkomster av turism, transporter och kapital.

I det *tredje kapitlet* diskuteras utvecklingen i den svenska tjänstehandeln under 1970-talet. En allmän bakgrund ges även avseende de brister och överväganden som resultat i den s k korrigeringsposten i tjänstebalansen. Utvecklingen i Sveriges tjänstehandel med utlandet kan kort sammanfattas i följande slutsatser:

- Den svenska tjänsteexportens andel av den totala exporten av varor och tjänster har ökat från knappt 20 % 1970 till ca 24 % 1982. Tjänsteimportandelen ökade under motsvarande tid från 19 % till knappt 27 %.
- Om avkastning på kapital, dvs räntor och utdelningar. *exkluderas* ur tjänstebegreppet förblir andelen för såväl tjänsteexport som tjänsteimport i det närmaste oförändrad mellan 1970 och 1982, ca 1/5 av den totala handeln med varor och tjänster.
- Avkastning på kapital har ökat sin andel, främst på utgiftssidan. En omfattande utlandsupplåning under andra hälften av 1970-talet har medfört kraftigt stigande ränteutgifter.
- Transportandelen, såväl export som import, har minskat under 1970-talet. Sveriges andel av världshandelsflottan har successivt minskat sedan mitten av 1970-talet.
- Resevalutautgifterna har under hela 1970-talet haft en högre ökningstakt än inkomsterna. Från och med 1982 har dock ett brott skett i trenden av ökande underskott i resevalutanettot.
- Övriga tjänster, som är mycket heterogent sammansatta, utgör en relativt stor andel av vår totala tjänstehandel (exkl avkastning på kapital). Exportandelen har ökat från knappt 25 % 1970 till ca 45 % 1982, dvs nära nog en fördubbling. Även importandelen har ökat, men i långsammare takt, från ca 30 % till 40 % under samma period.
- Utlandsbyggandets andel av svenska byggnadsentreprenadföretags totala produktionsvärde har ökat från 1,5 % 1970 till 15 % 1982. Den svenska exportandelsökningen kan emellertid förväntas avta i takt med att inhemsk produktion och kunskap ökar i regioner med pågående och nya projekt.
- Den svenska exporten av s k systemleveranser, som ofta är en kombination av hårdvara och mjukvara, har mellan 1973 och 1978 mer än fördubblat sin andel av den totala svenska exporten. Den motsvarade 1978 ett årligt exportvärde på ca 7 miljarder kr eller ca 8 % av den totala registrerade varuexporten.

1 Statistiska förutsättningar och avgränsningsproblem

Vid internationell handel kan en tjänst normalt inte mätas på samma enkla sätt som en fysisk varuström vid gränspassage. Tjänster, som i internationell statistik ofta benämns "invisibles", kan till skillnad från varor därför sägas vara osynliga. En tjänst kan t ex vara yrkeskunnande, en rättighet att utnyttja en uppfinning eller kunskap av något slag, transport, installations- och monteringsarbete, turism m m.

Någon enhetlig och tydlig definition av begreppet tjänst är svår att finna. Statistiska och andra praktiska skäl har därför fått stor betydelse när det gäller att avgöra vad som skall betraktas som tjänster i en ekonomi.

Avgränsningen mellan varor och tjänster har i takt med den ekonomiska och industriella utvecklingen i världen blivit alltmer otydlig. Integrationen dem emellan har ökat.

Produktion av tjänster sker både för inhemsk förbrukning och export.

Tjänsteproducerande företag har under framför allt det senaste årtiondet ökat sin andel av den svenska bruttonationalprodukten, BNP, medan industrins andel av produktionsvärdet minskat. De offentliga tjänsternas andel av BNP har ökat, medan de privata tjänsternas andel varit i stort sett oförändrad under hela 1970-talet.

Om man ser till andelen sysselsatta av arbetskraften inom de olika sektorerna så gäller på samma sätt att andelen sysselsatta inom industrin minskat under 1970-talet, medan andelen sysselsatta inom tjänstesektorn ökat. Ökningen har huvudsakligen skett inom den offentliga sektorn. Under perioden 1960 till 1980 har andelen sysselsatta inom tjänstesektorn ökat från 40 % till 60 % av arbetskraften. Dessa siffror inkluderar då både den privata och den offentliga sektorn.

Som andel av BNP har tjänsteexporten (inkl avkastning på kapital och korrigeringspost) successivt blivit större under 1970-talet. Andelen ökade från 5,1 % 1970 till 8,8 % 1982. Motsvarande andel för varuexporten har ökat från 20,4 % 1970 till 27,0 % 1982. Ökningstakten för exportandelen i BNP har alltså varit betydligt högre för tjänster än för varor under 1970-talet.

1.1 Den tjänsteproducerande sektorn i Sverige

En beskrivning av hur nationalräkenskapssystemet delar in ekonomin i en varu- och en tjänsteproducerande sektor kan ge en bakgrund till vår fortsatta

diskussion av den statistiska problematiken.

Det svenska nationalräkenskapssystemet är i stort sett uppbyggt i enlighet med den klassificering som Förenta Nationerna (FN) fastställt i System of National Accounts (SNA). Detta system utgör en grund för internationell jämförbarhet av utvecklingen i olika länder.

SNA delar in ekonomin i olika produktionssektorer. Indelningen har fastställts för att tillgodose behov vid t ex analys av de ekonomiska enheternas roll i produktionen samt för att kunna mäta utvecklingen i produktion av varor och tjänster. Produktionssektorerna delas i sin tur upp på näringsgrenar, som kan fördelas efter varu- respektive tjänsteproduktion. Genom detta sätt att klassificera produktionssektorerna kommer en hel näringsgren att betraktas som producent av *antingen* varor eller tjänster trots att de flesta näringsgrenar idag inte har renodlad tjänste- eller varuproduktion.

Till de privata tjänsteproducerande sektorerna räknas näringarna 6–9 enligt den internationella näringsgrensindelningen ISIC. Hit klassificeras alltså varuhandeln, hotell- och restaurangverksamhet, samfärdsel, post- och telekommunikation, bank- och försäkringsverksamhet, fastighetsförvaltning, uppdragsverksamhet och andra tjänster. Dessa sektorers andel av BNP från produktionssidan uppgick 1970 till knappt 31 %. Andelen hade 1982 ökat till drygt 33 %.

1.2 Varor och tjänster i Sveriges bytesbalans

Export och import från de näringsgrenar inom landet som klassificerats som tjänstesektorer överensstämmer inte med den export och import av tjänster som registreras i tjänstebalansen. Tjänsteproduktion av varierande omfattning förekommer nämligen även inom övriga näringsgrenar. Byggnadsindustrin är ett exempel på en verksamhet som ligger inom den varuproducerande sektorn men som bidrar med en relativt stor andel av svensk tjänsteexport.

En principiell skillnad mellan nationalräkenskapernas utlandssektor, enligt SNAs definition, och betalningsbalansen enligt Internationella Valutafonden, IMF, gäller vid klassificering av tjänster respektive transfereringar. Avkastning på kapital, dvs räntor och utdelningar, samt licenser, löner och försäkringar, betraktas i SNA som transferering utan motprestation. IMF innefattar däremot dessa transaktioner i tjänstebegreppet och betraktar dem som ersättning för en tjänst. Denna gränsdragning påverkar ej bytesbalansens saldo, men måste beaktas vid en jämförande analys av enbart tjänster. Långtidsutredningen använder sig av nationalräkenskapsbegreppet, dvs ovannämnda transaktionsslag klassas som transfereringar. Vi kommer i denna bilaga att beröra utvecklingen för avkastning på kapital eftersom räntebetalningar fått en ökande betydelse under 1970-talet. Dessa betalningar kan även i viss mån ses som ett mått på bankernas tjänsteproduktion, eftersom denna övervägande finansieras med bankernas räntenetto. Utvecklingen i tjänstebalansen kommer därför att diskuteras både inklusive och exklusive avkastning på kapital. Tonvikten kommer emellertid att ligga på de tjänster som ingår i nationalräkenskapsbegreppet.

I bytesbalansen redovisas utrikeshandeln med varor utifrån de uppgifter som Tullverket insamlar i samband med varornas införsel och utförsel. Övriga löpande transaktioner, dvs i huvudsak tjänster, bygger i allt väsentligt på statistiska uppgifter som sammanställs av Riksbanken. Vid varuhandel mellan olika länder sker registrering av de fysiska varuströmmarna vid gränspassage i samband med tullhanteringen. Internationella bestämmelser om beräkning av tullvärdet grundar sig på överenskommelser inom GATT[1]. En huvudregel är att tullvärdet skall motsvara varans transaktionsvärde, vilket baseras på det pris som betalas för varan. Utöver transaktionsvärdet på den produkt som passerar gränsen skall normalt även vissa tjänster som är nära knutna till varans tillverkning, försäljning och leverans inkluderas i varuvärdet, t ex vissa provisioner, royalties, konstruktionskostnader, formgivning m m. Eftersom varorna värderas vid det registrerande landets gräns[2] skall även transporter och försäkringskostnader fram till det importerande landets gräns ingå i importvärdet. Detta innebär att svenska transportutgifter i samband med svensk varuimport i sin helhet är registrerad som varuimport. Den registrerade importen av transporter är därför undervärderad och innehåller förutom andra transportkostnader även svenska redares utgifter för bunkring m m i utlandet.

Dessa tullvärderingsprinciper innebär att det till varuvärdet läggs vissa fristående tjänster, vilka inte direkt ingått i produktionsprocessen för en vara men ändå varit en förutsättning för dess tillverkning.

Vad man dessutom bör fästa uppmärksamhet på är att en tilltagande del av själva produktvärdet utgörs av tjänster. Sådana tjänster är t ex know-how, utveckling och forskning m m. Denna typ av tjänster finns antingen tillgängliga inom landet eller kan importeras. Oavsett var tjänsterna köps kommer de att användas vid varuproduktionen och därmed också utgöra en del av det totala varuvärdet.

Om en tjänst används inom landet för att producera en vara för export registreras denna vara i landets utrikeshandelsstatistik som varuexport. En vanlig slutsats är då också att exporten härrör från den varuproducerande sektorn inom landet. Om däremot vara respektive tjänst exporteras var för sig och den svenska säljaren med egen personal sammansätter eller förädlar varan i någon form i utlandet, så blir den statistiska registreringen annorlunda. De exporterade fysiska insatsvarorna registreras i utrikeshandelsstatistiken som varuexport, medan arbetskraft, kunskap m m bokförs vid betalningstillfället såsom en tjänsteexport.

Sammanfattningsvis kan sägas att den registrerade tjänsteexportens storlek och utveckling i huvudsak blir beroende av var insatsen av tjänst används. En analys av tjänsteexportens marknadsandelar kan bli vilseledande om detta ej beaktas. Effekten blir följaktligen en mindre *registrerad* tjänsteexport alltefter som en större andel tjänster kan ingå i eller på annat sätt vara nära anknutna till varuexporten och varuexportvärdet. För analys av det ekonomiska innehållet är det av intresse att särbehandla varor och tjänster. Det föreligger därför ett behov av att åtminstone översiktligt kartlägga och avgränsa tjänsteinnehållet i den totala exporten.

[1] General Agreement on Tariffs and Trade.

[2] Export fob resp import cif.

1.3 Är avgränsningen mellan vara och tjänst nödvändig?

Bortsett från rent statistiska datainsamlingsmetoder och -problem så är en uppdelning mellan varor och tjänster i sig inte nödvändig för att belysa utvecklingen generellt i bytesbalansen. De stora nivåskillnader som kan utläsas mellan varor och tjänster i statistiken kan vara missledande. Andelsförändringar kan till stora delar ha sin förklaring i ökad eller minskad integration mellan vara och tjänst i den slutliga produkten.

Det är vid analys ibland tillräckligt med ett totalvärde för export av varor och tjänster tillsammans. Från ekonomisk analyssynpunkt finns dock ofta ett speciellt intresse att studera enbart tjänsternas utveckling för exempelvis överväganden av ekonomisk-politiska åtgärder och dess inriktning.

Ett accentuerat mål i den svenska ekonomiska politiken under 1970- och 1980-talen är att minska det bytesbalansunderskott som Sverige haft sedan 1973. Olika åtgärder, finansiella och andra, har vidtagits för att främja den svenska varu- och tjänsteexporten. Ur många synvinklar är det naturligtvis viktigt att känna till exportens sammansättning och fånga upp och lägga märke till förändringar, inte minst inför val av selektiva åtgärder för att söka uppnå förbättringar. Frågan är dock hur viktigt det är att göra en distinkt avgränsning mellan vara och tjänst, särskilt som integrationen dem emellan ökar. Exportföretagen har t ex ingen naturlig uppdelning mellan sin varu- och tjänsteproduktion. En statistisk redovisning blir ofta under dessa förhållanden en produkt byggd på schablonantaganden.

Inom bl a OECD och GATT pågår diskussioner om hur tjänster skall definieras och avgränsas. Dessa diskussioner förs dock främst i perspektiv av pågående arbete med liberalisering av den internationella tjänstehandeln.

Tullvärderingen av varuhandeln skedde före 1981 enligt den s k Brysselnomenklaturen. Från och med 1981 sker värdering i enlighet med det s k GATT-avtalet.[1] Ur värderingssynpunkt har därmed en i tjänstesammanhang betydelsefull förändring inträffat efter 1980. För vissa varor med ett stort innehåll av "know-how" eller "software", t ex inom databranschen, avsåg det i tullen registrerade varuvärdet tidigare endast den fysiska varans värde. Programvara och liknande betraktades som tjänst och ingick ej i varuvärdet. Enligt de senaste rekommendationerna från 1981 skall dessa varor numera värderas i tullen till sitt fulla värde, dvs inklusive även programvaran.

1.4 Bestämningsfaktorer

Efterfrågan på tjänster beror främst på ett lands inkomster (BNP) samt prisförhållandet mellan export- och importland. Relativpriset styr då valet mellan importerade tjänster och deras inhemska motsvarighet, under förutsättning att inga större kvalitetsskillnader föreligger. Kvalitet är dock ett minst lika viktigt konkurrensmedel som priset vid internationell handel med tjänster, främst bland de industrialiserade länderna. Import av tjänster i u-länder innebär ofta köp av kunnande och teknologi som normalt inte finns att tillgå i dessa länder. Förutom kvalitet och pris är därför även produktionsförutsättningar en avgörande faktor för handeln med tjänster.

[1] Prop 1979/80:24.

Även andra faktorer påverkar ett lands tjänstehandel. Exempelvis påverkas turistinkomster och -utgifter förutom av vad som ovan angivits, av ett lands klimat och/eller kulturella egenart som gör att landet blir mer eller mindre eftertraktat. Exportföretagens kreditfinansiering är en annan väsentlig förutsättning för att kunna konkurrera på internationella marknader. Bytesaffärer eller s k mothandel har blivit ytterligare ett sätt att konkurrera på marknaden. Exportörer av anläggningar eller högteknologiska industriprodukter kan, för att avtal skall komma till stånd, nödsakas göra motköp från det importerande landet på en del eller hela exportbeloppet. I de flesta sådana situationer söker exportören få avsättning för dessa "påtvingade" varor i tredje land innan avtalet slutgiltigt fastställes.

Den internationella utvecklingen i varuhandeln påverkar direkt omfattningen av godstransporter mellan länder. Prisutvecklingen på främst sjöfraktmarknaden har medfört att s k utflaggningsländer markant ökat sina andelar av de internationella transporterna på bl a svensk bekostnad.

2 Internationell jämförelse av tjänstestatistik

Vid analys av olika länders bytesbalansstatistik, och därmed statistik över tjänsteutbytet med utlandet, uppenbarar sig stora problem. Den internationella statistiken över tjänster är ofta bristfällig och redovisar vanligtvis endast nettoflöden.

Inhemsk statistik utformas ofta efter olika nationella behov, även om hänsyn tas till internationella rekommendationer, och påverkar därvid underlaget för jämförelse och analys. Generellt kan också antas att de nationella statistiska rapporteringssystemen är mer tillförlitliga på kostnadssidan än på intäktssidan. Syftet med den statistik som sammanställs och bearbetas inom internationella organisationer, som OECD och IMF, är dock att skapa konsistens och jämförbarhet även om detaljeringsgraden minskar.

För att analysera och jämföra utvecklingen i olika länders tjänstehandel har IMFs löpande statistik över medlemsländernas bytesbalansutveckling använts. Denna grundar sig på internationella rekommendationer, definierade i organisationens 4:e Manual[1] och är för de 146 medlemsländerna inbördes jämförbar. Detta innebär att den statistik över internationella tjänster, som använts i detta avsnitt, även inkluderar avkastning på kapital, licenser, löner och försäkringar.

För de länder eller ländergrupper som ej omfattas av IMF-statistik har andra statistiska källor använts, t ex OECD-skattningar eller nationell statistik där så varit möjligt.

2.1 Global bytesbalans och restposter i statistiken

Ett tydligt exempel på brister i nationell statistik är den diskrepans eller "restpost" som uppstår vid en sammanställning av hela världens aggregerade bytesbalans. Denna totala bytesbalans erhålles genom att summera överskott respektive underskott för alla ingående länders utrikeshandel med varor och tjänster samt privata transfereringar.

Eftersom världsekonomin är sluten skall definitionsmässigt totalen summera till noll (0) för varje period. Detta förutsätter emellertid att de ingående ländernas nationella statistik sinsemellan skall vara fullt jämförbar och konsistent.

Som framgår av tabell 2.1 ger en summering av ingående länders statistik en positiv eller negativ total diskrepans. Denna diskrepans, som är i

[1] Balance of Payments manual, Fourth Edition 1977, IMF.

Tabell 2.1 "Global bytesbalans" 1973–1983. Miljarder USD

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Industriländer	20	- 11	20	1	- 2	33	- 6	- 40	1	- 1	16
Utvecklingsländer											
Oljeexporterande länder	7	68	35	40	30	2	69	114	65	- 2	- 27
Övriga utvecklingsländer	- 11	- 37	- 46	- 31	- 29	- 41	- 61	- 89	- 108	- 87	- 68
Övriga länder	- 1	- 4	- 13	- 16	- 8	- 10	- 6	- 5	- 5	1	2
Total diskrepans	15	16	- 4	- 7	- 9	- 16	- 4	- 20	- 47	- 89	- 77
handelsbalans	16	21	9	9	11	5	23	25	20	- 8	- 2
tjänster och privata transfereringar	- 1	- 5	- 13	- 16	- 20	- 21	- 27	- 45	- 67	- 81	- 75

Källa: World Economic Outlook, IMF, 1983

storleksordningen 1–2 % av den totala varu- och tjänsteimporten, tenderar att öka. Skillnaderna förvärras kraftigt 1981 och 1982. Orsakerna kan till stor del förklaras av brister i den nationella statistiken och är i huvudsak koncentrerade till registrering av tjänster och privata transfereringar. Olikheter vid periodisering, klassificering och värdering samt bristande täckning och varierande grad av bortfall försvårar en analys av den statistiska informationen. Effekterna blir betydelsefulla särskilt för industriländer och oljeexporterande länder där tjänstetransaktioner och privata transfereringar är relativt omfattande och dessutom har ökat kraftigt under senare tid.

Denna totala diskrepans kan fördelas efter sitt ursprung på varor respektive tjänster och transfereringar och man ser då att dessa båda komponenter visar helt skilda utvecklingar.

Varor

Diskrepanserna i den totala handelsbalansen har under 1970-talet varit positiva och dessutom varierat cykliskt över tiden. Denna diskrepans förklaras i huvudsak av skillnader i tidsregistreringen av export och import.[1] Exportregistreringen sker betydligt tidigare än motsvarande importregistering i mottagarlandet, dels på grund av transporter och mellanlagring av olika slag, dels beroende av inkonsistenta administrativa rutiner för tullregistrering i olika länder. Denna s k "world trade float", som är i storleksordningen 1 % av den totala exporten, visar en positiv utveckling över tiden vid en värdemässig ökning i världshandeln.

Tjänster och privata transfereringar

Diskrepanserna för totala tjänster och privata transfereringar utvecklas däremot trendmässigt i allt större negativ riktning och utgör storleksordningen 5 % av totala utgifterna för tjänster och privata transfereringar. Andelen ökar och det finns vissa resultat från internationellt gjorda analyser,[2] som visar att industriländernas kapitalkostnader till framförallt oljeexporterande länder inte i samma omfattning registreras som intäkter i de mottagande ländernas ekonomier. På samma sätt kan man finna bristande täckning i

[1] World Economic Outlook, IMF, 1982 och Veil, E., The World Current Account Discrepancy, Occasional Studies, OECD, 1982.

[2] Veil, E., a.a.

industriländernas statistik avseende en stor del av deras intäkter från export av övriga tjänster till bl a de oljeexporterande länderna.

Återinvesterade vinstmedel och privata transfereringar är också påverkade av brister och ensidighet i registreringen. Intäktsströmmarna tycks dock här bättre täckas av statistik än motsvarande kostnadsflöden.

Ett relativt stort bidrag till den negativa diskrepansen ger kostnader för transporter och försäkringar i den globala sammanställningen. Detta antas till stor del bero på att en betydande del av de internationella transporterna sker på fartyg under s k bekvämlighetsflagg. Kostnaderna för dessa transporter registreras normalt i respektive lands betalningsbalans. Motsvarande intäkter redovisas dock till stor del ej på något lands intäktssida i betalningsbalanssammanhang. De länder under vars beteckning dessa fartyg seglar betraktar vanligtvis dessa arrangemang som extraordinära aktiviteter utanför deras egna ekonomier.

2.2 Den internationella tjänstehandeln under 1970-talet

Under hela 1970-talet har den internationella tjänstehandeln utgjort omkring 25 % av den totala handeln med varor och tjänster. (Diagram 2.1.) Andelen tjänster har tillfälligt minskat åren efter de kraftiga oljeprishöjningarna beroende på att oljebetalningarna ökat kraftigt i löpande priser.

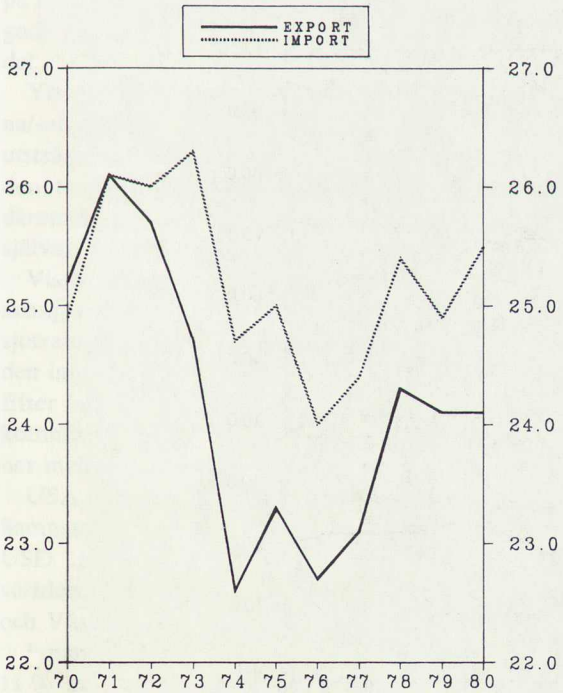


Diagram 2.1 Utvecklingen i världshandeln med tjänster 1970–1980 som andel av total tjänste- och varuhandel. Procent

Källa: World Invisible Trade, Committee on Invisible Exports, London.

2.2.1 Utvecklingen hos olika tjänsteslag

En fördelning av den totala tjänstehandeln på några större huvudgrupper visar att utvecklingen inte varit enhetlig under 1970-talet. Avkastning på kapital, som huvudsakligen utgörs av räntor och utdelningar, har ökat sin andel av tjänsterna, medan transporter och resevaluta minskat sina andelar. Utvecklingen i övriga tjänster har varierat relativt kraftigt under loppet av 1970-talet men andelen var i stort densamma 1980 som 1970. (Diagram 2.2.)

Avkastning på kapital

I världshandeln med tjänster utgör avkastning på kapital ca 35 % av de totala tjänsterna. Andelen har ökat med några procentenheter under 1970-talet.

Avkastning på kapital omfattar räntor på lån samt vinster och utdelningar som följd av utländska ägarinnehav.

Under 1970-talet har en omfördelning av kapital huvudsakligen skett mellan oljeproducerande länder och industriländer. De oljeproducerande ländernas (OPEC),[1] inkomster av export ökade kraftigt efter de första oljeprishöjningarna 1973–1974. OPECs samlade bytesbalansöverskott steg från knappt 7 miljarder USD 1973 till 68 miljarder USD 1974.

[1] Algeriet, Indonesien, Iran, Irak, Kuwait, Libyen, Nigeria, Oman, Qatar, Saudi Arabien, Förenade Arabemiraten och Venezuela.

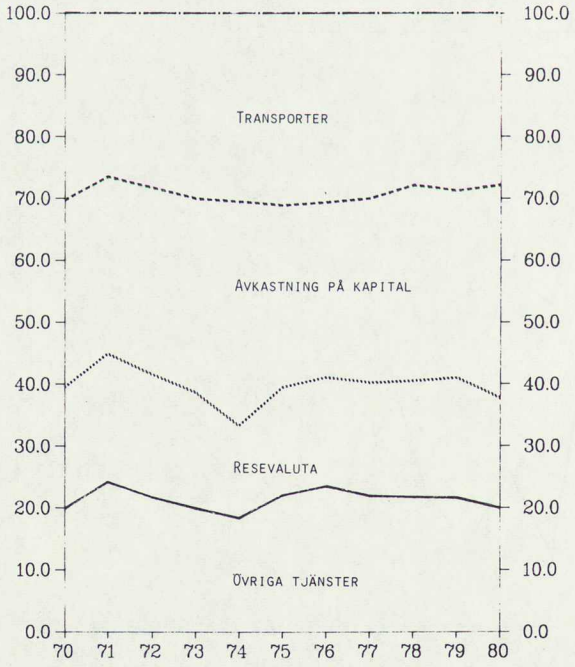


Diagram 2.2 Summan av alla länders tjänsteexport 1970–1980 fördelad på transaktionslag.

Anm. Kumulativ fördelning i procent. Transaktionsslagens andelar av den totala tjänsteimporten motsvaras av utrymmet mellan kurvorna.

Källa: World Invisible Trade, Committee on Invisible Exports, London.

För perioden 1974–1982 beräknas det kumulerade överskottet hos OPEC-länderna ha uppgått till 470 miljarder USD.[1] Huvuddelen av dessa tillgångar placerades i västvärldens banker, främst i USA och Västtyskland och medförde snabbt ökade inkomster för OPEC-länderna i form av avkastning på kapital.

I samband med den kraftiga konjunkturnedgången efter oljeprishöjningarna 1973 drabbades många industriländer av underskott i sina bytesbalanser. En upplåning för att finansiera underskotten kom att ske i betydande omfattning på den internationella lånemarknaden. Upplåningen medförde stora och växande ränteutgifter för de låntagande länderna.

Under senare delen av 1970-talet höjdes oljepriserna ytterligare och det internationella ränteläget steg. Den ekonomiska tillväxten i industriländerna förblev svag.

Transporter

Transporternas andel av den totala världshandeln med tjänster visade en svag minskning under 1970-talet. Av de internationella transporterna kan en stor del hänföras till sjöfarten.

Världshandelsflottans storlek har stadigt ökat under 1970-talet. Dess bruttotonnage var 1981 nästan dubbelt så stort som 1970. En förskjutning har dock skett i världshandelstonnagets ländertillhörighet som resulterat i en kraftig ökning i de s k bekvämlighetsländerna.[2]

En anledning till transporternas minskade inkomst- och utgiftsandelar av de totala tjänsterna kan vara att transporterna blivit mer effektiva. Utvecklingen går i den riktningen att olika transportsystem kombineras både på land och sjö, med internationellt standardiserade containers för styckegods, som minimerar hanteringen vid omlastning mellan olika transportmedel.

Ytterligare en faktor som påverkat de internationella transportinkomsterna/-utgifterna är att oljeproducenter och de s k NIC-länderna i ökad utsträckning använder egna fartyg för transporter.[3] Detta innebär inte att den totala efterfrågan på transporter i världen skulle ha minskat men däremot att importerande länder i ökad utsträckning utför sina transporter själva.

Vissa tecken på en utveckling mot en ökad protektionism har kunnat skönjas mot slutet av 1970-talet, vilket påverkar marknaden för främst sjötransporter. Från främst u-länder har framförts önskemål om ökad andel i den internationella sjöfarten vid främst varuhandel mellan u- och i-länder. Efter internationella diskussioner inom UNCTAD har rekommendationer kommit till stånd som fördelar vissa transporter enligt fastställda proportioner mellan u- och i-länder.

USA och Storbritannien har de största transportinkomsterna i världen. Sammanlagt uppgick inkomsterna för dessa länder till drygt 28 miljarder USD 1980, vilket utgjorde ca 22 % av de totala transportinkomsterna i världen. Övriga stora inkomstländer är Japan, Frankrike, Nederländerna och Västtyskland.

Japan hade de största utgifterna för transporter 1980, vilka utgjorde ca 11 % av världshandelns tjänsteutgifter. USA och Storbritannien svarade

[1] World Economic Outlook, IMF, 1983.

[2] Beståndet av "officiella" bekvämlighetsländer har varierat något över tiden. De senaste åren har det omfattat Bahamas, Cypern, Libanon, Liberia, Oman, Panama och Singapore. (Svensk Sjöfartspolitik SOU 1979:67.)

[3] World Invisible Irade, Committee on Invisible Exports 1980.

tillsammans för ca 17 %.

Generellt gäller att de länder som i början av 1970-talet hade ett överskott i sina transporttjänster har ökat dessa överskott, medan underskottsländer ökade sina underskott under 1970-talet.

Resevaluta

Utvecklingen i OECD-ländernas resevalutainkomster och -utgifter har under 1970-talet till stor del följt konjunkturutvecklingen.

Det allmänna konjunkturläget efter oljeprishöjningen 1973 med svag efterfrågan, svag BNP-tillväxt samt hög inflationstakt och för många länder försämrad bytesbalanssituation, medförde att turismen minskade kraftigt. Enligt OECD[1] visade den internationella turisttrafiken 1974 en nedgång i nästan alla länder, vilket inte hade inträffat sedan andra världskriget. Oljeprishöjningarna medförde avsevärt högre kostnader för transporter, vilket bl a innebar att utlandsresor blev betydligt dyrare, samtidigt som inkomsterna stagnerade eller visade mycket svag tillväxt.

Under 1976–1977 ökade åter resevalutainkomsterna bland OECD-länderna, som en följd av den internationella konjunkturuppgången och tillväxten i BNP. Resevalutainkomsterna ökade särskilt kraftigt i Italien, Portugal och Spanien. För OECD-länderna i Europa noterades en real uppgång på drygt 17 %.

Mot slutet av 1978 och under 1979 kom ånyo stora oljeprishöjningar som resulterade i en dämpning i den ekonomiska tillväxten. Oljeprisstegringarna medförde att OECD-ländernas bytesbalansunderskott ökade kraftigt 1980. En viss stegring i framförallt US-dollarräntorna noterades samtidigt som US-dollarkursen visade en uppåtgående tendens.

Ett genomgående mönster hos alla OECD-länderna under 1970-talet har varit att turistutgifternas andel av den privata konsumtionen ökat, dock med högre takt för de europeiska OECD-länderna än för totala OECD.

Övriga tjänster

Efter den första oljeprishöjningen 1973–1974 uppstod stora finansiella överskott i främst OPEC-länderna. En ökad inriktning mot samhällsinvesteringar av olika slag i dessa länder skapade en internationell efterfrågan på främst tekniskt kunnande. För att snabbt kunna använda sina finansiella resurser till att förbättra infrastruktur och industri importerades olika tjänster, främst entreprenadtjänster och tekniskt konsultkunnande, från industriländerna.

En annan expansiv marknad för internationella tjänster under 1970-talet har varit de s k NIC-länderna i Sydostasien. Dessa länder svarar för ett nytt mönster i världshandelns utveckling med färdigvaruexport som den dominerande faktorn. Karakteristiskt för dessa länder är att exportindustrin utgör en väsentlig tillväxtgenerator för ekonomin som helhet och att exportexpansionen medför en snabb ökning även på importsidan för såväl varor som tjänster.[2]

Efter 1974 ökade handeln med övriga tjänster sin andel av den totala tjänstehandeln. Redan mot slutet av 1970-talet, när den internationella

[1] "Tourism Policy and International Tourism", OECD.

[2] M Radetzki; Sverige och den tredje världen, SNS 1980.

konjunkturnedgången även givit effekter i de tidigare överskottsländerna, sjönk dock andelen åter ner till den nivå som gällde före 1974.

2.2.2 Utvecklingen för några betydande ländergrupper

Även om den totala tjänstehandeln sammantaget visar en relativt odramatisk utveckling under 1970-talet, så har olika ländergrupper, och särskilt enskilda länder, utvecklat sin tjänstehandel på helt olika sätt.

Högt utvecklade och ekonomiskt stabila länder har i många fall kortsiktigt påverkats av oljeprishöjningarna och en försämrad konjunktur men för de flesta har återhämtningen påbörjats relativt snabbt.

Mindre utvecklade länder med bytesbalansunderskott redan i början av 1970-talet har ofta drabbats hårt av den minskade internationella tillväxten. Flertalet av dessa länder har ökat sina underskott och tvingats till stor utlandsupplåning med försämrade tjänstebalanser som följd.

Större industriländer[1]

Den samlade bytesbalansen för de större industriländerna reagerade med kraftiga svängningar från överskott till underskott både 1974 och 1979–80 efter de omfattande oljeprishöjningarna. (Diagram 2.3)

[1] Kanada, USA, Japan, Frankrike, Västtyskland, Italien och Storbritannien.

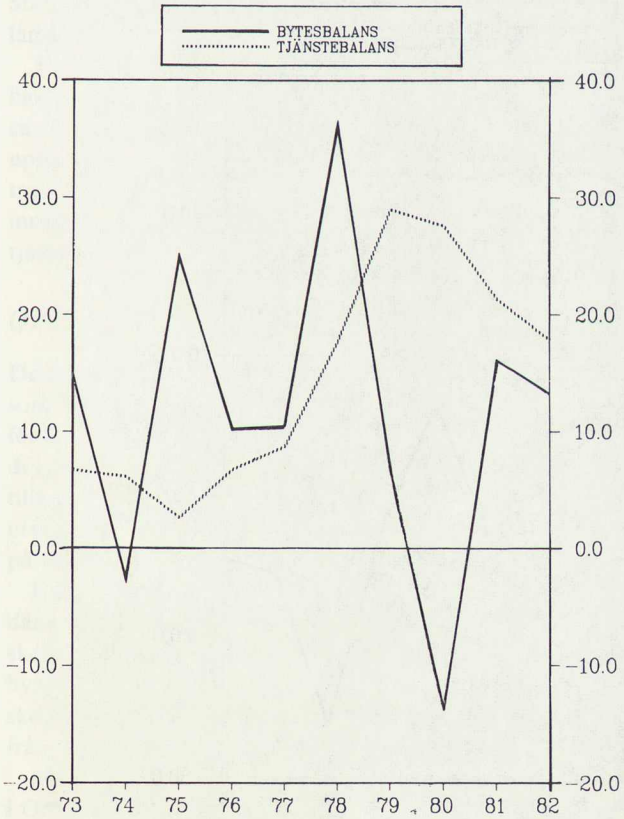


Diagram 2.3 Utvecklingen i de större industriländernas bytesbalans och tjänstebalans 1973–1982. Miljarder USD
Källa: World Economic Outlook, IMF.

Tjänstebalansen för de större industriländerna, som under hela 1970-talet varit positiv, visar en klar uppgång efter 1975 när främst OPEC-ländernas finansiella överskott började skapa efterfrågan på tjänster. Från 1979 vände dock utvecklingen efter att den försämrade konjunkturen börjat göra sig gällande även hos de oljeexporterande länderna.

Storbritannien och USA är några av de få länder som fortfarande har ett överskott i tjänstebalansen. Båda länderna har stora intäkter av kapital, vilket bl a är en följd av att banker, försäkringsbolag och andra finansiella institutioner i dessa länder har en stor internationell andel av finansiella transaktioner.

Mindre industriländer[1]

Den samlade bytesbalansen för de mindre industriländerna har efter 1973 löpande visat underskott. En markant försämring inträffade efter den andra oljeprishöjningen 1979. (Diagram 2.4)

Några länder med egna stora naturresurser på t ex energiområdet har kunnat dra viss nytta av stigande oljepriser. Nederländerna med stora naturgasresurser och Norge med egen oljeutvinning har redovisat överskott i sina bytesbalanser under större delen av 1970-talet. Några andra länder med högt utvecklade tjänstesektorer, t ex Schweiz och Österrike, har genom ökad

[1] Australien, Österrike, Belgien, Danmark, Finland, Island, Irland, Luxemburg, Nederländerna, Nya Zeeland, Norge, Spanien, Sverige och Schweiz.

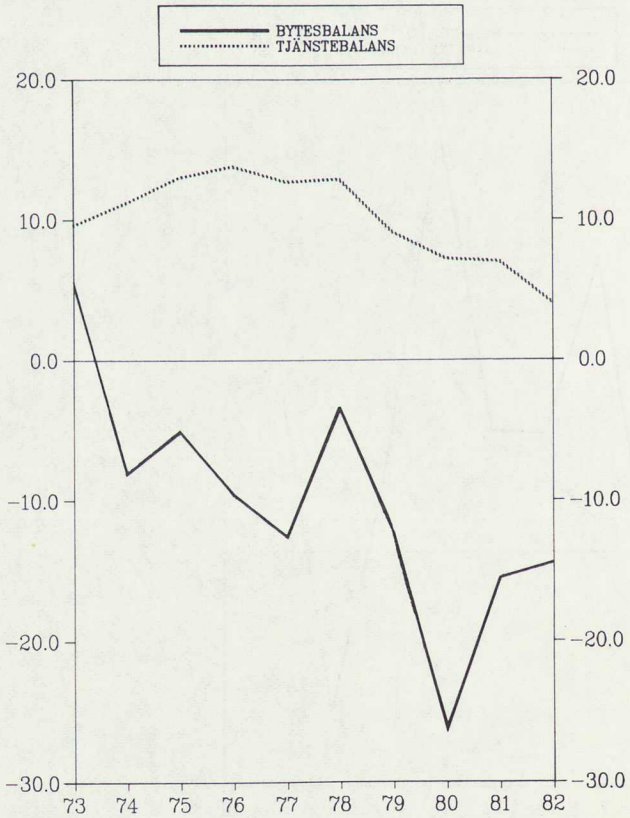


Diagram 2.4 Utvecklingen i de mindre industriländernas bytesbalans och tjänstebalans 1973–1982. Miljarder USD.
Källa: World Economic Outlook, IMF.

tjänsteexportandel erhållit positiva bidrag till sin bytesbalansutveckling. Internationell turism och den finansiella sektorns stora betydelse har bidragit till dessa länders ökade exportintäkter.

Tjänstebalansen har varit positiv under hela 1970-talet. Den kraftiga uppgång som kunde märkas bland de större industriländerna efter 1975 finns dock ej bland de mindre. I stället avtar utvecklingen i löpande priser redan 1976 och denna nedgång markeras ytterligare efter 1978. För många mindre industriländer har utvecklingen under 1970-talet lett till en omfattande utländsk skuldsättning. Räntebetalningarna på dessa skulder har tagit en ökande del av valutaintäkterna och därigenom bidragit till den ansträngda bytesbalanssituationen.

Sovjetunionen och Östeuropa[1]

Statistiska data över de s k statshandelsländernas utveckling i handel med tjänster med utlandet är i det närmaste helt obefintliga. IMF och OECD har gjort försök att konstruera översiktliga bytesbalanssammanställningar för gruppen som helhet, men uppgifterna är mycket osäkra och bygger ofta på uppskattningar. Statistik över tjänstehandeln utgörs huvudsakligen av de uppgifter som redovisas i andra länders bilaterala bytesbalanser och där länderfördelningar anger att handel förekommit med något östland. Endast Ungern och Rumänien publicerar någon form av betalningsbalansstatistik. Statistik över varuhandeln är de enda officiella data som finns för de flesta av länderna.

En kraftig ökning har skett under 1970-talet av utländska skulder till banker i väst. Man kan uppskatta ökningen från ca 10 miljarder USD 1973 till ca 85 miljarder USD i slutet av 1981. Räntebetalningarna till utlandet har uppskattats till 10 miljarder USD 1981. Nettot av östländernas tjänste- och transfereringsbalans har för 1981 beräknats till -5,9 miljarder USD, vilket innebär att räntebetalningarna till viss del kompenserats av intäkter från tjänsteexport och privata transfereringar.

OPEC-länderna

De oljeproducerande ländernas inkomster ökade kraftigt mot slutet av 1973 som direkt följd av höjda oljepriser. Överskottet i handelsbalansen förändrades kraftigt mellan 1973 och 1974, från knappt 20 miljarder USD till drygt 80 miljarder USD. De ökade exportinkomsterna medförde en tilltagande ekonomisk tillväxt och stora ansträngningar har gjorts för att utveckla en effektiv samhällssektor med modern infrastruktur. Efterfrågan på utländska varor och tjänster ökade därmed i betydande grad.

Under perioden 1976–1978 förde de flesta OPEC-länder en efterfrågedämpande politik. Denna utveckling var en följd av den kraftiga tillväxt som skett efter 1973, vilken medfört en snabb inflation och en försämrad bytesbalanssituation. Vissa OPEC-länder fick under denna period underskott i sina bytesbalanser, vilket tvingade dem till statlig nettoupplåning både från andra OPEC-länder och på den internationella marknaden.

Den andra stora oljeprishöjningen kom 1979 och innebar en direkt ökning i OPEC-ländernas varuexportinkomster med drygt 50 %. Ländernas han-

[1] Bulgarien, Tjeckoslovakien, Östtyskland, Ungern, Polen och Rumänien.

delsbalans förbättrades kraftigt både 1979 och 1980. Bytesbalansöverskottet uppgick till ca 115 miljarder USD 1980.

OPEC-ländernas samlade tjänste- och transfereringsbalans har under hela 1970-talet varit negativ med växande underskott. Tjänsteutgifterna har ökat snabbare än tjänsteinkomsterna. (Diagram 2.5.)

OPEC-länderna har under början av 1980-talet haft krympande bytesbalansöverskott. Detta har bl a inneburit att marknaden i OPEC-länderna för utländska bygg- och konsultföretag minskat avsevärt.

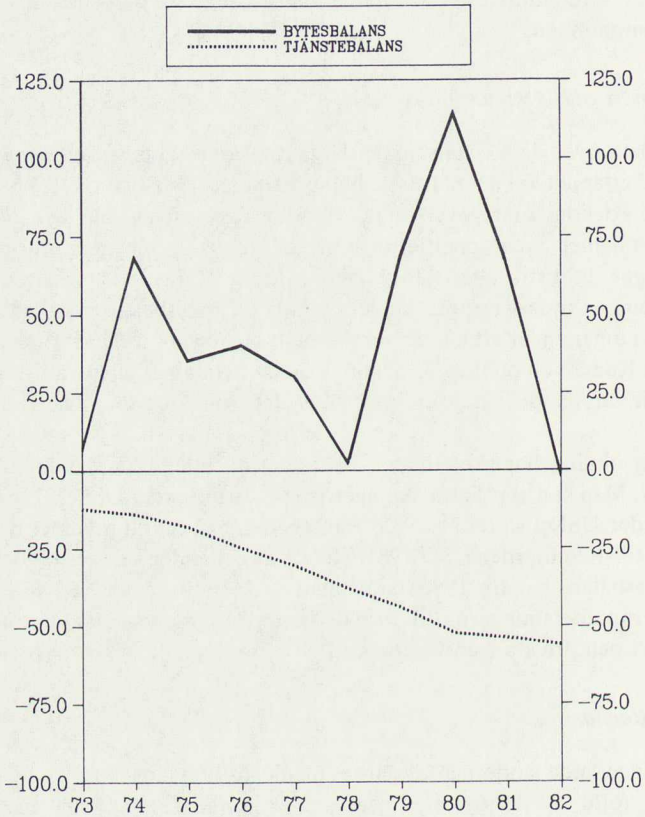


Diagram 2.5 Utvecklingen i OPEC-ländernas bytesbalans och tjänstebalans 1973–1982. Miljarder USD.
Källa: World Economic Outlook, IMF.

NIC-länderna

Bland utvecklingsländerna är det främst de s k NIC-länderna[1] (Newly Industrialized Countries) som under 1970-talet haft en kraftig ekonomisk tillväxt.

Av dessa länder är det framför allt de fyra i Sydostasien som under 1970-talet ökat sin industriproduktion kraftigt och därmed vunnit marknadsandelar av betydande omfattning.

Gruppen av NIC-länder tenderar att utvidgas. De länder som betraktas som nya är Malaysia, Filippinerna, Indonesien och Thailand. Tillsammans

[1] Enligt OECD: Brasilien, Hongkong, Singapore, Sydkorea och Taiwan.

med Singapore utgör dessa de fem ASEAN-länderna (Association of South East Asian Nations).

NIC-länderna, som i många avseenden är en mycket heterogen grupp länder, har dock vissa gemensamma kännetecken. De har främst under 1970-talet satsat på en snabbt växande andel av världens industriproduktion och export av varor. I takt med att NIC-ländernas industriella utveckling fortsätter och deras levnadsstandard höjs, reses krav på investeringar i fysisk och social infrastruktur. NIC-länderna blir därför en allt viktigare exportmarknad för nya och komplexa varor och tjänster.[1]

[1] Statligt kunnande till salu. Konsultexportutredningen SOU 1980:23.

3 Sveriges tjänstehandel under 1970-talet

Den svenska tjänsteexportens (inkl korrigeringsposten) andel av den totala exporten av varor och tjänster har ökat från knappt 20 % 1970 till ca 24 % 1982.

En likartad utveckling har skett för tjänsteimportandelen, från 19 % 1970 till knappt 27 % 1982. Andelen tjänsteimport har dock helt naturligt svängt relativt kraftigt vid perioder av stora värdeökningar i varuimportvärdet, främst i anslutning till de internationella oljeprishöjningarna 1973 och 1979. En drastisk uppgång i oljepriset 1973 resulterade i en minskad andel tjänsteimport de närmast påföljande åren, medan en svagare ökning av varuimporten 1977–1978 gav en ökad andel tjänsteimport. (Diagram 3.1).

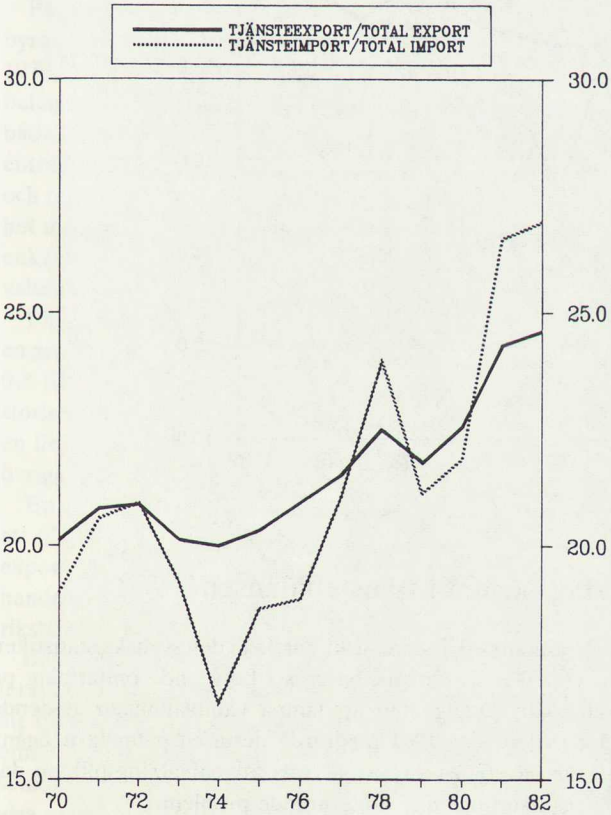


Diagram 3.1 Utvecklingen i Sveriges tjänstehandel med utlandet 1970–1982. Procent.

Anm. Tjänsteexport inkl avkastning på kapital och korrigeringspost

Källa: Sveriges Riksbank.

Om avkastning på kapital, dvs räntor och utdelningar, exkluderas ur tjänstebegreppet erhålles en något förändrad andelsutveckling. Tjänsteexporten exklusive avkastning på kapital som andel av den totala exporten av varor och tjänster ökade från knappt 19 % 1970 till drygt 20 % 1982. Motsvarande tjänsteimportandel var dock i stort sett densamma 1982 som 1970, ca 18 %. Andelen har varierat relativt kraftigt under 1970-talet men denna variation beror som tidigare nämnts i huvudsak på svängningar i det totala varuimportvärdet. Utvecklingen i tjänsteimportandel efter 1976 visar på den relativa tyngd som skuldräntorna på den svenska utlandsskulden har fått i vår tjänstebalans. (Diagram 3.2).

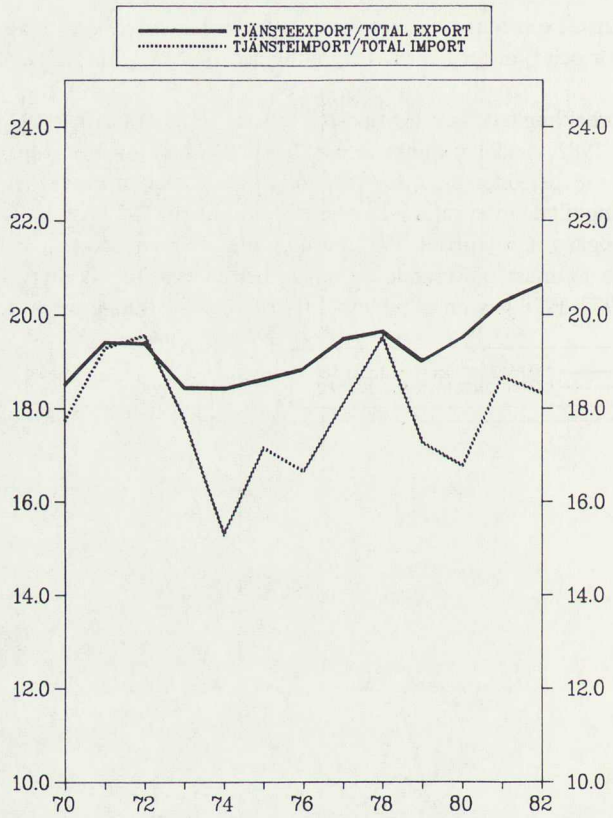


Diagram 3.2 Utvecklingen i Sveriges tjänstehandel med utlandet 1970–1982. Exkl avkastning på kapital. Procent.

Anm. Exkl avkastning på kapital och den del av korrigeringsposten som kan hänföras till avkastning på kapital enl Tabell 3.1.

Källa: Sveriges Riksbank

3.1 Korrigeringsposten i tjänstebalansen

Det har sedan länge funnits ett systematiskt bortfall i den svenska statistiken över tjänsteexporten. Denna statistik baseras i betydande omfattning på valutaanmälningar. När skyldigheten att lämna valutaanmälan avseende varuexportlikvider avskaffades 1961 medförde detta en påtaglig nedgång även i rapporteringen av tjänsteexporten trots att anmälningsplikten där kvarstod. På importsidan finns inte motsvarande problem.

För att korrigera för denna underrapportering infördes en korrigeringspost i bytesbalansen. Det bestämdes att den skulle växa med 100 mkr per år fr o m 1962 t o m 1969 då den uppgick till 800 mkr. Denna schablonmässiga uppjustering av bytesbalanssaldot grundade sig på antagandet att resposten, bortsett från underrapporteringen av tjänster, i allt väsentligt bestod av handelskrediter och att det inte fanns anledning förmoda att dessa krediter över längre perioder gav upphov till vare sig ett nettoinflöde eller nettoutflöde av valutor. Korrigeringsposten fastställdes med utgångspunkt härifrån så att restposten efter justering i stort sett summerade till noll över en tioårsperiod.

År 1970 kunde man konstatera en förbättring i rapporteringen av tjänstebetalningar. Den successiva uppjusteringen av korrigeringsposten upphörde därför. Troligen var den förbättrade rapporteringen endast tillfällig. Korrigeringsposten kompenserade därför sannolikt inte helt underrapporteringen av tjänsteexporten efter 1970. På grund av de stora restposter som uppkom 1975–1977, blev det efter hand alltmer uppenbart att en övervägande del inte berodde på handelskrediter. Varje ändring av korrigeringsposten utan att ytterligare information inhämtades hade emellertid varit godtycklig. Då en omfattande utlandsupplåning samtidigt inletts var det också troligt att restposten till viss del bestod av oregistrerade kapitaltransaktioner. Korrigeringsposten hölls därför oförändrad tillsvidare.

På begäran av Betalningsbalansdelegationen[1] utförde Statistiska Centralbyrån under 1978 en enkätundersökning avseende företagens tjänsteexport 1977. En jämförelse mellan resultatet av denna undersökning och betalningsbalansstatistikens valutaanmälningsmaterial visade att skillnaden mellan de båda materialens totalvärden uppgick till 3,3 miljarder kr. Inkomsterna för entreprenadarbeten och tekniska tjänster underskattades med 2 miljarder kr och ränteinkomster och utdelningar med 1 miljard. Någon exakt jämförbarhet mellan de båda materialen förelåg emellertid inte. Det kan nämnas att enkätmaterialen baseras på bokförda (i vissa fall fakturerade värden) medan valutaanmälningsmaterialet skildrar faktiska betalningar.

I betalningsbalansstatistiken beaktades resultatet av enkätundersökningen genom att korrigeringsposten i bytesbalansen för 1977 justerades upp från 0,8 till 3,3 miljarder kr. Då det inte fanns någon direkt information om storleken på bortfallet i tjänsteexporten för åren före och efter 1977 användes en linjär framskrivningsmetod för att konstruera korrigeringsposter för de övriga åren.

En ny enkätundersökning avseende 1978 års tjänsteutbyte, som även avsåg att täcka företagens tjänsteimport, visade att underskattningen av tjänsteexporten i själva verket var större än vad 1977 års undersökning givit vid handen. Enkätmaterialet visade dock för importen ett värde som understeg riksbankens valutamaterial.

Betalningsbalansdelegationen uttryckte viss tveksamhet till enkätresultatet främst vad gäller importsidan. Det finns nämligen ingen större anledning att tro att betalningsanmälningarna skulle överskatta utflödet i en sådan omfattning som antyds av enkäten. Den kvalitetsgranskning av enkätundersökningen och anmälningsmaterialet som genomförts har heller inte kunnat visa varför betalningsanmälningarna skulle överskatta tjänsteimporten.

[1] Betalningsbalansdelegationen är ett samrådsorgan bestående av representanter för Finansdepartementet, Statistiska Centralbyrån, Konjunkturinstitutet och Sveriges Riksbank.

Årliga enkätundersökningar över företagens export och import av tjänster har därefter genomförts för att ge delegationen ett underlag för att göra en rimlig nivåskattning av bytesbalansens saldo. Delegationen har i samarbete med SCB bedrivit ett omfattande arbete för att förbättra enkätundersökningarnas kvalitet. Detta arbete har gjort det möjligt att öka säkerheten i undersökningarna vad gäller mätfelen. Ett tecken på förbättrad kvalitet kan vara att nivåerna på importsidan i enkäten respektive i valutaanmälningsmaterialet närmat sig varandra.

Från och med 1980 har SCBs tjänsteenkät direkt använts för att uppskatta nivån på tjänstebalansens saldo. Undersökningens karaktär av stickprovsundersökning ger dock en betydande statistisk osäkerhet i uppskattningen av tjänstebalansen. Storleksordningen kan vara ett par miljarder i vardera riktningen för saldot.

Summan av bytesbalansens och kapitalbalansens saldon skall idealt motsvara förändringen i valutareserven. I praktiken uppkommer dock en skillnad, den s k *restposten,* som beror på statistiska ofullkomligheter. Till en del beror restposten på att förskjutningar i handelskrediter mellan företag inte registreras i statistiken. Under perioden 1970–1982 har restposten varit övervägande negativ och summerar till –12 miljarder kr. Detta kan tyda på att statistiken numera ger en för positiv bild av bytesbalansens saldo.

Undersökningsresultaten ger inte någon säker bild av mätfelet i betalningsbalansstatistikens tjänstebalans. För de enskilda balansposterna är osäkerheten så stor att det av Betalningsbalansdelegationen inte bedömts som meningsfullt att fördela korrigeringsposten på olika tjänsteslag.

En fördelning av korrigeringsposten på *Avkastning på kapital* och *Övriga tjänster*[1] kan göras för 1980–1982 med utgångspunkt från SCBs enkäter för motsvarande år.[2] Utifrån fördelningen 1980 har i tabell 3.1 korrigeringsposten dessutom fördelats proportionellt på båda tjänstegrupperna från och med 1970.

Tabell 3.1 Korrigeringsposten för underskattning av tjänsteexport. Proportionell fördelning enligt 1980. Mkr

År	Avkastning på kapital	Övriga tjänster	Totalt
1970	100	700	800
1971	200	1 300	1 500
1972	300	1 900	2 200
1973	300	2 600	2 900
1974	400	3 200	3 600
1975	500	3 900	4 400
1976	600	4 700	5 300
1977	700	5 500	6 200
1978	900	6 200	7 100
1979	1 000	7 600	8 600
1980	1 300	9 500	10 800
1981	1 300	11 600	12 900
1982	2 200	13 200	15 400

[1] En del av denna korrigeringspost kompenserar för ett bortfall av transfereringar. Underlag saknas emellertid för denna fördelning.

[2] Kredit- och Valutaöversikt 2, 1983, Sveriges Riksbank.

3.2 Utvecklingen för olika tjänsteslag

En översiktlig fördelning av den totala svenska tjänstehandeln visar på en utveckling under 1970-talet som för vissa tjänsteslag avviker från den samlade internationella utvecklingen. Vissa tjänster har markant minskat sina andelar. Export av *transporttjänster* har till exempel nästan halverat sin andel av den svenska tjänsteexporten under 1970-talet, från drygt 60 % 1970 till knappt 40 % 1980 och andelen visar fortsatt nedgång.

Kraftigt ökande andelar av tjänsteimporten har *avkastning på kapital,* som huvudsakligen består av ränteutgifter för den svenska utlandsupplåningen.

Resevalutan visar ökande andelar av tjänsteexporten under 70-talet, och denna tendens förstärks under 1981 och 1982, samtidigt som dess andel av tjänsteimporten minskar.

Övriga tjänster, som är mycket heterogent sammansatta, har kraftigt ökat sin andel av tjänsteexporten under början av 70-talet men tycks vara relativt stabil efter 1977.

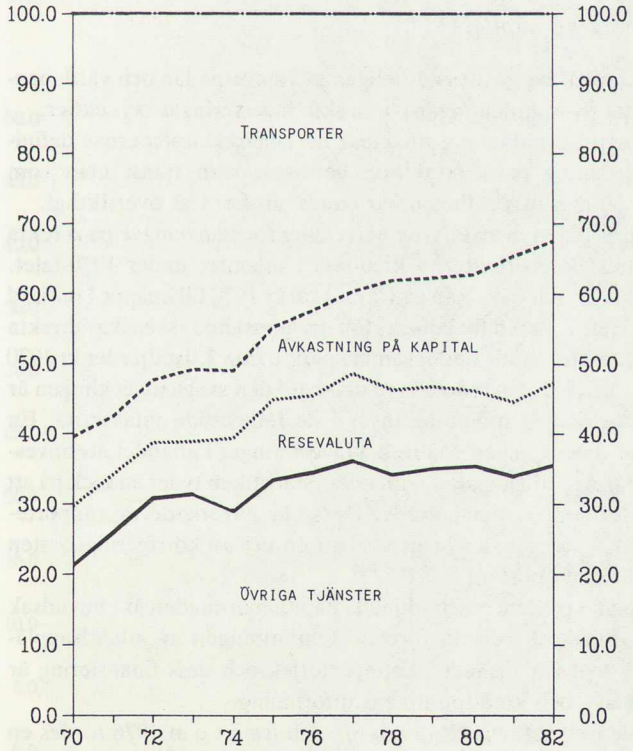


Diagram 3.3 Sveriges totala export av tjänster 1970–1982 fördelad på transaktionsslag. Kumulativ fördelning i procent.

Anm. Korrigeringsposten har fördelats på "Avkastning på kapital" och "Övriga tjänster" enl Tabell 3.1. Transaktionsslagens andelar av den totala tjänsteexporten motsvaras av utrymmet mellan kurvorna.

Källa: Sveriges Riksbank.

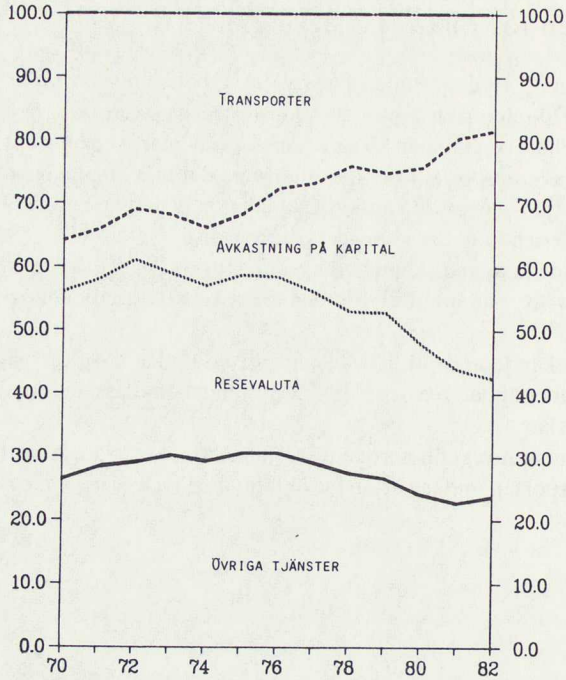


Diagram 3.4 Sveriges totala import av tjänster 1970–1982 fördelad på transaktionsslag. Kumulativ fördelning i procent.

Anm. Transaktionsslagens andelar av den totala tjänsteimporten motsvaras av utrymmet mellan kurvorna.

Källa: Sveriges Riksbank.

3.2.1 *Avkastning på kapital*

Avkastning på kapital består huvudsakligen av räntor på lån och värdepapper men omfattar även utdelningar på direkta investeringar och aktier.

Eftersom Långtidsutredningen tillämpar nationalräkenskapernas definitioner, där avkastning på kapital inte betraktas som tjänst utan som transferering, kommer utvecklingen här endast att beröras översiktligt.

Statistiken visar på en mycket svag utveckling för *utdelningar* på direkta investeringar (exkl koncerninterna krediter) i utlandet under 1970-talet. Utdelningsintäkterna har ökat från ca 1/2 miljard kr 1970 till knappt 1 miljard kr 1982. Utflödet i kapitalbalansen för motsvarande svenska direkta investeringar i utlandet ökade under samma period från 1,0 miljarder kr 1970 till 3,8 miljarder kr 1982. En bidragande orsak till den svaga utvecklingen är att i huvudsak hemtagen utdelning ingår i de redovisade intäkterna. En betydande del av avkastningen på direkta investeringar i utlandet återinvesteras och ökar därmed tillgångarna i utlandet. Statistiken tyder ändock på att utdelningsintäkterna är underskattade. Dessa är påverkade av rapporteringsbortfallet och justeras därför genom att en del av korrigeringsposten kompenserar för detta bortfall.

Svenska låntagare på den internationella kapitalmarknaden är i huvudsak staten, valutabanker och privata företag. Omfattningen av utlandsupplåningen beror av bytesbalansunderskottets storlek och dess finansiering är beroende av finans- och kreditpolitikens utformning.

Under perioden efter första "oljekrisen" och fram t o m 1976 fördes en expansiv finanspolitik samtidigt som den inhemska kreditmarknaden hölls

stram. Företagen ökade sin upplåning i utlandet och finansierade därmed det bytesbalansunderskott som börjat bli allt större. Efter 1976 ökade det statliga budgetunderskottet kraftigt, vilket medförde en ökad likviditet på kreditmarknaden. Näringslivet har härigenom till stor del kunnat finansiera sig inom landet, varför staten blivit tvungen att finansiera en stor del av bytesbalansunderskottet genom utlandsupplåning. *Räntekostnaderna* till utlandet har därmed ökat i takt med den växande utlandsupplåningen.

Tabell 3.2 Räntekostnadernas fördelning 1973–1982 på sektorer. Miljarder kr

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Staten och riksbanken	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	1,0	1,2	3,0	6,5	8,7
Kommuner	–	–	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Övriga	0,8	1,0	1,3	2,3	3,1	5,0	5,3	7,2	12,1	15,0
Totalt	0,0	1,0	1,3	2,4	3,4	6,2	6,7	10,4	18,8	24,0

Källa: Sveriges Riksbank.

Även *ränteintäkterna* har successivt ökat under 1970-talet, dock ej i samma omfattning som utgifterna. Intäkterna för staten och riksbanken kan till största delen hänföras till avkastning på valutareserven. Övriga mottagare av ränteintäkter är valutabanker, Svensk Exportkredit (SEK) och andra företag som lämnar lån till utlandet. Kreditgivningen till utlandet ökade kraftigt under senare delen av 1970-talet. Det är främst SEK:s krediter som varit omfattande. (Diagram 3.5.)

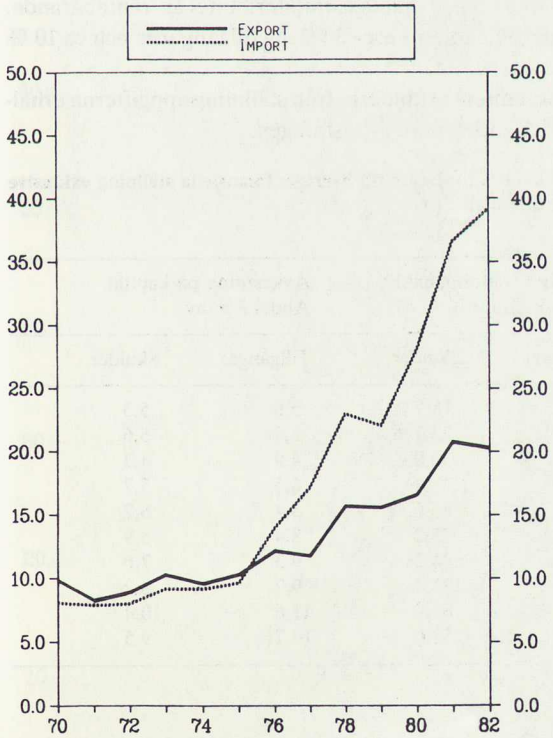


Diagram 3.5 Utvecklingen i avkastning på kapital 1970-1982 som andel av totala tjänster. Procent.

Anm. Korrigeringsposten har fördelats enl Tabell 3.1.

Källa: Sveriges Riksbank.

Det kan i sammanhanget vara intressant att jämföra intäkter och kostnader av kapital med Sveriges samlade finansiella tillgångar och skulder i utlandet. Det bör dock observeras att statistiska uppgifter om den finansiella ställningen gentemot utlandet innehåller stor osäkerhet främst vad gäller företagssektorns tillgångar och skulder.

Tabell 3.3 Avkastning på kapital i relation till Sveriges finansiella ställning gentemot utlandet
Miljarder kr

	Finansiell ställning[1]		Avkastning på kapital			
	Tillgångar	Skulder	Intäkter[2]	Kostnader	Andel i % av	
					Tillgångar	Skulder
1973	44,6	29,4	1,4	1,0	3,1	3,4
1974	48,9	34,9	1,7	1,3	3,5	3,7
1975	60,0	50,8	1,0	1,6	3,2	3,1
1976	64,3	60,7	2,6	2,7	4,0	4,4
1977	76,5	79,8	2,7	4,1	3,5	5,1
1978	81,5	89,9	4,4	6,7	5,4	7,5
1979	87,7	111,6	5,1	7,2	5,8	6,5
1980	99,7	149,9	6,3	11,0	6,3	7,3
1981	122,2	204,9	9,5	19,3	7,8	9,4
1982	147,7	283,5	11,1	24,8	7,5	8,7

[1] Kredit- och Valutaöversikt 1983:2, Sveriges Riksbank
[2] Inkl Korrigeringspost enl tidigare beskriven fördelning i avsnitt 3.1.
Källa: Sveriges Riksbank.

Den låga avkastningsandelen kan förklaras av att en del av våra utländska tillgångar och skulder, t ex vissa handelskrediter, inte är räntebärande. Handelskrediter svarade 1982 totalt för ca 30 % av tillgångarna och ca 10 % av skulderna.

Om samtliga handelskrediter[1] exkluderas från ställningsuppgifterna erhålles en mer rimlig nivå på andelen av avkastningen.

Tabell 3.4 Avkastning på kapital i relation till Sveriges finansiella ställning exklusive handelskrediter gentemot utlandet
Miljarder kr

	Finansiell ställning exkl handelskrediter		Avkastning på kapital Andel i % av	
	Tillgångar	Skulder	Tillgångar	Skulder
1973	28,2	18,7	5,0	5,3
1974	28,9	23,1	5,9	5,6
1975	38,5	36,9	4,9	4,3
1976	40,3	47,4	6,5	5,7
1977	50,1	66,6	5,4	6,2
1978	52,1	75,2	8,4	8,9
1979	54,6	94,2	9,3	7,6
1980	65,1	133,4	9,7	8,2
1981	82,0	185,0	11,6	10,4
1982	103,8	262,0	10,7	9,5

Källa: Sveriges Riksbank

[1] Enligt SCB:s finansräkenskaper

3.2.2 Transporttjänster

Bland transporter i tjänstebalansen redovisas både passagerartransporter och godsfrakter samt utländska fartygs utgifter i Sverige för bunkring och skeppsfurnering, avgifter till svenska myndigheter samt utgifter för fartygs reparationer. De transportslag som i huvudsak förekommer är lastbils-, flyg-, tåg- och sjötransporter. Av de totala transportintäkterna härrör ca 80 % från sjöfarten. På utgiftssidan kan ca 75 % hänföras till sjöfarten.

Statistiken över passagerartransporter avser i huvudsak transporter med fartyg, järnväg och flyg. Omfattningen av och resultatet från dessa transporter är starkt beroende av bl a turismens utveckling till och från Sverige.

Den allmänna världskonjunkturen påverkar utvecklingen i den internationella varuhandeln och därmed de svenska transporttjänsterna. Sjöfarten, som svarar för den helt dominerande delen av vårt positiva transportnetto, har fått vidkännas kraftiga nedskärningar under 1970-talet.

I början av 1970-talet utgjorde de svenska transportintäkterna ca 65 % av den totala tjänsteexporten (exkl avkastning på kapital). Andelen hade 1982 gått ner till drygt 40 %. (Diagram 3.6.)

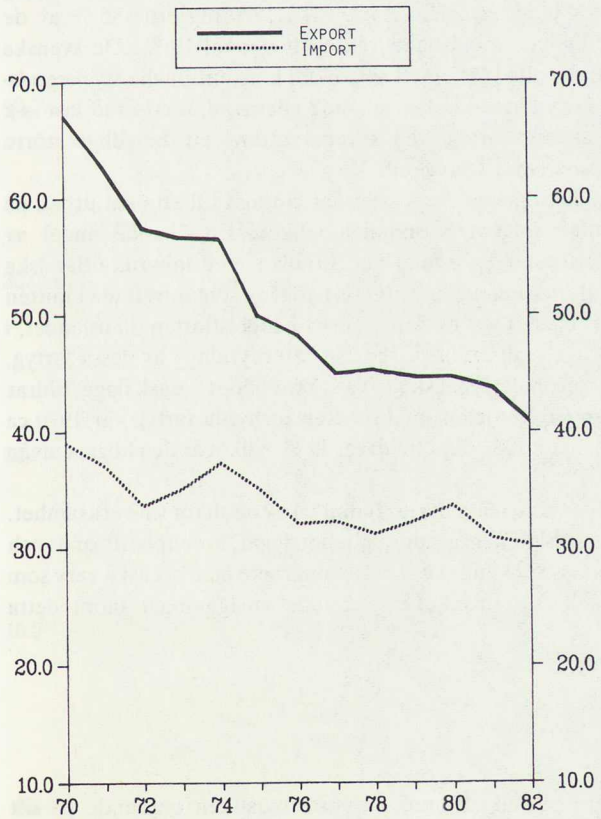


Diagram 3.6 Utvecklingen i transporter 1970–1982 som andel av totala tjänster exkl. avkastning på kapital. Procent.

Källa: Sveriges Riksbank.

Sjöfart

Den svenska handelsflottan är till övervägande del sysselsatt i internationell trafik. Handelsflottan uppgick 1970 till 4,6 milj bruttoregisterton, vilket utgjorde ca 2,2 % av världshandelsflottan. Under perioden fram till och med 1975 ökade bruttotonnaget samtidigt som antalet fartyg minskade. År 1975 var bruttotonnaget 7,4 milj ton och Sveriges andel av världshandelsflottan ca 2,3 %, den största under 1970-talet.

Efter 1975 minskade såväl bruttotonnaget som antalet fartyg. Världshandelsflottan fortsatte att öka om än med en lägre takt än före 1975. Det var bl a de kraftiga prisökningarna på råolja och den därefter minskade oljeförbrukningen i världen som orsakade en nedgång för sjötransporterna under mitten av 1970-talet.

Den internationella konjunkturnedgången som följde efter oljeprishöjningarna 1973 innebar minskad internationell handel och därmed också minskade godsmängder.

Den svenska handelsflottan har under 1970-talet genomgått en snabb strukturförändring.[1] Den kraftiga nedskärningen efter 1975 av både fartyg och bruttotonnage har i huvudsak berört s k masslastfartyg med en bruttodräktighet av minst 6 000 ton. Denna typ av fartyg har svarat för en betydligt större andel i den svenska handelsflottan än i världshandelsflottan.

Av de svenska rederiernas totala bruttointäkter märks en kraftig nedgång under 1970-talet för intäkter av linjefart, vilka 1970 utgjorde 36 % av de totala intäkterna. Denna andel hade 1981 gått ner till 19 %. De svenska linjerederierna har i snabb takt ersatt sina äldre konventionella styckegodsfartyg med större fartyg avsedda för rullande eller containeriserad last, s k ro-ro-fartyg. Ett sådant fartyg kan i regel utföra ett betydligt större transportarbete än de äldre fartygen.

Det internationella tonnageöverskottet har bidragit till ett ökat utbud på fraktmarknaden med relativt förmånliga villkor. En ökande andel av rederiernas intäkter under 1970-talet har intjänats med inhyrda utländska fartyg. Efter den internationella konjunkturnedgång som inträffade i mitten på 1970-talet såldes en stor del av den svenska handelsflottan till utlandet, i många fall till verkliga realisationspriser. En "återhyrning" av dessa fartyg, nu till bättre villkor än om fartyget skulle varit kvar under svensk flagg, bidrar till denna ökade andel. Andelen intäkter från förhyrda fartyg var 1970 ca 26 %. Denna andel hade 1981 ökat till drygt 39 %, vilket är den högsta nivån någonsin.

De senaste åren har svenska rederier funnit en ny nisch för sin verksamhet. Stora investeringar görs för närvarande i oljeborriggar, hotellplattformar och servicefartyg. Denna utveckling sker i nära samarbete med svenska varv som bygger internationellt sett mycket avancerade anläggningar inom detta område.

3.2.3 Resevaluta

Statistiken

Resevalutan har en speciell ställning i tjänstestatistiken beroende på sitt heterogena innehåll och tjänsternas art. De renodlade resevalutatjänsterna,

[1] Svensk Sjöfartspolitik SOU 1979:67.

t ex turism, konsumeras vanligtvis av importörerna redan i det exporterande landet.

Resevalutastatistiken omfattar alla överföringar mellan Sverige och utlandet i samband med privata resor och affärsresor. Statistiken innehåller alltså inte enbart betalningar avseende turism. Utöver egentliga resekostnader återfinns här en del privata transfereringar i form av sedlar i samband med utländska medborgares överföring till hemlandet. Illegal kapitalutförsel av svenska kronor, som sedan inväxlas i mottagarlandet, ingår dessutom med sina återströmmar i resevalutastatistiken.

I statistiken ingår även de valutaströmmar som avser varuinköp under resa i utlandet. En betydelsefull del är här den s k gränshandeln mellan de nordiska länderna som varit relativt omfattande under senare år.

Statistiken finns fördelad på valutaslag. Registrerade betalningar i olika länders valutor speglar dock inte nödvändigtvis reseutbyte och turism med motsvarande länder. Vissa större nationella valutor som fungerar som internationella betalningsmedel påverkar fördelningen. Svenska resevalutautgifter till exempelvis Spanien och Grekland är dock relativt väl korrelerade med resandet till dessa länder. Under hela 1970-talet var dessa länder de främsta resmålen för den svenska charterturismen. I detta sammanhang bör nämnas att mindre än hälften av de svenska resevalutautgifterna består av charterresenärers utgifter i utlandet. Biljettkostnader till utländska flygbolag registreras inte som resevaluta utan ingår bland transporttjänster. (Diagram 3.7).

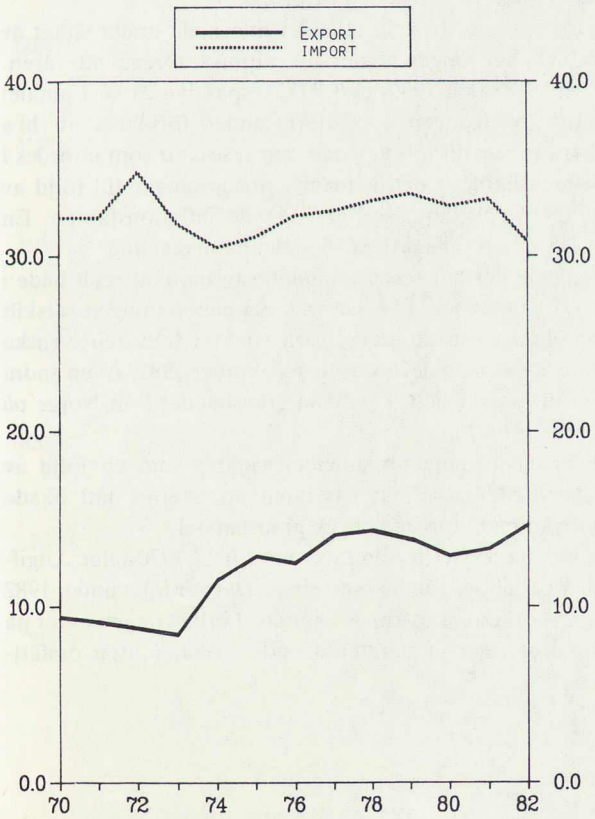


Diagram 3.7 Utvecklingen i resevaluta 1970–1982 som andel av totala tjänster exkl. avkastning på kapital. Procent.

Källa: Sveriges Riksbank.

Bestämningsfaktorer och utveckling

Resevalutans heterogena innehåll medför att dess bestämningsfaktorer varierar kraftigt mellan länder och är starkt beroende av den konjunkturella utvecklingen. Ett lands inkomstnivå och relativa prisnivå samt yttre faktorer som t ex drastiska oljeprisförändringar påverkar utvecklingen. Utöver detta bidrar klimat och kulturella tillgångar till att vissa länder har större turism än andra.

Utvecklingen i Sveriges resevalutatjänster var före 1973 relativt jämn. Under hösten 1973 inträffade de kraftiga oljeprishöjningarna som åtföljdes av en allmän nedgång i världskonjunkturen. Resandet med framförallt flyg blev betydligt dyrare än tidigare, samtidigt som inflationen ökade i de flesta oljeimporterande länder. Detta medförde högre kostnader även för turismen. Antalet charterresenärer från Sverige till utlandet minskade t ex med ca 10 % mellan 1973 och 1974. OECD-ländernas inkomster minskade med 3,5 % i volym.

Mellan 1976 och 1977 ökade resevalutainkomsterna i de flesta OECD-länderna. Turismen ökade speciellt från Västtyskland och Frankrike men även från USA. De svenska resevalutainkomsterna ökade markant. Volymökningen under 1977 var ca 17 %. Ökningen i de svenska inkomsterna berodde dels på den internationella konjunkturuppgången men även på de svenska valutakursjusteringarna, inom den s k "ormen" 1976 och devalveringen i augusti 1977. Efter 1977 sjönk åter den reala ökningstakten i resevalutainkomsterna både i Sverige och i Europa.

Antalet svenska charterresenärer till utlandet minskade under slutet av 1978 efter den kraftiga uppgången under de närmast föregående åren. Minskningen fortsatte 1979 och 1980 med 7 % respektive 21 % i antalet förmedlade resenärer. Nedgången i charterresandet förklaras av bl a prishöjningar på charterresor till följd av dels den reseskatt som infördes i maj 1978,[1] dels av bränsletillägg och allmänna prishöjningar till följd av oljeprisets uppgång 1979 och den därefter stigande inflationstakten. En samtidig uppgång i US-dollarkursen förstärkte denna utveckling.

Under början av 1980-talet har resevalutainkomsterna ökat realt både i Sverige och övriga OECD-länder. För Sveriges del blev ökningen särskilt kraftig 1982. Denna ökning kan till en del vara effekter från den svenska devalveringen 1981 och i viss mån devalveringen i oktober 1982. Även andra faktorer har bidragit till uppgången, t ex ökad gränshandel från Norge på grund av en norsk arbetskonflikt.

Sveriges relativa prisnivå gentemot utlandet sänktes som en följd av devalveringarna. En omedelbar effekt har blivit att Sverige fått ökade resevalutainkomster från både turism och s k gränshandel.

Resevalutanettot har successivt försämrats under hela 1970-talet. Utgifternas ökningstakt har varit högre än inkomsternas. Det var först under 1982 som en förbättring i resevalutanettot kunde skönjas. Förbättringen beror på kraftigt ökade inkomster, medan utgifterna endast ökat i liten omfattning.

[1] Fr o m 1 maj 1978 utgår skatt på charterresor med flyg till utlandet för passagerare som fyllt 12 år. Skatten höjdes den 1 oktober 1980 från 100 kr till 150 kr per passagerare.

Gränshandelns betydelse

Med gränshandel avses vanligen inköp som sker i samband med kortare resor över gränsen, där resans syfte är att köpa varor. Inkomsterna av gränshandel har under andra hälften av 1970-talet varit betydligt större än utgifterna. Den norska gränshandeln i Sverige har under senare år fått en betydande omfattning.

De nordiska ländernas andel av Sveriges totala resevalutainkomster har ökat markant under 1970-talet, medan andelen av utgifterna varit oförändrad. Drygt 50 % av Sveriges resevalutainkomster kom 1982 från de nordiska länderna. (Diagram 3.8.)

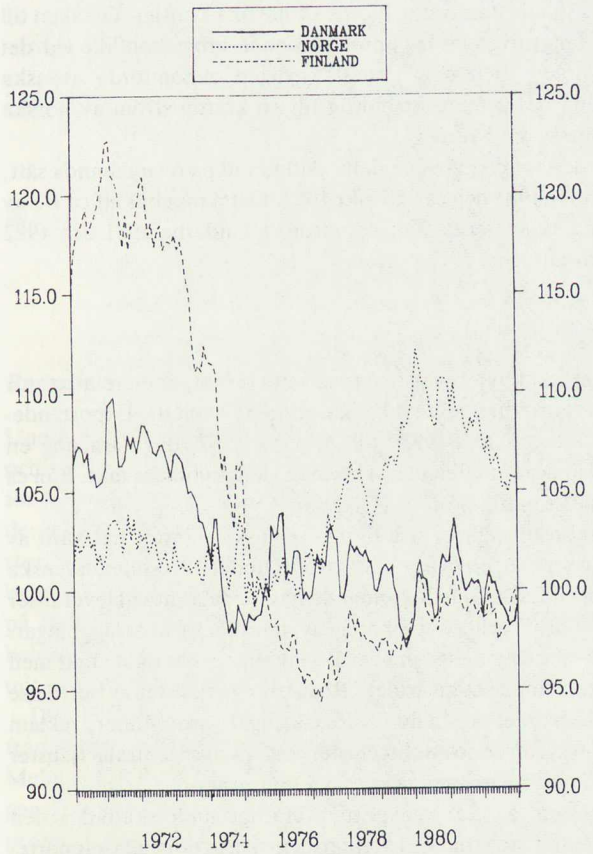


Diagram 3.8 Utvecklingen i Sveriges relativpriser gentemot de nordiska länderna 1970–1982. Index 1975 = 100.

Källa: OECD och SCB.

Tabell 3.5 De nordiska ländernas andel av Sveriges totala resevalutainkomster och -utgifter. Procent

	1970	1975	1980	1982
Inkomster	32	51	47	52
Utgifter	32	38	31	32

Inom Sveriges Riksbank har några studier gjorts för att uppskatta gränshandelns omfattning, dels genom att mäta inväxlingen av våra grannländers valutor hos svenska banker nära gränsen, dels genom enkäter till köpmän i närheten av gränsen. Uppskattningen är dock förenad med viss osäkerhet, vilken förstärks av att turistdelen ej kan urskiljas i dessa skattningar. Från dessa studier, som avsåg åren 1979 och 1982, har framkommit att gränshandeln 1979 kunde uppskattas till maximalt 300 mkr, vilket motsvarade 16 % av resevalutainkomsterna från de nordiska länderna. Vid den andra undersökningen, som gjordes hösten 1982, kunde man redan på förhand anta att inkomsterna från Norge skulle öka kraftigt. Orsaken till detta var dels en långvarig och då ännu pågående arbetskonflikt vid det norska "vinmonopolet" och dels den då nyligen genomförda svenska devalveringen. Båda dessa faktorer bidrog till en kraftig ström av norska resenärer över gränsen till Sverige.

Inkomsterna av den totala gränshandeln, definierad på ovannämnda sätt, uppgick till ca 650 mkr 1981 och ca 950 mkr 1982. Detta innebär att ca 1/3 av de totala resevalutainkomsterna från de nordiska länderna 1981 och 1982 härrörde från gränshandeln.

3.2.4 Övriga tjänster

Övriga tjänster är mycket heterogent sammansatta och utgör en relativt stor andel av vår totala tjänstehandel (exkl avkastning på kapital). Exportandelen har ökat från knappt 25 % 1970 till ca 45 % 1982, dvs nära nog en fördubbling. Även importandelen har ökat, men i långsammare takt, från ca 30 % till 40 % under samma period. (Diagram 3.9)

Entreprenader, konsulttjänster och övriga tekniska tjänster har varit av stor betydelse för utvecklingen i vår tjänsteexport under 1970-talet. Svenska företag med ett stort internationellt kunnande har medverkat vid leveranser av hela system för drift och övervakning av fabriker och anläggningar. Försäljning av licenser och patent samt royaltyinkomster har ökat i takt med den industriella utvecklingen i omvärlden. Bland övriga tjänster av betydelse i vår internationella handel kan nämnas försäkringar, provisioner, reklam och PR-tjänster samt administrationstjänster och övriga centrala tjänster inom våra internationellt verksamma svenska koncerner.

Som tidigare nämnts är tjänsteexporten kraftigt underskattad i den svenska betalningsbalansstatistiken. Effekterna av detta bortfall i rapporteringen har man sökt eliminera genom den korrigeringspost som vi redogjort för i Kapitel 3.1. I detta kapitel framgår att en stor del av korrigeringsposten kompenserar ett bortfall av övriga tjänster.

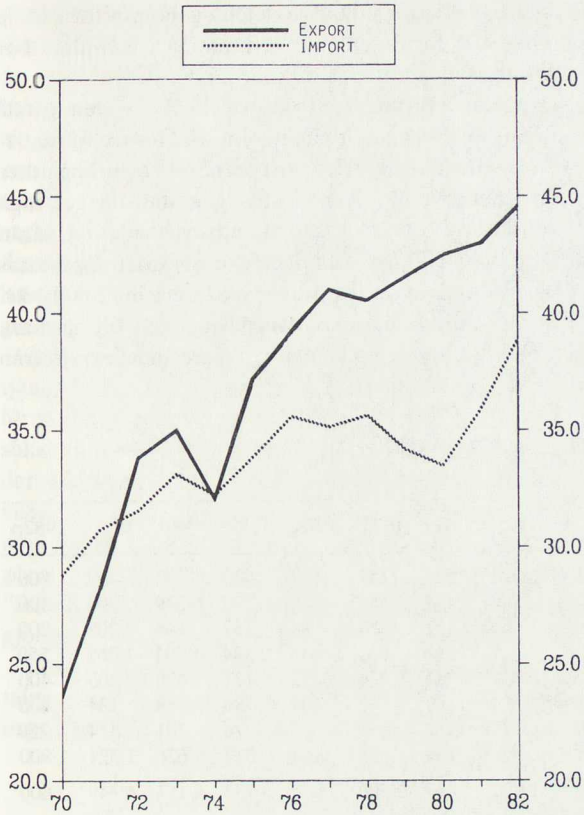


Diagram 3.9 Utvecklingen i övriga tjänster 1970–1982 som andel av totala tjänster exkl avkastning på kapital. Procent.

Källa: Sveriges Riksbank.

Byggnadsentreprenader i utlandet

Under 1960-talet ökade den inhemska byggproduktionen mycket kraftigt och svenska entreprenadföretag byggde upp sina produktionsresurser till en för Sverige mycket hög nivå. I början av 1970-talet inträffade en stagnation i den inhemska efterfrågan, främst av flerbostadshus, som snabbt medförde en stor överkapacitet hos de svenska byggföretagen. För att inte drastiskt behöva skära ned sin verksamhet gav sig de svenska entreprenadföretagen ut på den internationella marknaden. Företagens handlande är här mycket belysande för hur det inhemska efterfrågeläget påverkar exporten och även initierar ny export.

Den utländska efterfrågan på projekt av lämpligt slag ökade samtidigt, främst från Öst-Europa och något senare, efter oljekrisen 1973–74, från Mellanöstern. Detta medförde en kraftig uppgång i det svenska utlandsbyggandet med en speciell koncentration till dessa områden. I Öst-Europa var projekten i huvudsak inriktade på hotellbyggen eller bostads- och affärshus, medan projekt i Mellanöstern ofta fick en mer infrastrukturell inriktning.

Från att i början av 1970-talet ha motsvarat ca 1,5 % av hemmamarknadens produktionsvärde växte utlandsbyggandet till omkring 10 % år 1979.

Ytterligare något år senare, 1981, var utlandsandelen i genomsnitt ca 15 % för de 15–20 byggföretag som fortfarande är verksamma i utlandet. För enskilda företag kan utlandsandelen uppgå till mer än 50 %.

Den svenska byggexporten svarade 1981 för ca 15 % av den totala exporten av varor och tjänster. Byggmaterialindustrin stod för tre fjärdedelar (15 miljarder kr) av denna export, entreprenörer och konsulter tillsammans för en fjärdedel (5 miljarder).[1] Tillgänglig statistik ger inga uppgifter om det svenska exportvärdet av utlandsbyggnadet. Utifrån bedömningar och särskilda beräkningar[2] kan dock exportvärdet uppskattas till i genomsnitt 50 % av produktionsvärdet, dvs för 1982 omkring 2 800 mkr. För vissa projekt i t ex Öst-Europa har exportvärdet uppgått till närmare 100 %, medan andra projekt i andra regioner har haft lägre andel export från Sverige.

Tabell 3.6 Byggnadsentreprenadföretagens utlandsbyggande 1971–1982.
Årligt produktionsvärde i mkr, löpande priser

	1971	1972	1973	1974	1975	1976[2]	1977	1978	1979	1980	1981	1982p
Norden	152	170	209	261	320	528	457	410	430	392	400	700
Öst-Europa	98	118	197	507	432	474	554	469	290	339	300	300
Övriga Europa						112	81	98	167	168	208	200
Mellanöstern[1]	33	56	76	149	172	363	951	1 615	2 244	1 891	1 369	1 550
Övriga Asien						41	234	52	127	498	303	400
Nord- o Mellanamerika	–	1	1	1	–	89	97	104	86	38	134	400
Sydamerika	9	–	1	20	94	152	51	78	76	201	314	250
Afrika	20	38	38	31	32	108	75	144	317	626	1 321	1 800
Totalt	312	383	522	969	1 050	1 867	2 500	2 970	3 737	4 153	4 349	5 600

[1] Exkl Libyen och Egypten, som ingår i Afrika.
[2] Före 1976 medger ej statistiken särredovisning av Öst-Europa resp Mellanöstern.
p = preliminära data.

Källa: Svenska Byggnadsentreprenörföreningen, SBEF, 1983.

Det samlade exportvärdet från entreprenadföretagens produktion utgörs av både varu- och tjänsteexport. Tjänsteproduktion är numera nära sammanlänkad med ett företags varuproduktion. I synnerhet för entreprenadföretag där tjänsteexporten utgör en del i ett helt projekt. Karakteristiskt för utlandsmarknaden är att det ofta rör sig om mycket stora projekt, där i många fall företag är engagerade i s k konsortier. Ofta har ett byggkonsortium totalentreprenad på ett projekt, där slutleveranserna till beställaren är en "nyckelfärdig" produkt.

Enligt beräkningar, gjorda med ledning av resultat från SCBs byggenkäter, bestod exportvärdet 1979 till ca 20 % av material medan resten, ca 80 %, utgjorde tjänsteexport. För 1980 och 1981 märks en tendens till minskad andel material i exportvärdet, medan tjänsteandelen ökar. Det statistiska materialet är osäkert men kan ge ett visst stöd för den utveckling som faktiskt sker internationellt. Många länder, särskilt i Mellanöstern, kräver numera att en större andel inhemskt material används vid pågående projekt i dessa länder.

[1] Byggsektorn och den ekonomiska utvecklingen, BFR, R 134:1982.

[2] Enl SBCs enkät över byggnads- och byggkonsultverksamhet.

I betalningsbalansstatistiska sammanhang, där man vill skilja på export av varor respektive tjänster, är problemen uppenbara. Varuexportvärdet, som det registreras i tullen, innehåller förmodligen i varierande omfattning även belopp som avser tjänsteexport. Såväl amerikanska som svenska undersökningar[1] har visat att en betydande tjänsteexport troligtvis redovisas som varuexport. Olika tjänster som montage, intrimning och underhåll ingår vanligtvis i den fakturerade kapitalvaruleveransen, det värde som tullen utgår ifrån, och redovisas därigenom ofta som varuexport. Däremot kan dessa tjänster särskiljas och redovisas som tjänsteimport i det importerande landet. I så fall får vi ett bidrag till den internationella diskrepansen i den globala bytesbalansen som tidigare diskuterats i avsnitt 2.1.

Om en del av tjänsteexporten ingår i varuvärdet kan detta ge fel nivå i tjänstebalansen, men den totala bytesbalansens saldo påverkas ej. Endast fördelningen mellan varor och tjänster blir missvisande. Om man däremot söker kompensera för felet i tjänstebalansen med t ex fristående enkätundersökningar över tjänster kan man riskera att få en dubbelregistrering av vissa tjänster, eftersom de till en del redan ingår i varuvärdet. Endast i den mån tjänsterna är ett rent bortfall i statistiken kan en sådan komplettering göras. Tyvärr kan man dock ej med säkerhet ange vilken omfattning denna "felregistrering" har, eftersom några direkta mätningar i varuexporten ej har gjorts.

I tabell 3.7 jämförs de i betalningsbalansstatistiken registrerade exportbetalningarna för entreprenadverksamhet i utlandet med det här uppskattade exportvärdet.

[1] Economic Consulting Services Inc., *The International Operations of U.S.Service Industries: Current Data Collection and Analysis* Washington D.C. June 1981. Svensk kapitalvaruexport och exportkreditfinansiering 1980–1982, Industridepartementet, Stockholm 1982.

Tabell 3.7 Byggnadsentreprenadföretagens exportbetalningar i relation till exportvärdet av den totala produktionen 1971–1982
Mkr, löpande priser

	Produktionsvärde mkr (a)	Exportvärde 50 % av (a)	därav uppskattat		Entreprenadbetalningar, tjänster	
			Material 20 %	Tjänster 80 %	I betalningsbalansstatistiken	Enligt SCB:s tjänsteenkät[1]
1971	312	156	31	125	86	–
1972	383	192	38	154	84	–
1973	522	261	52	209	114	–
1974	969	485	97	388	237	–
1975	1 050	525	105	420	227	–
1976	1 867	934	187	747	307	–
1977	2 500	1 250	250	1 000	351	1 337
1978	2 970	1 485	297	1 188	485	1 318
1979	3 737	1 869	374	1 495	503	1 582
1980	4 153	2 077	415	1 662	302	1 581
1981	4 349	2 175	435	1 740	266	1 631
1982	5 600	2 800	560	2 240	1 200[2]	2 781

[1] Intäkter exkl köp av varor och tjänster i tredje land.
[2] Fr o m 1982 har vissa rapporteringsrutiner förbättrats.

Som framgår av tabellen är andelen tjänsteexport, så som den finns registrerad *exklusive* korrigering i betalningsbalansstatistiken, låg jämfört med det skattade exportvärdet.

Det finns dock flera skäl till denna tydliga differens. Förutom det tidigare diskuterade bortfallsproblemet i valutaanmälningsstatistiken, så innefattar ju det samlade exportvärdet både varu- och tjänsteexport från Sverige. Svårigheterna med att avgränsa varu- och tjänsteinnehåll vid sammansatt projektexport kan bidra till att förklara en del av skillnaden.

Utifrån de enkätundersökningar som SCB genomfört avseende företagens export och import av tjänster 1977–1980 kan en viss uppfattning om storleken av byggnadsföretagens tjänsteintäkter från utlandsverksamhet erhållas. Dessa resultat tyder på att tjänsteexporten skulle vara underskattad i betalningsbalansstatistiken med ca 1 miljard kr per år 1977–1982.

De största beställarländerna 1982

Svenska byggentreprenörer var i juni 1982 verksamma inom pågående projekt i mer än 23 länder.[1] De 11 största svenska byggföretagen var engagerade i pågående arbeten, förutom svenska biståndsprojekt, till ett värde av mer än 16 miljarder kr.

Tabell 3.8 Svenska entreprenörer i utlandet 1982

	Antal svenska entreprenörer i landet	Beställningssumma för pågående projekt i landet Miljarder kr
Saudi-Arabien	5	2,9
Irak	4	2,8
Libyen	3	2,6
Indonesien	2	2,0
Peru	1	1,1
Östtyskland	2	0,9
Algeriet	1	0,7
Grekland	1	0,6
Norge	3	0,5
Ecuador	1	0,5
Övriga	..	1,5
Totalt	11	16

Mellanöstern intar en dominerande plats i det svenska utlandsbyggandet. I Saudi-Arabien, som länge varit det största beställarlandet med pågående projekt för ca 3 miljarder kr, avslutades huvuddelen under 1982. Irak, som är det andra stora beställarlandet i denna region, har pågående arbeten fram till och med 1985 för ca 2,7 miljarder kr.

I Nordafrika är Libyen ett beställarland i särklass med stora projekt flera år framåt till ett värde av 2,6 miljarder kr. I övriga Afrika förekommer enstaka projekt i några få länder, men någon direkt kontinuitet kan här inte märkas.

Sydostasien förväntas bli en ny stor marknad för svenska byggföretag. I Indonesien har ett stort projekt påbörjats till ett värde av 2,0 miljarder kr.

[1] Enl en sammanställning av BYGGDOK, Institutet för byggdokumentation, 1982.

Två stora biståndsprojekt förekommer dessutom i Vietnam och Sri Lanka. Dessa omfattar en beställningssumma på totalt 3,0 miljarder kr.

Inom Europa pågår projekt i sammanlagt nio länder med en beställningssumma om 2,5 miljarder kr. Ett av de intressanta länderna är Norge som fått ökad uppmärksamhet som marknad för svenska företag.

Byggnadsprojektens inriktning

De svenska entreprenadföretagens utlandsverksamet har under 1970-talet till stor del varit koncenterad till anläggningsprojekt av infrastrukturell karaktär. Hamnanläggningar, vägar, kraftverksbyggen och kraftöverföring är områden inom vilka svenska företag av tradition haft ett stort kunnande som givit konkurrensfördelar även på den internationella marknaden. I mitten på 1970-talet anlitades svenska entreprenörer för omfattande hotell- och bostadsbyggen i ett flertal länder i Östeuropa.

Denna inriktning på samhällsinvesteringar har i stort behållits under hela 1970-talet. Den stora marknad som uppstod i Mellanöstern till följd av de oljeproducerande ländernas stora exportöverskott har vidgat de svenska företagens engagemang. Stora bevattnings- och regleringsprojekt i dessa länder har svenska entreprenörer knutna till sig. Hela städer, innefattande såväl gator som sjukhus, kontor och bostäder, byggs under svenska företags ledning.

Den försämring som på senare tid inträffat i de oljeexporterande ländernas ekonomier, som en följd av bl a allmänt energisparande och lägre kapacitetsutnyttjande i industriländerna, har dock resulterat i att många utbyggnadsplaner uppskjutits eller rent av inställts. Därutöver kan märkas en växande våg av nationalism i länder i tredje världen. Saudi-Arabien har t ex beslutat att 30 % av alla byggnadsentreprenader i landet måste utföras av Saudi-ägda företag. Liknande beslut kan troligen förväntas från flera länder i takt med att inhemsk kunskap och produktion ökar.

Tekniska konsultföretag i utlandet.

Den vikande byggkonjunkturen och en låg investeringsvilja i industrin under 1970-talet ledde till att hemmamarknaden krympte kraftigt för företag, verksamma inom den tekniska konsultbranschen i Sverige. För att i möjligaste mån mildra verkningarna av denna utveckling sökte sig många konsultföretag till den växande utlandsmarknaden.

Svenska konsultföretag finns i dag representerade i ett 50-tal olika länder. De största marknaderna finns i rika oljeländer, i utvecklingsländer där biståndsorgan och andra internationella organ är finansiärer samt i s k NIC-länder (New Industrialized Countries). Mellanöstern svarar sedan länge för den klart dominerande delen av beställningarna. Intresset är dock växande för de nya oljeländerna i Afrika och Sydostasien, främst Indonesien. Kontakterna med USA och Norge ökar likaså men här har konsulterna i första hand valt att etablera sig genom köp av lokala företag.

De svenska konsultföretagen har genom sina intensiva exportsatsningar uppnått en betydande position på världsmarknaden. Under 1970-talet har företagen mer än fördubblat sin exportproduktion och utlandsuppdragen

uppgick 1982 till ca 16 % av omsättningen. Den totala tjänsteexporten har för 1982 uppskattats till ca 1 miljard kr för de svenska konsultföretagen.

Tabell 3.9 Konsultbranschens omsättning 1982 fördelad efter uppdragsgivare
Procent

Privata beställare	39
Kommunala beställare	24
Statliga beställare	16
Export direkt via utländska beställare	12
Export via svenska beställare	4
Maskinleverantörer och andra entreprenörer	3
Övrigt	2
	100

Källa: Konsultföreningen 1983.

De internationella konsultuppdragen ger inte bara direkta exportinkomster för konsultbranschen utan även indirekta fördelar genom att konsulterna jämnar vägen för övrig exportindustri. Inom t ex vattenkraften, där Sverige traditionellt varit mycket stora både på konsult- och entreprenörsidan, genereras ofta mycket stora order. Den internationella marknaden för denna typ av anläggningsprojekt är mindre konkurrensutsatt och prisnivån är inte lika hårt pressad av lokala och andra internationella konsulter.

Tabell 3.10 Byggkonsultföretagens produktionsvärde av verksamhet utomlands
Mkr

År	Produktionsvärde	Uppskattad tjänsteexport[1]
1971	91	80
1972	106	90
1973	115	100
1974	142	130
1975	289	260
1976	400	360
1977	492	440
1978	560	500
1979	529	480
1980	554	500

[1] Tjänsteexporten har uppskattats till ca 90 % av produktionsvärdet (Svenska Konsultföreningen)
Källa: SCB.

Det finns dock tecken som tyder på att marknaden i den industrialiserade delen av världen börjar mättas. De inhemska konsulterna dominerar där uppdragen, varför det är mycket svårt för utländska konsulter utan en mycket specifik kompetens att komma in på marknaden.

Även på den stora tillväxtmarknaden under senare delen av 1970-talet har konkurrensen blivit hårdare. Lågprisländer, som Japan, Korea och Filippinerna, erbjuder numera konsulttjänster, som prismässigt ligger lägre än vad de svenska företagen kan offerera. En annan orsak är att många länder, däribland Saudi-Arabien, själva börjar ta över den mer rutinmässiga

projekteringsverksamheten och köper endast den specialistkompetens som saknas.

Det blir också allt vanligare att beställarländerna ställer krav på samarbete med lokala konsulter som ett villkor för uppdragen.

Olika typer av uppdrag

Svenska exportkonsulter har i dag ett omfattande engagemang på den internationella marknaden. Bland olika typer av uppdrag kan några mer betydande huvudområden urskiljas.

Traditionella konsultuppdrag

På uppdrag av t ex ländernas regeringar gör konsulterna utredningar, studier, projekteringar och förberedelser för projekt av olika slag och omfattning, liksom efterkontroller att uppdragen blivit ordentligt utförda.

"Turn-key projekt"

Beställaren lägger här ut hela projekteringen och bygger på totalentreprenad. Konsulten, som oftast initierat projektet och svarar för förberedelser och projektering, arbetar här normalt tillsammans med en entreprenör. Detta är en vanlig uppdragsform för svenska entreprenadföretag tillsammans med olika konsulter.

"Engineeringuppdrag"

Konsulten och entreprenören arbetar tillsammans med en operativ partner och svarar inte bara för projektering och byggande utan även igångsättning och drift av det färdiga projektet. Denna form av uppdrag är vanlig vid kraftverksprojekt men även sjukhus och fabriksanläggningar byggs under dessa former. En stor del av den framtida tillväxten inom branschen bedöms ligga hos denna typ av uppdrag.

"Construction Management"

Detta entreprenadsystem är utvecklat främst för husbyggnadsprojekt och utgår från att ett projekt kontinuerligt måste styras, samtidigt som det från beställarens sida blir så flexibelt som möjligt. Entreprenören/konsulten har, inom ramen för en budgeterad kostnad, totalansvar för projektets genomförande och tillhandahåller en fullständig entreprenadorganisation med sina system och rutiner under hela projekttiden. Ett successivt beslutsfattande i nära samarbete med beställaren medger att upphandling av delentreprenader kan ske i den takt projektet kräver.

Denna projektorganisationsform har ökat kraftigt på senare tid, främst bland amerikanska entreprenörer/konsulter, men tillämpas även hos en del svenska projekt i utlandet, t ex i Norge och USA.

Licenser, patent och royalties

Förutom entreprenader och konsulttjänster, som svarar för en relativt stor del av tjänsteexporten, förekommer även en förhållandevis stor export av licenser och patent till utlandet samt royalintäkter från utlandet.

Licensinkomster härrör från avtal där licensgivaren mot exempelvis en fastställd avgift upplåter sitt tekniska kunnande till sin avtalspart i utlandet. Denna upplåtelse grundar sig ofta på ett patent eller ett skyddat mönster eller varumärke. Den dominerande betalningsformen för tekniskt kunnande är en omsättningsbaserad royalty som kan variera mellan 2 och 15 %.[1]
Utgifter för licenser har successivt ökat under 1970-talet, från 0,3 miljarder kr 1973 till ca 1,4 miljarder kr 1982. Motsvarande inkomster var ca 0,2 respektive 0,5 miljarder kr. För inkomsterna föreligger ett visst bortfall i rapporteringen, som tidigare diskuterats. En omfattande licenshandel sker mellan företag. Denna handel ger dock ej alltid upphov till betalningstransaktioner utan en del regleras genom olika typer av utbytesavtal eller avräkning mot varu- eller annan tjänstehandel. Härtill kommer alltså att företag underlåter att rapportera betalningar. Detta bortfall förekommer främst på inkomstsidan. Enligt SCBs tjänsteenkät[2] balanseras en export av royalties, licenser och patent på ca 1,1 miljarder kr 1982 av en lika stor import.

En betydande del av licensinkomsterna hänför sig till svenska företag med koncernföretag i utlandet. På motsvarande sätt redovisar utlandsägda företag i Sverige betydande licensutgifter till sina utländska moderföretag. Dessa koncenterinterna betalningar uppgick 1978 till 33 respektive 60 % av de totala inkomsterna och utgifterna av licenser.[2]

Huruvida dessa uppgifter är representativa för licenshandeln är svårt att avgöra. Enligt vissa studier[3] av den amerikanska marknaden grundas koncerninterna avtal inte sällan på skatte- och vinstfördelningsmotiv.

Systemleveranser till industri- och anläggningsprojekt

Svenska tillverkningsföretag är engagerade i omfattande exportaktiviteter som avser systemleveranser till industri- och anläggningsprojekt i utlandet. Dessa projekt innefattar både hårdvara som företagen traditionellt levererar och mjukvara i form av utbildning, underhåll, systemutformning, managementansvar m m. Kännetecknande för systemprojekt är vanligtvis att de i högre utsträckning är en lösning av kundens problem än en leverans av ett antal separata komponenter och utrustningsdelar. I konkurrensen mellan olika leverantörer kommer inte i första hand priset utan snarare förmågan att presentera en god systemlösning enligt kundens önskemål att vara avgörande.

Omfattningen av den svenska exporten av systemleveranser har uppskattats till ca 3 % av den totala svenska exporten för 1973.[4] Utvecklingen har därefter gått i riktning mot en ökande andel systemleveranser. Fram till 1978 hade andelen mer än fördubblats och motsvarade ett årligt exportvärde på ca 7 miljarder kr eller ca 8 % av den totala registrerade varuexporten.

Tjänsteandelen i dessa systemleveranser kan variera högst avsevärt mellan

[1] Ny teknik till mindre företag, STU 219:1981.

[2] Export och import av tjänster 1982, SCB, PM 1983:3.

[3] Kopits, C.F.: *Intra-firm Royalties Crossing Frontiers and Transferpricing Behaviour.* The Economic Journal 1976.

[4] Systemleveranser till industri- och anläggningsprojekt, Industridepartementet, DsI 1978:39.

olika projekt. System av hög teknologisk karaktär, t ex elektroniska telefonväxlar och flygövervakningssystem, har normalt en lägre andel tjänsteexport i leveransvärdet än mer traditionella projekt som industrianläggningar, mejerier m m, där svenskt systemkunnande är betydande.

Litteratur

Andersson Å, Anderstig C, Johansson B, Byggsektorn och den ekonomiska utvecklingen, BFR, R 134:1982.

Balance of Payments Manual, Fourth Edition 1977, IMF.

Charterstatistik, Luftfartsverket (per).

Economic Consulting Services Inc. The International Operations of US Service Industries: Current Data Collection and Analysis, Washington D.C., June 1981.

Export och import av tjänster, Rapporter 1977–82, SCB (per).

Kopits, C.F., Intra-firm Royalties Crossing Frontiers and Transferpricing Behaviour. The Economic Journal 1976.

Kredit- och Valutaöversikt 2, 1983, Sveriges Riksbank.

Ny teknik till mindre företag, STU information nr 219–1981.

Pressmeddelande från Betalningsbalansdelegationen 1979-12-14.

Proposition 1979/80:24 om de multilaterala handelsförhandlingarna inom ramen för det allmänna tull- och handelsavtalet (GATT) m m.

Proposition 1983/84:17 om lag med anledning av Sveriges tillträde till konventionen den 6 april 1974 om en uppförandekod för linjekonferenser.

Radetzki M, Sverige och den tredje världen, SNS 1980.

Sapir A., Lutz E., Trade in Non-Factor Services: Past Trends and Current Issues, World Bank Staff Working Paper No. 410,.August 1980, Washington D.C.

Svensk kapitalvaruexport och exportkreditfinansiering 1980–1982, Industridepartementet, Stockholm 1982.

Svensk Sjöfartspolitik, SOU 1979:67.

Statligt kunnande till salu, Konsultexportutredningen, SOU 1980:23.

Systemleveranser till industri- och anläggningsprojekt, Industridepartementet, DsI 1978:39.

Tourism Policy and International Tourism in OECD Member Countries, OECD. 1982.

Transporter i Sverige. En sammanfattning, Transportrådet, 1983.

Veil E., The World Current Account Discrepancy, Occasional Studies, OECD, 1982.

World Economic Outlook, 1982, IMF.

World Economic Outlook, 1983, IMF.

World Invisible Trade, Committee on Invisible Exports, London (div.årg).

Bilaga 8

De utlandsetablerade företagen och den svenska ekonomin

Förord

1984 års långtidsutredning har utarbetats inom finansdepartementet. I samband med utredningen har ett antal specialstudier genomförts. Huvuddelen av dessa publiceras som bilagor till utredningens huvudrapport (SOU 1984:4)

I föreliggande bilaga nr 8 redovisas en studie av De utlandsetablerade företagen och den svenska ekonomin. Den har utförts inom Industriens Utredningsinstitut där arbetet har letts av Gunnar Eliasson. I arbetet har även deltagit Fredrik Bergholm, Eva Christina Horwitz, Lars Jagrén och Thomas Lindberg. Denna rapport sammanfattar resultatet av ett bredare upplagt forskningsprojekt, som under våren kommer att publiceras av Industriens Utredningsinstitut.

Ansvaret för studien och bedömningarna däri vilar på författaren.

Långtidsutredningens användning av studien och dess resultat framgår av huvudrapporten.

Stockholm i mars 1984

Michael Sohlman
Planeringschef

Innehåll

Författarens förord

Denna studie av de utlandsinvesterande svenska företagens drageffekter på svensk ekonomi har genomförts på uppdrag av den statliga långtidsutredningen. Föreliggande rapport sammanfattar resultaten från ett antal studier, som under våren 1984 kommer att publiceras i samlad form. De är alla refererade i texten och återfinns i litteraturförteckningen.

Projektet har organiserats som ett lagarbete under ledning av undertecknad men kommer i sin slutliga form att bestå av ett antal självständigt författade specialstudier. En sådan om utlandsinvesteringarnas storlek av Fredrik Bergholm har redan publicerats i institutets forskningsrapportserie (Nr 19, 1983). Vid institutet har framför allt Fredrik Bergholm, Eva Christina Horwitz, Lars Jagrén och Thomas Lindberg deltagit i analysen. En särskild jämförelse av svenska investeringar i USA och investeringar av amerikanska företag i Sverige har utförts av Robert Lipsey vid National Bureau of Economic Research i New York. Han har därvid haft hjälp av Lisa Rutström. Fredrik Bergholm har författat den tekniska bilaga som bifogas denna rapport.

Stockholm i november 1983

Gunnar Eliasson

Inledning

Svensk industri har länge haft en betydande del av sin verksamhet förlagd utanför Sveriges gränser. Denna situation tycks vara karakteristisk för små men industriellt väl utvecklade ekonomier. Schweiz och Holland utgör andra exempel. Utlandsengagemanget hos svensk industri har ökat successivt under efterkrigstiden mätt som andel av svenskbaserad produktion och sysselsättning. Detta har föranlett debatt. Tidigare diskuterades svensk industris utlandsverksamhet i första hand som ett inslag i Sveriges internationella ekonomiska beroende. Det omfattande utlandsengagemanget jämfördes då med ett internationellt sett mycket lågt engagemang av utländska investerare i Sverige (Samuelsson, 1977). Debatten har under senare år speciellt gällt konsekvenserna för sysselsättningen i Sverige. Från början handlade svensk ekonomis internationella beroende i första hand om *export- och importberoende*. Utlandsverksamheten har tillfört ett direkt *produktionsberoende* som i takt med tillväxten av en effektiv, internationell kreditmarknad också fått en *finansiell* dimension.

Statsmakten har traditionellt i Sverige försökt påverka utlandsinvesteringarnas omfattning och inriktning med hjälp av finansiell tillståndsgivning (valutaregleringen).

Detta projekt handlar om internationellt företagande och svensk ekonomi. Det syftar till att klarlägga följande tre frågor:

(1) Vad betyder utlandsinvesteringar och utlandsproduktion för ett företags *totala* expansionsmöjligheter?

(2) Vad betyder utlandsinvesteringarnas omfattning för svensk ekonomisk tillväxt, den s k drageffekten?

(3) Vilka möjligheter finns att med ekonomisk politik påverka den mikroekonomiska situationen i syfte att uppnå olika makroekonomiska mål?

Resultaten bygger vad beträffar den första punkten om det enskilda företaget i hög grad på analysen i Bergholm-Jagrén (1984a och b).[1] Underlaget för "drageffektmätningen" under punkt (2) vad beträffar indirekta effekter kommer från Bergholms bilaga till denna studie. Det empiriska materialet utgöres främst av bearbetningar från den mikrodatabas över de stora koncernerna, deras divisioner och produktionsställen som byggts upp för institutets mikro-till-makro modell, samt institutets stora enkäter om svensk industris utlandsverksamhet täckande åren 1965, 1970, 1974 och 1978. (Vad beträffar de senare, se Swedenborg, 1973, 1979, 1982 samt Bergholm, 1983a.) Till detta kommer intervjuer redovisade i B–J (1984b). Resultaten

[1] Fortsättningsvis benämnda B–J (1984a och b).

ligger till grund för denna studie och sätts in i ett industripolitiskt sammanhang.

Den avslutande diskussionen om industripolitikens möjligheter att påverka ländervalet vid investeringsbeslutet utgör en samlad bedömning av en rad studier som ingår i detta projekt samt av resultaten från ett flertal IUI-studier som slutförts under de senaste tio åren.[1]

Studien inleds med en statistisk beskrivning av utlandsengagemangets omfattning och karaktär hos svenska företag. En betydande ansträngning har gjorts att även kartlägga den verksamhet som inte utgörs av direkta investeringar eller tillverkning. Vi finner att den utlandsbaserade delen av svensk industri är betydande i förhållande till svensk industri totalt, men att utlandsverksamheten till sin karaktär på ett väsentligt sätt skiljer sig från den inhemska produktionen. B–J (1984a, avsnitt 2:2.3 och 2.4) har bl a funnit att utlandsengagemanget huvudsakligen handlar om marknadsföringsaktiviteter eller marknadsmotiverade produktionsinvesteringar.

Svensk industri domineras i hög grad av den grupp på ca 40 storföretag som svarar för nästan hela utlandsengagemanget, för större delen av forsknings- och utvecklingsverksamheten (FoU) i svensk industri samt för drygt 40 procent av exporten från Sverige.

Flera av dessa företag kan schematiskt karakteriseras som stora, internationella marknadsföringsorganisationer. De utvecklar sina produkter i Sverige men produktion i traditionell mening (tillverkning) spelar en betydligt mindre roll för dem än man kanske skulle ha förväntat sig. Framför allt verkar den utländska marknadsföringsorganisationen och den inhemska organisationen för produktutveckling (investeringar i forskning och utveckling, FoU) vara avgörande för lönsamheten i den inhemska produktionen.

Även om utlandsengagemanget sträcker sig till mycket små företag, dominerar de stora företagen när det gäller deras relativa betydelse i förhållande till svensk industri totalt. Utlandsföretagen skiljer sig dock på väsentliga punkter från de inhemskt baserade företagen. Deras produkter är komplicerade och har ett betydande kunskapsinnehåll. De säljs på specialistmarknader. Kvalitet, ej pris, är det viktigaste konkurrensmedlet – därav behovet av en stor internationell marknadsföringsorganisation. Andelen direkt hårdvaruproduktion är lägre, och FoU-intensiteten högre än industrimedelvärdet.

Utvecklingen av företagets internationella verksamhet får i väsentliga avseenden samma effekter på den svenska ekonomin som teknisk utveckling i företag. På kort sikt kan sysselsättningen påverkas lokalt. På längre sikt är det framför allt produktionens tillväxt som påverkas.

Storföretagens marknadsföring ger påtagliga direkta och indirekta effekter på den svenska industrin och ekonomin via utrikeshandeln. Det är dessa effekter som ofta framhålls som den positiva sidan av utlandsverksamheten och de är förvisso stora och dessutom, som det synes, konjunkturstabiliserande. Men man missar förmodligen den viktigaste drageffekten på svensk ekonomi om man enbart ser till dessa direkta effekter. Den viktiga effekten är den dynamiska. Utlandsengagemangets marknadsföring har gjort det möjligt för många svenska företag att bli internationellt stora inom synnerligen avancerade marknadssegment genom att storleken gör det

[1] Se litteraturförteckningen, titlar med nothänvisning[1].

möjligt att underhålla en tung FoU-verksamhet, vars kostnader kan slås ut över en världsmarknad.

Ju större FoU-innehåll i produktionen, desto mer benägna synes företagen ha varit att producera för export från svensk botten jämfört med att sprida produktionen utomlands. Marknadsföringskompetensen gör det möjligt att sälja med god lönsamhet, och vinsterna finansierar fortsatt expansion.

Vi finner att möjligheterna att direkt påverka valet mellan att investera i Sverige och i utlandet utan negativa produktionseffekter är små och att den internationella balanseringen av storföretagets olika aktiviteter är en mycket delikat struktur, som ändras snabbt och ständigt. Framför allt blir en påverkan som riktar sig mot en liten del i denna struktur (t ex produktionsinvesteringarna utomlands) lätt antingen effektlös eller störande för effektiviteten.

Företag med betydande utlandsengagemang, i första hand i form av marknadsinvesteringar, dominerar sedan början av 70-talet helt svensk export. De tidigare dominerande företagen i basindustrin har i exporthänseende starkt minskat i relativ betydelse. Den nu dominerande tio-i-topp-gruppen bland exportörerna utgöres huvudsakligen av verkstadsföretag och svarar för över 35 procent av svensk export. De hade aldrig kunnat nå denna storlek utan omfattande investeringar i utlandet under många år. Svaret på den industripolitiska frågan (3) illustreras av frågan, hur hade situationen varit om dessa företag inte hade fått möjlighet att investera i utlandet i stort sett efter sina egna bedömningar och intressen?

Om önskemålet är att upprätthålla en hög sysselsättning och en god tillväxt i svensk industri i *Sverige,* pekar resultaten ganska klart mot hur en effektiv industripolitik bör se ut. Den måste inrikta sig på att bidra till att en så stor andel som möjligt av svensk industri blir av FoU-tung typ med huvuddelen av FoU-investeringarna ägnade åt produktutveckling. Denna typ av industri har i dag en konkurrensfördel av att producera i Sverige för direkt export. Men utlandsförsäljning med den volym som krävs kan bara ske genom en omfattande, utlandsbaserad marknadsorganisation. Det viktigaste inslaget i industripolitiken ligger därmed i att bidra till att utbildningen i samhället fungerar så att tillgången på utbildad arbetskraft, som svarar för forsknings- och utvecklingsarbetet i företagen, inte håller tillbaka företagens fortsatta möjligheter att behålla de tätpositioner vad gäller teknologi och industriell kompetens som i dag kännetecknar ett internationellt sett mycket brett register av svenska industriföretag (Pavitt-Soete, 1981).

1 Svenska utlandsföretag

1.1 Hur ser de ut?

Det svenska internationella företaget är inte nödvändigtvis ett storföretag. Många företag med ett- à tvåhundra anställda har betydande egen produktion och distribution utomlands (Tabell 1). Ännu fler företag i denna storleksklass exporterar större delen av sin produktion. Utlandsengagemang har historiskt sett normalt börjat som en växande exportförsäljning via agenter.

Den internationaliserade gruppen svenska småföretag har vuxit under senare år. Denna utveckling ligger i linje *dels* med den ökade specialiseringen i världshandeln, *dels* med den ökande sofistikeringsgraden i svensk industri, *dels* med "produktionsteknikens" utveckling mot ett minskat hårdvaruinnehåll i produktens totala värde. I en studie av 80 nyetablerade, högteknologiska företag som MIT gjort på uppdrag av STU (Utterback-Reitberger, 1982) visar det sig att det typiska, nyetablerade företaget i Sverige efter 10 år från starten uppnått en storlek på ca 20 Mkr i omsättning, säljer 80 procent av sin produktion utomlands samt att 5 procent av de anställda arbetar utomlands. Efter 14 år arbetar 30 procent av de anställda utomlands och det typiska företaget omsätter nu 80 Mkr.

Större delen av den svenska utlandsverksamheten ligger dock koncentrerad hos ett litet antal (ca 25) storföretag; de största av dem (Volvo, Electrolux etc) är mycket stora även med internationella mått. Dessa stora företag kan – som vi skall visa – karakteriseras som väldiga marknadsföringsorganisationer som utvecklar och producerar specialiserade produkter. Det teknologiska och produktionstekniska kunnandet ligger i allt väsentligt i Sverige, liksom kompetensen att koordinera företagets alla verksamheter (management). Det marknadstekniska kunnandet är spritt över världen. Det senare dominerar svensk industris utlandsverksamhet. Företagens fyra kompetenspoler (management, produktteknologi, produktion och marknad) kompletterar varandra. Företagets totala lönsamhet och därmed storlek, och i synnerhet hårdvaruproduktionens lönsamhet, är beroende av att både tillverkningsdelen, teknologidelen och marknadsföringskunnandet finns och arbetar i tandem. Det moderna, svenska storföretagets beroende av teknologi och marknadsföring har förstärkts under senare tid. Varje ny produktgeneration tar längre tid att ta fram på utvecklingsavdelningarna men har en kortare livscykel på marknaden. Det finansiella risktagandet ökar (Eliasson, 1976, s 243 f). Ett misslyckande kan innebära att företaget går

Tabell 1 Antal utlandsetablerade företag 1978 fördelat på storleksklasser. Exportandel, andel utlandsanställda och andel av industrins förädlingvärde 1978

Företagets storlek (antal anställda)	Antal företag	Exportandel	Utlandsanställda i procent av totalt anställda i medeltal	Förädlingsvärde i procent av hela industrins förädlingsvärde
under 200	14	45 %	38 %	0,1 %
200–2 000	50	35 %	30 %	2,7 %
över 2 000	54	55 %	43 %	65,0 %

Källa: IUI.

under, om man inte har flera, stadiga ben att stå på.

Vi kan också konstatera (se Tabell 4 samt B–J, 1984a, avsnitt 3) att förädlingsvärdeandelen i direkt produktion i Sverige har sjunkit medan förädlingsvärdeandelen i marknadsföring, främst i utlandet, ökat. Samtidigt har forsknings- och utvecklingsandelen i Sverige förhållit sig stabil (se Tabell 3). Detta stöder tesen att svensk industri har en konkurrensfördel i FoU-intensiv verksamhet.

De utlandsetablerade storföretag vi talar om fungerar som en drivkraft – på ett sätt som vi nedan skall kvantifiera – för en betydande del av den svenska ekonomin. Man kan med en lätt överdrift säga att den svenska ekonomins utveckling under den närmaste fem- à tioårsperioden står och faller med kommersiell framgång hos denna grupp utlandsetablerade företag. Man kan också konstatera att den hemmabaserade teknologiska kompetensen är en organisatoriskt mycket lättrörlig del. Den handlar företrädesvis om rätt kombinationer av människor. Den är inte särskilt kapitalkrävande i traditionell mening.

De flesta svenska storföretag arbetar med specialprodukter på små internationella marknader, där produktkunnande, kvalitet och marknadskunnande är avgörande. Flertalet företag konkurrerar på producentvarusidan med komplicerade produkter och "system". Produktionen handlar i hög grad om sammansättning av produkter. Man konkurrerar med bra eller speciella produkter, ej med priset, och företrädesvis på marknader i industrivärlden, där i sin tur Västeuropa dominerar (se Jagrén, 1981). Detta innebär i sin tur att direktkontakt med kunder blir avgörande för framgång. Sådan direktkontakt kräver investeringar och tar lång tid att bygga upp. När marknadsföringsorganisationen en gång byggts upp, blir en stabil beläggning av hela tillverknings-, distributions- och marknadsföringsapparaten viktigare för företagets totala lönsamhet än kortsiktiga pris- eller kostnadsfördelar i produktionen. Likaså blir producent-kundrelationer av en långsiktig natur. Dessa företag anpassar därför endast långsamt sitt pris till marknadsutvecklingen och reagerar med volym till exempel endast på långsiktiga förbättringar av en växelkursförändring (se Horwitz, 1984). Man får inte sälja mer ändå. Storföretagen har dessutom stor flexibilitet när det gäller val av underleverantörer (hemma eller utomlands) eller produktionens lokalisering (se Jagrén-Horwitz, 1984).

De svenska dotterföretagen utomlands ägnar sig i första hand åt distribution och marknadsföring samt lokalt marknadsanpassad slutproduktion. Vi vet att en betydande del av produktens slutliga värde på marknaden tillkommer efter leverans från fabriksporten (se nedan). Vi har dock ytterst begränsade data om investeringarna i denna värdeskapande verksamhet. Däremot har vi bättre data över vad vi kallar marknadsföringsaktiviteter, som även innefattar försäljningsansträngningar av mer kortsiktigt slag.

Tillverkning i större skala utomlands i traditionell bemärkelse beror sällan på skillnader i lönenivåer utan är vanligtvis förknippad med lokala politiska krav (t ex Ericssons telefonväxlar i Brasilien och Frankrike), tullhinder (flera EG-satsningar), höga transportkostnader (AGA Gas) eller ett outtalat krav från marknaden att man måste visa prov på att man kommit för att stanna. Det senare visar man bäst med en betydande kapitalinvestering på platsen, och "trovärdighet" av detta slag betyder mest för avancerade produkter, där kunden blir beroende av säkra leveranser och sin leverantörs teknologi.

Det är svårt att hitta företag där direkta produktionskostnadsfördelar varit en betydelsefull orsak till utlandssatsningarna. Swedenborg (1979, 1982) visar att relativt låga arbetslöner har spelat en statistiskt påvisbar roll endast i textilindustrin där enkelt manuellt arbete dominerar och där produkterna är enkla. Svensk utlandsproduktion är i huvudsak lokaliserad till höglöneländer (Swedenborg, 1982, s 197). I dessa länder ligger svenska företag på en högre lönenivå i sina respektive sektorer än de inhemska företagen, se Lipseys (1984) studie på amerikanska data. Vissa mycket stora företag har under 70-talet organiserat om sin tillverkning mot ett internationellt, strömlinjeformat produktionssystem (IBM, SKF etc) och på ett sådant sätt att man vid fritt val, utan andra än ekonomiska hänsyn, skulle välja samma internationella produktionsstruktur i dag.

Lönekostnadsnivån är dock inte en bra indikator på företagens konkurrenssituation därför att relativt höga lönekostnader nästan alltid motsvaras av hög arbetsproduktivitet. De två storheterna anpassar sig hela tiden till varandra. Framför allt sker inom de internationella företagen alltid en anpassning av arbetsfördelning och teknik så att produktiviteten matchar landets lönekostnadsnivå (Grufman, 1982). Swedenborg (1979, 1982) visar också att för produkter med ett stort teknologiinnehåll har produktionen tidigare tenderat att förläggas till Sverige, eller mer exakt uttryckt, ju högre FoU-intensitet i produktionen (allt annat lika), desto större andel av produktionen har varit export direkt från Sverige, sett i motsats till leveranser från utländska dotterbolag. Skälet är självfallet att FoU-intensiva produkter kan säljas till höga priser och därför klarar det svenska kostnadsläget. Motsatsen gäller för enkla eller "mogna" produkter som framställs med känd teknik i hård konkurrens med många producenter. Produkterna kan då ofta inte skiljas från varandra och priset är den förnämsta konkurrensfaktorn. Det bör dock observeras att tendensen i nyinvesteringarna synes vara att även FoU-intensiv industri tenderar att ha en hög utlandsproduktion (Swedenborg, 1982, tabellerna 7:1, 2, 6, 7).

De marknader där flertalet av de svenska utlandsetableringarna ägt rum ligger inom området kapitalvaror för industriellt bruk och för hushåll. Dessa marknader kännetecknas av en mycket hård internationell konkurrens. Produkterna är ofta för avancerade för att passa de ekonomiskt mindre

utvecklade länderna, där driftsäkerhet och kvalitet är mindre efterfrågade egenskaper bl a på grund av lägre arbetskraftskostnader.

Med denna typ av egenskaper hos produkten kommer å ena sidan *produktutveckling* och å den andra *marknadsföring* att växa i betydelse på bekostnad av själva produktionsdelen. Det svenska utlandsföretaget illustrerar mer än något annat det moderna företaget där "serviceproduktion", förknippad med att ständigt anpassa företaget till specialiserade och föränderliga marknadskrav, kräver en mycket stor del av den totala faktorkostnadsinsatsen i företaget. Informationskostnader förknippade med att hitta på och utveckla bra produkter samt att leta rätt på de kunder som kan och vill betala bra är viktigare än själva tillverkningen. Forsknings- och utvecklingsarbetet i de svenska företagen handlar nästan helt om produktutveckling (se Figur 2 i B–J, 1984a, avsnitt 3.1). Att marknadsföringen är den stora kapital- och kostnadsposten illustreras av att USA-marknaden, världens största och mest avancerade för de produkter svenska företag tillverkar, ännu inte exploaterats av svenska företag annat än i undantagsfall. De svenska produkterna är ofta tekniskt och konstruktionsmässigt fullt i klass med denna marknads krav, men därefter är steget mycket långt till att uppnå marknadskännedom, volym och kassaflöden på USA-marknaden. Några företag har lyckats (Volvo Personvagnar). Flera satsar på att lyckas (Volvo Lastvagnar, Ericsson Information Systems osv).

1.2 Vilka företag talar vi om?

De största svenska export- och utlandsföretagen utgörs av en grupp vitala åldringar. Av de 10 största i Tabell 2 grundades fem före sekelskiftet. Hela listan på de 30 största exportörerna befolkas till två tredjedelar av företag som är över 70 år gamla. Ålder illustrerar i första hand att det tar lång tid att bli ett internationellt storföretag. Flertalet kandidater från tiden före första världskriget har dock gallrats ut i konkurrensen. De överlevande storföretagen uppvisar samtliga en historia av många kriser och rekonstruktioner.

Dominans i dag innebär inte alls någon garanti för dominans i morgon. De 10 största exportörerna 1965 var delvis en annan grupp företag med en tung förankring i teknologiskt enkel basproduktion. 1965 betydde inte ett omfattande utlandsengagemang lika mycket för framgång (se Tabell 2).

Tio-i-topp-listan bland exportörerna dominerades 1978 av sju i hög grad utlandsbaserade och teknologitunga företag, alla i verkstadsindustrin (även Sandvik). 1981 hade koncentrationen på denna typ av företag och verkstadsindustrin ökat ytterligare. 1965 var bilden mycket annorlunda. Fyra företag i basindustrin (däribland LKAB) samt ett varv (Götaverken) svarade för hälften av exporten från tio-i-topp-listan. 1981 finns endast SCA kvar. Inte ens Svenska Varv, dvs de fem största varven sammanslagna, finns med. Sedan 1965 kan alltså en klar förskjutning bort från basindustrierna mot de utlandsbaserade företagen observeras bland de stora exportföretagen.

De få historiska företagsstudier som gjorts ger en bild av satsningar, misslyckanden och nya satsningar, ett ständigt sökande efter nya kombinationer, hos de företag som först efter en mycket lång tid lyckats nå rangen framgångsrikt storföretag. Endast några få av dem som försöker lyckas bli

Tabell 2 De största exportörerna (industriföretag) från Sverige 1965, 1978 och 1981

Företag Namn	Rangordning efter exportens storlek 1981	1978	1965	1965 Export från Sverige, procent av total svensk varuexport	1965 Procentuell andel av sysselsättningen i svenska bolag utomlands	1978 Export från Sverige, procent av total svensk varuexport	1978 Procentuell andel av sysselsättningen i svenska bolag utomlands	1981 Export från Sverige, procent av total svensk varuexport	Företagets startår
Volvo	1	1	1	5,0		9,2		10,6	1926
ASEA	2	4	5	2,6		3,4		5,2	1883
Saab-Scania	3	3	13	1,6	*Andel* för	3,8	*Andel* för	4,2	1937/1891
Electrolux[a]	4	6	25	0,8	gruppen 1–5	2,3	gruppen 1–5	3,6	1910
Sandvik	5	5	9	2,2	13,0	2,6	29,3	2,6	1862
Ericsson	6	2	8	2,3		4,0		2,5	1876
SCA	7	8	3	3,0		2,1		2,3	1929
Boliden[b]	8	19	18	1,4	*Andel* för	1,2	*Andel* för	1,8	1925
SKF	9	15	6	2,5	gruppen	1,5	gruppen	1,6	1907
Alfa Laval	10	11	20	1,1	6–10 48,8	1,6	6–10 31,3	1,5	1878
LKAB	11	10	2	4,6		1,8		1,5	1890
Stora Kopparberg	12	14	12	1,7		1,5		1,5	1200-talet
Svenska Varv	13	7	–	–		2,1		1,5	(1977)
Södra Skogsägarna	14	16	–	0,6		1,5		1,5	1943
SSAB	15	13	–	–		1,5		1,4	(1978)
MoDo	16	18	7	2,4		1,3		1,3	1873
Bofors	17	17	21	1,0		1,3		1,2	1873
Holmen	18	21	23	1,0	*Andel* för	1,2	*Andel* för	1,2	1609
Billerud	19	–	19	1,2	gruppen 11–	(1,0)	gruppen 11–	1,2	1883
Papyrus	20	–	–	0,3	20 0,9	0,9	20 2,2	1,1	1895
Assi	21	20	14	1,5		1,2		1,1	1941
Tetra Pak	22	–	–	0,3		–		1,0	1950
Atlas Copco	23	24	16	1,4		1,1		1,0	1873
Axel Johnson gruppen[c] 1	24	25	17	1,4		1,1		1,0	1860/ 1300-tal
Uddeholm	25	9	11	1,7		1,9		1,0	1668
Iggesund	26	23	–	0,7		1,1		0,9	1685
NCB	27	22	–	–		1,2		0,8	1959
Swedish Match	28	–	24	0,9	*Andel* för	0,9	*Andel* för	0,8	1917
Korsnäs-Marma	29	–	15	1,5	gruppen	0,7	gruppen	0,6	1855
Fagersta	30	–	–	0,8	21–30 18,5	0,7	21–30 11,7	0,5	1600-talet
Aga	–	–	–	0,2		0,4		0,2	1904
Facit	–	–	22	1,0		–		–	1922
Gränges	–	12	4	2,7		1,6		–	1896
Götaverken	–	–	10	2,2		–		–	1841

[a] Inkluderar 1978 stora delar av Facit samt 1981 även Gränges.
[b] Orsaken till Bolidens snabba frammarsch i exportrankningen är dels råvaruprisernas ökning 1978 till 1981, dels en inte obetydlig expansion inom området handel.
[c] Karlstads Mekaniska Werkstad och Avesta Jernverk.

Anm (1): Endast industriföretag omfattas av tabellen. Handelsbolag, rederier etc saknas. Inte heller byggnadsentreprenörer finns med. Dessa har en obetydlig *export* men en stor utlandsfakturering. Skånska Cementgjuteriet, t ex, hade 1978 en utlandsfakturering på 2 050 Mkr och 1981 på 2 460 Mkr.

Anm (2): Av sekretesskäl anges utlandssysselsättningen endast för grupper av företag.

Anm (3): Startår i allmänhet enligt *Svensk Industrikalender*.

Källor: IUI och Årsredovisningar.

Tabell 3 Forsknings- och utvecklingsinvesteringar (FoU) i Sverige i procent av de totala FoU-investeringarna i koncernen. Företagen är rangordnade efter utlandssysselsättningens storlek 1978

	Svensk FoU-andel (procent)		Andel av industrins totala FoU-investeringar 1978 (procent)
	1974	1978	
De 5 största företagen	80	80	33
De 10 största	83	82	47
De 20 största	84	85	65
De 40 största	86	86	73

Anm: Observera att kvoten definierats olika i Tabell 4. Här återges i täljaren koncernens totala FoU-investeringar, medan Tabell 4 anger FoU-investeringarna i Sverige.

Källor: IUI och SCBs forskningsstatistik.

stora. Det är de f n framgångsrika storföretagen som Sverige lever på just nu. Men detta tillstånd är, som Tabell 2 visar, inte permanent. Många, kanske flertalet företag, tappar så småningom internationell konkurrenskraft och stagnerar (lämnar Tabell 2), eller till och med lägger ner eller går upp i andra, växande företag. Facit fanns med bland de 10 största exportörerna 1965, Gränges 1978. Bägge gick sedan upp i Electrolux. De företag som inte lyckas förnya sig möter i allmänhet samma öde som sin ursprungliga marknad, så småningom mognad, stagnation och blir eventuellt utslagna av de bästa konkurrenterna. Tabell 2 ger en antydan om takten i denna utveckling under en så kort period som 15 år vad gäller de företag som en gång lyckas bli stora. Den pekar också mot karaktären hos den industriella kompetensutvecklingen.

Omedelbart efter kriget levde Sverige bokstavligt talat på sina råvarurantor. Dessa omvandlades gradvis i en effektiv produktionsapparat i basindustrierna. De resurser som skapades plöjdes tillbaka i en växande verkstadsindustri, vars konkurrenskraft till en början byggdes (se Ohlsson, 1980) på en bred bas av yrkesarbetare, men som så småningom kom att bli allt mer beroende av tillgången på skickliga ingenjörer. Att omställningen till en ny typ av industri överhuvudtaget kunde äga rum förutsatte existensen inte bara av den erforderliga, utbildade arbetskraften utan även av en innovativ företagsledarkompetens. Under denna period – andra hälften av 60-talet och framåt – började *produkterna* (konstruktion, design) att växa i betydelse i förhållande till *tillverkningens* effektivitet. Specialisering och marknadskunnande blev allt viktigare och utlandsengagemangen ökade. Samtidigt började enkel produktion i basindustrierna att svikta i en allt hårdare utlandskonkurrens. Den kompetens som förutsattes för förnyelse och expansion blev alltmer krävande. Svenska företag kunde inte längre imitera det tekniska försprång USA-företagen hade, utan måste själva föra den tekniska fronten framåt. Samtidigt började det ekonomisk-politiska värderingsklimatet ändra karaktär. En svällande utbildningsapparat och många välbetalda jobb utanför industrin lockade begåvade studenter in på

yrkeskarriärer utanför industrin. Sjunkande tillväxt i industri baserad på enkla produkter och effektivitet i tillverkningen kompenserades inte helt av en snabbare tillväxt i verkstadsindustrin. Från mitten på 60-talet kan vi se en begynnande nedbrytning av den tidigare snabba tillväxten i industrin.

Under 70-talet slog de nya marknadstrenderna igenom med full kraft. Stora delar av den enkla industriproduktionen slogs ut. Den nya kompetensbilden, som fortfarande gäller, trädde fram; högt teknologi- och produktutvecklingskunnande, i första hand baserat i Sverige och på högutbildade ingenjörer, i kombination med en avancerad marknadsteknologi, baserad i utlandet. Svensk industri har en unik prestationsbas i dessa avseenden (se nedan). Denna har dock inte skapats över en natt, när situationen så krävde. De företag som nu dominerar industrilandskapet i Sverige har samtliga behövt en period av minst 50 år för att utveckla sin nuvarande struktur och kompetens.

Samtidigt observerar vi att en faktorstruktur enbart baserad på produktionskunnande och hårdvarukapital i produktionen alldeles oavsett graden av yrkesskicklighet och utbildning hos arbetskraften i allmänhet är en konkurrensnackdel i ett höglöneland som Sverige. Som vi kommer att visa nedan, dominerar de största utlandsföretagen Sveriges utrikeshandel via sin internationella marknadsorganisation och sin hemmabaserade, teknologiska och produktorienterade kompetens.

I det medellånga perspektiv som en statlig långtidsutredning arbetar med blir därför denna begränsade grupp företag helt avgörande för export- och tillväxtprognosernas utseende. De mindre företagen spelar volymmässigt en mindre betydelsefull roll i sammanhanget. Några av dem kan komma att dominera i det längre perspektivet bortom år 2000, men vi har i dag inga möjligheter att säga vilka. Listan i Tabell 2 innehåller endast ett företag som grundats och startat produktion efter krigsslutet (Tetra Pak).

I en diskussion av de industripolitiska möjligheterna att påverka industriinvesteringarnas sammansättning och länderfördelning blir dock perspektivet det längre, eftersom en påtaglig förändring av den existerande strukturen knappast kan åstadkommas under pågående LUs tidshorisont. Om en sådan förändring kan åstadkommas, kommer nya grupper av företag att i kraft av sin kompetens och marknadsutvecklingen styra den makroekonomiska utvecklingen. Vi skall återkomma till denna fråga i ett avslutande kapitel.

1.3 Hur stor är utlandsverksamheten?

Den svenska industrins utlandsverksamhet illustreras bra av det förhållandet att medan svensk industri sysselsatte (enligt industristatistiken) 874 000 personer i Sverige 1978, sysselsatte den 310 000 personer, eller 34 procent[1], i majoritetsägda dotterbolag utomlands. Denna siffra var 18 % 1965, 24 % 1970 och 31 % 1978.

Större delen, eller 83 %, av dessa personer sysselsattes av de 20 största företagen, som i runda tal sysselsatte lika många i Sverige (33 % av industrin i Sverige) som utomlands.

En närmare granskning av Tabell 4 understryker den karakteristik vi tidigare givit av svensk industris utlandsverksamhet. De fem största

[1] Gäller bara de företag som hade producerande dotterbolag. Se Swedenborg (1982, s 42 och 52).

Tabell 4 De 5, 10, 20 och 40 största svenska, internationella koncernerna

	De 5 största					De 10 största				
	1965	1970	1974	1978	1981	1965	1970	1974	1978	1981
Produktion (förädlingsvärde, miljarder kr)										
(1) i Sverige	2,9	4,9	8,4	12,7	43,2[a]	4,8	7,4	13,0	19,2	61,9[a]
(2) i utlandet	2,0	3,6	8,1	13,9		3,0	5,2	11,4	19,4	
(3) Svensk industri enl NR	31,4	44,3	72,0	90,5	122,9	31,4	44,3	72,0	90,5	122,9
(3B) (1) i procent av hela svenska industrin (i Sverige)	9,3	11,0	11,7	14,0		15,3	16,6	18,0	21,2	
Export (miljarder kr)										
(4) från Sverige	2,9	6,1	12,2	19,2		4,3	8,4	16,9	26,5	
(5) därav leverans till utlandsbolag	1,6	3,6	7,8	11,1		2,2	4,6	9,6	14,3	
(5B) Leveranser till produktionsbolag	0,7	1,4	3,4	5,6		0,9	1,8	3,9	6,4	
(6) leveranser från utlandsbolag	4,4	7,6	13,8	25,6		7,1	11,9	22,3	38,6	
(7) Svensk export	24,7	41,5	82,5	116,5		24,7	41,5	82,5	116,5	
(7B) (4) i procent av hela svenska exporten	11,9	14,7	14,8	16,5		17,3	20,3	20,5	22,7	
Investeringar i maskiner och anläggningar (miljarder kronor) (inkl företagsköp)										
(8) i Sverige[b]	–	0,9	1,3	1,4	3,0	–	–	–	–	–
(9) i utlandet[b]	–	0,8	1,1	1,4	4,1	–	–	–	–	–
(10) hela industrin i Sverige enl NR	–	6,9	12,5	12,6	18,4	–	–	–	–	–
(10B); (8) i procent av hela industrin (10)	–	13,0	10,4	11,3	16,3	–	–	–	–	–

	De 5 största					De 10 största				
	1965	1970	1974	1978	1981	1965	1970	1974	1978	1981
Investeringar i FoU										
(11) i Sverige	0,2	0,4	0,9	1,3	2,3[c]	0,4	0,6	1,2	1,8	3,7[c]
(12) i utlandet	0,06	0,1	0,2	0,2		0,08	0,1	0,2	0,4	
(13) hela industrin i Sverige	0,9	1,4	2,6	4,6	–	0,9	1,4	2,6	4,6	–
(13B); (11) i procent av hela industrin industrin	21,5	28,3	33,2	28,7	–	39,4	46,3	46,8	38,5	–
(14) *Aktiviteter i marknadsföring* (Miljarder kr)	–	–	4,3	7,6	–	–	–	6,7	12,9	–
Sysselsättning (medeltal årsanst)										
(15) i Sverige	89 500	113 300	129 000	120 100	146 100	151 800	171 900	192 100	179 600	209 900
(16) i utl totalt	100 000	124 500	159 200	162 100	177 100	148 300	183 000	223 900	217 200	244 600
(17) i utlandet i tillverkn	80 100	90 000	114 400	119 600	–	123 100	140 100	165 300	157 800	–
(18) Svensk industri i Sverige enl NR	1 047 700	1 022 500	1 013 200	956 600	928 300	1 047 700	1 022 500	1 013 200	956 600	928 300
(18B) (15) i procent av industrin totalt i Sverige	8,5	11,1	12,7	12,5	15,7	14,5	16,8	19,0	18,8	22,6

	De 20 största					De 40 största				
	1965	1970	1974	1978	1981	1965	1970	1974	1978	1981
Produktion										
(förädlingsvärde, miljarder kr)										
(1) i Sverige	7,7	11,3	20,4	28,8		10,4	15,4	28,7	37,5	
(2) i utlandet	3,3	6,1	13,3	23,5		3,5	6,6	15,0	26,3	
(3) Svensk industri enl NR	31,4	44,3	72,0	90,5		31,4	44,3	72,0	90,5	
(3B) (1) i procent av hela svenska industrin (i Sverige)	24,6	25,6	28,3	31,8		33,2	35,0	39,9	41,4	
Export (miljarder kr)										
(4) från Sverige	6,3	12,6	24,0	36,2		8,8	17,3	33,4	49,3	
(5) därav leverans till utlandsbolag	2,5	5,4	11,5	18,5		2,9	6,4	13,4	21,3	
(5B) Leveranser till utl produktionsbolag	1,0	2,1	4,7	8,1		1,0	2,3	5,1	8,6	
(6) leveranser från utlandsbolag	8,0	14,0	27,2	49,8		8,5	15,4	30,5	57,1	
(7) Svensk export	24,7	41,5	82,5	116,5		24,7	41,5	82,5	116,5	
(7B); (4) i procent av hela svenska exporten	25,5	30,3	29,1	31,1		35,5	41,8	40,5	42,3	
Investeringar i maskiner och anläggningar										
(Miljarder kronor)										
(inkl företagsköp)										
(8) i Sverige	–	–	–	–		–	–	–	ca 5	
(9) i utlandet	–	–	–	–		–	–	–	ca 3,5[a]	
(10) hela industrin i Sverige enl NA	–	–	–	–		–	6,9	12,5	12,6	
enl NA										
(10B); (8) i procent av hela industrin	–	–	–	–		–	–	–	ca 40	

	De 20 största					De 40 största				
	1965	1970	1974	1978	1981	1965	1970	1974	1978	1981
Investeringar i FoU										
(11) i Sverige	0,5	0,8	1,6	2,5		0,6	1,0	1,9	2,9	
(12) i utlandet	0,08	0,2	0,3	0,5		0,09	0,2	0,3	0,5	
(13) hela industrin i Sverige	0,9	1,4	2,6	4,6		0,9	1,4	2,6	4,6	
(13B); (11) i procent av hela industrin	52,3	61,0	62,2	54,9		64,9	75,1	71,9	62,6	
(14) *Aktiviteter i marknadsföring* (miljarder kr)	–	–	9,0	14,8		–	–	10,1	16,5	
Sysselsättning (medeltal årsanst)										
(15) i Sverige	239 100	263 200	289 900	266 800	282 400	323 000	350 200	377 000	347 100	
(16) i utlandet totalt	162 600	205 900	258 900	262 400	287 400	170 600	219 000	276 700	285 500	
(17) i utlandet i tillverkn	136 900	161 100	195 500	195 100	–	142 900	170 400	209 100	212 300	
(18) Svensk industri i Sverige enl NR	1 047 700	1 022 500	1 013 200	956 600	928 300	1 047 700	1 022 500	1 013 200	956 600	
(18B); (15) i procent av industrin totalt i Sverige	22,8	25,7	28,6	27,9	30,4	30,8	34,2	37,2	36,3	

[a] Vi har ej underlag för att göra en uppdelning på Sverige och utlandet.
[b] Observera att raderna (8) och (9) ej är helt jämförbara med (10) på grund av företagsköp. 1981 medför detta att investeringar (raderna (8) + (9)) exklusive företagsköp bör vara åtminstone 1 miljard SEK lägre.
[c] Approximationer baserade på Bergholm (1983a).

Källa: IUI, årsredovisningar.

utlandsinvesterarna svarar för ca 15 procent av det inhemska produktionsvärdet i svensk industri samt för ca 20 procent av svensk export.[1] De har en något större produktion i utlandet. Såväl utlandsproduktionens relativa andel av de fem företagens totalproduktion som deras inhemska produktionsandel har ökat sedan 1965. Att utlandsproduktionens andel ökat beror dock, som vi skall påvisa nedan, i hög grad av att marknadsföringsproduktion och distribution ökat sin andel av det totala produktionsvärdet. Den dominerande delen av företagens marknadsföring ligger nämligen av naturliga skäl utomlands (se B–J 1984a, avsnitt 3).

Dessa mönster gäller även när vi ökar på gruppen upp till de 37 största utlandsföretagen.[2] De 20 största företagens inhemska produktion utgjorde 1978 nästan 30 procent av svensk industris totala förädlingsvärde. De 37 största svarade för nära 40 procent. Den motsvarande exportsiffran var 31 och 42 procent. Över hälften av exporten i de 20 största företagen utgörs av leveranser till de utländska dotterbolagen, men andelen avtar allteftersom vi adderar fler företag.

Den statistiska bild som framträder är att svensk export domineras av en grupp på ca 40 stora företag med betydande investeringar i marknadsföring, distribution och produktion utomlands. Denna grupp har vuxit sig stark under de senaste 10 à 15 åren, samtidigt som de traditionella företagen i basindustrierna, som helt dominerade exportbilden under 60-talet, snabbt tappat mark. LKAB , Gränges, SCA, MoDo och Götaverken svarade för 15 procent av den svenska exporten 1965 (se Tabell 2) eller en lika stor andel som de 40 (i dag) största utlandsföretagen 1970 (se Tabell 4). De senare svarade dock för nästan 40 procent av exporten 1981, varav Volvo, ASEA, Saab-Scania, Electrolux och Sandvik (de största exportörerna 1981) tog hand om mer än 26 procent. Men även i den gruppen har några företag under senare år tillfälligt tappat mark, eller följt en svagt nedåtgående trend.

Detta gör det viktigt att studera hur dessa företag vuxit i förhållande till andra företag och vilka faktorer som legat bakom en högre eller lägre tillväxt.

1.4 Expansionsmönstren hos de utlandsinvesterande företagen

De utlandsetablerade företagen är en klart expansiv grupp. Såväl produktion och sysselsättning som svensk export från dessa företag har vuxit betydligt snabbare än i övrig svensk industri. För de utlandsetablerade företagen gäller detta såväl den svenskbaserade delen som – och i synnerhet – den utlandsbaserade delen (se Tabell 5).

Det är dock viktigt att komma ihåg att en del av den på koncernnivå registrerade tillväxten är institutionellt betingad; företagets definition ändras. I dessa fall handlar det företrädesvis om expansion genom företagsköp såväl i Sverige som i utlandet. Tack vare att data över "divisioner" från IUIs och Industriförbundets gemensamma "planenkät" (samma företagsbegrepp och databas som kommer till användning i modellsimuleringarna i nästa avsnitt; se också specialstudie av Bergholm, 1984) kunnat kombineras med data över koncernernas totala utveckling och

[1] Avvikelserna mot Tabell 2 beror på att exporten där endast gäller varuexport, medan Tabell 4 ger exporten enligt NR, dvs inklusive tjänster.

[2] Observera att uppgifter saknas för tre små företag bland de 40 företagen.

Tabell 5 Tillväxtmönster hos de utlandsetablerade företagen 1965–1981
(Index 100 = utgångsåret)

	De 5 största				De 10 största			
	1970/ 1965	1974/ 1970	1978/ 1974	1981/ 1978	1970/ 1965	1974/ 1970	1978/ 1974	1981/ 1978
Produktion (förädlingsvärde) i löpande priser								
(1) hela koncernen	173	194	161	162	162	194	158	160
(2) i Sverige	169	171	151	–	154	176	148	–
(3) i *utlandet* inkl distribution och marknadsföring	180	225	172	–	173	219	170	
(4) *intern* tillväxt[a]	–	–	(147)	138	–	–	(148)	136
(i Sverige)				(137)				(133)
(5) hela svenska industrin (i Sverige)	141	163	126	136	141	163	126	136
Export i löpande priser								
(6) från Sverige	210	200	157		195	201	157	–
(7) därav leveranser till dotterbolag	225	217	142	–	209	209	149	–
(8) leveranser från utlandsbolag	173	182	186	–	168	187	173	–
(9) total svensk export	168	199	141	149	168	199	141	149
Sysselsättning								
(10) i Sverige	127	114	93	122	113	112	93	117
(10B) internt i Sverige[a]	–	–	–	99	–	–	–	98
(11) i utlandet	125	128	102	109	123	122	97	113
(12) svensk industri i Sverige	98	99	94	97	98	99	94	97

	De 20 största				De 40 största			
	1970/ 1965	1974/ 1970	1978/ 1974	1981/ 1978	1970/ 1965	1974/ 1970	1978/ 1974	1981/ 1978
Produktion (förädlingsvärde) i löpande priser								
(1) hela koncernen	158	194	155	–	158	199	146	–
(2) i Sverige	147	181	141	–	148	186	131	–
(3) i *utlandet* inkl distribution och marknadsföring	185	218	177		189	227	175	
(4) *intern* tillväxt[a]	–	–	(138)	138	–	–	(132)	138
i Sverige				(136)				(134)
(5) hela svenska industrin (i Sverige)	141	163	126	136	141	163	126	136
Export i löpande priser								
(6) från Sverige	200	190	151	–	197	193	148	–
(7) därav leveranser till dotterbolag	216	213	161	–	221	209	159	–
(8) leveranser från utlandsbolag	175	194	183	–	181	198	187	–
(9) total svensk export	168	199	141	149	168	199	141	149
Sysselsättning								
(10) i Sverige	110	110	92	106	108	108	92	–
(10B) internt i Sverige[a]	–	–	–	101	–	–	–	101
(11) i utlandet	127	126	101	110	128	126	103	–
(12) svensk industri i Sverige	98	99	94	97	98	99	94	97

[a] Intern tillväxt definieras som tillväxt i de flesta divisioner (arbetsställen) koncernen hade 1974 enligt IUIs och Industriförbundets planenkät. Planenkäten tillåter tyvärr inte tillförlitliga förädlingsvärdeberäkningar för 1974. Vi har därför i stället angivit förändringar i faktureringen inom parentes. För perioden 1978–81 finns data på både fakturering och förädlingsvärde. Uppenbarligen tycks förädlingsvärdet öka aningen fortare än faktureringen.

Källa: IUI.

institutets databas över de utlandsetablerade företagen har det varit möjligt att grovt uppskatta den interna tillväxten i de utlandsetablerade företagen. Även då finner vi (se Tabell 5) att dessa företag vuxit snabbare i Sverige än industrin totalt, såväl när det gäller produktion och export som sysselsättning.

Vi finner att just under krisåren 1974–78 var den interna tillväxten i de svenska bolagen relativt sett betydligt snabbare än svensk export i övrigt, jämfört med motsvarande relation 1978/81 (se Tabell 5). En viktig förklaring till detta kan ligga i just leveranser från svenska fabriker till de egna, utländska dotterbolagen. De utlandsetablerade bolagen lyckades tydligen i högre grad än vad som gäller för svensk industri i medeltal hålla uppe sin totala utlandsförsäljning under de besvärliga åren 1974–1978. Detta verkade direkt på Sverige genom att även exportleveranser från de egna fabrikerna hölls uppe. Denna tolkning stämmer även med resultaten i Jagrén-Horwitz (1984), som visar att svenska utlandsetablerade företag inte tappade marknadsandelar i världshandeln i samma utsträckning som industrin i medeltal. Mycket tyder t ex på att (se längre fram) de utlandsetablerade företagen möter försämrade efterfrågeförhållanden med att satsa mer på vad utlandsengagemanget väsentligen handlar om, nämligen marknadsföring, för att hålla uppe volymerna och lönsamheten. Man är beredd att ta minskningar i marginalerna på detta sätt snarare än genom prissänkningar.

Av tabell 5 att döma stämmer denna tolkning i högre grad ju fler utlandsbaserade företag som adderas till gruppen (allteftersom man går till höger i tabellen). Man kan försöka sig på flera förklaringar till detta. Något enstaka stort företag i den första gruppen kan förklara hela avvikelsen och några av dem hör till gruppen företag med "mogna" produkter, som upplevde svårigheter under andra hälften av 70-talet. Man kan också peka på att många av de mindre, utlandsetablerade företag, som tillkommer allteftersom gruppen görs större, hör till de teknik- och FoU-intensiva företag som växer snabbast överhuvudtaget.

1.5 Drageffekter på svensk ekonomi

Den hittillsvarande diskussionen har till stor del handlat om de utlandsetablerade svenska industriföretagen, deras sammanlagda storlek, tillväxtmönster och strukturella karakteristika, allt sett i relation till svensk industri i övrigt.

Vi har antytt en teori om varför och hur dessa företag växer och vad deras specifika konkurrensfördelar består av, men den djupare diskussionen av denna fråga har skjutits till nästa avsnitt. I detta avsnitt följer en systematisk och kvantifierad analys av hur denna företagsgrupp integrerar sig dynamiskt med svensk industri och svensk ekonomi. Vid denna analys tar vi fortfarande det utlandsetablerade företagets beslut att investera och växa som givet (till investeringsbeslutet kommer vi i nästa avsnitt). Självfallet spelar lönsamhetsöverväganden för koncernen som helhet in vid detta beslut. Den interna (i företaget) avvägningen mellan leveranser från de svenska delarna till de utländska delarna av koncernen och direkt export från Sverige är egentligen

endogent bestämd (se Swedenborgs, 1979, utförliga diskussion av dessa problem). Vi har av praktiska skäl i vår dragkalkyl valt att exogenisera exporteffekten av förändringar i utlandsengagemanget. Konsekvenserna av en *given* utlandsinvestering i produktion eller marknadsföring följs i en på olika sätt avgränsad företagsgrupp, via produktionen utomlands (inklusive produktion av marknadsföringstjänster, distribution osv), via exporten från Sverige i samma företagsgrupp samt via indirekta effekter på andra företag i svensk industri. Vi diskuterar också kortfattat inverkan på den totala svenska produktionen (BNP), även om vi är försiktiga med kvantifieringarna på denna punkt.

Det har befunnits praktiskt att i denna analys dela upp de dynamiska drageffekterna på svensk ekonomi på tre olika typer.

1. *Direkta effekter*[1] *på*
(a) de utlandsetablerade företagens svenska enheter
(b) underleverantörer i Sverige till samma svenska enheter.

2. *Indirekta makroeffekter på*
(a) kort sikt via inkomstbildningen
(b) lång sikt via kapacitetstillväxten.

3. *Dynamiska tillväxteffekter* (lång sikt)
(a) i *mikro* på det utlandsetablerade företagets lönsamhet och tillväxtpotential
(b) i *makro* på hela den hemmabaserade ekonomin.

Denna uppdelning motsvarar på ett naturligt sätt olika steg i ett företags och en ekonomis tillväxtprocess, steg som också finns specificerade i den mikro-till-makro modell som skall komma till användning som analysredskap.

För att åstadkomma en ökad exportleverans från Sverige krävs en ökad produktion i Sverige direkt i de exporterande företagen och hos deras underleverantörer.

Dessa direkta "effekter" hos de utlandsinvesterande företagen och deras underleverantörer i Sverige ger upphov till två slag av indirekta makroeffekter. Inkomsterna (vinster och löner) i de direkt berörda företagen ökar och därmed den efterfrågan som riktas mot andra företag i den svenska

[1] Det är egentligen inte helt korrekt att använda ordet "effekter" på det sätt vi gör i denna skrift. Sett över tiden är utlandsinvesteringarna lika mycket en konsekvens av som en orsak till utvecklingen av de ekonomiska storheter vi diskuterar. Man kan inte tala om effekter av endogena variabler i en modell. Vad som är endogent beror på vilken modell man använder sig av och den modell vi resonerar översiktligt i termer av är betydligt bredare än den modell vi använt till "effektkalkylerna". För att kunna utnyttja ett någorlunda ledigt och varierande språkbruk har vi valt att använda oss av ordet "effekt" i den löpande texten i sammanhang där det inte kan missförstås. I de kalkyler som skall presenteras nedan är ordets användning korrekt. Institutets mikro-till-makro modell har, vad gäller denna studie, förenklats så att variationer i utlandsinvesteringarna, eller exporten i de utlandsinvesterande företagen, ger effekter på svensk ekonomi.

ekonomin. Kapaciteten att producera i det exporterande företaget eller i andra företag som påverkas räcker kanske inte till. Investeringarna ökar och en ny runda av efterfrågestimulans skapas osv.

De direkta och indirekta efterfrågeeffekterna påverkar så småningom priserna (produktpriser, löner, lönsamhet, produktivitet, ränta osv) i den svenska ekonomin totalt. Det exporterande företaget får en förbättrad vinstsituation, som påverkar dess förmåga och benägenhet att satsa på fortsatt, snabbare tillväxt. De indirekta efterfrågeeffekterna ger liknande priseffekter på resten av ekonomin. Till en del uppstår en ökad konkurrens om produktionsfaktorer, som kan försämra situationen för vissa företag.

Alla dessa interaktioner finns representerade på mikronivån i den simuleringsmodell som används. De dynamiska priseffekterna inom ett individuellt företag är därvid mycket grovt modellerade, varför en mer utförlig diskussion av dessa, grundad på material som tagits fram inom ramen för detta projekt, återfinns i avsnitt 3.

Vi genomför inte vår drageffektanalys under ett antagande om fullt utnyttjande av alla resurser i modellekonomin.[1] Fullt resursutnyttjande är inte ett väldefinierat begrepp i en mikrobaserad makromodell, där alla samband skattats på data som kommit till under icke-jämviktsförhållanden. Vi väljer att starta kalkylen vid en given tidpunkt (1976), då vi känner resursutnyttjandeläget från en väl specificerad databas.

Man skulle kunna säga att så länge tillräcklig produktionskapacitet finns installerad så fungerar mikro-till-makro modellen keynesianskt. Detta innebär emellertid inte att förändringar i vissa företag lämnar övriga företag opåverkade. Andra företag samt priserna på produkter och faktorer börjar genast påverkas, men påverkan förstärks allteftersom utnyttjandegraden i medeltal i ekonomin eller lokalt höjs. (Se vidare Bergholms tekniska bilaga). Utnyttjandegraden höjs genom den ökade exportefterfrågan via de direkta effekterna (1a och 1b) och indirekt via multiplikatoreffekterna (2a). När kapacitetsutnyttjandet höjts tillräckligt kopplas en acceleratormekanism på (2b) via de individuella företagens investeringsfunktioner. Den senares prispåverkan blir speciellt stor om inte kapacitetstillväxten håller jämn takt med den ökade efterfrågan och en balans mellan utbud och efterfrågan inte etableras fortlöpande på mikroplanet i simuleringen.

Det är direkta effekter av typen (1a) och möjligen även (1b) ovan som i första hand diskuterats i den ekonomisk-politiska debatten och beaktats i den ekonomiska politiken.

Vi illustrerar storleken av de indirekta effekterna (2) med hjälp av en mikro-till-makro simuleringsanalys. Vi kommer att göra troligt i nästa avsnitt, även om vi inte klart kan visa det, att det är de dynamiska mikroeffekterna under (3a) som är de avgjort mest betydelsefulla när det gäller att förklara *varför* och *hur* de utlandsetablerade företagen vuxit snabbare än svensk industri i övrigt under de senaste 10 à 15 åren. Det handlar här om att uppnå den optimala skalan på den totala verksamheten så att de vanligtvis givna produktutvecklingskostnaderna (FoU) kan slås ut över en tillräckligt stor volym. Dessa företag fungerar i dag som "flytbojar" för den svenska ekonomin totalt och har sedan 60-talets mitt ersatt basindustrierna i detta avseende. Samtidigt pekar redan beskrivningen i den riktningen att denna grupp kommer att vara annorlunda sammansatt på ett

[1] Våra kalkyler är alltså inte av den typ som Swedenborg (1982) genomfört.

sätt som vi inte kan förutse om ytterligare 10 à 15 år, men att den kommer att dominera svensk exportutveckling under den nuvarande långtidsutredningens tidshorisont.

Vi har redan konstaterat att de 10 största utlandsetablerade företagen 1978 svarade för 21 procent av industriproduktionen i Sverige och direkt sysselsatte nästan 19 procent av de totalt sysselsatta i svensk industri i Sverige. Tar vi de 40 största utlandsetablerade företagen, blir motsvarande siffror 41 resp 36 procent. Alla utlandsetablerade svenska företag sysselsatte direkt i egna fabriker i Sverige drygt 400 000 anställda eller nästan 45 procent av alla industrisysselsatta i Sverige 1978 (se Tabell 7).

Dessa tal ger storleksordningen på "*första* gradens" (1a) direkta effekter på den svenska ekonomin. Eftersom ca 50 procent av dessa företags export från Sverige utgörs av leveranser till de utländska dotterbolagen, och eftersom dessa dotterbolag väsentligen ägnar sig åt slutbearbetning, marknadsföring och distribution, svänger en tung del av svensk, inhemsk industriproduktion och sysselsättning direkt med framgångar och motgångar i de internationella storföretagens utländska delar.

Det *andra* ledet i den direkta drageffekten på den svenska ekonomin (1b) gäller direkta underleveranser från övrig industri till de svenska produktionsenheterna, som sedan förädlar och transporterar varorna vidare till utlandsenheten. Värdet av dessa underleveranser ingår redan i det exportvärde vi ovan redovisat (det räknas brutto). En grov kalkyl (på den databas som mikro-till-makro modellen byggts upp på) visar att om en exportökning ökar sysselsättningen direkt i de exporterande företagen med 100 personer, tillkommer hos underleverantören (direkt effekt 1b ovan) i medeltal 35 till 40 personer (se Tabell 7). Skattningen har bara kunnat göras för de 10 största företagen.[1]

På detta stadium börjar komplikationer att tolka statistiken att uppstå. Vi har konstaterat att den tunga delen av företagsengagemanget utomlands handlar om marknadsföringsinvesteringar, varav endast en viss del registreras i statistiken och/eller är föremål för t ex valutatillstånd. Marknadsföringssatsningar påverkar självfallet exporten från Sverige. Som visas i B–J (1984a, avsnitt 2) finns ett signifikant samband mellan marknadsföringssatsningarna och utlandsförsäljningsandelens ökning. Produktionsinvesteringar utomlands ger upphov till två typer av effekter på svensk export; en driveffekt (komplementär export) i form av underleveranser från Sverige till den utländska produktionsanläggningen och en bortfallseffekt (substitutionseffekt) därför att tidigare produktion i Sverige nu äger rum utomlands. Swedenborg har i två studier (1979 och 1982, s 192–193) på ett statistiskt material från samtliga svenska dotterbolag i utlandet, insamlat i tre stora enkäter, visat att nettoeffekten är positiv. I medeltal gäller härvidlag att om utlandsproduktionen ökar med 100 kronor minskar exporten från de svenska företagsenheterna med 2 kronor därför att produktion flyttar utomlands. Samtidigt ökar å andra sidan leveransen från den svenska delen till de producerande dotterbolagen med 12 kronor. Den positiva exporteffekten är klart signifikant, däremot inte den negativa. Detta innebär alltså en statistiskt säkerställd positiv exporteffekt från utlandsproduktionens ökning.

Vi skall dock samtidigt komma ihåg att denna omfördelningseffekt har

[1] Detta beror på att de inbördes leveranserna mellan gruppens företag ökar snabbt med antalet företag. För dessa inbördes (företag till företag) leveranser har vi inga data.

konstaterats med utgångspunkt från givna tillväxttal i exportens två komponenter och i produktionen utomlands och hemma. Om utlandsinvesteringarna långsiktigt höjer alla tillväxttal och inte bara åstadkommer en omfördelning, dvs den dynamiska mikroeffekten (3a), kan den positiva nettoeffekten bli betydligt större.

Kalkylen är med andra ord statisk och gäller den optimala fördelningen av en given, total produktion inom koncernen. Ytterligare ett problem är förknippat med denna kalkyl. Siffrorna gäller produktionsinvesteringar utomlands. Den bakomliggande modellen är i huvudsak av produktions-/allokeringstyp. Utlandsengagemangen utgöres dock till väsentlig del av marknadsinvesteringar.[1]

Det fullständiga svaret på frågan om utlandsinvesteringarnas drageffekter på svensk ekonomi kräver därför även en analys av utlandssatsningarnas inverkan på företagets totala tillväxt. Därefter kan vi beräkna nettoeffekten på t ex exporten från Sverige genom att använda oss av Swedenborgs (1982) resultat.

För de rena marknadsföringsinvesteringarna gäller att utan dem hade exporten bara blivit en mindre del av vad den nu är. Om även en stor del av produktionsinvesteringarna är nödvändiga för att export överhuvudtaget skall komma ifråga, kan exporteffekterna bli betydligt större än vad ovanstående ekonometriska studier ger vid handen.

För att komma åt den *andra* gradens drageffekt behöver vi som nämnts en modell som beskriver hur ett företag, eller en grupp företag, interagerar med alla företag i den svenska ekonomin och hur de tillsammans påverkar hela makroekonomin. Dagens ekonometriska teknik medger tyvärr ej mer än överslagsberäkningar på denna punkt. Vi skall presentera några enkla beräkningar[2] på den mikro-till-makro modell[3] som IUI utvecklat.

Den andra typen av drageffekter sker över tiden och förutsätter till att börja med att tillräcklig produktionskapacitet finns tillgänglig. Det handlar om de efterfrågeåtermatningar via lönebildning och andra inkomstskapande (s k "multiplikator"-) effekter, som utlandsföretagen åstadkommer. Enligt dessa beräkningar (se Tabell 6, rad 9) tillkommer ytterligare, efter två år, en volymmässig produktionseffekt som är ca 20 procent av den sammanlagda, direkta ursprungliga drageffekten på exporten. Denna multiplikatoreffekt minskar dock därefter på det femte året till 15 procent.[4]

Hur mycket krävs nu i form av investeringar och utlandsengagemang för att åstadkomma en viss exporteffekt? På denna punkt har vi bara möjlighet att göra enkla överslagsberäkningar på den företagsdatabas som har samlats in. Det visar sig då (raderna 1 t o m 5 i Tabell 6) att en ökning av koncernens förädlingsvärde med 1 krona i medeltal inneburit en produktionsökning (förädlingsvärde) i Sverige på mellan 50 och 60 öre (rad 5). Exportvärdet från Sverige ökar däremot med mellan 70 och 75 öre, därför att även underleveranser tillkommer (rad 5b). För att vidmakthålla denna totala produktionseffekt måste koncernen långsiktigt varje år investera mellan 7 och 8 öre i Sverige och ca 5 öre i utlandet i maskiner och anläggningar. På FoU måste årligen satsas mellan 5 och 6 öre (rad 4) och på marknadsföringsaktiviteter i utlandet mellan 15 och 20 öre (rad 3).

Så långt har några grova överslagsberäkningar av utlandsinvesteringarnas drageffekter på svensk ekonomi i medeltal presenterats. För att ge den

[1] Det är en annan sak att en tung del av produktionsinvesteringarna dessutom är av "marknadsföringstyp" i så måtto att utan dem hade det i praktiken inte blivit någon försäljning alls på landets marknad (lokala krav etc). Detta är en fråga om handelshinder, som delvis tas upp explicit i Swedenborgs (1979) skattningar.

[2] De bygger på Bergholms bilaga till denna studie.

[3] Se Eliasson (1978) samt Bergholm (1983b).

[4] Det är viktigt att se att siffrorna blir något olika om vi jämför produktions- och sysselsättningseffekter. Exportökningen innehåller nämligen värdet av underleveranserna från svenska fabriker och de senare uppgår i sysselsättningstermer till 35 à 40 procent av den direkta effekten i det utlandsinvesterande företaget enligt grov kalkyl för de 10 största företagen (se Tabell 7).

Tabell 6 Drageffekter på svensk ekonomi av produktionsinvesteringar utomlands

	I de 10 största	I de 40 största
En långsiktig ökning av koncernens totala förädlingsvärde med 1 krona tenderar att		
kräva en "årlig investering"[a] i maskiner och anläggningar i Sverige på	ca 0,07 kr	ca 0,08 kr
(2) i utlandet på:	ca 0,05 kr	ca 0,05 kr
(3) kräva en satsning i marknadsföringsaktiviteter i utlandet[a] på totalt:	ca 0,20 kr	ca 0,15 kr
(4) i FoU totalt på:	ca 0,06 kr	ca 0,05 kr
(5) vara förenad med en direkt ökning av koncernens förädlingsvärde i Sverige på:	ca 0,50 kr	ca 0,60 kr
(5b) en exportökning på:	ca 0,7 kr	ca 0,75 kr
(6) varav leverans från Sverige till egna utländska dotterbolag	ca 55 procent	ca 45 procent
(7) en ökning av indirekta leveranser från annat svenskt företag till de inhemska produktionsanläggningarna med	0,07 kr	–
(8) efter ca 2 år ha ökat total produktion i svensk ekonomi (oförändrad offentlig produktion) med	0,85 kr	–
(9) *eller* i procent av ursprungliga exportökningen (rad 5)	ca 20 procent	–
(10) efter ca 5 år ha ökat total produktion i landet med	0,80 kr	–
(11) eller i procent av den ursprungliga exportökningen (rad 5)	ca 15 procent	

[a] *Observera* att begreppen på raderna 1, 2, 3 och 4 inte är helt jämförbara. På rad 1 och 2 talar vi om "investeringskvoten", dvs investeringarna i procent av förädlingsvärdet. Beräkningsmässigt approximerar detta "åtgångstal" avskrivningarnas andel av förädlingsvärdet. För att få den "marginella kapitalkvoten" måste detta tal multipliceras med drygt 10. Se det kalkylmaterial som presenterats i Bergholm (1983a, s 14 och s 82).

Observera också att marknadsföringsaktiviteter på rad (3) endast delvis handlar om investeringar.

Anm: Uppskattningen i rad (7) och framåt bygger på simuleringsexperiment på institutets mikro-till-makro modell. Begynnelseåret är 1976, ett år med betydande, underutnyttjad kapacitet. Uppskattningarna på rad 1 till 6 är genomsnittliga relationer från Tabell 4.

Källa: IUI.

kalkylen ett mer nyanserat innehåll redogör vi därför kortfattat för resultaten av två modellexperiment. En utförlig redovisning återfinns i Bergholms (1984) bilaga.

Den långsiktiga effekten av ökade exportleveranser från svenska företag är svår att fånga i kvantitativa termer. Efter tillräckligt lång tid hinner även den totala produktionskapaciteten att påverkas. Det konjunkturella utgångsläget är därför

Tabell 7 Sysselsättning i de största utlandsetablerade företagen (MNF), inklusive underleverantörer i Sverige 1978

	I de 5 största MNF	I de 10 största MNF	I de 20 största MNF	Alla MNF
(1) totalt (antal årsanställda, tusen)	282	396	529	717[a]
(2) varav i Sverige (tusen årsanställda)	120	180	267	416
(3) eller i procent av industrisysselsättningen i Sverige	12,5	18,8	27,9	43,5
(4) tillkommer indirekt sysselsättning hos underleverantörer (tusental årsanställda)[b]	45	70	–	–
(5) *eller* i procent av inhemsk industrisysselsättning	ca 5	ca 7	–	–

[a] Källa Swedenborg (1982).
[b] Siffran är en grov approximation som bygger på input/output koefficienter för de enskilda företagen samt hänsyn till uppskattade importandelar. Svårigheten består i att uppskatta internleveranser inom gruppen "de fem största" osv. Därför har vi valt att icke ange siffror för mer än 5 och 10 företag.

Källa: IUI.

betydelsefullt för effekternas storlek. Kapacitetsutbyggnadsbeslutet i Sverige beror inte enbart på det direkta "exportsuget" från dotterbolag och utlandsmarknader. En god lönsamhet på existerande produktion och ett stort kassaflöde kan även bilda underlag för satsningar på nya produkter och marknader. Helt nya överväganden kommer då in. Den kalkyl vi gjort bortser från dessa dynamiska mikroeffekter som höjer hela koncernens lönsamhet och tillväxttal. Vid bestämmandet av den kortsiktiga drageffekten av typ 2 ovan fungerade den använda mikro-till-makro modellen som ett mikrobaserat input/output system baserat på 150 företagsenheter med egna input/output koefficienter.[1] För beräkningen av den långsiktiga (5-åriga) makroeffekten hinner även de till varje företag hörande investeringsfunktionerna påverka företagets kapacitetstillväxt. Varje efterfrågestimulans från utlandet, via utlandsföretagens verksamhet, ger förr eller senare upphov till en indirekt kapacitetstillväxt via vinster och investeringar utöver de direkta efterfrågeeffekterna. Här spelar naturligtvis utgångsläget i form av kapacitetsutnyttjande och efterfrågans sammansättning en stor roll – resultaten blir beroende av när man "börjar". Men även investeringarnas inriktning får på lång sikt stor betydelse för produktionsresultatet. Experimenten startar 1976, ett år med lågt kapacitetsutnyttjande och en konjunktur i utförsbacke och slutar efter fem år (1981, ett lågkonjunkturår).

Tekniskt har kalkylerna genomförts på följande sätt (se Bergholm, 1984). Exporten har varierats individuellt i olika grupper av utlandsinvesterande företag jämfört med exporten i ett referensfall. Vi mäter upp makroeffekten med hjälp av modellen.

Givet de relationer som gällt i medeltal åren 1974 och 1978 (se Tabell 6) skulle en permanent 10-procentig ökning av svensk export från 1976 utöver den faktiska ha uppnåtts 1981 med en ökning av utlandsinvesteringen för *produktionsändamål* med ca 0,8 miljarder kronor per år (jfr fotnot a, Tabell

[1] Hur dessa beräknas framgår av Bergholm (1983b och 1984).

6)[1] och fördelad proportionellt på företag med utlandsproduktion.

Man skulle kunna beskriva experimentens resultat så här. Om den 10 procent högre exportnivån blir bestående framöver, uppnås en positiv extra sysselsättning i industrin på 34 000 personer 1981.[2] Produktionsvärdet i industrin ligger totalt 3 procent över referensnivån 1981.

Effekten är inte helt symmetrisk. Om vi hade kapat 10 procent av de totala utlandsinvesteringarna 1976–1981 i svensk industri i stället för att höja dem hade exporten från Sverige visserligen sjunkit till 10 procent under den faktiska nivån 1981. Sysselsättnings- och produktionseffekterna av denna sänkning av exporten hade dock blivit betydligt större. Orsaken är bl a graden av kapacitetsutnyttjande i ekonomin totalt, vilket i modellen påverkar makroekonomins reaktioner.

Tabell 8 sammanfattar de direkta och indirekta drageffekterna på svensk ekonomi från två simuleringsexperiment på institutets mikro-till-makro modell. I dessa experiment ökar vi exogent exporten i de 10 största utlandsföretagen (experiment 1 och 2) relativt ett referensfall.

I experiment 1 antar vi att utlandsinvesteringen har ägt rum i sådan utsträckning att exporten från de 10 största utlandsinvesterande företagen höjs 10 procent första året och sedan fortlöpande ligger kvar på en 10 procent högre nivå i förhållande till ett referensfall.

I experiment 2 antar vi att utlandsinvesteringarna görs i sådan omfattning att exporten i de 10 största utlandsföretagen permanent lägger sig på en 10 procent snabbare ökning (i volym) än i referensfallet. Simuleringen körs fem år, dvs mellan 1976 och 1981.

Den indirekta effekten av exportleveransen på den svenska ekonomin i experiment 1 är 2 procent av den direkta effekten det första året. Den stiger till drygt 40 procent det andra året men avtar sedan snabbt för att i medeltal ligga på noll de två sista åren.

Experiment 2 handlar om en betydligt starkare direkt produktionseffekt i de direkt berörda produktionsföretagen än experiment 1. Vi konstaterar för det första att denna höjning första året innebär en höjning av hela den svenska varuexporten med ca 3 procent. Exporteffekten innebär en direkt ökning av produktionen i Sverige i de berörda utlandsföretagen. Produktionseffekten kan vara något mindre än exporteffekten om de direkt berörda företagen inte har tillräcklig kapacitet att verkställa ursprungliga (referensfallet) produktionsplaner för hemmamarknaden. För det andra kan vi

[1] Det bör observeras att länken mellan utlandsinvestering och svensk export av praktiska skäl förenklats. Utlandsinvesteringen kräver i vår kalkyl inga resurser från Sverige. Den antas vara 100-procentigt finansierad i utlandet, varför ingen resurs behöver tas ur den svenska ekonomin (i modellsimuleringen). Detta antagande överensstämmer endast delvis med verkligheten vad gäller utlandsinvesteringarnas finansiering (se Jagrén, 1984). Nettoflödet av investeringsresurser till utlandet är dock mycket litet i förhållande till den svenska ekonomin och de finansiella återmatningarna på grund av den reella, omedelbara resursförlusten kan betraktas som försumbara. Skall hänsyn till dessa tas, måste även hänsyn tas till det större finansiella vinståterflödet till Sverige från investeringarna, som så småningom följer (se Swedenborg, 1980).

[2] Denna beskrivning av referensfallet är något förenklad. Se vidare den tekniska bilagan av Bergholm.

Tabell 8 Direkta och indirekta drageffekter på svensk industriproduktion 1976–1981

Simuleringsresultat från en exogen höjning av exporten hos de 10 största utlandsinvesterande företagen

Tillskottet av indirekt produktionsvolym utöver exportproduktion i procent av exportproduktionen	1977	1978	1979	1980/81
Experiment 1 – höjning av exportnivån med 10 procent 1977	2	20	45	0
Experiment 2 – permanent höjning av exportvolymens ökningstakt med 10 procent	2	18	28	13

observera att den indirekta effekten i procent räknat de första åren blir mindre än i det första experimentet. Första året tillkommer en indirekt drageffekt på övriga företag på ytterligare 2 procent av den direkta produktionseffekten. Den indirekta effekten växer till 28 procent av initialeffekten det tredje året därför att nya inkomster skapas i ekonomin och matas efter korrektion för läckage i form av ökad import tillbaka i form av efterfrågan. Detta är den viktigaste effekten, men den är delvis temporär. Det är först de två sista åren som företagen börjar höja sina investeringar. Detta höjer ytterligare produktionen. Den indirekta effektens storlek i procent av den direkta, ansatta exporteffekten avtar något de sista två åren. Som tidigare måste vi noggrant understryka att denna indirekta effekt i hög grad beror av kapacitetsutnyttjandeläget under simuleringen och hur snabbt investeringarna kommer igång. Den omedelbara efterfrågehöjningens reala konsekvenser kommer snabbast, och blir störst, under lågkonjunkturförhållanden med outnyttjad kapacitet. Under högkonjunkturförhållanden kan till och med produktion för inhemsk förbrukning, ofta i andra företag, drivas tillbaka. Totaleffekten blir då mindre och växer fram i den takt som kapaciteten hinner byggas ut.

Om inhemsk konsumtion inte hålls tillbaka kan kapaciteten bli överbelagd och inhemska inflationstendenser uppstå. Experiment 2 är tillräckligt kraftigt för att tendenser av detta slag i någon mån skall börja göra sig gällande mot slutet av simuleringsexperimentet.

Den *tredje* typen av dynamiska drageffekter, som vi i dag inte kan kvantifiera, är den på lång sikt kanske allra viktigaste. Vi har delat upp den på mikro- och makroeffekter.

Det är vad gäller mikroeffekten välkänt från både teori och verklighet att produktionens lönsamhet till en viss gräns tenderar att växa med skalan. S k skalekonomier kan man möta på alla nivåer. De är klart betydelsefulla även när det gäller forsknings- och produktutvecklingsarbete samt marknadsföring. Enhetskostnaden för FoU sjunker ju större produktion den kan slås ut över. I B-J (1984a, avsnitt 3.2) ges exempel från storföretag där bortfall av försäljningen från ett dotterföretag höjer FoU-kostnaden per producerad

enhet med 20 procent. Detta illustrerar hur lönsamheten påverkas, om FoU-kostnaden kan slås ut över en världsmarknad snarare än enbart den svenska. Dessa effekter är i större delen av storföretagens verksamhet så stora att det handlar om antingen/eller-frågor. Likaså tenderar marknadsföringsapparaten inte att bli lönsam förrän en viss minimigenomströmning av produkter uppnåtts. Varje företag strävar efter att uppnå en optimal kombination av "skalor" i olika led av sin verksamhet i förhållande till den marknad man arbetar på, och i förhållande till existerande konkurrenter. För företag i ett litet industriland som Sverige uppnås dessa kombinationer normalt genom internationalisering av marknadföringen, och för de företag som lyckas också ofta genom uppnående av dominans på de internationella marknaderna. Vi avser nu inte en jämn expansion hos en existerande grupp av redan etablerade internationella företag utan hur snabbt och hur ofta vissa företag lyckas etablera sig på internationella marknader. I denna dynamiska dimension ger utlandsverksamheten upphov till exakt samma effekter på svensk ekonomi som teknisk utveckling i inhemska företag. Exempel härpå är Volvos genombrott på USA-marknaden för personbilar under 60-talet, Volvos nuvarande försök att etablera sig på den amerikanska tunga lastvagnsmarknaden eller Ericssons ansträngningar att bryta sig in på USA-marknaden för "informationssystem". I alla tre fallen ligger tyngdpunkten vad gäller såväl ansträngningar som kapitalbehov på marknadssidan. I alla tre fallen finansierades eller finansieras dessa inbrytningar på nya områden genom kassaflödet från den existerande produktionen. Överhuvudtaget finansierades uppbyggnaden av svensk verkstadsindustri under efterkrigstiden med vinster från svenska basindustrier. Att denna process fortgick genom hela 70-talet illustrerar Tabell 2.

Den ultimativa drageffekten av dynamisk typ gäller hela den svenska ekonomin och är ännu mer långsiktig. Den handlar om basen för den svenska välfärden. Industrin är motorn i den svenska ekonomin. Dess tillväxt avgör t ex storleken av den offentliga sektorns möjliga resursutnyttjande. Därför handlar denna effekt även om den framtida avkastningen på gjorda utlandsinvesteringar, dvs om betalningsbalanseffekter eller när kassaflödet netto blir positivt. Detta påverkar också svensk ekonomis kreditvärdighet på lång sikt. En växande svensk nettoförmögenhet utomlands på industrisidan påverkar på sikt vår internationella likviditet, även om denna förmögenhet inte just nu åstadkommer ett stort positivt kassaflöde till Sverige.

Sammanfattningsvis konstaterar vi att ca 30 procent av den totala industrisysselsättningen i Sverige påverkas av förändringar i de 10 största utlandsföretagens tillväxt. För alla utlandsföretag rör det sig om en betydligt större direkt total påverkan av svensk industrisysselsättning. På kort sikt, dvs ett à två år, blir dessa tal intressanta endast under en period med underutnyttjade resurser, som står redo att användas. Såväl sysselsättning som produktion och lönsamhet kan då höjas med relativt kort eftersläpning.

Samma sak gäller inte generellt på lång sikt för sysselsättningen, eftersom tillgången på arbetskraft normalt har någon form av fysisk övre gräns. Stora framgångar på utlandsmarknaden för svensk industri kan skapa en långsiktigt stark produktionstillväxt i hela ekonomin, vilket skedde under 60-talet, men allteftersom brist på arbetskraft uppstår reduceras självfallet möjlighe-

terna att åstadkomma positiva sysselsättningseffekter. Konsekvenserna blir produktivitetstillväxt.

Vad vi därmed visat är att den långsiktiga nettoeffekten av utlandsengagemang hos svenska företag i allt väsentligt *blir densamma som vid inhemsk, teknisk utveckling; produktionen stiger genom ökad produktivitetstillväxt och realinkomsten i ekonomin ökar.*

På kort sikt finns, som vid teknisk utveckling, vissa lokala, negativa sysselsättningseffekter. Våra beräkningar pekar dock på att de indirekta leveranseffekterna i medeltal är så stora att även sysselsättningseffekterna på kort sikt vid ett tillstånd av outnyttjande resurser bör bli positiva. Vid ett tillstånd av fullt utnyttjade resurser är positiva sysselsättningseffekter snarast att betrakta som ett inflationsproblem.

1.6 Svenskt internationellt ekonomiskt beroende

Sveriges internationella, ekonomiska beroende har utvecklats i framför allt tre dimensioner

- *handel* (varumarknaderna)
- *produktion* (faktormarknaderna)
- *finansiering* (kreditmarknaderna)

Sverige har sedan urminnes tider varit beroende av viss tillförsel av varor utifrån. Likaså har andra länder länge varit beroende av våra råvaror (järn, skogsprodukter). Det var dock först genom Sveriges industrialisering och tillväxten av en specialiserad produktionsapparat som ekonomin knöts till det internationella produktionssystemet via en växande varuhandel, som direkt och indirekt sysselsatte en allt större andel av vår befolkning. Detta beroende utvecklas fortfarande. Vår ekonomis "förmåga" att ta sig ur samma beroende illustreras kanske bäst av den politisk-ekonomiskt omöjliga situation som uppstod när marknaden för 15 à 20 procent av vår produktion (malm, standardstål, skeppsvarv och delar av massaindustrin) plötsligt försvann efter 1975.

Den andra beroendedimensionen för svenskt vidkommande är också mycket gammal. Svenska internationella företag etablerades i stor skala redan i slutet av 1800-talet (se Tabell 2). Också då handlade det om specialiserade produkter på hög teknisk nivå, för vilka den svenska marknaden var för liten, och som inte effektivt eller till nöjaktiga priser kunde säljas i bulk eller genom agent (kullager är standardexemplet). Flera av de då etablerade företagen utgör i dag den teknologiska basen för vår industri (ASEA, Ericsson, Sandvik osv). I princip är detta ingenting annat än att den lokale smeden, som uppfunnit en ny, efterfrågad produkt, när han väljer att expandera inte nödvändigtvis bygger ut sin existerande smedja utan väljer att expandera i en annan stad. I praktiken gäller denna beslutssituation för allt fler företag ju rikare en ekonomi blir, eftersom industriell välmåga i det långa loppet bara kan grundas på produkt-, produktions- och marknadskunnande.

Att en rik men liten ekonomi som den svenska, med en ytterst kompetent

industri, också är en av världens produktionsmässigt mest internationaliserade ekonomier, är därför någonting ganska självklart. På denna punkt skall vi jämföra oss med Schweiz och Nederländerna, där ungefär samma förhållande gäller. Inom USA finner man samma omfattande "integrering" i produktionshänseende mellan delstaterna.

Det produktionsmässiga beroendet regleras av den internationella marknadsekonomins lagar. Är faktorrörelserna någorlunda fria, som de är inom ett land, söker företagen i den takt det är möjligt minimera sina totala produktionskostnader. Mellan länderna spelar andra faktorer in. Prisnivåerna kan skilja sig på grund av tullar, gränsskydd eller monopolavtal. Etablering på marknader kan vara ett krav för att överhuvudtaget få sälja. Inte desto mindre lyckas de internationella företagen av studier att döma (se t ex Grufman, 1982) internt ganska väl uppnå den faktorkostnadsutjämning som motsvarar en minimering av totalkostnaden. Det hör dock till saken att denna utjämning förmodligen till stor del beror av en faktorprisutjämning, särskilt på lönesidan. Skyddade eller reglerade ekonomier har ofta en mindre effektiv produktion och en i internationell valuta i motsvarande grad lägre real lönenivå, som också motsvaras av en lägre materiell levnadsstandard på det sätt denna brukar mätas (BNP per capita).

Medan drastiska förändringar till det sämre i det varuhandelsbaserade beroendet ger svåra, direkta, sociala anpassningsproblem inom landet – exportberoende jobb faller bort – är det via utlandsinvesteringar etablerade produktionsberoendet i första omgången ett anpassningsproblem för företaget. Det har t ex ofta inträffat under senare år att problem i utlandsföretagen föranlett företagen att koncentrera sin produktion till *ett* land. För svenska företag har det då ofta blivit Sverige. När så sker, har det dock nästan alltid handlat om problem för företaget som helhet och inledningen till en omorganisations- och krympningsprocess. Exempel på detta är Swedish Match, som minskat sin utlandsysselsättning drastiskt, men även sin sysselsättning i Sverige, samtidigt som man i stort sett bibehållit sin andel av total svensk export.

Den tredje formen av internationellt beroende gäller den finansiella dimensionen. Ett stort internationellt företag har alltid ett betydande finansiellt engagemang över sitt lands gränser. Företaget fungerar internt som en affärsbank, och balansräkningens poster omsätts i många fall flera gånger under året. Detta gäller särskilt in- och utgående (öppna) fordringar i samband med varuhandelns finansiering.

Företagets bankverksamhet kan naturligtvis vålla problem för ett lands penningpolitiska myndigheter, om dessa försöker upprätthålla interna priser i landet (särskilt räntan) som stämmer dåligt med omvärldens priser. Men detta beroendeproblem har ingenting speciellt med de internationella företagen att göra. Beroendet ligger i finansieringen av den totala varuhandeln i kombination med den sedan 60-talet etablerade, snabbt växande och i marknadstermer mycket effektiva internationella kreditmarknaden.

För ett land i god finansiell makrobalans vis à vis omvärlden (inga underskott i bytesbalans och offentlig sektor) utgör detta inget speciellt problem. Om landet å andra sidan befinner sig i finansiell obalans vis à vis omvärlden, som den svenska, torde framgångsrika, utlandsetablerade

företag vara en fördel. Framgång för företagen betyder värdetillväxt och därmed en växande nettofordran på omvärlden, som balanserar en nettoskuld i andra sektorer. Framgångsrika, internationella företag åtnjuter en betydande internationell kreditvärdighet, som dels ofta gör dem självförsörjande finansiellt utanför landets gränser, dels utgör ett viktigt kriterium på utländska bankers benägenhet att långsiktigt ställa upp med krediter till landets övriga sektorer.

1.7 Framtiden

Den snabba förändring som kännetecknat företagen under de senaste 10 åren gör det naturligt att ställa frågan, hur det framtida, svenska utlandsföretaget kommer att se ut. Det kan naturligtvis aldrig bli tal om annat än spekulationer. Viktigt är dock att svaret beror på en kombination av vad vi tror om den framtida ekonomiska utvecklingen i vårt land och om den tekniska utvecklingen i världen.

Vi konstaterar för det första en klar tendens mot en allt starkare korrelation mellan framgång och avancerad teknologi i produktionen i bred bemärkelse. Framgång för svensk industri (och ekonomi) kommer därmed att innebära att en ökad andel av industrin består av sådana högteknologiska företag. Teknologin handlar dock endast delvis om teknik i vanlig bemärkelse. Det finns en teknologi förknippad med att sälja och marknadsföra, en med att utveckla produkter, en med att producera, en med att organisera företaget (särskilt det stora företaget) osv. De mest avancerade industrierna tar fram komplicerade produkter eller system som är designade för speciella uppgifter. Mjukvaruinnehållet är betydande. Till produkten kopplas underhålls- och servicekontrakt, som kräver en organisation på platsen.

En utveckling mot ett högre mänskligt kunnande i industriell verksamhet kommer naturligtvis att påverka organisationsformerna i svensk industri (se närmare B-J, 1984a) framför allt i riktning mot lösare former. När det mänskliga kapitalet tar över på det fysiska kapitalets bekostnad betyder inte skalan på verksamheten längre lika mycket. Företagen består i växande grad av stora produktutvecklingsavdelningar (grupper av högutbildade människor, för närvarande huvudsakligen i Sverige), jättelika marknadsföringsorganisationer nära marknaderna (huvudsakligen utomlands), produktionsanläggningar (fabriker, huvudsakligen i Sverige), som i ökande grad sysslar med montering av komponenter som produceras över hela världen, samt små administrativa management-enheter. Den relativa betydelsen av hårdvaruproduktion fortsätter att minska. "Leveransernas" värdeandel i totalproduktion minskar och därmed betydelsen av den traditionella varuhandeln mellan Sverige och utlandet. Den ökade importen i produktionen av kvalificerat mänskligt arbete tenderar dels att lösa upp hela organisationens beroende av vissa historiska, geografiska lokaliseringsorter, dels att ge den indirekta, dynamiska effekten på lönsamhet en snabbt växande betydelse för organisationens framgång, på bekostnad av produktionseffektiviteten.

En annan omständighet som klart framkommit i de intervjuer som genomförts (se B-J, 1984a och b) är den starka vridningen av de svenska

storföretagens intresse mot de stora industriländernas marknader, särskilt USA. Detta speglar delvis en uppfattning om var den framtida ekonomiska tillväxten kommer att äga rum. Men denna tendens speglar också en positiv sida hos de företag som gått upp i täten i svenska exportaffärer, nämligen en förmåga att på egen teknologi i bred bemärkelse ("humankapital") klara konkurrensen på världens mest sofistikerade och konkurrensutsatta marknad.

Av detta följer vår slutsats att en växande andel av vår varuexport och våra utlandsinvesteringar kommer att koncentreras just på industriländerna. De företag vi talar om konkurrerar med specialprodukter där FoU, marknadsföring (särskilt i utlandet) väger betydligt tyngre än i industrin i övrigt. Vi kan därför, på grundval av det som observerats tidigare, räkna med att expansion i denna riktning kommer att följas av en ökad andel utlandsverksamhet.

2 Utlandskapitalets storlek och inriktning

Vi har konstaterat att svensk ekonomi i betydande utsträckning "dras" av en mindre grupp svenska storföretag. Flera av dessa företag är som finansiella organisationer betraktade stora även internationellt sett (Volvo, Electrolux etc). De kan dock i första hand betraktas som stora, internationella marknadsföringsorganisationer med ett specialiserat sortiment produkter, som de själva utvecklar, designar och i huvudsak också producerar.

Ett stort antal av dessa företag (9 av de 10 största utlandsföretagen) är vad den innovativa förmågan beträffar mycket vitala åldringar i 70-årsåldern och uppåt. De 10 största svarar för ca 40 procent av den totala i statistiken registrerade industriforskningen (FoU) i Sverige (se Tabell 3), som i sin tur år 1975 uppgick till 25 procent av industrins totala investeringar i maskiner och anläggningar. För de 10 största utlandsföretagens del utgjorde FoU-investeringarna 1978 ca 60 procent av investeringarna i maskiner och anläggningar. Dessa företag har också vuxit i en betydligt snabbare takt än industrigenomsnittet.

Vi skall naturligtvis inte underskatta tillverkningens betydelse. De företag vi talar om är genomgripande dominanta på minst en av sina marknader och har uppnått de skalfördelar i produktionen, jämfört med konkurrenterna, som det är möjligt att uppnå. De svenska storföretagen, även om de i en grov statistisk klassificering verkar internationellt små, var ofta störst på sin marknad och hade i allmänhet t ex större produktionsanläggningar än sina engelska konkurrenter (Pratten, 1976).

Det är självklart att såväl investeringsflödena som kapitalstockarna hos dessa företag ser mycket annorlunda ut än man vanligtvis föreställer sig. Problemet är att det nästan enbart är produktionskapitalet som vi har statistiska data på. Detta faktum förvränger därför vår bild av företagens kapitalstruktur.

Tabellerna 9A–B utgör ett försök att skatta utlandskapitalets storlek och sammansättning samt att jämföra med den motsvarande bilden av företagens hemmaverksamhet på grundval av de beräkningar som utförts av B-J (1984a). Resultaten har redan kommit till användning vid schablonberäkningarna i föregående kapitel av hur mycket utlandsinvesteringar som behövs för att åstadkomma en viss ökning i exporten från Sverige.

Det visar sig att marknadsföringsdelen genomgående är högre i utlandsverksamheten än vad som gäller hela koncernen. De 5 största företagen har dessutom en högre andel av investeringarna satsade på både FoU och marknadsföring än den större gruppen som innefattar praktiskt taget alla

Tabell 9A Investeringar[a] i de 5 och de 37 största koncernerna 1978. Företagen rankade efter antal utlandsanställda (Procent)

	De 5 största		De 37 största	
	Hela koncernen	Utlands-verksamheten	Hela koncernen	Utlands-verksamheten
FoU	25	10	21	6
Maskiner och anläggningar	45	41	52	42
Marknadsföring	30	49	27	52
Totalt	100	100	100	100

[a] Marknadsföringsinvesteringar och FoU-investeringar är mätta från kostnadssidan.

Tabell 9B Nedlagda lönekostnader i olika aktiviteter i de 5 och de 20 största koncernerna under 1978 (Procent)

	De 5 största		De 20 största	
	Hela koncernen	Utlands-verksamheten	Hela koncernen	Utlands-verksamheten
FoU-aktiviteter	7	3	7	2
Produktion och övrigt	63	52	70	58
Marknadsföring och distribution	30	45	23	40
Totalt	100	100	100	100

Anm: Observera dels att vi inte kunnat särskilja kostnader nedlagda i administration och annat övrigt från produktionskostnader, dels att kostnaden för marknadsföring och distribution sannolikt underskattats. Övrigposten torde, från en pågående IUI-studie av Harald Fries att döma, vara av storleksordningen 15 procent av totala lönekostnaden.

Källa: Bergholm-Jagrén (1984a).

företag med utlandsengagemang.

Tabell 9B visar andelen nedlagda lönekostnader på olika aktiviteter för samma företagsgrupp. Tyvärr har där produktions- och administrationskostnaderna inte kunnat särskiljas. En uppskattning ger dock vid handen att administrationskostnaden tar ca 15 procent av den totala lönekostnaden. Med en sådan korrigering stämmer tabellerna 9A och B ganska väl överens.

2.1 Lokala krav[1]

Det stora problemet vid beräkningarna av investeringarnas storlek är som nämnts att avgränsa marknadsföringskapitalets storlek. Tabellerna ovan ger konservativa skattningar, dvs investeringar eller kapital som klart kan hänföras till en bestämd kategori. Men i ett bredare beslutsperspektiv kan bilden bli annorlunda. Som framgår av intervjuerna i B-J (1984a, avsnitt 2.4)

[1] Detta avsnitt bygger direkt på B-Js (1984a och b) specialstudier.

har stora delar av produktionsanläggningarna utomlands en typisk marknadsföringsinriktning. Det enklaste fallet gäller lokala, politiska krav på produktionsetablering för att överhuvudtaget få verka och sälja i ett land. Detta är ett krav i många utvecklingsländer och verkar vara huvudanledningen till att *minst* 20 % av det i Tabell 9A som produktionskapital klassade kapitalet överhuvudtaget investerades. Flera av dessa utlandsanläggningar är klart lönsamma men företagen skulle ändå i flertalet fall ha föredragit att produktionen kunnat koncentreras till en plats (vanligtvis i Sverige) för att storskalig ekonomi i produktionen skulle kunna uppnås.

Ett mera svårdefinierat "krav" på lokal produktionsetablering, som framkommit bland intervjuerna, särskilt de stora industrivarumarknaderna (USA, Västtyskland, m fl) gäller graden av långsiktiga åtaganden. Avancerade industriprodukter är ofta hårt specialiserade med höga prestanda. Användaren kan inte hux flux hoppa över till en ny produkt, om ett billigare och bättre alternativ dyker upp på marknaden, eller – värre – om en tillverkare helt enkelt drar sig ur marknaden. Företag med avancerade specialprodukter (t ex Atlas Copco, ASEA och Ericsson) måste därför dokumentera sin framtida uthållighet på marknaden genom en betydande kapitalsatsning, som kommer att förlora kraftigt i värde om företaget ifråga drar bort sin produkt. För detta åtagande och denna uthållighet kan man å andra sidan betinga sig ett betydande påslag i priset, om man i övrigt har en konkurrenskraftig produkt. Det är därför inte en tillfällighet att inbrytningar på nya (stora) marknader är både kostnads- och tidskrävande samt riskfyllda. Utlandsleveranserna blir då inte särskilt priskänsliga på kort sikt (se Horwitz, 1984). Tar vi detta i beaktande blir ungefär 10 procent ytterligare av produktionskapitalet i Tabell 9A av marknadsföringskaraktär.

Beteckningen blir ännu mer besvärlig när vi ser till det stora antal utlandsetableringar som motiverats av tullhinder eller höga transportkostnader. Dessa har av B-J (1984a, avsnitt 2.4) uppskattats till att vara minst 10 procent av det totala produktionskapitalet i utlandet. Dels har vi frågan om tullar och transporter skall betraktas som "produktionskostnader" eller som marknadshinder, som skall investeras bort. Om vi väljer att kalla dessa produktionsinvesteringar marknadsbetingade, uppstår frågan hur de skall klassificeras i dag, efter kanske 15 års produktion i utlandet.

Återigen måste kriteriet vara vad företagsledningen skulle ha beslutat i dag på enbart produktionskostnadsmässiga grunder. Med denna definition ger en överslagsberäkning enligt ovan att minst 40 procent av utlandsproduktionen i själva verket tillkommit som ett krav från marknaden och att vid investeringsbeslutet företaget skulle ha föredragit att förlägga produktionen i Sverige.

Med detta "nya" synsätt återstår egentligen bara en typ av produktionsetableringar utomlands som klart motiverats av rena och raka produktionskostnadsöverväganden av den typ ekonomisk teori lär ut. Det gäller för det första okvalificerad manuell produktion av enkla produkter där arbetskostnaderna *i produktionen* helt dominerar och ingen teknisk utveckling (inom företaget) äger rum. Swedenborg (1982) har funnit stöd för att (en viss del av) *utlandsetableringen* av textilproduktion kan vara av den typen.

För det andra kan vi peka på utvecklingen *inom* det *mycket stora internationella företaget,* som under senare år specialiserat sin produktion

internationellt för att uppnå högsta möjliga lönsamhetsbidrag från produktionssidan. De stora oljebolagen hör hit liksom företagen av typen IBM. Bland svenska företag kan vi peka på SKF och möjligen Electrolux och Atlas Copco. Men det är svårt att i övrigt finna klara fall där utlandsproduktionens struktur enbart motiverats av produktionskostnadsskäl.[1] Med denna utgångspunkt kan det kapital som vid ett nytt investeringsbeslut, där inga skäl utöver de rent produktionsekonomiska fick spela in, skulle ha investerats i produktionsansläggningen utomlands till och med sättas så lågt som 40 procent av det som redovisas som produktionsinvesteringar i Tabell 9A, om vi utgår från endast de företag vi känner till.

2.2 Köp av marknader och kunnande

Ett företag med en bra produkt och stora utvecklingskostnader (FoU) i bakgrunden kan vanligtvis höja förräntningen väsentligt på sitt FoU-kapital, om man kan öka produktionen och försäljningen till måttliga prissänkningar. Om man dessutom med en ökad marknadssatsning kan höja försäljning och produktion ytterligare samt dessutom kanske inte heller behöver sänka priset nämnvärt, kan en hel sekvens av vinstmarginalförbättringar i tidigare led uppnås utan större investeringar i dessa led. Utomordentligt stora lönsamhetsförbättringar på koncernens totala kapitalbas kan med andra ord erhållas genom marginella höjningar av kapitalinsatsen i det senaste distributions- och marknadsföringsledet. Vi har redan konstaterat att större delen av produktionsinvesteringarna i utlandet är av just denna typ.

Konsekvensen av en dylik höjning av totalkapitalets förräntning genom en snabbare genomströmning av varor i alla led lyfter så småningom hela tillväxten, och därmed investeringen i alla led, i koncernen. Det är naturligtvis svårt att kvantifiera dessa effekter. Vad vi kan göra är att kort föregripa resultaten i nästa avsnitt och i B-J (1984a); hög FoU- och marknadsföringsintensitet i produktionen i kombination med hög utlandsproduktion och/eller en hög utlandsfakturering tenderar att samvariera med hög lönsamhet och hög produktionstillväxt. En hög marknadsandel tenderar att kombineras med en hög lönsamhet.

Med denna hierarki hos lönsamhetsbidragen till det totala förräntningsresultatet blir det naturligt att man ofta får höra att "företagen köper marknadsandelar". En ny marknad eller en högre andel på en existerande marknad ger ett volymmässigt lyft i hela verksamheten. Det finns två sätt att öka sina marknadsandelar:

(1) genom att bygga upp sin egen marknadsföringsorganisation och sitt eget varumärke,

(2) genom att köpa ett i marknaden etablerat företag med marknadsföringsorganisation och varumärke.

Det första alternativet tar tid och kan lätt misslyckas. Det dröjer innan volymexpansionen kommer igång, och innan vinsterna kommer har betydande satsningar i marknadsföringsapparaten gjorts. Ericssons satsning på kontors- och informationssystem, som just nu pågår, är av denna typ.

Det andra alternativet ger omedelbart en färdig marknadsapparat, men man får också vanligtvis ett antal fabriker på köpet. Det tar nu i stället tid att

[1] Även SKFs utlandsverksamhet kom ursprungligen i betydande utsträckning till stånd på grund av lokala, försvarspolitiska skäl. Se Meyerson (1976) samt B-J (1984a).

organisera om produktions- och leveranssystem så att kostnaderna i produktionen sänks till konkurrenskraftig nivå. Därför dröjer det i detta fall längre innan leveranser från koncernens stora, effektiva anläggningar (vanligtvis belägna i Sverige) till den nya marknaden kommer igång (se B-J, 1984a och b). I gengäld får man – om ackvisitionen sköts skickligt – upp förräntningen på kapitalet snabbare, vilket ger en bättre finansiell bas för tillväxt i hela företagsorganisationen. Denna tillväxt är i sin tur beroende av vilken kompetens företaget har att växa snabbare än sin marknad eller att konkurrera sig in på en ny marknad. Detta kapitel bör därför logiskt avslutas med en diskussion av kompetensens bredd hos de svenska företagen samt den finansiella basens betydelse för expansion. Därefter är vi mogna för den principiella diskussionen av tillväxtbeslutet i ett storföretag som vi behöver för att avslutningsvis kunna diskutera industripolitikens möjligheter att på ett positivt sätt påverka det beslut som föregår en utlandsetablering.

2.3 Kompetensens bredd

Vi har systematiskt kunnat konstatera hur innehållet i det moderna industriföretagets kompetens breddats utöver det traditionella produktionskunnandet. Slutsatsen är att hos de företag som specialstuderats ligger kompetensen i första hand i produkter (produktutveckling) och i marknadsföringskunnande.

I de flesta fall är kompetensen på dessa två områden avgörande för lönsamhet i produktionen. Detta är viktigt att komma ihåg när vi nu tittar närmare på frågan om var företagens unika kompetens ligger och vilka komparativa fördelar lokalisering av produktionen på ett visst ställe erbjuder. De studier som gjorts behandlar företrädesvis den senare frågan, och ser man inte produktionen som en (ofta mindre) del av företagets totala verksamhet, får man lätt en förvrängd bild av den beslutssituation vad gäller lokalisering av produktionen som en företagsledning befinner sig i.

Svensk industri uppvisar ett brett kompetensregister inom den metallarbetande industrin. Pavitt-Soete (1981) placerar Sverige i en klass för sig bland industrigiganterna USA, Japan och Västtyskland. Vi finner också stöd för liknande slutsatser i ett flertal IUI-studier under senare år (Ohlsson, 1980, Samuelsson, 1977, Carlsson, m fl, 1981, m fl) även om tendensen tycks vara klar att exportframgångarna under senare år i ökande grad gått från verkstadsproduktion med en hög yrkesarbetarintensitet mot ingenjörstät och FoU-intensiv produktion. Lipsey (1984) observerar att svenska industrietableringar i USA har en extrem koncentration i "the machinery industry", där Sverige också anses ha en komparativ fördel, även om Lipsey noterar flera tecken på att denna fördel håller på att minska. Inte desto mindre noterar vi att s k "high technology products" i ökande utsträckning produceras och exporteras från svensk botten inom ett flertal områden, med en tyngdpunkt inom farmaceutisk industri, industriell utrustning, elektronisk utrustning, telekommunikationsutrustning, elektriska maskiner, professionella mätinstrument, vägfordon osv. De företag vi talar om dominerar sedan mitten av 70-talet tio-i-topp-listan i Tabell 2. Samtidigt kan vi konstatera att några företag som är synnerligen FoU-intensiva inom finkemi och farmaceutisk

industri (Astra och Pharmacia) ännu inte kommit med på listan.

Vi kan således observera att Sverige har klara konkurrensfördelar i FoU-intensiv produktion (läs produkter). I vilken utsträckning detta beror på ett överskott på skickliga industriingenjörer eller på att de är lägre betalda än sina utländska kolleger, eller på någon slags marknadsnärhet som uppnåtts genom skicklighet i marknadsföringen är svårt att uttala sig om (se Lipsey, 1984).

3 Företagets tillväxtbeslut

3.1 Beslutsproblemet – en skiss

En förklaring av företagets beslut att etablera utlandsproduktion måste grunda sig på en teori om företagets totala beslut att investera och växa. Teorin måste även ta hänsyn till produktionens olika karaktär i storföretagen, dvs bl a till att i många företag mer än hälften av produktionsvärdet adderas efter det att varan lämnat fabriksporten. Teorin måste dessutom vara dynamisk, dvs förklara ett utvecklingsförlopp över tiden.

För att placera företaget i dess rätta makrosammanhang krävs dessutom någon form av ordnad tankestruktur som förenar mikro och makro.

Varje realistisk beskrivning av ett företag måste ta sin utgångspunkt i ett överordnat vinst- eller förmögenhetsmotiv. Ett företags långsiktiga existens beror helt på dess förmåga att förränta sina resurser internt bättre än de kan förräntas utanför företaget. Denna förmåga reglerar företagets storlek som en finansiellt definierad institution och därmed dess tillväxt mätt i termer av kapitalets värde (se Eliasson, 1976).

Vi skall härvid noggrant observera att ett företags värde kan växa utan att därmed "produktionen" eller "sysselsättningen" växer. Denna situation inträffar ofta när betingelserna för lönsam produktion försämras, samtidigt som goda förräntningsmöjligheter uppstår utanför företaget eller utanför industrin.

Detta gäller ofta i en inflationistisk ekonomi eller i en ekonomi där prismekanismen kommit i olag. I vad som följer utgår vi ifrån att företagen anpassar sig i eget vinstintresse till existerande marknadsförhållanden. Vi skisserar en modell över tillväxtbeslutet i ett storföretag, som går utöver de företagsmodeller som figurerat i simuleringsexperimenten i avsnitt 2. Modellerna har delvis testats på det insamlade datamaterialet (se B-J, 1984a, avsnitt 2 och 3).

3.2 En enkel modell

Det första ledet i företagsledningens tillväxt- eller investeringsbeslut[1] är att identifiera den unika kompetens man besitter och som ger s k konkurrenskraft, dvs förmåga att förränta resurserna bättre än marknaden. Att identifiera den unika kompetensen hör till det svåraste som finns i affärsvärlden. Många företag klarar inte av den uppgiften. Det händer ofta

[1] De två besluten sammanfaller om vi använder en bred definition av investeringarna. Det som är viktigt är att undvika att betrakta investeringsbeslutet som en ökning av tillverkningskapaciteten med hjälp av investeringar i maskiner och anläggningar.

att ledningen i framgångsrika företag inte själv kan förklara vari dess kompetens består. Högnivåbesluten i ett företag handlar nästan alltid om så komplexa ting att förståelse kräver en gemensam erfarenhetsbakgrund av det slag som en väl sammansvetsad ledningsgrupp i ett företag besitter (se Eliasson, 1983b). I en sådan ledningsgrupp kan man förmedla information med hjälp av specialspråk. Det finns inget behov av föreläsningar eller skriftlig dokumentation.

För den utomstående analytikern blir dock problemet att förstå och förklara, och än mer mäta, i det närmaste oöverstigligt. Sålunda vimlar litteraturen av grova schablonklassificeringar av kompetens, som i bästa fall ger den helt oinvigde någon form av fingervisning, men som inte ger en operationell förståelse i den bemärkelsen att den talar om t ex för en industripolitisk myndighet *vad* och *hur* man bör göra. Vi har redan använt oss av dessa schablonklassificeringar ovan. Vi har t ex funnit att hög hårdvarukapitalintensitet i dag är en konkurrensnackdel. Hög yrkesarbetarintensitet i produktionen utgör inte längre ensam någon konkurrensfördel på världsmarknaden. Hög FoU-intensitet i kombination med ett omfattande marknadsföringskapital definierar framgång. Vi kan också peka på företag som besitter dessa karaktärsdrag i olika kombinationer.

Denna typ av beskrivning anger tendensen i utvecklingen. Den uppmärksammar också personer som lever i en gammal föreställningsvärld ("företaget är en fabrik") på att det moderna företaget har ändrat karaktär, och att en viss typ av insatser, åtgärder etc inte längre ger de effekter man tidigare tror sig ha observerat. Utöver detta har distansbetraktaren, analytikern, inga möjligheter att förstå på ett sådant sätt att han kan fatta bra affärsbeslut. Den kompetensen finns inne i företaget på en djupare nivå.

Framför allt verkar besluten i företagen på alla nivåer bäst kunna beskrivas som en ständigt fortgående sökprocess som korrigeras över tiden av vinstutvecklingen.

När företaget har funnit sin form, dvs vad man är bra på och vad man skall ägna sig åt – och om detta har man hela tiden en föränderlig uppfattning – utkristalliserar sig en enklare beslutsstruktur. Framtiden ligger i utveckling, produktion och marknadsföring av produkterna X, Y och Z. Man kan göra en grov bedömning av hur mycket man kan sälja till tillfredsställande lönsamhet på världens marknader och hur marknadsföringen ser ut.

Existerande produktionsstruktur och tekniska och marknadsmässiga förhållanden lägger restriktioner på hur produktutveckling, produktion och marknadsföring skall organiseras. Viss produktion måste kanske ligga nära marknaden. Produktutvecklingen bör ligga nära fabriken osv. Utöver detta dominerar de ekonomiska övervägandena av typen var produktionen på sikt bör förläggas för att man skall kunna uppnå lägsta möjliga kostnader i produktionen av en viss volym.

Den förenklade modell som vi här har i åtanke och som också kommit till användning i den ovan redovisade dragkalkylen har ungefär följande struktur.

Steg 1: Tillväxtbeslutet

Detta sker på hög nivå i koncernledningen. I första hand görs en långsiktig försäljningsplan upp för de olika produkt- och affärsområdena. För denna plan uppskattas den totala resursåtgången. Med hjälp av intensiva diskussioner och kalkyler passas försäljningstillväxt och resursåtgång ihop så att en acceptabel lönsamhet beräknas kunna uppnås i förhållande till ställda krav.

Steg 2: Fördelning av försäljning på olika marknader

Dessa beslut fattas normalt ett steg ned från högsta ledningsgruppen i företaget. (Självfallet har överväganden om de olika marknadernas potential redan kommit med i steg 1). Beslut under steg 2 har en kontinuerlig tidsdimension. En långsiktig grovskiss ligger till grund för uppbyggnaden av den lokala marknadsföringsapparaten. Genomgående utgör det *långsiktiga* vinstbidraget till företaget som helhet det avgörande kriteriet. Kontinuiteten sträcker sig ned till det faktiska leveransbeslutet där en kortsiktig avvägning mellan långsiktig marknadstrohet och kortsiktiga vinstmöjligheter spelar in. Vi har redan konstaterat att ju större marknadskapitalet utomlands är, desto mindre roll spelar de senare i fördelningsbeslutet.

Steg 3: Fördelning av produktionen över existerande produktionsapparat

Detta är ett typiskt kortsiktsbeslut som i stora företag kan variera en hel del beroende på var ledig kapacitet finns tillgänglig. Det handlar i allt väsentligt om en "kostnadsminimerande" reducering av resursåtgången i hela verksamheten. Besluten tas på en lägre nivå än i steg 2.

Steg 4: Investeringsbeslut. Fördelning av investeringar

Det föregående beslutet (steg 3) var kortsiktigt. Det gällde den internationella organisationen av företagets produktion givet en existerande kapacitet (FoU, produktion och marknadsföringskapital). Om tillväxt äger rum nu, uppkommer så småningom problemet att öka på kapaciteten i alla nödvändiga dimensioner, så att den tillväxtplan som gjordes upp i steg 1 kan verkställas på effektivast möjliga sätt.

På detta stadium måste ställning tas till den internationella fördelningen av investeringarna och den bindning dessa genom sin existens pålägger alla nya investeringsbeslut.

3.3 Vad vet vi? – En sammanfattning

Vi har konstaterat att det naturliga är att se det internationella företaget som en finansiellt definierad koncern, vars huvudmål är att långsiktigt förränta sitt kapital. Vanligtvis kommer man då (se Lindberg, 1984 samt B-J, 1984a, avsnitt 2 och 3) att finna en god korrelation (över en längre period) mellan den reala kapitalförräntningen och produktionstillväxten. Så behöver dock

inte alltid vara fallet. Det mycket välskötta företaget, som inte kan förränta sina resurser tillfredsställande på sina gamla marknader eller i industrin överhuvudtaget, kan välja att dela ut sina vinster till aktieägarna och/eller att byta sektor och låna ut sina pengar och/eller att bli ett investmentbolag, samtidigt som man effektivt och till hög lönsamhet krymper sin existerande produktion. I sådana fall bryts den ovan nämnda korrelationen. Tyvärr är den utvecklingen inte så vanlig. Företag tenderar att lyckas och förgås i takt med sina marknader och i den senare fasen förstörs ofta betydande kapitalvärden, som kunde ha kommit till bättre ekonomisk användning på annat håll.

Vi kan som sagt för perioden 1974–78 konstatera ett samband mellan realkapitalförräntning och produktionstillväxt. Det stora problemet ligger dock i att förklara varför förräntningen kunnat bibehållas hög eller varför den sjunkit. På denna punkt erbjuder vårt statistiska material över utlandsföretagen vissa möjligheter till schablonklassificeringar av faktorer bakom framgång och mindre god lycka.

I svensk industri visar sig de stora utlandsetablerade företagen i allmänhet, och klart som grupp, vara mer lönsamma och mer snabbväxande (i produktionen) än industrigenomsnittet. Detta gäller förmodligen även om man ur industrin sorterar bort de kända, högsubventionerade krisföretagen, som på ett betydande sätt tynger ner alla industrimedelvärden.

En väsentlig del av de utlandsetablerade företagens produktionstillväxt har skett via köp av andra företag. En grov rensning från "köp" visar dock att gruppen med de 40 största företagen fortfarande internt vuxit snabbare än industrigenomsnittet under perioden 1974–81.

Ett karakteristiskt drag hos de *höglönsamma* och *snabbväxande* företagen är en hög FoU- och marknadsföringsintensitet i produktionen i kombination med en hög utlandsproduktion och/eller en hög andel utlandsfakturering. FoU-intensiteten är skiljande i det sistnämnda avseendet. Ju högre den är (allt annat lika), ju större andel av koncernens totala utlandsfakturering har tenderat att bli tillgodosedd i form av leveranser från svenska fabriker även om tendenserna under 70-talet pekat mot en ökande andel utlandsproduktion (se Swedenborg, 1979 och 1982).

Steg 2 i föregående avsnitt gäller fördelningen av leveranser på hemma- och bortamarknader. Svaret är delvis redan givet. Ett stort och växande svenskt företag säljer från början det mesta i utlandet. Detta motsvaras, förutom vad gäller bulkvaror, nästan alltid (om verksamheten varit lönsam under 70-talet) av ett stort marknadsföringskapital i utlandet och hög FoU-intensitet.

Steg 3 gäller valet av produktionsland. Vi bör dock innan vi går vidare återigen konstatera att stora delar av lönekostnaden (minst 30 procent i vår grupp) handlar om FoU-verksamhet och marknadsföring samt att ca 40 procent av produktionen utomlands egentligen har tillkommit av marknadsskäl (se Tabell 9B).

Produktionsfördelningen i övrigt gäller produktion av hårdvaror, som är förknippad med investeringar i maskiner och anläggningskapital. I princip kan man tänka sig att denna produktion är fördelad oberoende av försäljningens fördelning på länder och enbart beror av den relativa produktionskostnaden efter hänsyn till *trögheten* i anpassningen.

Nu hör produktionskostnaden till de mest besvärliga storheterna att mäta statistiskt. Trögheten är betydande och fler faktorer är tvingande när det gäller val av produktionsland, t ex typ av produktion eller politiska och protektionistiska beslut i respektive land. Den statistiska verkligheten är sådan att för större geografiska länderområden finns relativt klara bindningar mellan fakturerings- och produktionsandelen (Swedenborg, 1982).

Vi finner således klart signifikanta samband mellan produktionsandelen utomlands och faktureringsandelen utomlands, varvid stapelvaruproduktionen (t ex skog och stål) är undantag. Flexibilitet tycks förekomma på kort sikt (se Jagrén-Horwitz, 1984) i så måtto att kostnadskrisen 1974–78 åstadkom en förskjutning mellan produktions- och exportandelar.

Vi har endast funnit ett svagt negativt samband mellan produktionsandel i utlandet och FoU-intensiteten i den totala investeringsverksamheten. Swedenborg fann ett signifikant sådant samband när hon studerade produktionsandelen på ländernivå (se Swedenborg, 1982, s 191).

Swedenborgs resultat stämmer med vad man a priori bör förvänta sig, nämligen att hög FoU-intensitet normalt innebär sofistikerade produkter, som antingen innebär hög lönsamhet (högre marginaler) även i ett höglöneland, eller också kräver högt utbildad arbetskraft för produktionen. Den kan därför med vinst förläggas i hemlandet (eller i ett avancerat industriland), där den utbildade arbetskraften finns.

Samtidigt kan vi konstatera att FoU-verksamheten tenderar att koncentreras där produktionen finns, vilket ytterligare markerar vår slutsats att hög FoU-intensitet tenderar att vara förknippad med hög export från Sverige.

Swedenborgs resultat stöds även av den tidigare marknadsandelsanalysen. Sveriges andelar på utlandsmarknaden har i högre grad än för annan produktion upprätthållits med export från Sverige i företag (branscher) där FoU-investeringarna är relativt höga (livsmedel, finkemi, elektronik).

4 Industripolitikens möjligheter

Tekniska förändringar och utlandsetablerade företag har i alla industriländer varit föremål för en känsloladdad debatt. Det är främst sysselsättningseffekterna totalt i landet eller lokalt i ett företag som varit föremål för diskussion.

Vi har konstaterat att utlandsetableringen, vad gäller konsekvenserna på makronivå, har stora likheter med tekniska förändringar. Bägge består till betydande del av organisatoriska förändringar inne i företagen och bägge har som huvudsyfte att uppnå en förbättring i företagens lönsamhet eller konkurrenskraft.

Lönsamheten utgör i sig basen för företagets fortsatta existens och tillväxt och därmed för både produktionens och sysselsättningens storlek på sikt. Produktionens och sysselsättningens fördelning regionalt eller på länder kan däremot ha ett särskilt politiskt värde.

Vi har dock konstaterat att en lyckad utlandsetablering ger starka, positiva, långsiktiga tillväxteffekter för företaget och praktiskt taget alltid ökad tillväxt i såväl inhemsk produktion och sysselsättning som export från svenska fabriker. Den dynamiska effekten är dock mer svårfångad i kvantitativa termer och är ofta av antingen/eller-typ. Utan utlandsetablering hade förmodligen de storföretag som i dag dominerar svensk export (se Tabell 2) inte varit storföretag.

På denna punkt är alltså slutsatsen ganska klar. Man bör generellt underlätta för de företag som vill etablera sig utomlands att göra det på det sätt som de finner bäst. Utlandsproduktion bidrar i allmänhet till produktionstillväxt och sysselsättning i Sverige. I undantagsfall kan man peka på partiella negativa effekter. Det är då viktigt att komma ihåg, som påpekats i Swedenborg (1982, s 210 ff) att det i allmänhet är omöjligt att i förväg peka ut dessa fall, och att risken med en *selektiv* styrning i syfte att undvika partiella negativa effekter är att den blir så trubbig att totalt negativa effekter åstadkommes. Kunskapen att utvärdera dessa effekter finns endast inne i det investerande företaget men även där är underlaget ofullständigt och otillförlitligt, någonting som varje person som tvingats ta ställning till stora investeringsbeslut väl känner till. Kriterier som knyter an till partiella och kortsiktiga export- eller sysselsättningseffekter är därför inte ändamålsenliga, om syftet är att bidra till den makroekonomiska tillväxten i landet på lång sikt.

De stora, långsiktiga investeringarna i samband med utlandsverksamhet ligger i marknadsföring. Om man jämför totalt investerade belopp med de

långsiktiga konsekvenserna av att ha stora och konkurrenskraftiga företag, så framstår varje under efterkrigstiden registrerat investeringsbelopp utomlands som en obetydlig kostnad i förhållande till vad ekonomin tillförts. Till detta kommer att investeringar som lyckas innebär svensk förmögenhetstillväxt, som så småningom ger upphov till ett ökat nettoflöde av vinster till Sverige. Eftersom investeringarna till stora delar finansieras med lån utomlands, eller indirekt bidrar till Sveriges allmänna kreditvärdighet i ett internationellt sammanhang, blir investeringarna inte betungande för den svenska ekonomin.

Vi har därmed genom att sammanfatta resultaten från denna studies första del utrett

(1) vilka effekter utlandsinvesteringarna får på den svenska ekonomin.

Dessa effekter synes i allt väsentligt vara positiva. Trots detta är det knappast aktuellt att därför av företagen kräva en snabbare och mer omfattande utlandsetablering än de själva önskar, eftersom de positiva effekterna då inte längre blir lika självklara. Om man ändå vill påverka företagen i deras val mellan att investera i Sverige och i utlandet måste detta ske på andra grunder än de långsiktiga tillväxteffekterna för den svenska ekonomin. Man kan då fråga sig:

(2) Om det teknisk-ekonomiskt existerar alternativa lösningar som eliminerar en tillfällig, lokal negativ effekt av utlandsetableringen som ej ingår i företagens naturliga mål att ta hänsyn till, men som inte kostar samhället något i form av förlorad produktion och/eller en högre resursåtgång sett över ett medellångt perspektiv (se t ex Eliasson-Ysander, 1981).

(3) Vilka möjligheter att påverka utvecklingen som i så fall står industripolitiken till buds.

Den alternativa lösning som skall diskuteras måste då handla om att undvika eller fördröja ett lokalt omställningsproblem. Kan det ske utan kostnad i form av produktionsförlust, eller ställs vi inför problemet att välja mellan ett problem nu och ett annat i framtiden?

Svaret kräver att tre faktorer läggs på plats i diskussionen. Den ena är *tidsfaktorn,* som representerar dynamiken i den industriella utvecklingen, den andra handlar om *vad* man egentligen önskar påverka, den tredje och viktigaste gäller *vad slags effekter* man vill uppnå.

Tidsfaktorn är den viktigaste. Större delen av utlandskapitalet finns samlat i gamla storföretag som dessutom svarar både för större delen av den industriella kompetensen i Sverige i dag och för en mycket tung dragkraft i den svenska industritillväxten. Dessa företag har under 70-talet delvis ersatt en annan grupp storföretag i denna egenskap, dvs de företag som dominerade i slutet av 50-talet. En ny generation företag, som står beredda att ta över en dominant position, kan skymtas i kulisserna, och vissa av de 10 i dag dominerande företagen uppvisar stagnationstendenser. Den nya gruppen är dock redan i hög grad utlandsetablerad. Överhuvudtaget verkar stort utlandsengagemang vara ett kännetecken över hela storleksregistret på företag som går bra. Att med industripolitik påverka denna grupp företag i riktning mot mindre utlandsengagemang och större produktion för export från svensk botten och samtidigt undvika en kostsam erfarenhet för landet i form av lägre produktion och lägre värderad produktion på utlandsmarkna-

derna är i det närmaste omöjligt. Att påverka en annan grupp tar dels mycket lång tid, dels måste man identifiera kännetecken hos de företag som är lönsamma, expansiva, och ändå har sin huvudverksamhet i Sverige. Vi återkommer strax till denna fråga.

Frågan om *vad* som skall prioriteras blir i realiteten en fråga om val av *medel*. Vi har konstaterat att kompetens och kapital i realiteten endast till en viss och minskande del ligger i den traditionella varuproduktionen. Vidare tycks de internationella företagen ofta välja att koncentrera produktionen till Sverige, om man inte på ett tidigt stadium på grund av lokala krav eller dylikt lagt tunga produktionsenheter utomlands, men de förhindras av flera skäl: marknadskrav, existerande produktionsstruktur (gamla investeringar) eller lokala myndigheters krav. Till detta kommer att allteftersom den tekniska utvecklingen gått framåt, har de framgångsrika företagen tenderat att ligga i verkstadsindustrin, där sammansättningsproduktionen spelar en stor roll. Komponenter kan köpas in från underleverantörer och i sammansättningsproduktionen spelar skalan ofta inte lika stor roll som den gör vid produktion av komponenter. Försök att påverka produktionsdelen i företagens totala verksamhet via restriktioner i kapitaltilldelningen (valutatillstånd) för utlandsetablering kan därför till och med påskynda en omorganisering av företagens totala verksamhet mot minskad produktion i egen regi, som kan vara till fördel för företagets totala verksamhet, men som samtidigt gör hela ambitionen att styra verkningslös.

Den enda på lång sikt rationella inriktningen av en industripolitik måste därför vara att utforma den så att de i svensk industri tillgängliga resurserna växer snabbast, vilket är samma sak som att politiken bör utformas i enlighet med företagens egen målformulering. Detta avgränsar även de för politikerna tillgängliga medlen, nämligen de som bidrar till en ekonomiskt rationell allokering av resurserna i industrin enligt traditionella kriterier. Det visar sig då att om man ser de totala resursernas användning i ett perspektiv som gäller hela ekonomin, framträder ett intressant industripolitiskt perspektiv.

Utvecklingen i världshandeln går mot ökad konkurrens vad gäller enkla produkter som med känd teknik kan produceras i allt fler länder. Höglöneländer måste hela tiden släppa denna produktion, om man inte kan kompensera konkurrensen med bättre teknik i tillverkningen. Teknikutvecklingen – har vi konstaterat – har dock främst legat i produkter och marknadsföring. Stora ökningar i produktiviteten i tillverkningen äger i allmänhet rum i samband med produktbyten (se Eliasson, 1980). Förbättrad produktteknologi åstadkommes främst genom hög kvalitet hos arbetskraften, som i sin tur tillgodoses genom olika former av utbildning. Vi har konstaterat att en ökning av FoU-intensiteten, allt annat lika, tycks innebära en tendens hos företagen att växa snabbt och att samtidigt i ökad grad producera i Sverige för export. Marknadsföringskunnandet är avgörande oavsett i vilket land produktionen äger rum. En politik som stimulerar både snabb, uthållig tillväxt i industrin och ökad produktion för export från Sverige måste därmed vara inriktad på att hjälpa fram en förskjutning av svensk industristruktur mot denna typ av produktion.

Svaret på hur man skall gå tillväga är då att stimulera en ökad tillgång i landet på de faktorer som samtidigt höjer konkurrenskraften och den svenska produktionsandelen. Det handlar då om faktorer som ökar

kunskapstillförseln i industrin, främst de som bidragit till en lönsam höjning av FoU-intensiteten i allt flera företag. På lång sikt handlar det om att hålla uppe och höja kvalitet och volym på utbildning och forskning inom de tekniska och naturvetenskapliga områdena. Den senare uppgiften hör intimt samman med en lyckad industripolitik.

Litteratur

(Bibliografin anger endast den litteratur som direkt kommit till användning som källa för empirisk information.)

Bergholm, F., 1983a, *Svenska företags investeringar i maskiner och byggnader i utlandet 1974–1978,* Forskningsrapport nr 19, IUI, Stockholm.[1]

Bergholm, F., 1983b, *The Initialization Process* (The MOSES Manual), Mimeo, IUI Stockholm.

Bergholm, F., 1984, *De utlandsetablerade företagens multiplikatoreffekter på svensk ekonomi – några simuleringar,* IUI working paper.[1]

Bergholm, F. – Jagrén, L., 1984a, *Det utlandsinvesterande företaget – en empirisk studie,* IUI working paper.[1]

Bergholm, F., – Jagrén, L., 1984b, *Utlandsinvesteringar och konkurrensfaktorer – en intervjuundersökning,* IUI working paper.[1]

Carlsson, B. m fl, 1981, *Industrin inför 80-talet,* IUI Stockholm.

Eliasson, G., 1972, *Capital Transfer, Taxes and International Corporate Operations,* Sveriges Industriförbund, Stockholm.

Eliasson, G., 1976, *Business Economic Planning – Theory, Practice and Comparison,* John Wiley & Sons.

Eliasson, G. (ed.), 1978, *A Micro-to-Macro Model of the Swedish Economy,* IUI Conference Reports 1978:1.

Eliasson, G., 1979, *Technical Change, Employment and Economic Growth,* IUI Research Report No 7.

Eliasson, G., 1980, *Elektronik, teknisk förändring och ekonomisk utveckling,* IUI småtryck nr 110, Stockholm.

Eliasson, G., 1983a, *The Micro (Firm) Foundations of Industrial Policy,* IUI working paper No. 86.

Eliasson, G., 1983b, *Det moderna företaget – styrsystem i stora företagsorganisationer,* IUI, mimeo.

Eliasson, G. – Ysander, B.-C., 1981, *Picking Winners or Bailing out Losers – a Study of the Swedish State Holding Company and its Role in the New Swedish Industrial Policy,* IUI working paper nr 37.

Grufman, A., 1982, *Relative Competitiveness of Foreign Subsidiary Operations of a Multinational Company,* IUI working paper nr 69.[1]

Horwitz, E.C., 1984, *Svensk exports priskänslighet – en studie av företagsdata,* IUI working paper.[1]

Jagrén, L., 1981, "Verkstadsindustrins produktionsförutsättningar och konkurrenskraft – en intervjuundersökning", i Carlsson, B., m fl. *Industrin inför 80-talet,* IUI Stockholm.

Jagrén, L., 1984, *Lönsamhet och finansiering i de utländska dotterbolagen,* IUI working paper.[1]

[1] Ingår i IUIs projekt över det internationella företagandet.

Jagrén, L. – Horwitz, E.C., 1984, *Svenska marknadsandelar,* IUI working paper.

Lindberg, T., 1984, *Koncerntillväxt och lönsamhet,* IUI working paper.

Lipsey, R.E. – Swedenborg, B., 1981, *Foreign Takeovers of Swedish Firms,* NBER Working Paper, No 641.

Lipsey, R.E., 1984, *Sweden and the United States as Sources and Hosts to Direct Investment,* IUI working paper.[1]

Lipsey, R.E. – Kravis, I.B. – Roldan, R.A., 1983, Do Multinational Firms Adapt Factor Proportions to Relative Factor Prices, from *Trade and Development in Developing Countries,* Part 2, The University of Chicago Press.

Lund, H., 1967, *Svenska företags investeringar i utlandet,* Sveriges Industriförbund, Stockholm.

Lundgren, N., 1975, *Internationella koncerner i industriländer,* SOU 1975:50.

Lundgren, N., 1975b, *De internationella koncernerna och samhällsekonomin,* Stockholm.

Meyerson, P.-M., 1976, *Företagens utländska direktinvesteringar – motiv och sysselsättningseffekter,* Stockholm (Sveriges Industriförbund).

Ohlsson, L., 1980, *Engineering Trade Specialization of Sweden and Other Industrial Countries,* IUI and North Holland.[1]

Pavitt, K. – Soete, L., 1981, *International Differences in Economic Growth and the International Location of Innovation,* Science Policy Researchers Unit, University of Sussex, May 1981 (mimeo).

Pratten, C., 1976, *"A Comparison of the Performance of Swedish and UK Companies",* Industrikonjunkturen, hösten 1976.

Pratten, C., 1976b, *A Comparison of the Performance of Swedish and UK Companies,* Cambridge University, UK.

Samuelsson, H.-F., 1977, *Utländska direkta investeringar i Sverige,* IUI, Stockholm.

Swedenborg, B., 1973, *Den svenska industrins investeringar i utlandet,* IUI, Stockholm.[1]

Swedenborg, B., 1975, "Svenska, amerikanska och engelska utlandsinvesteringar; några jämförelser", i Lundgren (1975b).

Swedenborg, B., 1979, *The Multinational Operations of Swedish Firms,* IUI, Stockholm.[1]

Swedenborg, B., 1980, *Valutaregleringar och direkta investeringar,* IUI småtryck nr 114.[1]

Swedenborg, B., 1982, *Svensk industri i utlandet,* IUI, Stockholm.[1]

Swedenborg, B. – Lindörn, B., 1976, *Den svenska industrins investeringar i utlandet 1970–74,* IUI Forskningsrapport nr 5, Stockholm.[1]

Utterback, J.M. – Reitberger, G., 1982 *Technology and Industrial Innovation in Sweden – a Study of New Technology-Based Firms,* MIT, CPA-82, OG-A, May 31 (mimeo).

Teknisk bilaga

De utlandsetablerade företagens multiplikatoreffekter på svensk industri – några simuleringar

av Fredrik Bergholm

Om exporten av något skäl ökar inom industrin kommer denna ökning med tiden, normalt, att förstoras genom den inkomstökning och den högre efterfrågan som skapas inom hushållssektorn. Denna s k inkomstmultiplikatoreffekt brukar ofta beräknas med hjälp av en enkel, keynesiansk makromodell. Man antar att konsumtionen är en funktion av de löpande inkomsterna, och att produktionen anpassar sig till den aggregerade efterfrågan. Komponenterna i den aggregerade efterfrågan, med undantag av hushållsefterfrågan, bestäms i allmänhet utanför modellen. Det problem vi har i denna uppsats är att exportökningarna kommer från en viss grupp företag (de utlandsetablerade, vars exportökning delvis bestäms av "investeringar" i utlandet) och att denna grupp företags agerande i Sverige kan påverka övriga företag via lönsamhetseffekter och därmed indirekt påverka investeringsvarueefterfrågan.

Vi har därför valt ett något annorlunda angreppssätt för att ge grova uppskattningar av de multiplikatoreffekter som exportökningar i svenska utlandsetablerade företag ger upphov till. Institutets mikro-till-makro modell (ofta förkortad MOSES) har utnyttjats för skattningarna. MOSES är, enkelt uttryckt, en makromodell med industrin uppdelad i ett input-output system och med en hushållssektor som, delvis, fungerar "keynesianskt". Industrin är uppdelad i fyra sektorer som är befolkade med ca 150 enskilda företag, som interagerar dynamiskt på arbets- och produktmarknaderna och köper in varor enligt individuella input-output koefficienter. Här har vi mikro-delen av modellen. Av utrymmesskäl beskriver vi inte modellen i detalj här utan hänvisar till (Eliasson m fl, 1978,) i litteraturförteckningen. De drag av modellen som krävs för att kunna tolka simuleringsresultaten tas upp löpande i texten.

Det kan vara på sin plats att redogöra för fördelarna och nackdelarna med simuleringsansatsen, vilket vi gör efter en kortfattad beskrivning av metoden.

Metoden

Metoden består i att jämföra två fall, som endast skiljer sig åt beträffande exportantagandena. Exporten är exogen.[1] I det ena fallet blir den årliga exporten 10 % lägre för en utvald grupp industriföretag, jämfört med det andra fallet.

Jämfört med det låga exportalternativet får man alltså en viss exportökning. Skillnaderna mellan de båda fallen kallar vi en "exporteffekt"[2]. De indirekta effekter som denna exogena exportökning skapar framkommer vid en jämförelse mellan "hemmaefterfrågan riktad mot hemmamarknaden" i de de båda simuleringarna. Hushållens ökade efterfrågan via inkomsteffekten kommer att ingå i "hemmaefterfrågan riktad mot hemmamarknaden". Skillnaderna mellan utbud och efterfrågan tar sig i modellen, kvartalsvis, uttryck som lagerminskningar eller extraordinär import, för att tillfredsställa efterfrågan. Företagens önskade utbud i modellen påverkar huvudsakligen prisbildningen, eftersom skillnader mellan utbud och efterfrågan påverkar prisökningstakten, på inhemska varor. Företagen fattar egna anställningsbeslut, baserade på lönsamhetsmål och arbetskraftsbehov. På några års sikt tillkommer kapacitetstillväxt genom företagens investeringsbeslut, som är endogena.

Varför simulering?

I simuleringen jämförs två utvecklingar av efterfrågan utan att man behöver definiera jämviktslägen. Båda simuleringarna startar från samma initialläge[3]. Man studerar hur ökade inkomster från den nya exporten dynamiskt återmatas i ökad efterfrågan genom att jämföra två alternativ som bara skiljer sig åt beträffande det exogena exportantagandet.

En fördel med simuleringsmetoden är att man inte behöver göra lika begränsade antaganden om det ekonomiska systemet som i en traditionell efterfrågestyrd makromodell. I modellen påverkas makrostorheter som investeringar, importandel och priser och löner av vad som händer över tiden på företagsnivån under simuleringen. I traditionella multiplikator-resonemang är de flesta makrovariabler, utom hushållens efterfrågan, oberoende av vad som händer över tiden.

En annan fördel är att modellen är uppbyggd kring ett konsistent input-output system[4] för startåret 1976. Detta input-output system har betydelse för bl a (a) hur mycket extra hushållsefterfrågan som återmatas till just själva industrin[5], (b) hur kraftigt ändringar i investeringsaktiviteten slår igenom i systemet. I det sistnämnda sammanhanget har växelverkan mellan företag (sektorer) också betydelse för multiplikatorn när simuleringsmetoden utnyttjas. Modellen bygger på en detaljerad mikro-till-makro databas som lämpar sig väl för simuleringar av denna typ. En tredje fördel är att man får en rikhaltig flora av följdeffekter (till den exogena exportökningen) som såväl kan motverka som förstärka den rena inkomstmultiplikatoreffekten.

I praktiken är det sistnämnda även en nackdel. Simuleringsresultatet beror på en mängd dynamiska faktorer som slår åt båda håll. Det är givetvis svårt att dels följa alla dessa, dels veta graden av realism i en lång rad tidsmässiga orsakskedjor. (Är de för kraftiga? Tar de för lång tid? Är de realistiska?)

[1] I standardversionen av modellen är exporten bestämd från utbudssidan. I alla simuleringar gjorda här har emellertid en variant av modellen körts där exporten hos individuella företag sätts som en *exogen* tidsserie. Detta är utomordentligt viktigt att hålla i minnet, för att förstå simuleringsresultaten.

[2] Vi bortser i detta sammanhang från hur stora investeringar som måste göras under tidsperioden för att uppnå denna exporteffekt. Dessa investeringar diskuteras i Eliasson (1983a). Dessa investeringar görs delvis i svenska dotterbolag i utlandet. I modellen ingår enbart företagens svenska koncerndelar.

[3] Modellens mikro-till-makro databas för startåret 1976 finns beskriven i Albrecht-Lindberg (1982) och Bergholm (1983).

[4] De enskilda företagen inom industrin har individuella input-output koefficienter, utifrån vilka de gör sina (kvartalsvisa) inköp. Detaljer beträffande input-output systemet finns beskrivet i Bergholm (1983) Ahlström (1978), samt i appendix.

[5] Vanligtvis beräknas inkomstmultiplikatorn med avseende på *hela* ekonomin, medan vi här beräknar den med avseende på de branscher i ekonomin som ägnar sig åt industriell tillverkning.

Estimationsproblem är formidabla och än återstår mycket att göra på denna punkt.

Företag kan gå i konkurs i modellen. Detta är en egenskap som ibland vållar problem. Om ett stort företag går i konkurs i modellen kan exportefterfrågan, hemmaefterfrågan och arbetsmarknadssituationen ändras åtskilligt under en simulering och bli en väsentlig orsak till skillnader mellan två experiment. Det sistnämnda har inte utgjort något problem i just de simuleringar som genomförts här. Företag som går i konkurs gör det praktiskt taget vid samma tillfällen i de båda simuleringarna (med smärre variationer mot slutet av körningarna) och det är samma företag (med något obetydligt undantag).

Däremot är det givetvis alltid knepigt att avgöra hur rimliga de dynamiska effekter är som motverkar eller förstärker inkomstmultiplikatoreffekten. Detta gör att multiplikatorkalkylen måste betraktas som en grov överslagsberäkning, även om man som här genomfört denna med en detaljerad mikro-till-makro modell.

Experimentens uppläggning

De stora multinationella företagen utgör en viktig del av svensk industri. Exportframgångar och exportbakslag för exempelvis de 15 största svenska multinationella företagen får återverkningar på hela den svenska ekonomin. I mikro-till-makro modellen ingår ca 100 verkliga företag med data för 1976, utöver de 50 syntetiska företag som gör att alla mikrodata konsolideras till NR-nivå för hela svenska ekonomin. Dessa företag eller divisioner startas alltså upp med verkliga värden för sina mikrovariabler (anställda, balans- och resultaträkningsdata samt kapacitetsutnyttjandegrad) initialt. Den fortsatta utvecklingen av företaget simuleras fram endogent, med undantag – i dessa experiment – för exportutvecklingen. Simuleringen löper kvartalsvis. I huvudexperimentet har 46 företag tillhörande de 15 största multinationella koncernerna (rangordnade efter antal anställda i den utländska delen) försetts med två alternativa exportutvecklingar. Den sammanlagda sysselsättningen i dessa är 154 000 personer. I modellen återfinns tyvärr inte alla företag tillhörande de 15 koncernerna, eftersom data f n inte finns tillgängliga. Sysselsättningsmässigt motsvarar denna delmängd av företag ungefär sysselsättningen i Sverige, i industriproduktion, i de 10 största MNF.

I det låga exportalternativet får de ovannämnda 46 företagen i modellen (fortsättningsvis kallade "de största MNF") en 10 % lägre årlig exporttillväxt än övriga företag, som har en årlig exportvolymtillväxt på 5 % per år. Detta motsvarar industrigenomsnittet 1976–81. I det höga exportalternativet får "de största MNF" samma exportvolymtillväxt som de övriga företagen, dvs 5 % per år. Det enda endogena som kan inträffa med exporten är då ett företag går i konkurs. Då faller denna export bort.

I modellen har industrin delats upp i 4 sektorer ("marknader"), nämligen råvaror, insatsvaror, investeringsvaror plus varaktiga konsumtionsvaror samt slutligen (icke varaktiga) konsumtionsvaror. De största MNF tillhör företrädesvis sektorn för "investeringsvaror och varaktiga konsumtionsvaror". Simuleringarna har gjorts 20 kvartal under perioden 1977–81.

De gjorda simuleringarna innehåller tre dynamiska led. (1) Först påverkas total efterfrågan via inkomstbildningen i hushållen (den keynesianska multiplikatorn). (2) Sedan påverkas investeringar och kapacitetstillväxten via lönsamhet och så småningom kapacitetsutnyttjandet (acceleratorn). (3) För det tredje påverkas de inhemska priserna (löner och produktpriser) av kvantitetsanpassningen i tidigare led. Graden av kapacitetsutnyttjande vid början av simuleringen har betydelse för simuleringen.

Multiplikatoreffekterna

Under första året i simuleringen inträffar rätt små förändringar i det höga exportalternativet jämfört med det låga. Den tioprocentiga exportökningen för de största MNF leder till en ökning på ca 3 % av totalexporten av industrivaror. I tabellerna 1, 2 och 3 i appendix ser vi att "hemmaefterfrågan riktad mot hemmamarknaden", som vi fortsättningsvis förkortar EH, växer ganska obetydligt i alla 4 branscherna. EH har i tabellerna delats upp på de 4 branscherna. Man bör komma ihåg att denna efterfrågan svarar mot bruttoproduktion, eftersom branschernas egen efterfrågan på sig själva ingår i EH_i, i = 1,2,3,4. I EH ingår alltså en hel del dubbelräkningar. Under simuleringen kommer EH_i, exempelvis i sektor 3 (investeringsvaror och varaktiga konsumtionsvaror) att växa av detta skäl. Denna uppblåsning av bruttoproduktionssiffror har ingen ekonomisk betydelse för multiplikatorn[1].

Man bör alltså studera förändringen i EH, minus förändringen i "företagens insatsvarueefterfrågan". Det första årets förändring av EH (i det höga relativt det låga alternativet), beror nästan helt och hållet på dylika uppblåsningar av bruttoproduktions-siffror. Någon multiplikatoreffekt hinner inte uppträda. Investeringarna är i stort sett oförändrade och detsamma gäller hushållsefterfrågan (tabellerna 2 och 3). Vad beror detta på?

Hushållens inköp beror på löpande disponibla inkomster. Dessa inkomster ökar visserligen (tabell 4) under det första simulerade året men motverkas av variationer i sparkvoten (tabell 4) mellan de båda experimenten. Konsumtionsfunktionen i modellen är keynesiansk med en variabel sparkvot beroende på bl a konjunkturutvecklingen. Sparkvoten har ett medelvärde på ca 3 % i de här gjorda experimenten. Investeringarna i modellen bestäms i företagen med hänsyn till vinstutvecklingen. Ju mer vinstrikt ett företag är desto mer investerar det. Emellertid begränsas investeringsviljan i dessa experiment om företaget har alltför lågt kapacitetsutnyttjande, vilket delvis gäller i början av simuleringen. Det andra året inträffar inkomstmultiplikatoreffekter framförallt i konsumtionsvarusektorn (se tabell 3). Multiplikatoreffekten kan mätas som:

$$\frac{(\triangle EH) \text{ minus (förändringar i företagens insatsvarueefterfrågan)}}{\triangle \text{ exportvolymen}}$$

Med △ avses skillnaden mellan det höga och det låga exportalternativet, summerat över de 4 branscherna. 1977 blir detta approximativt lika med 0. 1978 blir denna kvot ca 0,2. Det innebär att (den trunkerade) multiplikatorn

[1] Ett enkelt exempel belyser denna uppblåsning:
Sektor 3 köper 0,2q från sig själva och har ett förädlingsvärde på 0,8 $q \cdot 0{,}2q + y = q$ där y = slutlig efterfrågan och q = bruttoproduktion. Om y ökar 1 krona så måste q öka 1,25 kronor. Förädlingsvärdet ökar med $0{,}8 \cdot 1{,}25 =$ 1 krona. Detta gäller även i det allmänna fallet med ett stort input/outputsystem A. Produktionen $\bar{q}$ *ökar* mer än en krona och förädlingsvärdet ökar med precis 1 krona på grund av den exogena ändringen i slutlig efterfrågan på 1 krona, när jämvikt inställt sig och ekvationssystemet $A \cdot \bar{q} + \bar{y} = \bar{q}$ satisfieras.

detta år alltså är lika med 1,2. Motsvarande värden för de övriga tre åren är 0,28, 0,12 resp 0,14.

Företagens investeringsefterfrågan riktar sig definitionsmässigt mot investeringsvarusektorn (huvudsakligen). I tabell 2 kan vi följa den totala investeringsvarueftefrågan. Den finns inte med i övriga tabeller eftersom den, som sagt, huvudsakligen riktar sig mot denna sektor. Man kan notera att det är först de båda sista åren i simuleringen som effekter på investeringarna syns. Anledningen till att det tar så lång tid för denna typ av inkomsteffekter att träda fram i simuleringen är:

(a) En löneglidning i modellens arbetsmarknadsblock i början av simuleringen i det höga exportalternativet motverkade en positivare vinstutveckling bland företagen i genomsnitt
(b) simuleringen börjar med ett mycket lågt kapacitetsutnyttjande 1976
(c) det finns i modellen åtskilliga kvartals tidseftersläpning mellan planerade och verkställda investeringar.

Hushållens efterfrågan på varor från sektor 3 (tabell 2) blir svag i det höga exportalternativet trots den kraftiga ökningen av de disponibla inkomsterna. Detta beror på en olika utveckling av sparkvoten i de båda simuleringarna. Dessa variationer i sparkvoten (tabell 4) samvarierar enligt modellantagandena bl a med efterfrågan på varaktiga konsumtionsvaror.

I de simuleringar som genomförts är det huvudsakligen effekter via hushållsefterfrågan som verkar under den studerade perioden 1977-81. Kapacitetstillväxten och prisskillnader mellan experimenten börjar visa sig först de båda sista åren. Modellen fungerar med andra ord i dessa experiment i huvudsak keynesianskt vilket bl a beror på att experimentet startas ett år (1976) med ett betydande underutnyttjande av kapaciteten.

En variant av det höga experimentet har körts där den 10-procentiga ökningen av exporten bara gällt det första simulerade året. Exportens nivå i de berörda företagen höjdes 10 % över referensfallet i hela simuleringen, inte ökningstakten som i det tidigare experimentet.

Multiplikatorn blev i detta fall ca 10 % högre.[1] Dvs ovannämnda kvot blev 1978–79 omkring 0,3 istället för 0,2.

Sysselsättningsutvecklingen i huvudexperimentet innebär att 24 000 fler personer 1979, resp 34 000 fler personer 1981 ingick i industrisysselsättningen, i en jämförelse mellan det höga och det låga exportalternativet.

Sammanfattning

Med hjälp av simuleringsmetoden har vi skattat inkomstmultiplikatorn för industrisektorn i Sverige, i samband med en exogen exportökning – 10 % högre tillväxttakt – i de 10 till 15 största multinationella företagen i Sverige. Detta ökar totala industriexporten med 2 till 3 % per år. Simuleringen utfördes för perioden 1977 till 1981.

Resultaten pekar på att den *indirekta* effekten på ekonomin är av storleksordningen 20 % av den direkta exporteffekten.

Effekten beror huvudsakligen på ökad hushållskonsumtion, och mot slutet av simuleringen (1980–81) i viss utsträckning på svagt ökande investeringsefterfrågan. Det bör observeras att modellen startas 1976, ett år med

[1] Observera att multiplikatorn trunkeras olika i de båda experimenten. I det förstnämnda experimentet får man ett vägt genomsnitt av trunkerade multiplikatorer, eftersom nya exogena exporttillskott tillkommer varje år (jfr tabell 1 till 3).

betydande underutnyttjande av kapaciteten.

Simuleringen antyder även vissa kvalitativa aspekter som man bör ha i åtanke vid multiplikatorexperiment. I de genomförda experimenten hade sparkvoten vid flera tillfällen en inverkan på resultaten genom att den utvecklades olika i de båda simuleringarna. Rent dynamiskt kan multiplikatoreffekten i simuleringarna beskrivas på följande sätt. Exporten ökar exogent framförallt i sektorn för investeringsvaror och varaktiga konsumtionsvaror (där de stora MNF är belägna). Detta ger ökad konsumtion i en annan sektor, nämligen sektorn för icke varaktiga konsumtionsvaror. Däremot ökar inte hushållsefterfrågan i den förstnämnda sektorn (investeringsvaror och varaktiga konsumtionsvaror) och i övriga sektorer där resursutnyttjandet fortfarande är lågt. Denna konsumtion påverkas bl a av konjunkturutvecklingen m m (som skiljer sig åt i de båda simuleringarna). Investeringsvarufefterfrågan ökar först efter tre år, dvs med en viss eftersläpning i förhållande till förbättrade vinster.

Appendix

Data från simuleringarna[1]

I detta appendix görs en partiell genomgång av data från simuleringarna. Variablerna anknyter till nationalräkenskaperna och förkortningarna framgår av nedanstående variabelförteckning.

Variabelförteckning:

EH	= Hemmaefterfrågan riktad mot hemmamarknaden
	= $C+I+G+D_{in}+D2-M$
C	= Hushållens efterfrågan
I	= Industriföretagens investeringsefterfrågan
G	= Offentlig konsumtion och investeringar
D_{in}	= Industriföretagens efterfrågan på sig själva
D2	= Övriga sektorers (= service, byggsektorn, el, jordbruk etc) efterfrågan på industrisektorn
M	= Import av varor och tjänster
X	= Export
IMP	= Importandel = $M/(C+I+G+D_{in}+D2)$
H	= Det höga exportalternativet i simuleringarna (se huvudtexten)
L	= Det låga exportalternativet

Nedan presenterar vi siffror för de 4 industribranscherna. Ovannämnda variabler avser efterfrågan på branschens varor. Eftersom den statliga sektorns investeringar är lika i de båda simuleringarna (exogen tidsserie) utelämnas denna bit av efterfrågan i tabellerna nedan. De flesta variabler nedan är uttryckta i fasta priser, dvs 1976 års priser. Ett undantag är hushållens efterfrågan som anges både i löpande och fasta priser. Skälet till detta är att hushållsefterfrågan beror på disponibla inkomsterna vilka är i löpande priser. Fasta priser markeras med en *, exempelvis C* kontra C. Delta-tecknet i tabellerna avser skillnaden mellan H-fallet och L-fallet.

Man kan notera att den kraftiga exportutvecklingen främst äger rum i bransch 3, vid en jämförelse mellan X* i de båda alternativen. Detta beror på att de stora multinationella företagen är koncentrerade till denna bransch.

[1] Experimenten definieras fullständigt av speciella startmoduler (se Bergholm (1982)), och kan återupprepas. Detta gäller oavsett vilka modifieringar som görs i mikro-till-makro modellens databas i framtiden. De gjorda experimenten har beteckningarna S10V19 och S11V19.

Emellertid syns inte nämnvärda återmatningseffekter från konsumtionsefterfrågan (jämförelse mellan H- och L-fallen). Detta beror dels på att efterfrågan är på ganska låg nivå (i förhållande till de totala disponibla inkomsterna), dels på att konsumtionsbeteendet för just varaktiga konsumtionsvaror i modellen (och förmodligen även i verkligheten) bestäms av fler faktorer än enbart de löpande inkomsterna. I dessa simuleringar motverkar "de övriga faktorerna" inkomstmultiplikatoreffekten. Man kan jämföra konsumtionskolumnerna C med värdena på de disponibla inkomsterna i tabell 4. Investeringarna I riktar sig definitionsmässigt (huvudsakligen) mot denna bransch och har här för enkelhets skull i sin helhet bokförts som efterfrågan riktad mot denna bransch. Investeringarna går upp först de sista två åren under simuleringen. Prisutvecklingen i bransch 3 i de båda simuleringarna blir lika.

Tabell 1 Råvaru- och insatsvarubranscherna (branscherna 1+2) (miljarder kronor)

	ΔEH^*	ΔD_{in}^*	ΔC	ΔC^*	ΔX^*
1977	0.1	0.1	0.0	0.0	0.2
1978	0.6	0.8	0.1	0.1	0.4
1979	0.9	1.4	0.2	0.2	0.6
1980	1.6	2.5	0.4	0.2	0.9
1981	1.6	2.2	0.6	0.1	1.3

Anm: Importandelen IMP blir lika i de båda simuleringarna i dessa branscher och är (årsvis): 0.35, 0.34, 0.33, 0.30 resp 0.28. Priserna utvecklas i stort sett lika de tre första åren. Emellertid är det något högre inflation i H-fallet de sista två åren (jfr C och C*).

Tabell 2 Investeringsvaror och varaktiga konsumtionsvaror (bransch 3) (miljarder kronor)

	ΔEH^*	ΔC	ΔC^*	ΔD_{in}^*	ΔI^*	ΔX^*	H=L IMP (andel)
1977	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	1.0	0.37
1978	0.3	0.2	0.2	0.6	–0.1	2.4	0.36
1979	0.7	–0.2	–0.1	0.9	0.0	4.0	0.34
1980	1.5	0.1	0.1	1.5	0.4	5.6	0.32
1981	1.8	0.2	0.1	1.8	0.4	7.3	0.31

Återmatningseffekterna via inkomstmultiplikatorn syns framförallt i konsumtionsvarubranschen för icke varaktiga konsumtionsvaror som presenteras här nedan.

Tabell 3 Konsumtionsvaror (icke varaktiga) bransch 4 (miljarder kronor)

	ΔEH^*	ΔC	ΔC^*	ΔD_{in}^*	ΔX^*	H=L IMP (andel)
1977	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.20
1978	0.7	0.6	0.5	0.2	0.0	0.18
1979	1.6	1.3	0.6	0.5	–0.1	0.18
1980	1.3	2.1	0.9	1.1	0.1	0.18
1981	1.4	4.0	1.4	1.1	0.1	0.18

Skillnaderna mellan EH* i de båda fallen i bransch 4 beror huvudsakligen på utvecklingen av hushållens efterfrågan, som i sin tur sammanhänger med utvecklingen av de disponibla inkomsterna, vilket framgår av tabell 4. Prisutvecklingen är i stort sett likadan i de båda fallen de första tre åren. Därefter är inflationen litet snabbare i det höga exportalternativet. Priserna i modellen bestäms på hemmamarknaden av skillnaden mellan utbud och efterfrågan och exportpriserna är exogent ansatta. (Litet olika deflateringsmetoder har använts för att å ena sidan bilda EH* och å andra sidan C^*, D_{in}^*. Detta medför att siffrorna i tabell 3 på en del ställen förskjutits en smula mellan två intilliggande år, t ex 1979 och 1980.)

Tabell 4 Disponibla inkomster och sparkvoten

DI = disponibla inkomster hos hushållen i miljarder kr; sparkvot = sparande/DI; total konsumtion = DI–sparkvot · DI

	DI		Skillnad i sparkvot mellan H- och L-fallen
	H	L	%
1977	151.9	150.2	1.30
1978	157.8	153.8	0.84
1979	166.3	161.7	0.24
1980	180.6	172.2	1.50
1981	196.7	181.9	2.05

Sparkvoten var i genomsnitt 3 % i H-alternativet. De disponibla inkomsterna påverkas av diverse skattesatser, av vilka bl a kan nämnas inkomstskatten lika med 39 % av lön exkl lönebikostnader. Löneskatter (lönebikostnader) är 25 % av bruttolönen. Sparkvoten är endogen i modellen och beror bl a på konjunkturutvecklingen. (Se Eliasson, 1978, s 76–79.)

Multiplikatoreffekten har beräknats genom att summera tabellerna 1 till 3 och beräkna kvoten:

$$\frac{\Delta EH^* - (1\text{-IMP}) \cdot \Delta D_{in}^*}{\Delta X^*}$$

Delta-tecknet betyder skillnaden mellan det höga och det låga exportalternativet. Kvoten har beräknats årsvis.

Mikro-till-makro modellens input-output system

Från offentlig statistik har en 10 x 10 koefficientmatris konstruerats. Denna matris innehåller de 4 industribranscherna samt ett antal ytterligare sektorer såsom byggsektorn, service, elektricitet, jordbruk m m. Betydande arbete har lagts ned på att aggregera den offentliga statistikens input-output tabeller för 1976 till denna sektorindelning. (Se Ahlström, 1978.) Matrisen består av koefficienter A(ij) som anger hur stor andel av bruttoproduktionen i sektor "j" som köps in från sektor "i". De enskilda företagen har input-output koefficienter som är konsistenta 1976 med makrokoefficienterna A(ij). Detta har åstadkommits på följande sätt. Vi har information om varje enskilt företags inköpsandel från planenkäten. Kalla kvoten mellan den individuella inköpsandelen och sektorns (enligt makrokoefficienterna) inköps-andel för C_k. Det enskilda företaget k får då input-output koefficienten a(ij) = $C_k \cdot$ A(ij). Det är en förhållandevis ovanlig egenskap hos en simuleringsmodell att ha individualiserade input-output koefficienter. Under simuleringen gör det faktum att företag växer med olika hastighet att makrokoefficienterna A(ij) varierar i de 4 industribranscherna över tiden.

Litteratur

Ahlström, L, "The Market Oriented Inter-industry Stock and Flow Data Aggregation Scheme Used in the Swedish Model", kapitel i *A Micro-to-Macro Model of the Swedish Economy,* IUI Conference Reports, Stockholm 1978.

Albrecht, J, Lindberg, T, *The Micro Initialization of MOSES,* IUI, 1982, Working Paper No. 72.

Bergholm, F, The MOSES Manual, Part I *How to Run the MOSES Model,* IUI 1982, Working Paper No. 75

Bergholm, F, The MOSES Manual, Part 2, *The Initialization Process,* IUI 1983, Working Paper No. 118.

Eliasson, G, *A Micro-to-Macro Model of the Swedish Economy,* IUI Conference Reports, Stockholm 1978.

Eliasson, G, Experiments with Fiscal Policy Parameters on a Micro-to-Macro Model of the Swedish Economy, Reprint from Robert H. Haveman and Kevin Hollenbeck, eds., *Microeconomic Simulation Models for Public Policy Analysis,* Vol. 2, pp. 49–93, 1980.

Eliasson, G, 1983a, *Utlandsföretagen och den svenska ekonomin* – en specialstudie av IUI för Långtidsutredningen 1984.

Eliasson, G, Sharefkin, M, Ysander, B-C, *Policy Making in a Disorderly World Economy,* IUI Conference Reports 1983:1.

Eliasson, G, *Competition and Market Processes in a Simulation Model of the Swedish Economy,* Forskningsrapport B 14, Industriförbundet, Stockholm 1976.

Bilaga 9

Regional analys

Förord

1984 års långtidsutredning har utarbetats inom finansdepartementet. I samband med utredningen har ett antal specialstudier genomförts. Huvuddelen av dessa publiceras som bilagor till utredningens huvudrapport (SOU 1984:4).

I föreliggande bilaga nr 9 redovisas en studie av den regionala utvecklingen i anslutning till LU:s nationella kalkyler. Studien har utarbetats av expertgruppen för forskning om regional utveckling (ERU) vid industridepartementet.

Ansvaret för studien och bedömningarna däri vilar på ERU. Långtidsutredningens användning av studien och dess resultat framgår av huvudrapporten.

Stockholm i mars 1984

Michael Sohlman
Planeringschef

Innehåll

ERUs förord

Expertgruppen för forskning om regional utveckling (ERU) fick 1983-02-09 i uppdrag av finansdepartementet att utarbeta en bilaga till 1984 års långtidsutredning. Bilagan skulle analysera de regionala konsekvenserna av långtidsutredningens nationella utvecklingsalternativ. I föreliggande bilaga redovisas uppdraget.

ERU har bedrivit arbetet i samarbete med industridepartementet, statens industriverk och statistiska centralbyrån. Huvudansvarig för projektet har varit Folke Snickars. ERU-kommittén har fortlöpande följt arbetet och angett dess inriktning.

Ett stort antal personer har medverkat i arbetet. Inom ERU har specialstudier genomförts av Anna-Lena Ericsson, Tora Friberg, Einar Holm, Göran Lundin, Lars-Olof Olander, Lars Olof Persson, Roland Thord och Ulf Wiberg. Industridepartementet har ställt resurser till förfogande så att länsplaneringens prognossystem har kunnat användas. Ett särskilt tack riktas till Anders Byström, Umeå högskoleregions datorcentral, som utfört det centrala beräkningsarbetet. Statens industriverk har medverkat genom Nils Holmgren, Lennart Sundberg och konsulten Torbjörn Bergman. Vid statistiska centralbyrån har Monica Lindstedt, Håkan Lindström och Allan Nordin arbetat med studien. Kulturgeografiska institutionen vid Uppsala universitet har medverkat genom Anders Malmberg och Mats Lundmark. Margit Alderin och Ewa Sjögren har utfört ett effektivt sekreterararbete.

Arbetet har samordnats av en ledningsgrupp bestående av Sture Öberg, ERU, Lennart Stålberg och Hans-Olof Hagén, statens industriverk, Margit Strandberg, statistiska centralbyrån samt Ann Charlott Hagberg och Tomas Pousette, finansdepartementet.

Bertil Löfberg

Göran Aldskogius
Ulf Bergendahl
Erik Bylund
Carl Fredriksson
Karl Jungenfelt
Dick Sundelin
Svante Öberg

Åke E. Andersson
Ulf Brangenfeldt
Åke Dahlberg
Karsten Lundeqvist
Leif Magnusson
Sten Söderman

Pär-Erik Back
Anders Bäckström
Robert Erikson
Bengt Jobin
Lars Nordström
Gunnar Törnqvist

Sture Öberg

1 Utgångspunkter för konsekvensanalysen

ERU har fått i uppdrag av finansdepartementet att utarbeta en regional bilaga till 1984 års långtidsutredning (LU84). Syftet är främst att analysera huruvida de regionala konsekvenserna av LU84 är rimliga i bemärkelsen att de inte förutsätter osannolika resursöverföringar mellan regioner. ERU har till detta lagt ambitionen att beskriva de sannolika regionala konsekvenserna av LU84 för att ge ett underlag till framtida politik som kan påverka den regionala utvecklingen.

LU84 preciserar några mål för den allmänna ekonomiska utvecklingen – full sysselsättning, stabilt penningvärde, balans i utrikesbetalningarna, rimlig grad av balans i statsbudgeten och att reala investeringar skall ge större avkastning än finansiella. Alla dessa mål ges en kvantitativ tolkning i LUs scenarier för 1980-talet. Dessutom eftersträvas en hög ekonomisk tillväxt. Den blir en följd av de övriga kraven och behöver inte preciseras närmare. Slutligen anger LU84 två mål som är svåra att ge en kvantitativ tolkning. Dessa är en jämn fördelning av levnadsstandarden och en balanserad regional utveckling. Det är ERUs uppgift att bedöma huruvida en nationell utveckling enligt LU84 är förenlig med en balanserad regional utveckling. Begreppet regional balans diskuteras närmare i kapitel 3.

Nationell ekonomisk politik och politik för industriell och regional utveckling har av tradition utvecklat olika teorier och synsätt. Enligt ERUs uppfattning bör det finnas möjligheter att utveckla modellsystem som gör det möjligt att bättre samordna planeringssystemen. Föreliggande bilaga kan ses som ett led i ett sådant utvecklingsarbete. I flera europeiska länder, som Holland, Belgien och Frankrike, finns det förebilder för utvecklingsarbetet. På sikt torde det t o m vara möjligt att ge den geografiska dimensionen samma uppmärksamhet som tidsdimensionen i de ekonomiska analyserna.

Den regionala analysen har drivits olika långt i de svenska långtidsutredningarna sedan 1970-talets början. I LU70 behandlades den regionala utvecklingen i en särskild bilaga utarbetad inom ERU. De följande långtidsutredningarna hade inte samma ambition vad gäller de regionala frågorna. I stället sågs bedömningar av den regionala utvecklingen som en angelägenhet för länsplaneringens prognosarbete. I samband med LU75, LU78 och LU80 gjordes dock nedbrytningar av framför allt sysselsättningsutvecklingen till en indelning av landet i åtta regioner.[1] Härvid utnyttjades bl a de prognossystem för befolkning och arbetskraftutbud som fanns tillgängliga vid statistiska centralbyråns (SCB) prognosinstitut. Under slutet

[1] Se särskilt Snickars, F. (1981) *Regional analys* LU80. Underlagspromemoria, Ekonomidepartementet.

av 1970-talet startades vid statens industriverk (SIND) ett utvecklingsarbete för att fördjupa analyserna av industrins regionala strukturomvandling.[1]

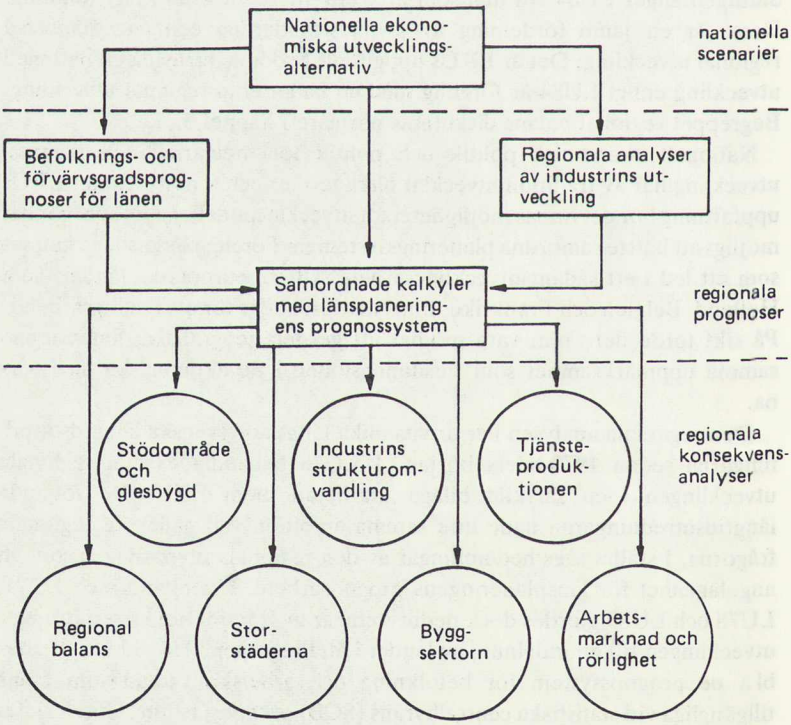
I LU84 drivs analyserna längre än i tidigare långtidsutredningar. Bl a sammanför ERU information från ovan nämnda myndigheter till en studie av möjliga regionala konsekvenser av alternativ nationell ekonomisk politik.

Länsplaneringens prognossystem spelar en central roll i ERUs beräkningar. Särskilda kalkyler för industrins regionala strukturomvandling har utförts av SIND. Prognosinstitutet vid SCB har gjort bedömningar av utvecklingen av utbudet av arbetskraft som är samstämmiga med de nationella utbudsbedömningar som redovisats i huvudtexten i LU84. Inom ERU har ett omfattande analysarbete genomförts i en rad arbetsgrupper. Resultaten av vissa av dessa studier kommer att dokumenteras i ERUs rapportserie.

Arbetet med analyserna av de regionala konsekvenserna har bedrivits enligt schemat i figur 1.1. Detta schema utgör samtidigt en redovisning av de olika beräkningssteg som utförts för att ge underlag för konsekvensbedömningarna.

Den regionala analysen i LU84 omfattar perioden 1981–90. Enligt förutsättningarna skall samhällsekonomisk balans vara uppnådd 1990. Detta innebär att ERUs analyser avser de regionala konsekvenserna av den ekonomiska struktur som dessa balanssituationer innebär. I LU84 diskuteras flera alternativa scenarier. De regionala nedbrytningarna har genomförts på två av dessa, nämligen alternativ 1 och alternativ 2. En viktig skillnad mellan alternativen är att de anger olika tonvikt vid fördelningen mellan privat respektive offentlig tjänsteproduktion.

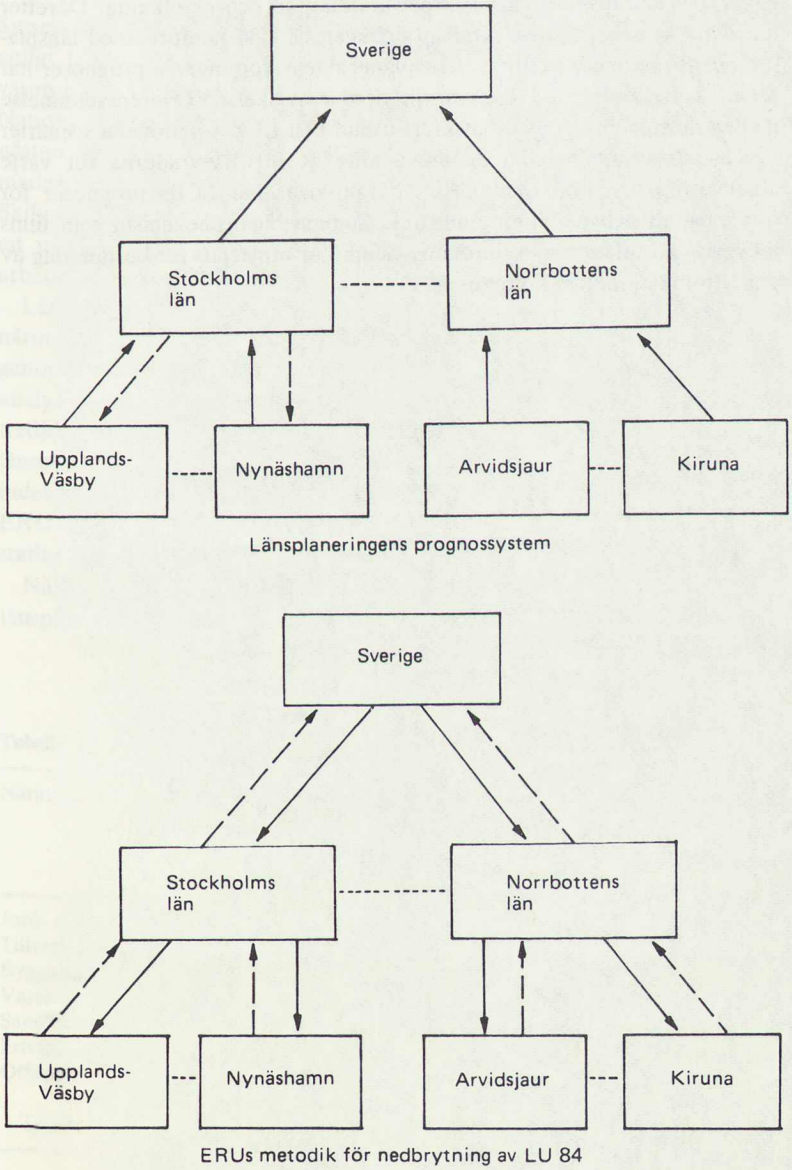
[1] I detta sammanhang hänvisas bl a till utredningen *Var kommer krisen?* SIND-rapport 1982:3.



Figur 1.1 Den regionala nedbrytningen av LU84

Inom länsplaneringen görs årligen bedömningar av sysselsättnings- och befolkningsutvecklingen i länen. Sedan ett antal år har dessa prognoser avsett förhållandena år 1990. Nedbrytningen av LU84 har skett i anslutning till den översyn av länsplaneringens prognoser som gjordes 1983. De kalkyler som genomförts har i stora drag inneburit att LUs nationella scenarier fördelats regionalt med länsplaneringens prognoser som fördelningsnycklar.

Skillnaden mellan länsplaneringens prognossystem och det som ERU utnyttjat för regionala kalkyler illustreras i figur 2. I länsplaneringen byggs



Figur 1.2 Länsplaneringens prognossystem och ERUs metodik för nedbrytningsanalys med hjälp av samma prognossystem

prognoserna upp från kommun till län. På kommunnivå görs ofta prognoser för arbetskraftsefterfrågan inom några få näringsgrenar, medan de på länsnivå är uppdelade på ett antal delbranscher. ERU har därför i vissa fall gjort egna bearbetningar för att få kommunprognoserna fördelade på de olika delbranscherna. Som figuren anger avviker prognosmetodiken för Stockholms län i länsplaneringen från den i övriga län. Den stora pendlingen gör att en särskild länsbedömning där får styra de kommunala prognoserna.

ERUs metodik för de regionala kalkylerna utgör en smärre modifiering av länsplaneringens prognoser. Nedbrytningen har gjorts stegvis. Först har länsplaneringens kommunala prognoser summerats till riksnivå, både vad gäller arbetskraftsefterfrågan, arbetskraftsutbud och befolkning. Därefter har den branschvisa arbetskraftsefterfrågan i LU84 jämförts med länsplaneringens nationella resultat. Länsplaneringens kommunala prognoser har sedan korrigerats med hänsyn till denna avvikelse. Överensstämmelse mellan länsplaneringens arbetskraftsutbud och LU84s nationella scenarier har åstadkommits genom en anpassning av förvärvsgraderna för varje åldersgrupp och kön. Vid ERUs beräkningar har SCBs prognoser för förvärvsgrad och befolkning använts. Samma balansmekanism som finns inbyggd i länsplaneringens prognossystem har utnyttjats för bestämning av omflyttningen mellan kommuner.

2 Nationella utvecklingsalternativ

Sysselsättningsutvecklingen under 1970-talet och 1980-talets utveckling enligt LU84 och LP83 redovisas i tabell 2.1. Sysselsättningsbegreppet är väsentligt för de utsagor man gör om sysselsättningens nivå. Mellan Nationalräkenskaperna (NR) och Folk- och Bostadsräkningen (FoB) skiljer nästan 250 000 sysselsatta 1980. FoB anger antalet sysselsatta minst en timme medan NR anger det totala antalet sysselsatta i genomsnitt under året. Skillnaden är minst inom tillverkningsindustrin. Här kommer i fortsättningen uppgifterna från FoB att utnyttjas. Enligt dessa har 440 000 nya arbetstillfällen tillskapats i det svenska näringslivet under 1970-talet.

Länsplaneringen och långtidsutredningen använder olika indelningar av näringslivet och offentliga sektorn. Så t ex görs i LU en konsekvent genomförd uppdelning i privat och offentlig verksamhet. I de prognos- och analyssystem som finns tillgängliga vid statens industriverk utnyttjas en tredje variant av branschindelning. I ERUs nedbrytningar har genomgående länsplaneringens branschdefinitioner använts. Relationerna mellan de olika indelningarna framgår av tabell 2.2 och 2.3.[1] Av tabellerna framgår bl a att ERU inte har arbetat med en uppdelning av den offentliga verksamheten i statlig och kommunal.

Näringsgrenarna i tabell 2.1 är bildade som delsummor av branscherna i länsplaneringens indelning.[2]

[1] Underlaget för dessa tabeller har utarbetats av Allan Nordin vid SCB.

[2] Jord- och skogsbruk (1–2), tillverkningsindustri (3–19), byggnadsverksamhet (20), varuhandel (21–22), samfärdsel (23–24), privata tjänster (25–30), offentliga tjänster (31–35).

Tabell 2.1 Sysselsatta i sju näringsgrenar 1980 i riket och förändringar mellan angränsande tioårsperioder

Näringsgren	Årlig procentuell förändring 1971–1980	Sysselsatta 1980 (tusental)		Årlig procentuell förändring 1981–1990		
		NR	FoB	LU84 alt 1	LU84 alt 2	LP83
Jord- och skogsbruk	–2,2	231	222	–1,8	–2,0	–1,0
Tillverkningsindustri	–0,4	1 014	1 016	–0,3	–0,7	–1,1
Byggnadsverksamhet	–2,0	302	268	0,1	–0,3	–1,5
Varuhandel	0,7	522	487	–0,3	–0,7	0,0
Samfärdsel	1,4	299	273	1,2	0,9	0,3
Privata tjänster	2,3	570	551	1,8	1,6	1,3
Offentliga tjänster	4,8	1 259	1 136	1,7	2,3	0,9
Totalt	1,2	4 196	3 953	0,7	0,7	0,1

Tabell 2.2 Branschindelningar i länsplaneringen och långtidsutredningen samt i statens industriverks modellsystem

Namn	FoB-kod	Branschnummer		
		LP	SIND[a]	LU
Jordbruk, jakt, fiske	11, 13	1	1	1[b]
Skogsbruk	12	2	2	2
Extraktiv industri	2	3	3	3
Skyddad livsmedelsindustri	3111–2, 3116–8	4	4[b]	4
Dryckesvaru- och tobaksindustri	313–4	4	6[b]	6
Konkurrensutsatt livsmedelsindustri	3113–5, 3119, 3121–2	5	5[b]	5
Textil- och beklädnadsindustri	32	6	7	7
Trävaruindustri	33	7	8	8
Massa-, pappers- och pappersvaruindustri	341	8	9	8
Grafisk industri	342	9	10	9
Petroleum- och kolindustri	353–4	10	12	12
Kemisk och plastindustri	351–2	10	11	11
Plastvaruindustri	356	11	11	11
Gummivaruindustri	355	11	13	10
Jord- och stenvaruindustri	36	12	14	13
Järn-, stål- och metallverk	37	13	15	14
Metallvaruindustri	381	14	16	15
Maskinindustri	382	15	17	15
Elektroindustri	383	16	18	15
Transportmedelsindustri	3842–9	17	20	15
Varvsindustri	3841	17	19	16
Instrumentindustri	385	18	21	15
Annan tillverkningsindustri	39	18	22	17
El-, gas- och vattenverk	4	19	23	18
Reningsverk	9201	19	23	23
Byggnadsverksamhet	5	20	24	19
Partihandel	61	21	25	20
Detaljhandel	62	22	25	20
Hamn-, lots- och stuverirörelse	7123	23	26	21
Offentlig väg- och gatuhållning	del av 7116	23	26	21

Namn	FoB-kod	Branschnummer		
		LP	SIND[a]	LU
Övrig samfärdsel	71 minus 7123 och del av 7116	23	26	21
Post- och televerk	72	24	26	21
Hotell- och restaurangrörelse	63	25	28	23
Socialförsäkring	8220	26		
Bank- och övrig försäkringsverksamhet	81, 82 minus 8220	26	28	23
Uppdragsverksamhet, maskinuthyrning	832, 833	27	28[c]	23[c]
Reparationsverksamhet	951	28	28	23
Rekreations-, kultur- och ideell verksamhet	935, 939, 94	29	28[c]	23[c]
Bostadsförvaltning	8310	30	27	22
Annan fastighetsförvaltning	8310	30	28	23
Hushålls-, städnings- och renhållningsarbete	9203–9, 952–9	30	28[c]	23[c]
Offentlig förvaltning	9101	31		
Rätts-, polis- och brandväsen	9103–4	31		
Försvarsväsen exklusive värnpliktiga	9122	32		
Undervisning och forskning	931–2	33	28[c]	23[c]
Hälso- och sjukvård	933	34	28[c]	23[c]
Socialvård	934	35	28[c]	23[c]

[a] Tung industri omfattar SIND-branscherna 3, 9, 11 (del), 12, 14 och 15, lätt industri branscherna 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11 (del), 13 och 22 samt verkstadsindustri branscherna 16, 17, 18, 19, 20 och 21.

[b] SINDs och ERUs industrikalkyler i denna bilaga omfattar endast banscherna 3–22 i SINDs modellsystem med livsmedelsindustrins båda delar sammanslagna.

[c] Endast den privata delen av dessa branscher ingår i SINDs och LUs sektorer. Resten redovisas i offentliga sektorn liksom de onumrerade branscherna.

Tabell 2.3 Samband mellan ändamålsgrupp för offentlig verksamhet enligt LU 84 och den branschindelning som utnyttjats vid ERUs nedbrytning

Bransch	Ändamålsgrupp i långtidsutredningen															
	FoB-kod	Rätts-, polis- och brandväsen		Försvarsväsen exkl värnpliktiga		Undervisning, forskning		Hälso- och sjukvård		Socialvård		Väg- och gatuväsen		Övriga offentliga tjänster	
		stat	kommun	stat	kommun	stat	kommun	stat	kommun	stat	kommun	stat	kommun	stat	kommun
Jordbruk, jakt, fiskeverksamhet	11[a]													1	
Hamn-, lots-, och stuveriverksamhet	7123													1	
Offentlig väg- och gatuhållning	del av 7116											1	1		
Socialförsäkring	8220									1					
Uppdragsverksamhet, maskinuthyrning	832–3[a]													1	
Offentlig förvaltning	9101					1	1	1		1	1	1	1	1	1
Försvarsväsen exkl värnpliktiga	9122			1											
Rätts-, polis och brandväsen	9103–4	1	1												
Reningsverk, städnings- och renhållningsarbete	92[a]													1	1
Undervisning, forskning	931–2			1		1	1	1						1	
Hälso- och sjukvård	933			1				1	1					1	
Socialvård	934									1	1				
Rekreations-, kultur- och ideell verksamhet	935, 939, 94													1	1

Anm: En etta i tabellen anger till vilka FoB-branscher olika delar av ändamålsgrupperna ska föras.
[a] Del av branschen är offentlig verksamhet.

Båda alternativen i LU84 innebär att 270 000 nya arbetstillfällen krävs fram till 1990 för att samhällsekonomisk balans ska kunna uppnås. Länsplaneringens beräkningar leder till en ökning av arbetskraftsefterfrågan med 30 000 personer fram till 1990.

I jämförelse med utvecklingen under 1970-talet innebär länsplaneringens prognoser en stagnation i sysselsättningstillväxten. LU84 anger också ett trendbrott i sysselsättningsutvecklingen i förhållande till 1970-talet, även om en avsevärd expansion ändå förutsättes.

Länsplaneringens prognoser bygger på en genomgång av utvecklingstendenser i varje enskild kommun. Kortsiktiga konjunkturförlopp påverkar de medelsiktiga bedömningarna inom länsplaneringen medan full sysselsättning är ett mål som är inbyggt i LU84s kalkyl. Skillnaderna mellan de olika beräkningsmetoderna blir störst för näringsgrenarna tillverkningsindustri, byggnadsverksamhet och offentlig sektor. Skillnaderna i beräkningarna av verkstadsindustrins sysselsättningsutveckling mellan länsplaneringen och LU84 är 70 000 arbetstillfällen. Skillnaden i beräkningarna av byggandets utveckling beror bl a på att investeringsvolymen i ekonomin till vissa delar är större i kalkylerna i LU84. Skillnaderna i beräkningarna för den offentliga sektorn är över 100 000 mellan LP83 och LU84s huvudalternativ. Den är knappt 200 000 i förhållande till alternativ 2 som innebär en betoning av den offentliga konsumtionen.

I grova drag innebär skillnaden mellan alternativen vad gäller sysselsättningen en överföring av arbetskraft från privat till offentlig sektor. Inom respektive sektor antas inga större förskjutningar ske. ERU har genomfört analyser av de regionala konsekvenserna av båda alternativen. Med den metodik som utnyttjats kan inte några markanta skillnader urskiljas för de olika regionala indelningar analysen avsett. Däremot kan konsekvenserna självfallet bli olika i orter som är ensidigt beroende av vissa branscher.

Även om konsekvenserna vad gäller sysselsättnings- och befolkningsutveckling i stora drag är likartade kan man ändå göra vissa genomgående observationer. Den första är att de län, länsgrupper och regioner som vi här arbetat med syns vara i relativt lika grad beroende av privat och offentlig sektor. Annars skulle ju de båda LU-scenarierna inte givit så likartat utfall. En andra observation är att östligaste Sverige och övre Norrland tenderar att gynnas något sysselsättningsmässigt om LU84s alternativ 2 skulle realiseras. Endast fem län skulle få sysselsättningstillskott i förhållande till alternativ 1, nämligen Stockholms, Uppsala och Gotlands län i östra Sverige och Västernorrlands, Jämtlands, Västerbottens och Norrbottens län i norra Sverige. Tillskotten är 5 000 respektive 2 000 arbetstillfällen. Av storstadsområdena skulle stockholmsregionen växa med 4 000 arbetstillfällen medan utvecklingen i malmöregionen skulle vara svagt positiv och i göteborgsregionen svagt negativ. Mot bakgrund av de små nettoeffekterna på sysselsättningen analyseras i fortsättningen i huvudsak alternativ 1.

I anslutning till LU84 har det gjorts ett stort antal bakgrundsstudier om t ex olika branschers utveckling. Planmaterial från myndigheter inom den offentliga sektorn har sammanställts. I vissa, men säkert inte alla, fall har härvid regionalt fördelat underlagsmaterial utgjort utgångspunkten. Ibland publiceras även sådant material. Idealt skulle en avstämning göras mellan de regionala konsekvensanalyserna och dessa underlagsstudier. Detta har dock

inte kunnat genomföras i nämnvärd utsträckning i ERUs här aktuella analysarbete.

Det skulle föra för långt att i detta sammanhang göra en noggrann genomgång av förutsättningarna för LU84s arbete. I stället diskuteras här några väsentliga principiella resonemang i LU84.

Ett antal scenarier har konstruerats av LU84 för alternativa ekonomiska balanssituationer 1990. Det rör sig om fyra huvudalternativ. Alternativ 1 och 2 torde vara de mest genomarbetade av dessa. De skiljer sig speciellt åt vad gäller fördelningen mellan privat och offentlig konsumtion. Alternativ 1 förutsätter en BNP-tillväxt 1981–90 på 1,9 procent per år. För privat respektive offentlig konsumtion är tillväxten 0,9 respektive 0,7 procent per år. Alternativ 2 ger en årlig BNP-ökning under 1980-talet på 1,6 procent per år vid en privat respektive offentlig konsumtionstillväxt på 0,3 respektive 1,4 procent per år. Som synes är alternativen varandras spegelbilder i konsumtionshänseende.

Vi ska här peka på några drag i de olika alternativen som kan ge upphov till regionala spänningar eller trendbrott i den regionala utvecklingen. Detta görs utan att vi refererar till något särskilt utpekat alternativ.

LU84 betonar att en ökning av exporten som är snabbare än BNP-tillväxten måste åstadkommas i alla alternativ. Tjänsteexporten skulle växa något snabbare än varuexporten. Detta betyder att utvecklingen borde bli mera positiv i sådana delar av landet där det finns en koncentration av industriföretag vars produktion till större del exporteras direkt eller säljs som underleveranser till exportföretag. Det borde också medföra att transportsektorn fick en kraftigare tillväxt än BNP och då särskilt i de delar av landet som har många exportförmedlande företag.

En annan observation rörande produktionen är att exporten främst förutses växa genom en expansion av verkstadsindustrin. Detta har varit en gemensam nämnare under ett antal år i olika långtidsutredningar. Ur regional synpunkt innebär detta att expansion förutses eller måste komma till stånd i ofta högteknologiskt inriktad maskin-, instrument- och metallvaruindustri. Denna typ av företag har kanske annorlunda krav på lokalisering än den övriga verkstadsindustrin. Det blir befogat att observera de växande branschernas regionala fördelning. De här utpekade branscherna har emellertid inte haft någon stark tillväxt under 1980-talets början. Snarare står de inför stora omställnings- och förnyelseproblem, vilket även framgår av ERUs och SINDs specialstudie av industrins regionala utveckling. Strikt tolkat innebär långtidsutredningens utpekande av verkstadsindustrin som tillväxtbransch en uppfordran att inrikta industripolitiken så att den potentiella tillväxten verkligen kan realiseras.

LU84 sätter investeringsprocessen i centrum. I olika alternativ visas hur investeringarna driver fram en förnyelse som leder till en för balansen nödvändig produktivitetstillväxt. Investeringarna i LU84 är olika stora för alternativ 1 och alternativ 2. Investeringarnas regionala fördelning påverkar sysselsättning och befolkning på sikt. För 1980-talet blir dess samband svårare att följa bl a mot bakgrund av den växande andelen immateriella investeringar. Gränslinjen mellan fasta och rörliga investeringar, t ex i form av leasing, blir alltmera flytande.

En knapp femtedel av bruttoinvesteringarna sker i bostäder. Den vikande

tillväxten av hushållens reala inkomster och den svagare tillväxten av antalet hushåll spelar en stor roll för bostadsinvesteringarnas utveckling. Även tendenser till minskad rörlighet påverkar bostadsefterfrågan. Detta är en väsentlig komponent i den återföring som bör ske av de regionala analysernas resultat till den nationella nivån. Det gäller inte bara att förutsäga den mellanregionala balansen utan även utvecklingen i städernas och storstädernas förorter. I alternativ 2 i LU84 antas bostadsinvesteringarna avta under 1980-talet. I alternativ 1 sker en svag tillväxt.

Ytterligare ett karaktäristiskt drag i LU84s scenarier, jämfört med utvecklingen under 1970-talet förtjänar regional uppmärksamhet. Det gäller den svagare tillväxten i den offentliga sektorn och den starkare inom den privata tjänsteproduktionen. Den offentliga sektorn har ju åtminstone tre produktiva roller i regionerna. Den ena är att erbjuda service och skapa arbete inom förvaltning, utbildning och vård. Den andra är att efterfråga varor och tjänster hos det lokala näringslivet och därmed stimulera den lokala ekonomin. Den tredje rollen är att svara för betydande delar av den infrastruktur som är nödvändig för att åstadkomma goda produktionsmiljöer för det privata näringslivet. En avmattad tillväxt av offentliga sektorn kan alltså ge negativa multiplikatoreffekter lokalt och regionalt. En växande privat tjänsteproduktion behöver varken ha samma sysselsättningseffekter eller samma efterfrågeprofil gentemot det lokala näringslivet. Även här finns anledning att följa de expansiva näringsgrenarnas regionala tillväxtmönster.

Det har inte varit möjligt att ta upp alla dessa drag i den av LU84 utpekade nationella utvecklingen till behandling i ERUs arbete med konsekvensbeskrivningar. Detta skulle krävt en bredare ansats. Framställningen koncentreras till sysselsättnings- och befolkningsfrågor och olika regionala balansproblem behandlas. Endast för industrins utveckling görs en noggrannare analys. Man kan säga att en av avsikterna med denna är att visa på regionala *förutsättningar* i ett nationellt ekonomiskt sammanhang. Det är viktigt att låta ett dylikt synsätt brytas mot en mera passivt registrerande konsekvensanalys.

3 Den regionala balansen

3.1 Begreppet regional balans

Begreppet regional balans är väsentligt för ERUs konsekvensanalyser. Det är först när man preciserat dess innebörd som man egentligen kan analysera företeelser som regionala obalanser, spänningar eller anpassningsförlopp. Begreppet har diskuterats av ERU i en rad sammanhang, bl a i betänkandet "Orter i regional samverkan", SOU 1974:1. Det har också konkretiserats politiskt i samband med behandlingen av de så kallade planeringstalen inom ramen för länsplaneringen och i en rad propositioner. Det skulle föra för långt att här göra en detaljerad teoretisk genomgång av balansbegreppets olika aspekter. I stället görs några principiella anmärkningar i anslutning till de samhällsekonomiska analyserna i långtidsutredningen.

En balanserad ekonomisk utveckling innebär på kort sikt att utbud och efterfrågan på olika varor och tjänster bringas att harmoniera med varandra. En sådan flödesjämvikt uppstår genom att det ekonomiska systemets signaler ger snabba reaktioner så att obalanser eller spänningar avlägsnas.

En långsiktig stockjämvikt uppnås när produktionskapacitetens och samhällskapitalets faktiska storlek vid olika tidpunkter motsvarar den önskvärda storleken, betraktat ur en teknisk och ekonomisk synvinkel. Stockjämvikten förändras när den tekniska utvecklingen förskjuter olika ekonomiska verksamheters komparativa fördelar.

Regionala balansproblem uppstår bl a på grund av att efterfrågan på de olika varor och tjänster som produceras inom ett område förändras i mycket snabbare takt än det är möjligt att förändra dess realkapital och befolkning. Man kan kanske tala om lokala, regionala och nationella jämvikter parallellt med flödes- respektive stockbalanserna. På samma sätt som den långsiktiga samhällsekonomiska balansen är den regionala balansen betingad av den tekniska utvecklingen. Sett ur detta ekonomiska perspektiv finns ingen anledning att se t ex förskjutningar i befolkningens fördelning mellan orter eller regioner som något tecken på obalans. De kan vara ett utslag av ekonomins strävan mot långsiktig stockjämvikt. Så t ex har i tidigare forskning inom ERU hävdats att den långsiktiga befolkningsutvecklingen innebär en konvergens av de reala inkomsterna per capita i olika regioner.

Fördelningsmålen i LU84 motiveras av att den samhällsekonomiska balans eller jämvikt vi ovan diskuterat inte garanterar att en rättvis inkomst- eller

välfärdsfördelning uppnås. Den garanteras varken för individer eller regioner, inte ens om den samhällsekonomiska analysen skulle ha genomförts regionalt. I själva verket är en av orsakerna till expansionen av den offentliga sektorn att de politiska kraven på en rättvis fördelning av välfärden i samhället vuxit.

De ibland motstridiga politiska ambitionerna i samhället har lett till att målkonflikter uppstått. En av de klassiska målkonflikterna i regionalpolitiken gäller ekonomisk tillväxt kontra regional inkomst- eller välfärdsutjämning. Det har på senare tid hävdats allt starkare från den regionala forskningen att denna målkonflikt inte behöver föreligga. I stället kan regional utjämning ge förutsättningar för accelererad ekonomisk tillväxt.[1]

Obalanser eller spänningar gäller nedan i huvudsak graden av avvikelse från politiskt uppsatta mål för den regionala utvecklingen. Dessa mål har reviderats och anpassats under 1970-talets gång men avser även i 1980-talets början främst förvärvsmöjligheter och servicestandard för individer och hushåll i landets olika delar. Det skulle föra för långt att här granska de regionalpolitiska målen. När vi nedan pekar på regionala konsekvenser av olika nationella scenarier är det främst måluppfyllelsen hos vedertagna balansmål som avses.

Begreppet regional balans kan ges något olika innebörd beroende på vilken regionindelning som utnyttjas. De två regionala dimensioner ERU brukar använda är dels skalan glesbygd-storstad, dels olika landsdelar.

Den första dimensionen brukar praktiskt omsättas i form av en klassificering av enskilda kommuner efter deras lokala och regionala befolkningsunderlag, s k H-regioner. Varje grupp av H-regioner består av kommuner med likartade förutsättningar, mätt som antal invånare inom 30 km och 100 km avstånd från kommuncentrum. En enskild grupp av H-regioner, t ex de större städerna, motsvarar inte något geografiskt sammanhängande område, se figur 3.1.

Den andra regionala dimensionen avser geografiskt sammanhängande områden, t ex riksområden, län, kommuner eller församlingar. En balanserad regional utveckling i den ena av dessa dimensioner kan naturligtvis inrymma spänningar i den andra. På samma sätt kan obalanser på en mera detaljerad regional nivå inrymmas i ERUs nedan redovisade nedbrytningar.

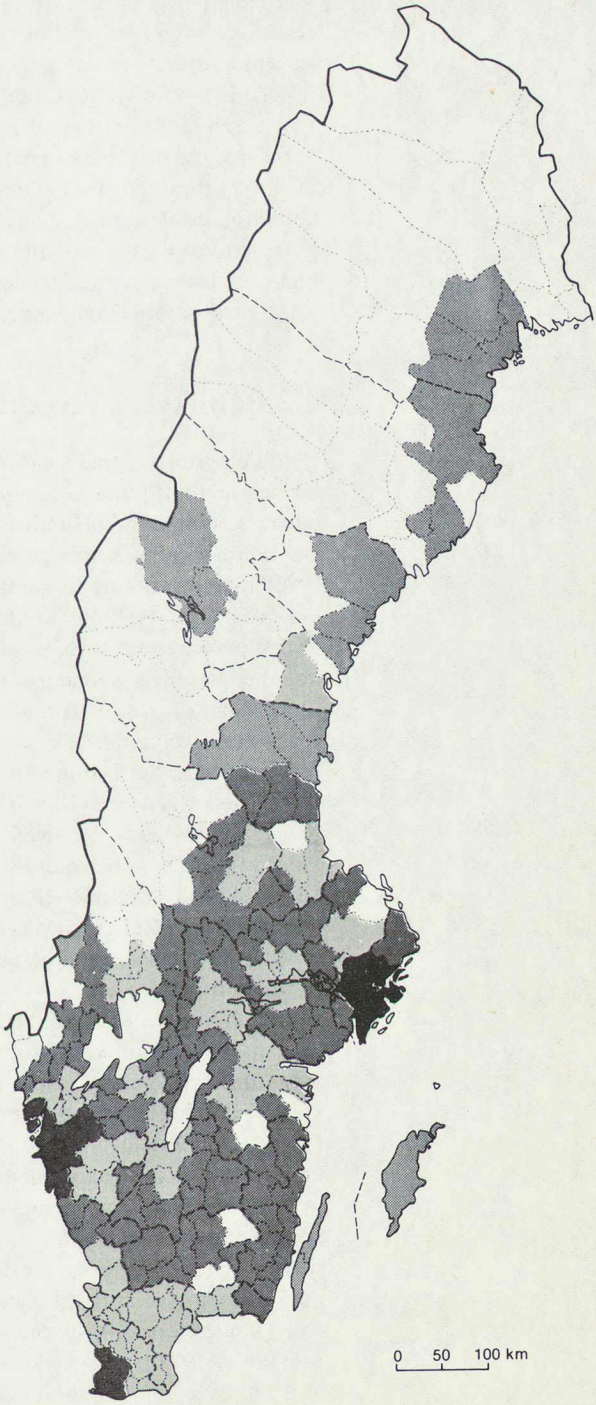
Obalansen i fördelningshänseende kan som tidigare framhållits uppfattas som graden av avvikelse från politiskt uppställda mål. En möjlighet att bedöma det regionala utfallet vad gäller befolkningsutvecklingen av LU84s olika alternativ hade därför varit att jämföra med de planeringstal för 1990 som riksdagen godkände våren 1982. ERU har emellertid i stället i huvudsak valt att redovisa förändringar i respektive läns andel av landets totala befolkning och sysselsättning. Detta innebär dock inte att en utveckling som resulterar i oförändrade andelar nödvändigtvis skall uppfattas som balanserad.

Om ett läns andelar av landets befolkning och sysselsättning är konstant säger detta inget om de bruttoförändringar som sker inom ramen för ett oförändrat netto. Inom varje län kan exempelvis befolkningsfördelningen förändras utan att detta uppfattas som en obalans. Oförändrade befolkningstal får inte heller uppfattas som att välfärdsutvecklingen blir gynnsam. Man

[1] Se t ex Friedman, J och Weaver, C (1979). Territory and function. London

H-region	omfattning
H 1	Stockholm/Södertälje A-region
H 2	Göteborgs A-region samt Malmö/Lund/Trelleborg A-region
H 3	Kommuner med mer än 90 000 invånare inom 30 kilometers radie från kommuncentrum
H 4	Kommuner med mer än 27 000 och mindre än 90 000 invånare inom 30 kilometers radie från kommuncentrum samt med mer än 300 000 invånare inom 100 kilometers radie från samma punkt
H 5	Kommuner med mer än 27 000 och mindre än 90 000 invånare inom 30 kilometers radie från kommuncentrum samt med mindre än 300 000 invånare inom 100 kilometers radie från samma punkt
H 6	Kommuner med mindre än 27 000 invånare inom 30 kilometers radie från kommuncentrum

H 1 Stockholm
H 2 Göteborg och Malmö
H 3 Större kommuner
H 4 Södra mellanbygden
H 5 Norra tätbygden
H 6 Norra glesbygden



Figur 3.1 Indelning av Sverige i H-regioner

kan exempelvis påvisa att en politik för oförändrade befolkningstal i en region kan innebära att fler människor måste flytta än om befolkningstalet fick förändras. För att göra det möjligt att värdera de förskjutningar i befolknings- och sysselsättningsandelar som redovisas görs jämförelser med motsvarande förändringar under 1970-talet.

Balanser på ortsnivå kan döljas i statistiken på länsnivå. Sannolikt kommer ett antal orter med ensidigt näringsliv att drabbas av sysselsättningsproblem det närmaste decenniet. Länsindelningen i detta avsnitt kommer därför att kompletteras i senare avsnitt med ytterligare några regionala indelningar – både geografiskt sammanhängande områden och indelningar som inte är geografiskt sammanhängande.

3.2 Befolkningsutvecklingen

Befolkningstalet inom en nation eller ett län förändras med födelseöverskottet och nettoinflyttningen. Födelseöverskottet, som kan vara positivt eller negativt, är numera försumbart i Sverige. Antalet barn blir allt färre men det har hittills kompenserats av en ökad livslängd. På lång sikt kan en kraftig befolkningsminskning förväntas både i landet som helhet och i nästan alla län. Mellan år 1980 och år 1990 kommer befolkningen dock att öka med 25 000 personer enligt SCBs nationella prognoser. Länsplaneringens regionala bedömningar summeras till endast 4000 personer för samma period. Inom ramen för en i stort sett konstant nationell befolkning kommer de regionala befolkningstalen att förändras med de regionala variationerna i födelseöverskottet och med nettoomflyttningen.

Andelen invånare i olika åldersgrupper skiljer sig påtagligt mellan länen och förväntas göra det även framgent. År 1975 var andelen personer i åldersklassen 57 år och äldre 40 procent fler i Jämtlands län än i Stockholms län. Andelen i åldrarna 0–17 år var samtidigt 17 procent fler i Norrbottens län än i Jämtlands län. Även på en så grov regional nivå som länsnivån får de nuvarande skillnaderna i befolkningsstrukturen effekter på den förväntade framtida utvecklingen.

Den viktigaste förändringen av befolkningstalen sker dock via omflyttningen. Normalt brukar flyttningsströmmarna till och från ett län balansera varandra. Kraftiga obalanser – i storleksordningen 1 à 2 procent nettoflyttare i relation till befolkningen – är dock tänkbara. Arbetsmarknadsförhållanden i regionerna har inget entydigt samband med bruttoflyttningarna men de brukar anses ligga bakom nettoflyttningarna.

Enligt ERUs bearbetningar av LU84 för länsgrupper, se tabell 3.1, kommer östsverige att få den största befolkningstillväxten medan mellansverige och sydöstsverige får den största kontraktionen. Förändringarna är dock inte särskilt stora. Mellansverige – som inkluderar Bergslagen – skulle enligt konsekvenskalkylerna fortsätta minska sin befolkning med samma takt som under 1970-talet. I sydöstsverige skulle 1970-talets stagnation förbytas mot en svag befolkningsminskning. Merparten av tillväxten i östsverige skulle ske i Stockholm om LUs scenario blev verklighet.

I de enskilda länen är det endast Stockholms län som skulle öka sin andel av rikets befolkning med mer än 0,1 procentenhet under 1980-talet.

Tabell 3.1 Befolkningsandelar i län och landsdelar 1970–90. ERUs bearbetning av LU84 och LP83

Län/landsdel	Befolknings-andel (procent) 1970	Befolkning (tusental) 1980	Befolknings-andel (procent) 1980	Befolkningsandel (procent)	
				LU84 alt 1	LP83
				1990	1990
Stockholm	18,2	1 529	18,4	19,5	19,0
Uppsala	2,7	243	9,9	3,0	3,1
Södermanland	3,1	253	3,0	3,0	3,0
Östergötland	4,7	393	4,7	4,6	4,7
Östsverige	28,7	2 418	29,0	30,1	29,8
Jönköping	3,7	303	3,6	3,5	3,6
Kronoberg	2,1	174	2,1	2,1	2,1
Kalmar	2,9	241	2,9	2,8	2,8
Gotland	0,7	55	0,7	0,7	0,7
Blekinge	1,9	154	1,9	1,8	1,8
Sydöstsverige	11,3	927	11,2	10,9	11,0
Kristianstad	3,3	280	3,4	3,4	3,4
Malmöhus	8,9	743	8,9	9,0	9,0
Sydsverige	12,2	1 023	12,3	12,4	12,4
Halland	2,5	231	2,8	2,8	2,9
Göteborgs o Bohus	8,8	711	8,6	8,3	8,4
Älvsborg	5,0	425	5,1	5,2	5,1
Skaraborg	3,5	270	3,2	3,2	3,3
Västsverige	19,8	1 637	19,7	19,5	19,7
Värmland	3,5	254	3,4	3,3	3,3
Örebro	3,4	274	3,3	3,1	3,2
Västmanland	3,3	260	3,1	2,9	3,0
Kopparberg	3,4	287	3,5	3,4	3,4
Gävleborg	3,6	294	3,5	3,6	3,5
Mellansverige	17,0	1 399	16,8	16,3	16,4
Västernorrland	3,3	268	3,2	3,1	3,1
Jämtland	1,6	135	1,6	1,6	1,6
Västerbotten	2,9	244	3,0	3,0	3,0
Norrbotten	3,2	267	3,2	3,1	3,0
Nordsverige	11,0	914	11,0	10,8	10,7
Riket	100,0 (8 099)	8 318	100,0	100,0 (8 343)	100,0 (8 322)

Göteborg- och Bohus län, Orebro län och Västmanlands län skulle enligt konsekvensanalysen minska befolkningsandelen med mer än 0,1 procentenhet. Med den tidigare preciserade definitionen på regional balans är ERUs slutsats att en rationell utveckling enligt LU84 kan få effekter på befolkningsfördelningen men att effekterna är begränsade. Trots en tyngdpunktsförskjutning till Stockholms län skulle de sammanlagda omfördelningseffekterna under 1980-talet bli mindre än de var under 1970-talet.

En jämförelse mellan ERUs bearbetningar av LU84 och LP83 visar att det

i stort sett endast är befolkningsutvecklingen i Stockholms län som skiljer de två alternativen. En utveckling enligt alternativ 2 i LU84 skulle ytterligare förstärka Stockholms läns tillväxt något.

3.3 Sysselsättningen

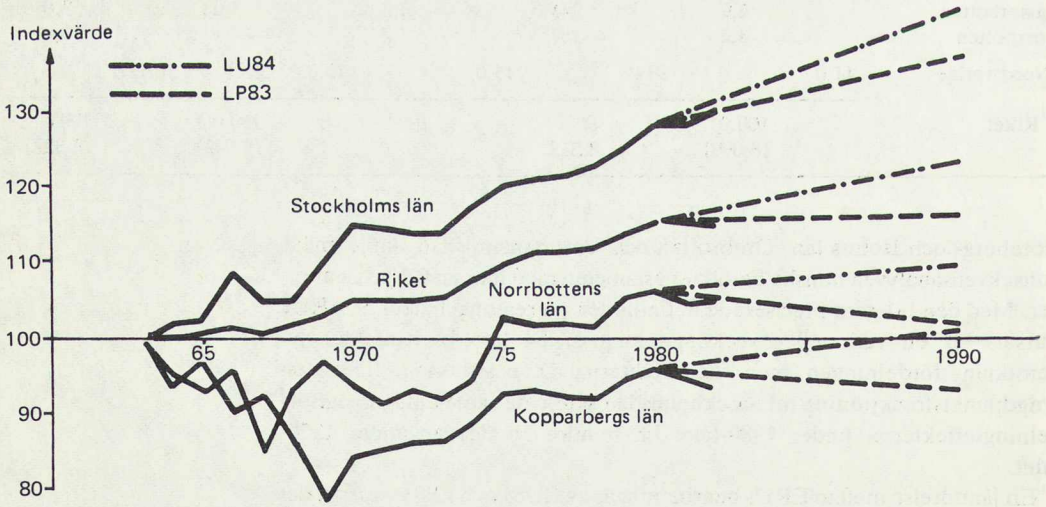
Sysselsättningsutvecklingen i tre län och i riket under en tjugoårsperiod redovisas i figur 3.2. Nivån på utvecklingen är beroende av vilket år indexserien startar och variationerna beror på antalet sysselsatta i de redovisade områdena. Ändå kan vissa konstateranden göras. Förändringarna i Stockholms län följer rikets konjunktursvängningar medan det nationella mönstret är svårare att känna igen i Norrbottens län. Utvecklingen i ett bergslagslän kan rymma lika stora förändringar som ett norrlandslän.

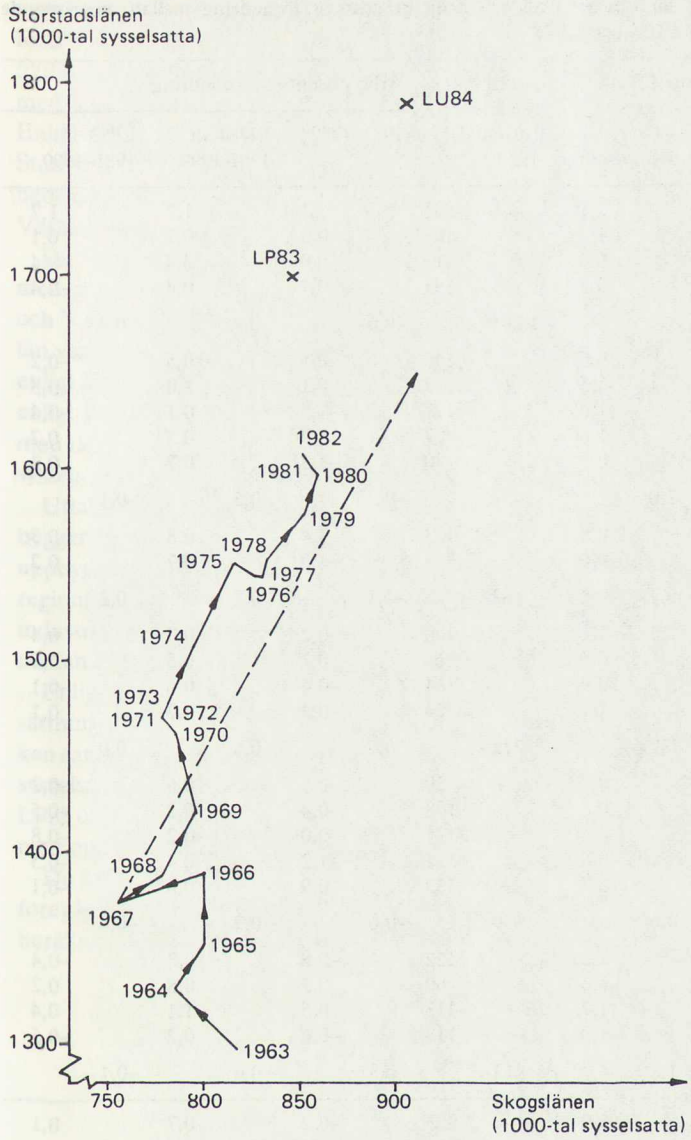
I den regionalpolitiska diskussionen sammanförs ofta storstadslänen till en grupp och skogslänen till en annan. Sysselsättningsutvecklingen i dessa regiontyper jämförs därför i figur 3.3. Skogslänen ökade sin sysselsättning år 1964/65, 67/69 och 79/80. Under åren 1964/65, 67/68, 75/77 och 78/79 ökade sysselsättningen starkare än i storstadslänen. Under de senaste decennierna har dock den normala bilden varit att näringslivets omstrukturering mot ökad serviceproduktion gynnat storstädernas sysselsättning. Undantaget är 1970-talets mitt då Malmöhus och Göteborgs och Bohus län drabbades av varvsnedläggningar.

Sysselsättningsutvecklingen under 1980-talet enligt LU84s scenario och enligt LP83s prognoser framgår av tabell 3.2. ERUs regionala nedbrytningar avser liksom tidigare länsgrupper och enskilda län. Regioner som avviker från riksutvecklingen förändrar årligen sin andel av rikets sysselsättning med lika många procentenheter som avvikelsen anger.

Konsekvenserna av LU84 för enskilda län skulle vara andelsförskjutningar

Figur 3.2 Sysselsättningsutveckling i Stockholms, Norrbottens och Kopparbergs län samt i riket åren 1963–1982. Utveckling enligt LU84 och LP83 åren 1981–1990





Figur 3.3 Sysselsättningsutveckling i storstadslän[1] och skogslän i ett trettioårsperspektiv. Streckad pil anger likformig tillväxt utifrån 1967 års läge. Utveckling till 1990 enligt ERUs bearbetningar av LU84 alternativ 1 och LP83.

till främst Stockholms, Västerbottens och Kronobergs län. Relativt sett skulle i första hand Västmanlands, Kalmar, Örebro och Norrbottens län minska sina andelar av rikets totala sysselsättning. Endast i Västmanlands län skulle dock antalet sysselsatta minska. I de övriga nämnda länen skulle antalet sysselsatta öka men mindre än den riksgenomsnittliga ökningen.

Andelsförskjutningarna mellan olika län var större under perioden 1976–80 än de skulle bli under 1980-talet enligt LU84s huvudscenario. Västmanlands län är här ett undantag. Även under de första åren på 1980-talet var olikheterna mellan länens sysselsättningsutveckling större än de skulle bli enligt LU84. Mot denna bakgrund kan ERU konstatera att

[1] Storstadslänen är Stockholms, Göteborg och Bohus och Malmöhus län medan skogslänen är Värmlands, Kopparbergs, Gävleborgs, Västernorrlands, Jämtlands, Västerbottens och Norrbottens län.

Tabell 3.2 Antal sysselsatta i län och landsdelar 1980 och årlig procentuell förändring mellan angränsande tioårsperioder. ERUs bearbetningar av LU84 och LU83

Län/landsdel	Årlig procentuell förändring		Antal sysselsatta (tusental)	Årlig pocentuell förändring		
	1971–1980	1976–1980	1980	1981–1982[a]	LU84 alt 1 1981-1990	LP83 1981–1990
Stockholm	1,3	1,1	803	1,1	1,1	1,7
Uppsala	2,0	1,7	107	0,0	0,7	0,1
Södermanland	0,6	0,3	113	0,0	0,4	–0,4
Östergötland	1,1	0,8	185	–0,7	0,4	–0,4
Östsverige	1,3	1,0	1 208	0,6	0,9	0,4
Jönköping	1,1	0,9	148	–0,5	0,5	–0,2
Kronoberg	1,3	1,5	83	0,1	1,0	0,3
Kalmar	0,9	1,0	111	–1,5	0,1	–0,4
Gotland	1,6	1,6	27	0,9	0,5	0,2
Blekinge	0,6	0,3	70	–1,3	0,7	0,2
Sydöstsverige	1,0	1,0	439	–0,7	0,5	–0,1
Kristianstad	0,8	0,8	123	–1,4	0,8	0,3
Malmöhus	0,9	0,6	359	–1,0	0,7	0,2
Sydsverige	0,9	0,7	482	–1,1	0,7	0,2
Halland	1,8	1,1	100	0,2	0,7	0,4
Göteborgs och Bohus	1,1	0,6	364	0,1	0,5	0,0
Älvsborg	0,6	0,4	184	–0,4	0,6	–0,1
Skaraborg	1,4	1,1	124	0,3	0,7	0,1
Västsverige	1,1	0,7	772	0,0	0,6	0,0
Värmland	0,9	0,7	129	–0,5	0,6	–0,2
Örebro	0,7	0,8	128	–0,4	0,2	–0,5
Västmanland	1,2	0,4	121	0,0	–0,2	–0,8
Kopparberg	1,4	0,8	128	–1,2	0,4	–0,3
Gävleborg	1,1	0,7	133	–0,9	0,6	–0,1
Mellansverige	1,1	0,6	639	–0,6	0,3	–0,4
Västernorrland	1,3	1,2	122	–0,8	0,3	–0,4
Jämtland	1,9	1,3	60	0,3	0,8	0,2
Västerbotten	2,0	1,7	113	0,5	1,1	0,4
Norrbotten	2,1	1,0	118	–0,6	0,2	–0,5
Nordsverige	1,8	1,3	413	–0,3	0,6	–0,1
Riket	1,2	0,9	3 953	–0,2	0,7	0,1

[a] Utvecklingen under 1980-talet enligt Arbetskraftsundersökningarna (AKU).

konsekvenserna för den regionala balansen – enligt ovan angiven definition – kan bli mindre än vad vi är vana vid från 1970-talet.

Länsplaneringens prognoser över sysselsättningsutvecklingen i olika regioner har en genomgående mer pessimistisk bedömning än LU84s scenario. LP83 ger dock ett likartat regionalt utfall i bemärkelsen att andelsförskjutningarna mellan länen blir likartade. ERUs nedbrytningar av LU84 bygger på länsplaneringens prognoser. Utfallet av LU84 och LP83 när det gäller den regionala sysselsättningsutvecklingen blir därför en direkt konsekvens av skillnader i branschbedömningar för riket. Det kan vara av intresse att ytterligare beröra hur de förväntade andelsförskjutningarna i

sysselsättningen skiljer sig från 1970-talets förskjutningar. Västmanlands län förändrade sin position avsevärt från början av 1970-talet, då sysselsättningsökningen var riksgenomsnittlig, till slutet av 1970-talet då länet tillsammans med Södermanlands län och Älvsborgs län hade rikets svagaste utveckling. Enligt både LP83 och LU84 skulle trenden för Västmanlands län bestå. Statistiken för åren 1980–82 visar dock inte på överensstämmelse med dessa bedömningar. Flertalet län hade kortsiktigt en svagare utveckling än Västmanland.

De kraftigaste trendbrotten i den relativa sysselsättningsutvecklingen mellan 1970-talet och 1980-talet kan enligt kalkylerna förväntas i Uppsala län och Västernorrlands län. Uppsala län, som tillsammans med Västerbottens län var landets mest expansiva beräknas få en riksgenomsnittlig utveckling enligt ERUs bearbetning av LP83 och LU84. Västernorrlands län kommer enligt kalkylerna att få en annorlunda utveckling under 1980-talet jämfört med 1970-talet. Från att ha tillhört de sju länen med den snabbaste tillväxten i sysselsättningen beräknas länet tillhöra de fem med den långsammaste.

Uttalanden om enskilda län måste tolkas med försiktighet. Kalkylerna bygger på en blandning av ett scenario för en riksutveckling och en regionalt uppbyggd prognos. De utgör därför en prövning av känsligheten i det totala regionala prognosutfallet av alternativa scenarier för riket. Det är endast för industrin som ERU gjort speciella analyser av sysselsättningens fördelning mellan regioner. Dessa kalkyler redovisas i ett senare avsnitt.

Enligt ERUs bedömning kommer andelsförskjutningar i regional sysselsättning och befolkning att bli ett faktum under 1980-talet. Förändringarna kan sannolikt bli större för sysselsättningen än för befolkningstalen. Antalet sysselsatta och antalet invånare i Stockholms län kommer att växa både enligt LP83 och LU84. I Västerbotten förväntas en kraftig sysselsättningsexpansion men endast en måttlig befolkningsökning.

De kalkylerade förskjutningarna mellan länen är mindre än de vi upplevt föregående decennium. En skillnad är att Stockholms län som enda län beräknas svara för den framtida befolkningsökningen.

4 Storstäderna

Befolknings- och sysselsättningsutvecklingen i storstadslänen har berörts i föregående kapitel. Här skall analysen av storstädernas sysselsättning fördjupas. ERU har valt att presentera data för storstadsregioner[1] som inte är identiska med länen. Ett undantag görs för data om förädlingsvärden per sysselsatt i olika industrianläggningar. Dessa data är endast tillgängliga för länen.

4.1 Hittillsvarande sysselsättningsförändringar

Storstadsregionerna har en större andel sysselsatta i varuhandel och privata tjänster än riksgenomsnittet, se tabell 4.1. Andelen sysselsatta i tillverkningsindustrin är lägre än i riket. Andelen sysselsatta i byggnadsindustri, samfärdsel samt offentlig förvaltning och tjänster var ungefär riksgenomsnittlig år 1980.

Göteborgsregionen och malmöregionen har större andelar tillverkningsindustri jämfört med stockholmsregionen. Den senare har dock en avsevärt större andel sysselsatta inom privata tjänster jämfört med de bägge andra storstadsregionerna.

I grova drag innebar utvecklingen under 1970-talet en nedgång för sysselsättningen inom industrin, medan tjänstesektorn expanderade. Bilden är entydig för alla tre storstadsregionerna vad gäller detta.

Tabell 4.1 Tusental sysselsatta inom skilda näringsgrenar samt procentuell fördelning. Storstadsregionerna och riket 1980

Näringsgren	Stockholm		Göteborg		Malmö		Riket
	Antal	%	Antal	%	Antal	%	
Jord- och skogsbruk	5	0,7	5	1,6	5	2,2	5,6
Tillverkningsindustri	111	15,0	79	23,4	46	21,8	25,7
Byggnadsverksamhet	47	6,0	23	6,7	13	6,3	6,8
Varuhandel	114	15,3	49	14,4	31	14,7	12,3
Samfärdsel	68	9,1	33	9,7	16	7,4	6,9
Privata tjänster	174	23,6	55	16,2	35	16,3	13,9
Offentliga tjänster	225	30,3	95	28,0	66	31,3	28,8
Totalt	744	100,0	339	100,0	212	100,0	100,0

[1] *Stockholmsregionen* består av följande kommuner: Upplands-Väsby, Vallentuna, Värmdö, Järfälla, Ekerö, Huddinge, Botkyrka, Haninge, Tyresö, Upplands-Bro, Täby, Danderyd, Sollentuna, Stockholm, Nacka, Sundbyberg, Solna, Lidingö, Vaxholm och Sigtuna.

Göteborgsregionen består av följande kommuner: Härryda, Partille, Öckerö, Stenungsund, Tjörn, Göteborg, Mölndal, Kungälv, Kungsbacka, Ale och Lerum.

Malmöregionen består av följande kommuner: Staffanstorp, Burlöv, Vellinge, Kävlinge, Lomma, Svedala, Malmö och Lund.

För tillverkningsindustrin kan konstateras en tilltagande nedgång under 1970-talets fem sista år. Byggnadsindustrin har haft ett något annorlunda utvecklingsförlopp vad gäller sysselsättningen. Här innebar 1970-talets fem första år en kraftig tillbakagång, varefter en uppbromsning i sysselsättningsminskningen skett.

De ur sysselsättningssynvinkel främsta tillväxtbranscherna under 1970-talet var privata tjänster och offentlig förvaltning och tjänster. Den offentliga tjänstesektorn var som mest expansiv under 1970-talets fem första år. Sysselsättningsutvecklingen för de privata tjänsterna innebar i stället en tilltagande ökning under 1970-talets fem sista år.

I absoluta tal innebar den ovan beskrivna utvecklingen exempelvis att såväl tillverkningsindustrin som byggnadsindustrin under hela 1970-talet förlorade omkring 26 000 sysselsatta. För de privata tjänsterna innebar 1970-talet att antalet sysselsatta ökade med drygt 54 000. Motsvarande siffra för offentlig förvaltning och tjänster var en ökning med 129 000.

4.2 Produktivitet inom storstädernas industrisektorer

I den specialstudie av industrins strukturomvandling som redogörs för i kapitel 6 ingår också storstadslänen. Nedan presenteras som ett resultat av denna studie tre diagram (figur 4.1) över förädlingsvärdet per sysselsatt i skilda delar av industrin i de tre storstadslänen. Redovisningen avser år 1980 och omfattar tung industri, lätt industri och verkstadsindustri, se tabell 2.2. Det bör observeras att det endast är produktionssidan av industrin som är föremålet för denna analys.

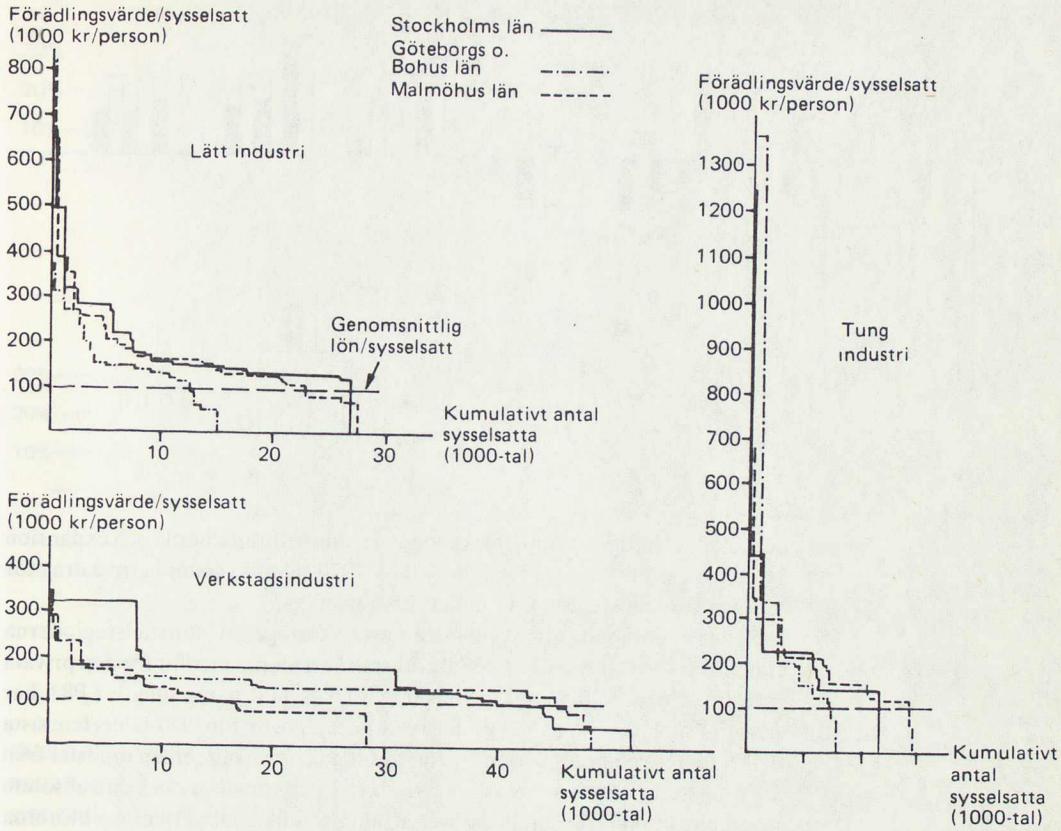
Även om bilden är komplex och därför svårtolkad bör följande slutsatser om respektive storstadslän kunna dras.

Stockholms län har, av de tre storstadslänen, genomgående den bästa sammansättningen på sin industristruktur. Där finns en jämförelsevis stor andel anläggningar med högt förädlingsvärde per sysselsatt. Inom såväl verkstadsindustrin som tung industri arbetar över hälften av de anställda i företag med en lönsamhetsnivå inom den övre kvartilen i landet.

Malmöhus län har med detta mått en sämre sammansättning på sin industri än de övriga två storstadslänen. Där finns framför allt inom verkstadsindustrin ett stort antal arbetsställen med låg produktivitet. Omkring hälften av de sysselsatta inom verkstadsindustrin arbetar i anläggningar där förädlingsvärdet per sysselsatt är lägre än lönenivån. Många industrisysselsatta i Malmöhus län arbetar också i anläggningar som har ett förädlingsvärde per sysselsatt som nätt och jämt ligger över den nuvarande lönenivån.

Göteborg och Bohus län har en låg andel anläggningar som starkt avviker från riksgenomsnittet, med avseende på förädlingsvärde/sysselsatt. För de enskilda industrigrupperna kan dock konstateras att den tunga industrin har en i förhållande till riksgenomsnittet stor andel med ett högt förädlingsvärde per sysselsatt. Den lätta industrin har en i förhållande till riksgenomsnittet stor andel med ett lågt förädlingsvärde per sysselsatt. Verkstadsindustrin har stor omfattning och har genomgående ett förädlingsvärde per sysselsatt som med god marginal överskrider den genomsnittliga lönenivån.

Variationerna i förädlingsvärde per sysselsatt för hela industrin i de skilda



Källa: Bearbetning av SINDs industridatabas

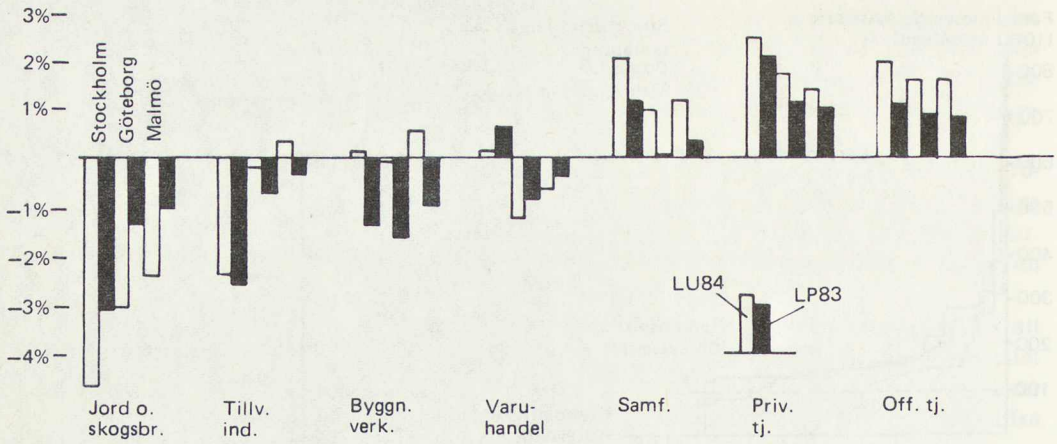
Figur 4.1 Storstadslänens industrisammansättning. Anläggningar rangordnade med hänsyn till förädlingsvärde per sysselsatt avseende år 1980.

storstadslänen förklaras delvis av de skillnader som finns i branschsammansättningen. Samtidigt bör noteras att dessa värden, om man ser till riksgenomsnittet, inte varierar särskilt mycket inom de redovisade industrigrupperna. En ytterligare faktor som har stort förklaringsvärde är branschernas modernitet och läget i investeringscykeln. Förmågan att ta till vara ny teknik och genomföra nyinvesteringar är avgörande för den nivå på förädlingsvärde per sysselsatt ett företag befinner sig på och därmed dess överskott i förhållande till rådande lönenivå.

4.3 Sysselsättningen under 1980-talet

Beträffande sysselsättningsutvecklingen fram till 1990 kan liksom tidigare konstateras att LU84s huvudalternativ ligger på en högre nivå än länsstyrelsernas prognoser (LP83) för de tre storstadsregionerna. Detta återspeglas i samtliga branschgrupper utom varuhandel där LU84 har en lägre nivå än LP83. Summerat för alla tre storstadsområdena ligger LU84s alternativ cirka 70 000 över den sysselsättningsnivå LP83 kommit fram till i sina prognoser för sysselsättningen 1990.

Av figur 4.2 framgår den årliga procentuella förändringen av sysselsättningen under perioden 1981–1990.



Figur 4.2 Årlig procentuell tillväxt i sysselsättningen perioden 1981–1990 enligt LU84 och LP83

Det utvecklingsförlopp, med nedgång i industribranscherna och expansion i tjänstesektorerna, som var fallet under 1970-talet, kvarstår i grova drag för alla tre storstadsregionerna under 1980-talet.

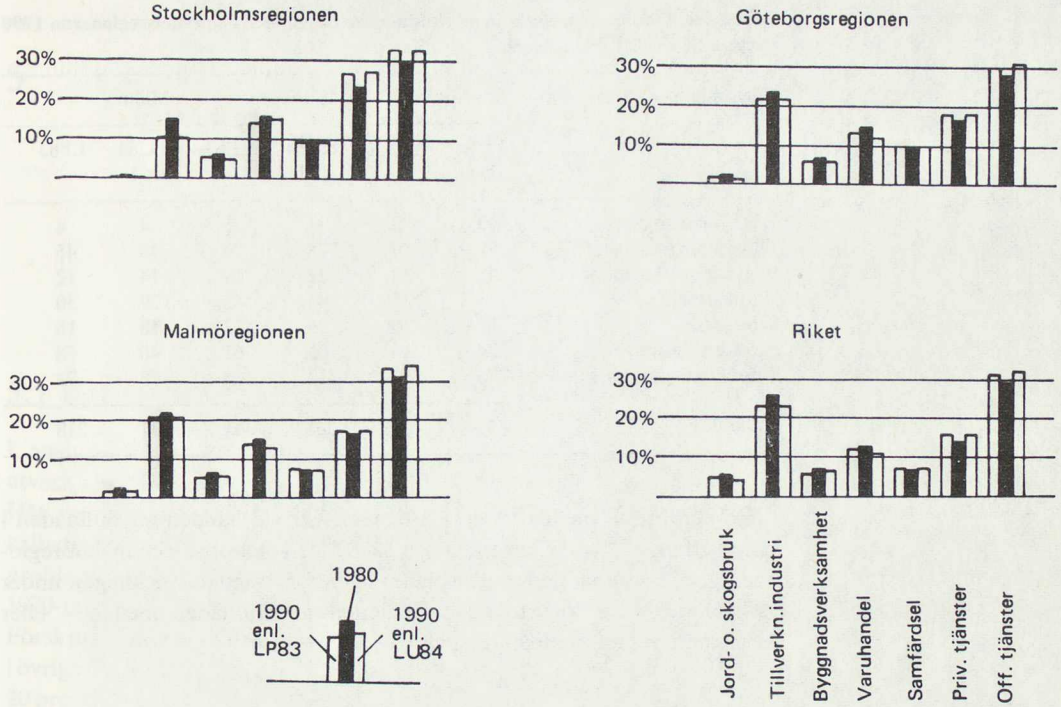
Särskilt notabelt för sysselsättningsutvecklingen i storstadsregionerna fram till år 1990 är dock det trendbrott som kalkylerna medför för den privata tjänstesektorn. Tillväxttakten i såväl LU84s alternativ som i LP83 har passerat sin kulmen och blir under 1980-talet lägre än för 1970-talets fem sista år. Detta samtidigt som offentlig förvaltning och tjänster, enligt mönster från 1970-talet, fortsätter att minska sin tillväxt. Fortfarande är dock den absoluta nivån på ökningen av antalet sysselsättningstillfällen inom tjänstesektorerna som helhet hög.

Dessa totalbilder av utvecklingsförloppet fram till år 1990 innehåller dock en del variationer vad beträffar utvecklingen för de enskilda storstadsregionerna. Vidare finns stora differenser för enstaka branschgrupper mellan de bägge framtidsversionerna, LU84 respektive LP83.

Enligt ERUs beräkningar skulle konsekvenserna av LU84 för de tre storstadsregionernas sysselsättning bli följande:

- Stockholmsregionen kommer att ha en fortsatt kraftig tillbakagång beträffande tillverkningsindustrin samtidigt som tillväxttakten för den privata tjänstesektorn och samfärdseln kommer att ligga på en hög nivå. Offentliga tjänster och förvaltning minskar sin tillväxttakt jämfört med 1970-talet men ökar ändå sin andel av totala antalet sysselsatta.
- Både göteborgs- och malmöregionen kommer att ha en omfattande tillbakagång för varuhandeln samtidigt som privata tjänster och offentlig förvaltning och tjänster kommer att ha omfattande sysselsättningsökningar. Det senare dock i något lägre takt i jämförelse med 1970-talet. Industrin stabiliseras i absoluta tal medan den relativa andelen sjunker.

Sysselsättningsutvecklingen för de enskilda branschgrupperna i storstadsregionerna fram till år 1990 speglar i grova drag utvecklingen för riket, se figur 4.3. För såväl tillverkningsindustri, byggnadsindustri som varuhandel



Figur 4.3 Branschgruppens andel av totala sysselsättningen 1990 enligt LP83 och jämförelser med den faktiska andelen år 1980

skulle andelarna sysselsatta minska om LU84 skulle förverkligas. Särskilt omfattande är denna tillbakagång för tillverkningsindustrin i stockholmsregionen, där sysselsättningsandelen 1990 väntas bli cirka 10 procent jämfört med den dubbla för de bägge andra storstadsregionerna.

Trots denna relativa tillbakagång, för ovan nämnda branschgrupper, är dock konsekvensen av LU84 att några av dessa skulle få en absolut tillväxt. Det gäller dels varuhandeln, som i stockholmsregionen väntas få ett ökat antal sysselsatta år 1990 i såväl LUs alternativ som länsstyrelsens prognos, dels tillverknings- och byggnadsindustrin i malmöregionen där dessa enligt LU84 skulle få en mindre sysselsättningsökning fram till år 1990.

För tjänstebranschgrupperna samfärdsel, privata tjänster och offentlig förvaltning och tjänster innebär LU84 en tillväxande sysselsättningsutveckling fram till år 1990. Detta gäller såväl den relativa fördelningen av antalet sysselsatta år 1990 som det absoluta antalet personer som då väntas vara sysselsatta inom dessa branschgrupper, se tabell 4.2.

Sammanfattningsvis väntas sysselsättningsutvecklingen i storstadsregionerna fram till år 1990 i stort följa utvecklingen i riket, med nedgång inom industrin och uppgång i tjänstesektorerna. För stockholmsregionen väntas dessutom detta utvecklingsförlopp bli särskilt accentuerat. Takten i tillbakagången för tillverkningsindustrin väntas här bli avsevärt större än för riket som helhet samtidigt som tillväxten för den privata tjänstesektorn liksom under 1970-talet väntas ligga över riksgenomsnittet. Sysselsättningsutvecklingen i stockholmsregionen liknar således mer och mer den utveckling som flertalet storstäder i västvärlden genomgått under de senaste decennierna.

Tabell 4.2 Antalet sysselsatta inom skilda branschgrupper i storstadsregionerna 1990 enligt LU84 och LP83 (tusental)

Näringsgren	Stockholm		Göteborg		Malmö	
	LU84 alt 1	LP83	LU84 alt 1	LP83	LU84 alt 1	LP83
Jord- och skogsbruk	3	3	4	5	4	4
Tillverkningsindustri	87	86	78	74	48	45
Byggnadsverksamhet	45	39	22	19	14	12
Varuhandel	115	121	43	45	29	30
Samfärdsel	83	76	36	33	18	16
Privata tjänster	224	216	65	61	40	38
Offentliga tjänster	273	250	112	104	78	73
Totalt	830	791	361	341	231	218

En jämförelse mellan tabell 4.1 och 4.2 ger vid handen att skillnaden i sysselsättning 1990 mellan LP83 och LU84 för göteborgs- och malmöregionen ligger högre än den av länsplaneringen förutsagda utvecklingen under 1980-talet. Även för stockholmsregionen är skillnaden mellan – eller osäkerheten – alternativen avsevärd.

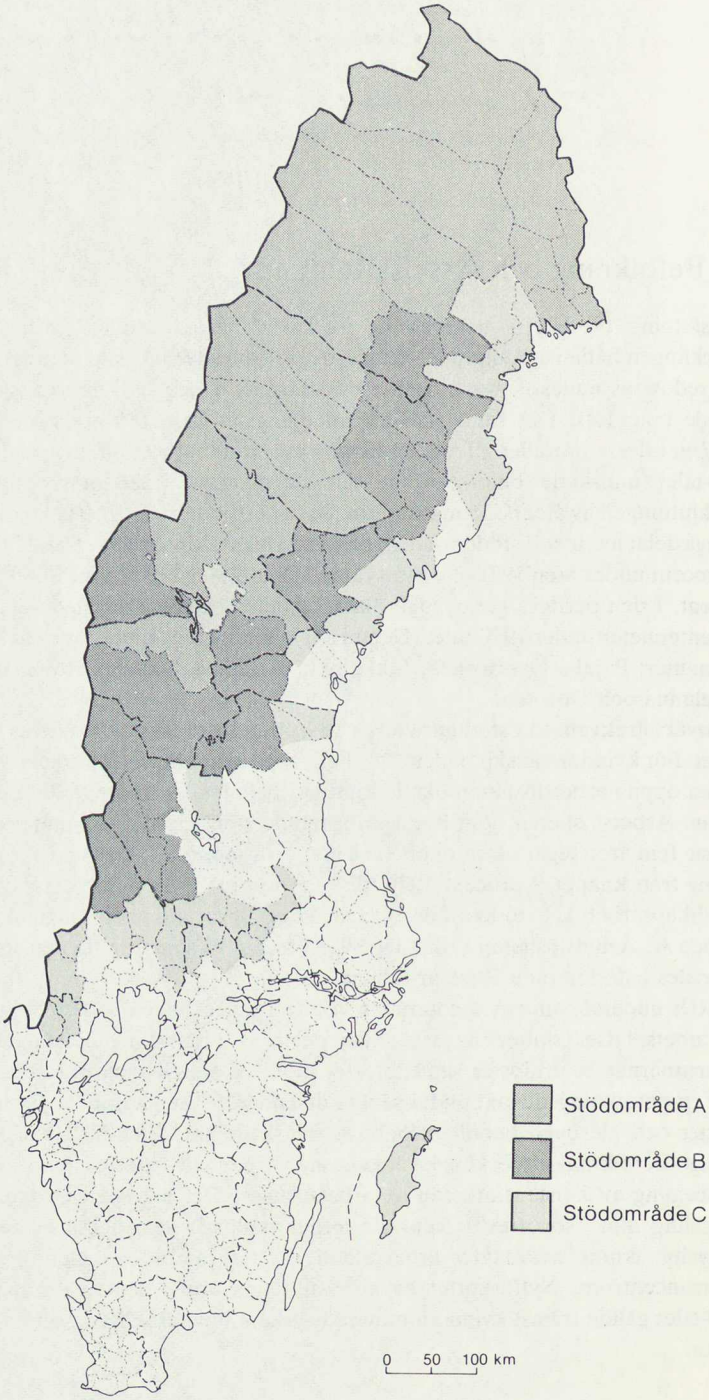
5 Stödområde och glesbygd

5.1 Befolkning och sysselsättning

I anslutning till ERUs bearbetning av LU84 har en studie gjorts av utvecklingen både i stödområde och glesbygd. Områdena är inte identiska. Här redovisas endast utvecklingen i stödområde A och B (sammanlagda kallade inlandet). Det finns skäl att inledningsvis karaktärisera *aktuella problem* i dessa områden. Trots en ökning av antalet arbetstillfällen under 1970-talet minskade befolkningen, särskilt markant i stödområde A. Förskjutningen av ålderssammansättningen har i stödområdet gått längre än i övriga delar av riket. I stödområde B ökade andelen äldre än 65 år från 17 till 20 procent under åren 1971–80. Motsvarande andel steg i riket från 14 till 16 procent. I den perifera glesbygden ökade andelen pensionärer med hela 5 procentenheter under 1970-talet. Den perifera glesbygden omfattar här åtta kommuner: Pajala, Övertorneå, Jokkmokk, Arjeplog, Sorsele, Storuman, Vilhelmina och Dorotea.

Förvärvsfrekvensen i stödområdet är väsentligt lägre än i övriga delar av landet. För kvinnor var skillnaden 1980 hela 8 procentenheter, för män drygt 5. Den öppna arbetslösheten ökade kraftigt i hela landet under 1980-talets början. Arbetslösheten i det högst prioriterade stödområdet har under de senaste fem åren legat på en dubbelt så hög nivå som riket. Det innebär en ökning från knappt 9 procent 1979 till 11,5 procent 1983 (inkl personer i beredskapsarbete). I stödområde B är nivån ca 3 procentenheter lägre än i område A. Arbetslösheten i riket låg 1983 på en nivå som är nära den som noterades i stödområde B tre år tidigare.

ERUs undersökning av delområden visar att utvecklingen av befolkning och arbetsplatser skiljer sig åt i olika delar av *ortssystemet* i inlandet. Kommunernas centralorter samt tätorter inom en tremilsradie från dessa hade en befolkningstillväxt under senare delen av 1970-talet, medan övriga tätorter och glesbygd behöll respektive minskade sin befolkning relativt kraftigt. Befolkningsutvecklingen är i viss mån – men således inte enbart – en återspegling av koncentrationen av arbetsplatser. Det har skett en tydlig utveckling mot "sovorter" i centralorternas omland, men också en inte obetydlig ökning av antalet arbetstillfällen i tätorter utan pendling till kommuncentrum. Nytillskottet av arbetstillfällen under senare delen av 1970-talet gällde främst kvinnodominerade yrken, huvudsakligen i offentlig sektor.



Figur 5.1 Stödområden enligt den indelning som beslutades av riksdagen 1981–82

Anm: I ERUs bearbetningar har stödområdet antagits enbart omfatta hela kommuner.

5.2 Statligt stöd

Av tidigare utredningar, utförda av statskontoret[1] och industridepartementet, framgår att det statliga stödet till skogslänen domineras av arbetsmarknadspolitiska insatser och mellankommunala överföringar som skatteutjämningsbidrag. Den del av det statliga stödet som betecknas som regionalpolitiskt motiverad är förhållandevis liten.

Under det senaste årtiondet har det skett vissa förskjutningar i resursöverföringens fördelning mellan olika ändamål, vilket exemplifieras i tabell 5.1. Samtidigt har vissa former av statligt stöd alltmera riktats mot områden utanför det klassiska stödområdet. Här har valts att redovisa några aspekter av utvecklingen i stödområde A och B enligt den nu gällande indelningen.

Lokaliseringsstödet är huvudsakligen ett startstöd, ibland knutet till expansion av befintlig verksamhet, ibland t o m utbetalt till kommuner för byggande av t ex industrilokaler. Uppgifterna i tabellen avser beslutat stöd. *Beredskapsarbete* utgör ett arbetsmarknadspolitiskt instrument för utjämning av sysselsättningsvariationer på lokala arbetsmarknader. Det kommunala *skatteutjämningsbidraget* syftar till att utjämna olikheter i skattekraft olika kommuner genom att förstärka budgeten för kommuner med t ex liten andel yrkesverksam eller högavlönad befolkning.

De båda senare transfereringssystemen belastar genomsnittet av befolkningen med ungefär lika stora belopp med någon real övervikt för beredskapsarbetena i början av 1970-talet och någon övervikt för skatteutjämningsbidraget i början av 1980-talet.

Riksutvecklingen pekar på en anmärkningsvärt stark ökning av skatteutjämningsbidraget i reala termer i början av 1980-talet. Utvecklingen i stödområde A och B är inte lika stark. Det innebär således att skattekraften utvecklats relativt gynnsamt där. Den stabila utvecklingen av beslutat lokaliseringsstöd förstärker bilden av en viss vitalisering av stödområdena under 1970-talets gång. Beträffande beredskapsarbetena gäller att den svaga ökningen i riket motsvaras av en kraftigt real nedgång i stödområdena.

Tabell 5.1 Några transfereringar till stödområde A och B perioden 1972–82. Stödbelopp i 1972 års priser (kronor per person). Även riksgenomsnitt

Transferering	1972	Årlig procentuell förändring 1972–1977	1977	Årlig procentuell förändring 1977–1982	1982
Lokaliseringsbidrag[a]	103	10,1	168	11,6	306
D:o i riket	13	7,4	18	0,9	19
Statsbidrag till beredskapsarbete	722	2,0	799	–7,4	543
D:o i riket	190	0,3	193	1,2	205
Kommunalt skatteutjämningsbidrag	701	1,7	764	2,3	856
D:o i riket	143	0,0	143	12,5	258

[a] Genomsnitt för beslutat stöd per femårsperiod runt angivet år.
Källor: Bearbetningar av statistik om Sveriges kommuner, primära bidragsdata från Arbetsmarknadsstyrelsen och länsplaneringens databas.

[1] Statskontoret (1982). Statliga stödinsatser främst till näringslivet. Stockholm.

En annan tolkning av dessa uppgifter är att stödet till traditionella problemregioner tenderar att ryckas undan när andra regioner med akuta problem framträder. Inre Norrland har dock sannolikt behållit sin andel av andra för glesbygden väsentliga transfereringar som t ex glesbygdsstödet. Det bör också noteras i sammanhanget att olika delar av stödområdet uppvisar olika förlopp. Exempelvis har under senare år, relativt stödområdet i övrigt, en större andel av statliga resurser gått till malmfälten.

Det kan konstateras att utvecklingen inom stödområdet varit positiv under senare delen av 1970-talet i flera avseenden. Industrin har moderniserats och vuxit sysselsättningsmässigt. Inkomsterna har stigit och tillgängligheten för samhällsservice har i stort bibehållits. Observationerna är inte generellt giltiga men ändå i stort hållbara. Det kan knappast ifrågasättas att det sammanlagda statliga stödet här har haft ett betydande inflytande.

5.3 1980-talets utveckling

I stödområde A skulle både abetskraftsefterfrågan och befolkning minska om scenariet i LU84 blev verklighet. Utvecklingen skulle bli gynnsammare i stödområde B, där sysselsättningen enligt LU84 ökar mer än riksgenomsnittligt, se tabell 5.2. ERUs konsekvenskalkyl bygger på att utflyttning och

Tabell 5.2 Sysselsättning i tillverkningsindustri och totalt samt befolkning i stödområdet och riket 1980. Årlig förändring under angränsande tioårsperioder enligt ERUs bearbetningar av LU84 och LP83

	Årlig procentuell förändring 1971–1980		Befolkning eller antal arbetstillfällen 1980 (tusental)		Årlig procentuell förändring 1981–1990			
					LU84 alt 1		LP83	
Stödområde A[a]								
tillverkningsindustri	2,1	(4,5)	17	(9)	–0,5	(0,2)	–1,6	(–0,7)
total sysselsättning	1,3	(1,4)	74	(49)	–0,1	(0,2)	–0,9	(–0,6)
befolkning	–0,5	(–0,6)	178	(124)	–0,6	(–0,3)	–0,9	(–0,6)
Stödområde B								
tillverkningsindustri	1,5		15		0,3		–0,6	
total sysselsättning	1,2		77		0,9		0,0	
befolkning	–0,4		187		–0,2		–0,3	
Hela stödområdet (A+B+C)								
tillverkningsindustri	0,5		138		–0,2		–1,1	
total sysselsättning	1,2		499		0,5		–0,3	
befolkning	–0,1		780		–0,2		–0,4	
Riket								
tillverkningsindustri	–0,3		1 016		–0,3		1,1	
total sysselsättning	1,2		3 953		0,7		0,1	
befolkning	0,3		8 318		0,0		0,0	

[a] Inom parentes: uppgifter exkl malmfälten (Kiruna och Gällivare).
Stödområde A: Kiruna, Gällivare, Pajala, Övertorneå, Jokkmokk, Arjeplog, Sorsele, Dorotea, Överkalix, Haparanda, Kalix, Storuman, Vilhelmina, Åsele, Strömsund, Berg.
Stödområde B: Arvidsjaur, Älvsbyn, Norsjö, Lycksele, Vindeln, Sollefteå, Åre, Bräcke, Härjedalen, Ånge, Ljusdal, Älvdalen, Malung, Vansbro, Torsby.

utpendling fortsätter att vara anpassningsmekanismer för stödområde A medan stödområde B kan komma att behöva en nettoinflyttning av personer i arbetsför ålder.

Det bör noteras att helhetsbilden för stödområde A belastas av den förväntat mycket svaga utvecklingen i malmfälten. Andelsmässigt innebär LU-nedbrytningens scenario för 1980-talet i övrigt inte att stödområdet kommer att på något avgörande sätt förändra sin position vad gäller befolkning och sysselsättningstillfällen. Detta hindrar inte att utvecklingen i några näringsgrenar skulle innebära en viss förskjutning. Sålunda väntas inlandets andel av sysselsättningen i skogsbruket minska med ett par procentenheter, medan jordbruket inom ramen för en nationell krympning väntas väl försvara sin andel. Det sistnämnda gäller även flertalet industribranscher.

Avslutningsvis finns det anledning att peka ut några speciella *problem* som är förknippade med den regionala utveckling som skulle bli en konsekvens av LU84. För stödområdets och glesbygdens del tyder beräkningarna på att den förhållandevis låga förvärvsintensiteten kommer att bestå, särskilt vad gäller kvinnorna. Vidare accentueras problemet med en åldrande befolkning, främst i perifera kommuner. Enligt ERUs kalkyler skulle andelen pensionärer öka från 18,7 procent 1980 till 21,4 procent 1990 i åtta perifera kommuner. Förändringar i näringsstrukturen leder sannolikt till en koncentration av arbetsplatser vilket i sin tur kan kräva fortsatt pendling från glesbygden.

Utvecklingen i glesbygden är inte bara förknippad med problem. Det finns samtidigt *möjligheter* som av beräkningsskäl inte uppmärksammas i tillräcklig utsträckning i LU-nedbrytningen. Den arbetar med antaganden som inte ger utrymme för en diskussion om det framtida behovet av arbetskraft i areell produktion som t ex skogsenergi och torv. Inte heller är det möjligt att väga in konsekvenser av ny kommunikationsteknik för det framtida glesbygdsboendet.

5.4 Fyra framtidsbilder

ERUs analyser av utvecklingen i glesbygden under 1980- och 1990-talen redovisas i en separat rapport. Där skisseras fyra *framtidsbilder* för svenska glesbygder. De är i korthet:

I Konsolidering av befolkning och näringsliv samt integration med övriga landet.
II Balanserad kontraktion av arbetsmarknad och befolkning.
III Okontrollerad kontraktion.
IV Utveckling av särdrag i fråga om ekonomi och organisation.

Vilka indikationer ger LU-nedbrytningen för att någon av dessa bilder kommer att förverkligas? LU ger utan tvekan förutsättningar för den första framtidsbilden i stora delar av de glesbygdsregioner vi här talar om. Det gäller i första hand kommuner i eller snarare centralorter inom stora delar av stödområde B. Nedbrytningen innebär att den industriella produktionen där gott och väl kan utvecklas i samma takt som i övriga regioner. Utvecklingen

av tjänsteproduktionen, både offentlig och privat, tillgodoser samtidigt en standard som är likvärdig den i andra regioner. Inflyttning av arbetskraft innebär en konsolidering av åldersstrukturen. Arbetsmarknaderna är visserligen små men kännetecknas av relativt god differentiering. I de kommuner som har goda förutsättningar härför, bedöms turismen ge betydande tillskott av arbetstillfällen.

Inom andra delar av detta stora område kan dock den andra bilden innebärande balanserad kontraktion vara sannolikare. Det gäller dels de mera perifera delarna av några ytstora kommuner, dels enstaka mindre välbelägna kommuner. I dessa kommuner och kommundelar kan möjligen svårigheter uppstå att konkurrera framgångsrikt om den arbetskraft som behövs. En fortsatt långpendling både till och från dessa områden kan förväntas. Med omfattande utpendling kan kanske befolkningstalen ändå upprätthållas i dessa lägen.

En långsam kontraktion kan bli en realitet i stora delar av stödområde A. Länsplaneringen och långtidsutredningen ger här sinsemellan likartade bedömningar. Jämfört med 1970-talet är det frågan om ett trendbrott. Någon helt dramatisk krympning av arbetsmarknaden och minskning av befolkningen är det dock inte frågan om, även om givetvis i flera småorter så många tröskeltal underskrids att en mer okontrollerad kontraktion kan bli följden.

I kommuner med svag utveckling under tidigare decennier och där 1980-talet innebär en fortsatt kontraktion kan kraven på nya åtgärder bli starka. I ERUs underlagsrapport ges exempel på sådana förslag, som bl a rör den kommunala organisationen. De lokala särdragen accentueras (bild IV). I rapporten diskuteras när en integration med omgivande ekonomiska system syns svåruppnåelig och när transfereringsbehovet kan behöva öka. Vidare analyseras områden där en långvarig nettoutflyttning kan skapa nya befolkningsglesa områden.

6 Industristrukturen

6.1 Länens industristruktur

Industrins strukturomvandling har analyserats av SIND i anslutning till ERUs bearbetning av LU84. Den strukturomvandling som kan bli konsekvensen av LU84s nationella industriutvecklingsalternativ beräknas för alternativ 1 med hjälp av de modeller för industrianalys som utvecklats vid SIND. I detta kapitel redogörs för denna analys. Dessutom jämförs dessa kalkyler med beräkningarna med länsplaneringens prognossystem.

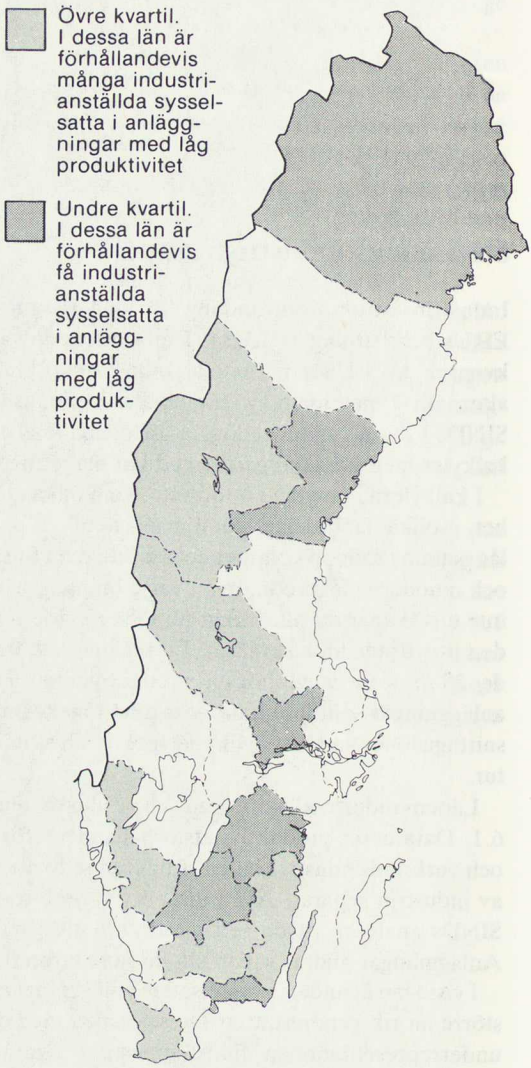
I kalkylerna utnyttjas information om olika anläggningsgruppers lönsamhet i olika landsdelar. Med hänsyn till bl a kapitalbildningsprocessens långsamma förlopp kommer det samtidigt att finnas moderna högproduktiva och omoderna lågproduktiva i varje bransch och region. De senare kanske inte ens skapar ett tillräckligt förädlingsvärde för att täcka kostnaderna för den utnyttjade arbetskraften. En region med stor andel anläggningar bland de 25 procent med högsta produktiviteten i landet och en låg andel anläggningar som inte kan täcka sina lönekostnader vid nationellt genomsnittliga löner kan i ett dylikt perspektiv sägas ha en förmånlig industristruktur.

Länens industri klassificerad i en produktivitetsskala 1980 framgår av figur 6.1. Data avser produktivitetsförhållandena för tung industri, lätt industri och verkstadsindustri i länen. I figuren redovisas dock inte de olika delarna av industrin separat. Även om en viss omfördelning sker över tiden visar SINDs analyser att de redovisade utbudsförhållandena är uttalat stabila. Anläggningar ändrar sällan sin lönsamhet kraftigt mellan näraliggande år.

I vissa län är andelen sysselsatta i anläggningar med bästa teknik väsentligt större än riksgenomsnittet. De sex länen med den högsta över- respektive underrepresentationen finns angiven i figurens vänstra del. Delar av östsveriges industri är överrepresenterad i den övre kvartilen 1980. Däremot ingår relativt sett få verkligt högproduktiva anläggningar i industrin i inre Götaland. Figurens högra del utvisar de sex län som hade den minsta respektive högsta andelen sysselsatta i förlustbringande industri 1980. Liten andel hotade arbetstillfällen med detta synsätt finns i delar av Norrland och östsverige.

Län som har en förmånlig industristruktur mätt med detta mått skulle vara mörkt fyllda i båda delarna av figuren. Inget län uppfyller detta kriterium. Län som har ett relativt sett oförmånligt läge skulle vara ljust fyllda i båda

(a) Fördelning av högproduktiva anläggningar relativt riksgenomsnittet



(b) Fördelning av olönsamma anläggningar relativt riksgenomsnittet

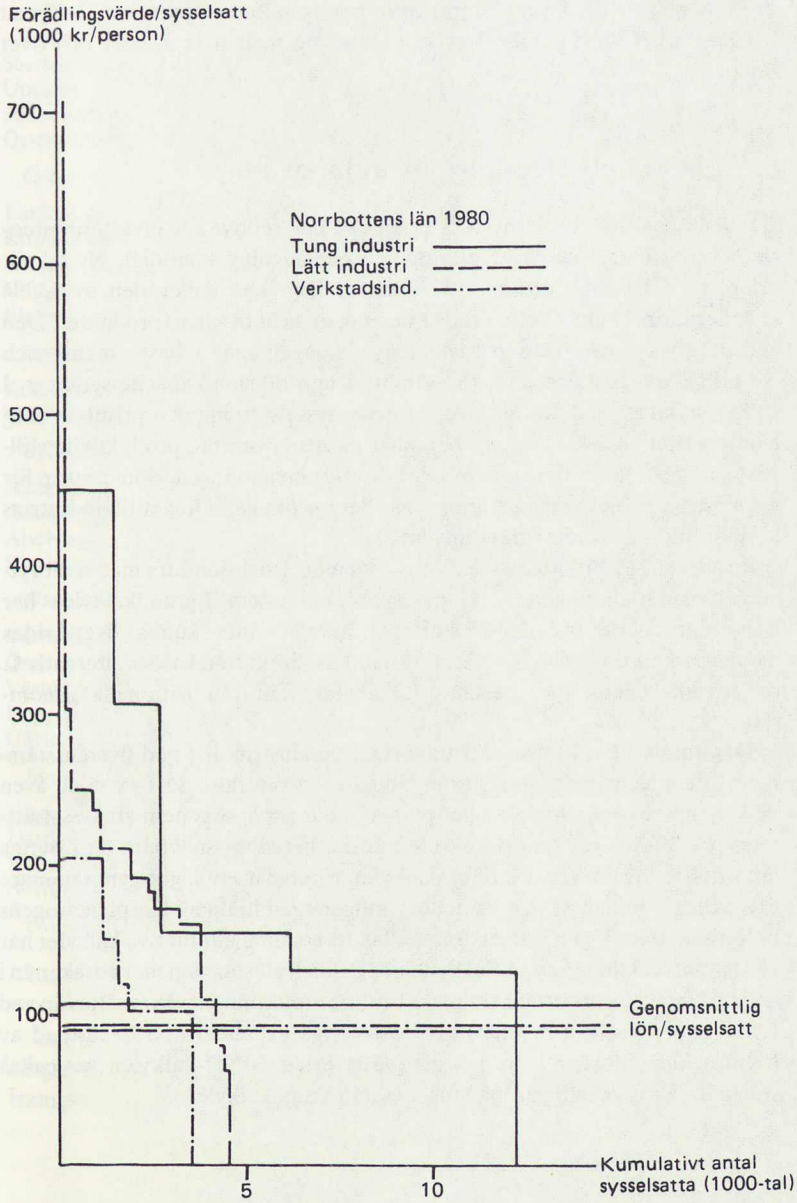
Källa: Bearbetning av SINDs industridatabas.

Figur 6.1 Industrins produktivitetsfördelning 1980.

(a) länen klassificerade efter andelen sysselsatta i anläggningar med bästa teknik i förhållande till riksgenomsnittet 25 procent.

(b) länen klassificerade efter andelen sysselsatta i förlustbringande anläggningar i förhållande till riksgenomsnittet 11 procent.

figurdelarna. Bara två län hamnar i denna kategori, Älvsborgs och Kopparbergs län. Norrlands industristruktur avviker inte från övriga landet i produktivitetshänseende. För att komplettera den genomsnittsbild som har givits presenteras en mera fullständig bild av Norrbottens industristruktur, se figur 6.2. Länet har som bekant fått särskild uppmärksamhet i regionalpolitiken de senaste åren.



Källa: Bearbetning av SINDs industridatabas

Figur 6.2 Sysselsättningen i Norrbottens tunga, lätta och verkstadsindustri fördelad över anläggningsgrupper med fallande produktivitet 1980

Inom den lätta industrin i Norrbotten arbetade 1980 en mindre andel sysselsatt i förlustbringande enheter. I tung industri och verkstadsindustri är en lägre andel än riksgenomsnittet sysselsatta i anläggningar med bästa teknik.

Industrin investerar antingen för kapacitetshöjning eller för förnyelse, vilket betyder att investeringarna per sysselsatt i flertalet industribranscher tenderar att ge upphov till anläggningar med hög produktivitet eller företas i anläggningar med låg lönsamhet.[1] I en lönsamhetsskala av den typ vi diskuterat ovan skulle investeringarna per sysselsatt uppvisa ett U-format utseende. Investeringsmönstret kan skilja sig mellan branscher och över tiden.

6.2 1980-talets strukturomvandling

Den kalkylmodell som utnyttjats bygger på den redovisade investeringsteorin och pekar ut både nyetablering och nedläggning samtidigt. Ny teknik införs i en bransch utifrån två signaler. Den ena gäller den av LU84 kalkylerade nationellt definierade efterfrågan på branschens produkter. Den andra gäller konkurrensen mellan nya anläggningar i bästa teknik och befintliga anläggningar som kan utnyttjas upp till sina kapacitetsgränser. I kalkylerna har produktion, investeringar, sysselsättning och prisutveckling hämtats från LU84. Däremot beräknas en genomsnittlig produktivitetstillväxt som resultat av den genererade strukturomvandlingen. Som princip för val av strukturomvandlingsförlopp har det maximala bidraget till industrins totala förädlingsvärde i riket använts.

Resultaten av grundkalkylen visas i tabell 6.1 och jämförs med nedbrytningen med hjälp av länsplaneringens prognossystem. I grundkalkylen har LUs branschvisa industriinvesteringar antagits inte kunna överskridas medan produktion och sysselsättning hämtats direkt från LU84s alternativ 1. Ny tekniks egenskaper bestäms i kalkylerna utifrån nationella genomsnitt.

Den totala utvecklingen för tillverkningsindustrin är i god överensstämmelse med den nedbrytning som tidigare diskuterats. Så t ex visar även nedbrytningen med hjälp av länsplaneringens prognossystem att sysselsättningen i östsveriges industri skulle minska betydligt snabbare än i övriga landsdelar. Strukturomvandlingskalkylen förutspår en något gynnsammare utveckling i mellansverige än nedbrytningen med hjälp av länsplaneringens prognossystem. Det bör dock framhållas att ett antal alternativa kalkyler har visat att utvecklingen i vissa landsdelar och län framstår som mera osäker än i andra. Under förutsättning att mera bruttoproduktion kunde avsättas än vad LU84 anger skulle t ex industrin i östsverige expandera på bekostnad av framför allt industrin i sydöst- och västsverige. SIND-kalkylen ger också större kast i utvecklingen på länsnivå än övriga kalkyler.

[1] Se t ex *Lönsamhetsstruktur och investeringsmönster*. SIND Rapport 1983:1.

Tabell 6.1 Sysselsättning i tillverkningsindustri i län och landsdelar 1980 och förändringar under angränsande tioårsperioder

Län/landsdel	Årlig procentuell förändring		Antal sysselsatta (tusental)	Årlig procentuell förändring 1981–90		
	1971–80	1976–80	1980	LU84 alt 1	SINDs industrikalkyl	LP 83
Stockholm	–1,0	–2,1	130	–2,2	–1,7	–2,4
Uppsala	–0,3	–0,4	20	–0,2	–2,0	–0,5
Södermanland	–1,3	–2,8	36	0,4	–1,1	–1,0
Östergötland	–1,1	–1,9	54	–0,1	0,1	–1.4
Östsverige	–1,0	–2,0	240	–1,1	–1,3	–1,8
Jönköping	–0,2	–1,3	52	–0,1	0,6	–1,2
Kronoberg	0,1	–0,5	26	0,7	–1,4	–0,7
Kalmar	0,2	–0,6	37	–0,9	–1,1	–1,5
Gotland	0,1	–1,3	4	–1,1	0,2	–1,1
Blekinge	–0,5	–2,3	24	0,2	1,9	–0,6
Sydöstsverige	–0,1	–1,0	143	–0,1	–0,2	–1,1
Kristianstad	–0,5	–1,7	33	0,9	1,1	0,2
Malmöhus	–0,8	–1,8	88	0,1	–0,3	–0,5
Sydsverige	–0,7	–1,8	121	0,3	0,1	–0,3
Halland	0,7	–0,2	27	0,0	1,2	–0,4
Göteborgs och Bohus	–0,8	–2,5	86	–0,4	0,4	–0,9
Älvsborgs	–1,3	–2,4	64	0,7	–0,7	–0,3
Skaraborg	0,6	–0,8	38	0,9	1,0	–0,2
Västsverige	–0,5	–1,9	215	0,2	0,3	–0,5
Värmland	–0,7	–1,8	38	–0,4	0,2	–1,3
Örebro	–1,1	–1,7	40	–0,3	0,5	–1,1
Västmanland	–0,4	–1,2	45	–1,0	1,6	–1,6
Kopparberg	–0,3	–2,3	39	–0,5	–3,6	–1,1
Gävleborg	–0,1	–1,3	42	0,0	–0,5	–0,9
Mellansverige	–0,5	–1,6	204	–0,4	–0,2	–1,2
Västernorrland	0,4	–0,3	31	–0,5	0,4	–1,3
Jämtland	2,4	–0,4	10	0,2	–2,1	–0,5
Västerbotten	2,3	0,2	26	0,2	–0,5	–1,0
Norrbotten	1,5	–0,6	26	–0,4	0,2	–1,2
Nordsverige	1,4	–0,3	93	–0,2	–0,2	–1,1
Riket	–0,4	–1,6	1 016	–0,3	–0,3	–1,1

En noggrannare redovisning av sysselsättningen inom egentlig tillverkningsindustri i olika landsdelar enligt analysen med SINDs kalkylmetoder framgår av tabell 6.2.

Tabell 6.2 Regional strukturomvandling inom industrin under 1980-talet. ERUs och SINDs bearbetningar av LU84 avseende den egentliga tillverkningsindustrin

Region	Årlig procentuell förändring 1971–1980	Sysselsättning (tusental) 1980	Årlig procentuell förändring 1981–1990	Andel olönsamma (%) 1980	Andel nedlagda av antalet 1980 (%)	Andel i bästa teknik (%) 1980	Andel nyetablerade av antalet 1990 (%)
Östsverige	–1,1	226	–1,4	10	45	39	30
Sydöstsverige	–0,1	138	–0,2	9	43	18	34
Sydsverige	–0,8	116	0,0	10	39	23	30
Västsverige	–0,7	206	0,2	11	53	16	46
Mellansverige	–0,5	198	–0,3	14	54	28	46
Nordsverige	1,4	88	–0,2	8	32	30	20
Riket	–0,5	972	–0,4	11	46	26	37

Anm: Sysselsättningen 1980 är angiven i FoB-definition.

År 1980 arbetade 11 procent av de industrisysselsatta i riket i förlustbringande industri. Andelen var markant högre i mellansverige och lägre i nordsverige. Till 1990 skulle enligt kalkylen 46 procent av dessa arbetsplatser ha lagts ned. I väst- och nordsverige skulle mer än varannan anläggningsgrupp ha försvunnit. Detta motsvarar en årlig nedläggning av arbetsplatser på knappt 4 procent per år.

Bästa teknik är definierad som den övre kvartilen anläggningsgrupper i en lönsamhetsskala. Östsveriges och nordsveriges industrier är överrepresenterade i denna kategori. Detta betyder dock inte att andelen nya eller förnyade arbetsställen behöver bli högst där. Detta skulle möjligen vara fallet om alla investeringar vore kapacitetshöjande. Av tabell 6.2 framgår att 37 procent av de sysselsatta 1990 skulle komma att arbeta vid nya eller förnyade arbetsställen. Motsvarande siffra i SINDs tidigare utredningar om den regionala strukturomvandlingen[1] varierar mellan 21 och 32 procent. Slutsatsen blir att LU84s nationella industriinvesteringar är större relativt produktion och sysselsättning än i samtliga tidigare kalkyler. Detta betyder att en regionalt differentierad kalkyl över industrins strukturomvandling skulle kunna leda till lägre totala industriinvesteringar med bibehållen regional balans. Detta beror på att den regionala analysen ger möjlighet att ta hänsyn till regionalt varierande förutsättingar för industriell förnyelse. Slutsatsen är dock avhängig av den bedömning som gjorts av produktiviteten i bästa teknik. Här bygger kalkylen på specialstudier med tidsseriematerial för 1970-talet inom SIND.

Som nämnts medger den regionala industrianalysen att arbetsproduktivitetens utveckling bedöms som ett utfall av introduktionen av ny teknik och avgången av äldre. Slutsatsen av ERUs och SINDs kalkyler i detta avseende är att bedömningen av den nationella produktionsutvecklingen i stort är konsistent med LU84s antaganden om genomsnittstillväxten. Beräkningarna verifierar därför i detta avseende den förutsatta samhällsekonomiska balansen i LU84s alternativ 1.

[1] Var kommer krisen? SIND Rapport 1982:3.

6.3 Industridominerade kommuner

Bedömningarna är samstämmiga mellan ERUs olika industrikalkyler rörande den relativt svaga utvecklingen i östsverige och mellansverige. Som nämnts ger SINDs kalkyler en indikation om en något mer positiv utveckling i mellansverige än ERUs nedbrytning av LU84 med konventionella metoder. I en särskild studie har SINDs industrianalys förts ned till en geografisk nivå som gör det möjligt att studera utvecklingen i grupper av ensidiga industrikommuner. Ovan redovisade industrikalkyler har först brutits ned till län varefter denna arbetskraftsefterfrågan introducerats i länsplaneringens prognossystem. Tabell 6.3 visar utvecklingen av efterfrågan på industriarbetskraft i vissa kommungrupper med ensidigt sammansatt näringsliv.

Tabell 6.3 Antal arbetstillfällen i tillverkningsindustrin i ensidiga industrikommuner

Typ av ensidighet	Årlig procentuell förändring 1971–1980	Antal arbetstillfällen 1980	Årlig procentuell förändring 1981–1990		
			LU84 alt 1	SINDs industrikalkyl	LP83
Pappers- och massaindustri	–0,3	23	–1,5	–1,5	–1,2
Järn- och stålindustri	–0,6	54	–0,7	–1,5	–1,8
Verkstadsindustri	0,1	147	0,1	0,1	–0,7
Övriga branscher	0,6	44	–0,3	0,2	–0,7
Bergslagen	–0,6	90	–0,9	–0,4	–1,7
därav stålkommuner	–0,8	49	–0,9	–0,9	–2,0
Riket	–0,4	1 016	–0,3	–0,3	–1,0

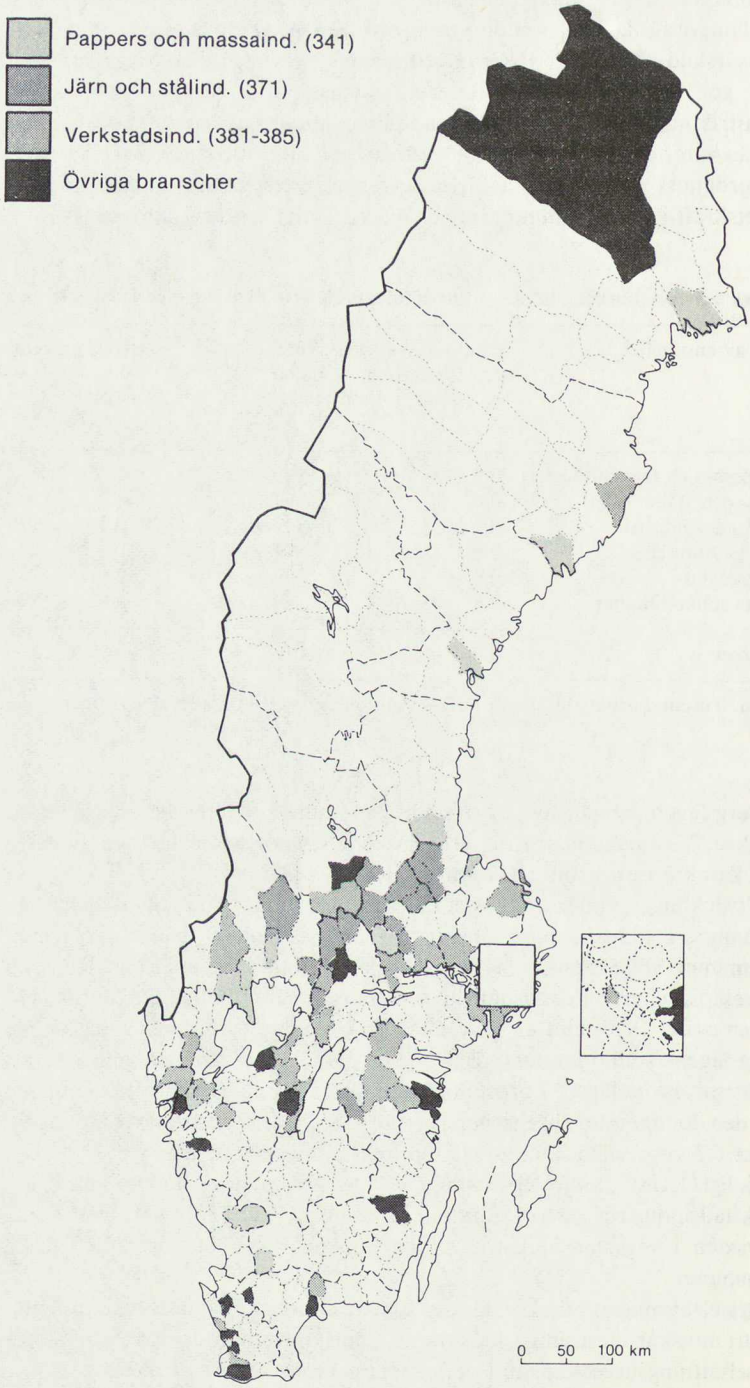
Anm. Tusental arbetstillfällen i FoB-definition enligt ERUs och SINDs bearbetningar av LU 84 och LP 83.

Bergslagen består av 26 utvalda kommuner i Uppsala, Värmlands, Örebro, Västmanlands, Kopparbergs och Gävleorgs län. Hälften av dessa kan karaktäriseras som stålkommuner.

Utvecklingen under 1970-talet har varit negativ för vissa branschensidiga kommuners industri men positiv för andra. Särskilt gäller problemen kommuner, vilka är ensidiga i branscher som hör till skogsindustrin, järn- och stålsektorn eller verkstadsindustrin. Som framgår av tabell 6.3 har utvecklingen under 1970-talet ur sysselsättningssynvinkel varit minst gynnsam för Bergslagens stålkommuner. Ensidighet definieras i sammanhanget så att industrin ska ha lägst 30 procent av den totala sysselsättningen i kommunen och den dominerande branschen lägst 40 procent av industrisysselsättningen. Figur 6.3 visar vilka kommuner som ingår i respektive grupp.

Enligt LU84 skulle utvecklingen i de kommuner som är ensidiga i verkstadsindustrin vara oförändrad i förhållande till 1970-talet. Den starka tillväxten i verkstadsindustrin skulle uppenbarligen inte inträffa i dessa kommuner.

Sysselsättningen i de kommuner som är ensidiga i pappers- och massaindustri minskar mest enligt kalkylerna. Minskningen är dock mindre än för sysselsättningsutvecklingen i deras dominerande bransch i riket.



Figur 6.3 74 branschensidiga kommuner inom tillverkningsindustrin

Källa: Lundmark, M och Malmberg, A (1980) Företagsberoende och branschensidighet i Sveriges kommuner. Forskningsrapport 63 från Kulturgeografiska inst, Uppsala universitet.

Utvecklingen i Bergslagen som helhet blir enligt modellberäkningarna lika som i dess stålkommuner. Även här blir dessa kommuners totala utveckling mindre negativ än sysselsättningsutvecklingen i landets stålsektor som helhet. Länsplaneringens prognoser förutser en betydligt svagare utveckling för stålsektorn i riket än LU84. Därav följer den kraftiga minskningen i Bergslagen i länsplaneringens prognoser. Resultaten av SINDs industrikalkyl ger en mindre negativ bild av utvecklingen i Bergslagen som helhet och i kommuner med ensidig industristruktur utanför de tre här särskilt utpekade. Det har bl a att göra med LU84s mera positiva bedömning för gruvindustrins sysselsättning under 1980-talet än länsplaneringen.

Slutsatsen av dessa olika beräkningar blir att risken ökar för nettoutflyttning från Bergslagen med sin koncentration av ensidiga industrikommuner. Delar av ortssystemet i mellansverige kan då vara i farozonen.

7 Byggnadssektorn

Byggnadssektorn som helhet sysselsatte vid 1980-talets början närmare en femtedel av den svenska arbetskraften. Sysselsättningen i den egentliga byggnadsverksamheten var 270 000 vilket motsvarar knappt 7 procent av totalsysselsättningen. Inom denna del av byggsektorn sker förnyelsen av byggnadskapitalet för produktion, samhällsservice, infrastruktur och boende. Konjunkturförändringar inom stora delar av denna investeringsverksamhet fortplantar sig snabbt till andra delar av ekonomin.

Näringslivets investeringskvot har varit i sjunkande i Sverige liksom i flera andra europeiska länder under en längre tid. Dessutom har byggnadsinvesteringarnas andel av näringslivets totala investeringar minskat. Under 1980-talet kan en förlängd användning förväntas av existerande byggnadskapital i näringslivet. Samtidigt tenderar åtminstone vissa delar av de nya infrastrukturerna att vara mindre direkt personalkrävande att bygga. Investeringar i nya komponenter i energisystemet kan vara ett undantag. Dessa investeringar är också spridda över landet.

Bostadsbeståndets utbyggnad bestäms av förnyelsebehov, standardökningar samt utvecklingen av antalet bostadshushåll i landets olika delar. Hushållsbildningens beroende av ekonomiska faktorer som inkomster, bidrag och priser är föga utredd. De nya hushållen består ofta av en eller två ungdomar. Därför är inkomstutvecklingen för de yngre åldersgrupperna viktig i sammanhanget.

Den framtida efterfrågan på bostäder beror således bl a på realinkomsternas utveckling. Enligt de två huvudalternativen i LU84 växer den privata konsumtionen med 0,5 respektive 0,2 procent per år under 1980-talet. Då befolkningstillväxten är mycket ringa visar dessa tal också utvecklingen per capita. Under 1970-talets senare del har hushållens realinkomster visat en svag utveckling. Samtidigt har det relativa priset på bostäder ökat.

Sysselsättningen i byggnadsverksamhet i olika delar av ortssystemet under 1970-talet samt bedömningarna enligt LP83 och LU84s alternativ 1 visas i tabell 7.1. Det bör noteras att skillnaden mellan de båda framtidsbedömningarna endast gäller nivån på den nationella utvecklingen.

Som påpekats har byggandet något olika karaktär i olika delar av landet. I expansionsområden byggs bostäder och servicelokaler. Sysselsättningsproblemen i byggnadssektorn har varit mindre uttalade i storstadsområdena där nyproduktion av markbostäder lett till flyttningar från kärnområde till förort. I industrikommuner byggs lokaler och produktionsmiljö för näringslivet. I andra kommuner inom landet byggs infrastrukturer i form av vägar

Tabell 7.1 Sysselsättning i byggnadsverksamhet i H-regioner 1980 samt förändring under angränsande tioårsperioder. ERUs bearbetningar av LU84 och LP83

Region		Årlig procentuell förändring		Antal sysselsatta (tusental)	Årlig procentuell förändring	
		1971–1980	1976–1980	1980	LU84 alt 1	LP83
H1	Stockholm	–2,9	0,1	38	0,2	–1,4
H2	Göteborg	–3,0	–1,0	24	0,0	–1,5
	Malmö	–2,5	–1,7	14	0,5	–1,0
H3	Större kommuner	–1,9	–1,3	82	0,3	–1,3
H4	Södra mellanbygden	–1,9	–1,7	55	0,2	–1,4
H5	Norra tätbygden	–0,8	–1,3	24	0,0	–1,5
H6	Norra glesbygden	–0,7	–1,9	21	–1,9	–3,4
	Riket	–2,0	–1,2	268	0,1	–1,5
	därav					
	Bergslagen	–1,6	–2,3	12	–0,5	–2,1
	Norrlands kust	1,2	–1,6	27	–0,2	–1,8

och energisystem eller lokaler för näringslivet. Denna heterogenitet gör regionala framtidsbedömningar av byggsektorns utveckling svåra.

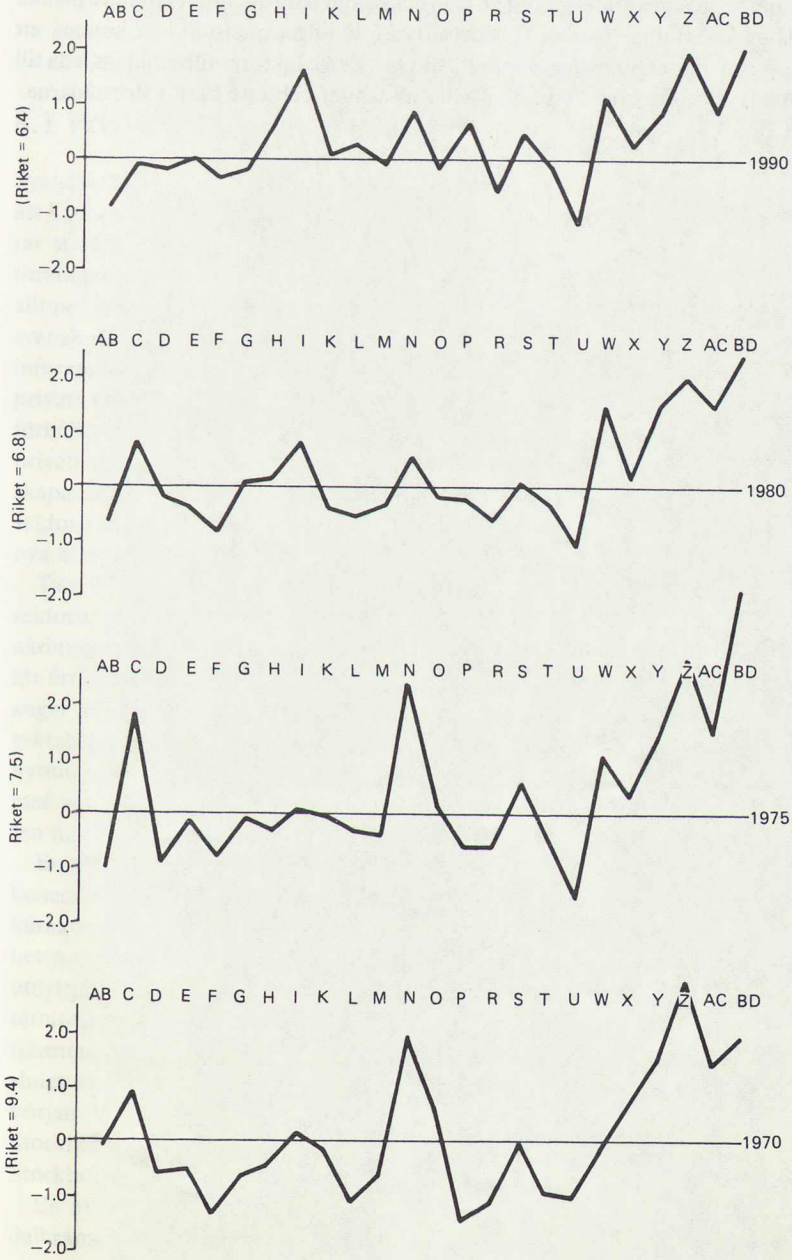
Effekterna av den kraftiga minskningen av sysselsättningen under 1970-talet var starkast i storstäderna och svagast i glesbygden. Skiljer man ut den senare delen av 1970-talet blir bilden något annorlunda. Byggandet i tätbygderna har då ökat i förhållande till glesbygden. En intensifierad satsning på förnyelse av byggnadskapitalet under 1980-talet kan göra att de större tätorterna behåller sin position i förhållande till de mindre orterna och glesbygden.

Som framgår ovan är länsstyrelsernas bedömningar av byggandets regionala utveckling styrande för ERUs kalkyler baserade på både LU84 och LP83. De visar en pessimistisk bedömning för norra glesbygden och en optimistisk för malmöregionen. För övriga ortstyper är framtidsbedömningarna tämligen likartade på denna översiktliga nivå.

Byggnadsverksamhetens relativa betydelse i olika län framgår av figur 7.1. Länen är på sedvanligt sätt ordnade längs en linje som börjar i Stockholm, passerar grannlänen och de sydöstliga länen, rundar Skåne, går norrut via västsverige och Bergslagen samt slutar i Norrbottens län. En viss stabilitet i de länsvisa avvikelserna från riksgenomsnittet noteras för 1970-talet. En nedgång i riket med 2,6 procentenheter skedde 1971–1980, vilket motsvarar drygt 60 000 arbetstillfällen. Under hela årtiondet behöll Uppsala, Hallands, Västernorrlands, Jämtlands, Västerbottens och Norrbottens län sin starka specialisering i byggande. Samtidigt som byggandet gått ned har dock avvikelserna från riksgenomsnittet reducerats. Konsekvenserna av LU84 skulle vara att de nuvarande olikheterna mellan länen skulle bestå år 1990.

Som framgår av tabell 7.1 skulle byggsysselsättningen enligt scenariet i LU84s alternativ 1 växa något under 1980-talet. Denna bedömning skiljer sig från länsplaneringens med 40 000 arbetstillfällen. Arbetsmarknaden för byggnadsarbetare skiljer sig markant mellan dessa alternativ.

Den bedömning som gjorts inom länplaneringen är att byggsysselsättningen skulle minska mest i glesbygd. Efterfrågan skulle finnas i andra regioner än där utbudet av arbetskraft är koncentrerat. En illustration till detta är att arbetslösheten bland byggnadsarbetare 1983 var tre gånger så stor i skogslänen som i storstadslänen och ungefär dubbelt så stor som i övriga landet. I skogslänen finns också färre sysselsättningsalternativ för den



Figur 7.1 Byggnadssektorns andel av sysselsättningen i olika län i förhållande till dess andel av sysselsättningen i riket. Utveckling 1970–80 och bedömning av fördelningen 1990 enligt ERUs bearbetningar av LU84 och LP83.

relativt sett rörliga byggarbetskraften. Det bör dock noteras att utvecklingen kan vara olika för olika skogsläns glesbygder. Byggande av fritidsanläggningar för turistnäringen kan fortfarande vara aktuell för vissa bygder.

Den regionala utvecklingen enligt LU84 är annorlunda än den som förutspås i LP83. Näringslivet skulle enligt ovan redovisade industrikalkyler behöva förnyas mest i mellansverige. Om realinkomsterna skulle stiga enligt LU84 skulle bostadsefterfrågan åter kunna öka. Under 1980-talets senare del når dessutom barnen till 1940-talets stora barnkullar hushållsbildningsålder. Som framgår i kapitel 9 skulle LU84 också innebära att antalet flyttare mellan olika kommuner ökade. En fortsatt befolkningsexpansion kan komma att äga rum i stockholmsregionen. På sikt kan dessa faktorer tillsammans leda till ökade byggnadsbehov i olika delar av landet och inte bara i storstäderna.

8 Tjänstesektorn

8.1 Privata tjänster

Sysselsättningen i den svenska ekonomin kommer under 1980-talet alltmera att koncentreras till tjänstesektorn. Produktion och sysselsättning expanderar stadigt inom den privata delen av denna verksamhet, både vad gäller företagsorienterad service och hushållsinriktad. Sektorns verksamhet har alltmer internationaliserats så att en inte obetydlig andel tjänster nu ingår i svensk export. Samtidigt växer importkonkurrensen inom olika slag av informations- och konsultverksamhet. Den regionala utvecklingen inom den privata tjänstesektorn innebär en expansion av sysselsättningen i motsats till förhållandet i industrin. Inom varuhandeln, samfärdseln och näringsgrenen privata tjänster väntas enligt LU84 mellan 95 000–125 000 nya arbetstillfällen skapas 1981–90. Omkring 100 000 tillkommer i både alternativ 1 och 2 i sektorn privata tjänster. I länsplaneringen är bedömningen omkring 80 000 nya arbetstillfällen inom den privata tjänsteproduktionen.

Tabell 8.1 utgör en sammanställning av resultaten av nedbrytningarna för sektorn privata tjänster. Tillväxttakten för antalet sysselsatta i denna näringsgren har fördubblats i riket under loppet av 1970-talet. Genomsnittet för årtiondet är 2,2 procent per år vilket betyder att både LU84 och LP83 anger en reduktion i takten i sysselsättningens ökning. Delbranscherna rekreations- och kulturverksamhet samt uppdragsverksamhet och maskinuthyrning är de snabbast växande sysselsättningsmässigt. Takten är jämförbar med sjukvårdssektorns och socialvårdens. Särskilt för uppdragsverksamheten har tillväxttakten ökat under 1970-talet.

En tredjedel av sysselsättningen i näringsgrenen privata tjänster var 1980 koncentrerad till Stockholm. Inom Stockholm fanns 85 procent i regionens kärnkommuner, Stockholm, Solna och Sundbyberg. För uppdragsverksamheten var motsvarande andelar 40 procent respektive 85 procent. Tabell 8.1 utnyttjar en indelning av landet i H-regioner, vilka avspeglar olika tätortsgrad. Regionernas utbredning framgår av figur 3.1. Den privata tjänstesektorn har vuxit snabbast i Norrlands städer under 1970-talet. Mot slutet av 1970-talet var tillväxten mera jämnt fördelad än under periodens början. Under 1980-talet bedöms branschens snabbaste tillväxt i stället ske i Stockholm och dess förorter. LU84 anger en ännu starkare förskjutning till Stockholms fördel än LP83.

En av förklaringarna till denna omfördelning är den starka tillväxten i delbranscher som uppdragsverksamhet. LU84 innehåller ingen regional

Tabell 8.1 Antal sysselsatta i privat tjänsteproduktion och uppdragsverksamhet i H-regioner

Region/privata tjänster		Årlig procentuell förändring		Antal arbetstillfällen (tusental)	Årlig procentuell förändring 1981–1990	
		1971–1975	1976–1980	1980	LU84 alt 1	LP83
H1	Stockholm	2,1	2,8	180	2,5	2,2
	därav uppdrag	1,3	4,2	50		3,1
	Stockholms kärna	1,8	2,5	148	2,4	2,0
	därav uppdrag	0,8	4,4	42		3,2
H2	Göteborg o Malmö	1,2	3,0	93	1,6	1,1
	därav uppdrag	2,6	5,4	25		2,5
H3	Större kommuner	1,4	3,0	145	1,2	0,7
	därav uppdrag	5,8	4,9	29		2,0
H4	Södra mellanbygden	0,5	3,0	79	1,5	0,8
	därav uppdrag	8,3	7,5	13		2,2
H5	Norra tätbygden	2,2	4,3	35	1,6	1,2
	därav uppdrag	8,8	7,5	7,5		2,5
H6	Norra glesbygden	2,0	2,1	19	1,7	1,0
	därav uppdrag	16,9	7,2	2,5		2,9
	Riket	1,5	3,0	551	1,8	1,3
	därav uppdrag	3,7	5,2	127		2,6

Anm. Tusental sysselsatta i FoB-definition enligt ERUs bearbetningar av LU84 och LP83.

analys av denna bransch. Som framgår av tabell 8.1 anger LP83 Stockholms kärna som tillväxtcentrum för branschen i fråga under 1980-talet. Ökningen där har varit mycket snabb mot 1970-talet slut. Även de glesare delarna av ortssystemet har dock haft en stark tillväxt.

Dessa förhållanden skulle kunna ses som en första indikation på det accelererande datoriseringens regionala konsekvenser. Tendenserna inom många företag inom den privata tjänstesektorn är att polarisera sin regionala organisation bl a med hjälp av datorer. Detta skulle på sikt kunna innebära en mindre expansiv utveckling i vissa medelstora städer. Åtminstone tyder resultat i pågående ERU-forskning på att detta kan vara fallet.

En bransch som har uppvisat en stark teknikutveckling under 1970-talet är bank- och försäkringsverksamheten. Den har en marknad både bland företag och hushåll. Dess regionala sysselsättningsutveckling borde därför ge en ytterligare indikation på hur långt den tekniska utvecklingen fortskridit.

Tabell 8.2 visar att mer än en tredjedel av branschens sysselsättning fanns i Stockholm 1980. Nära hälften fanns i storstäderna. Utvecklingen under 1970-talet pekar entydigt på en långsam utveckling i storstäderna och en expansion i medelstora och mindre orter, särskilt i Norrland. Storstadsområdenas avvikelse från riksgenomsnittet ökade 1976–80 medan utvecklingen snabbades upp anmärkningsvärt kraftigt i norra tätbygden. Som framgår av figur 3.1 gäller det här i huvudsak Norrlands kuststäder.

ERU har inte gjort några egna bedömningar av utvecklingen av sysselsättningen i bank- och försäkringsverksamhet. Däremot ingår bransch-

Tabell 8.2 Antal sysselsatta i bank- och försäkringsverksamhet i H-regioner 1980 samt förändringar under angränsande tioårsperiod. Årlig procentuell förändring i förhållande till riksgenomsnittet. ERUs bearbetningar av LP83

	Årlig procentuell förändring relativt riksgenomsnittet		Antal sysselsatta (tusental)	Årlig procentuell förändring relativt riksgenomsnittet
	1971–1975	1976–1980	1980	1981–1990
H1 Stockholm	–0,8	–1,0	34	0,2
H2 Göteborg	–0,4	–0,2	8	–0,6
H2 Malmö	–0,5	–0,7	5	–0,4
H3 Stora kommuner	0,8	0,8	23	–0,3
H4 Södra mellanbygden	–0,9	0,6	12	–0,2
H5 Norra tätbygden	0,9	2,5	5	0,6
H6 Norra glesbygden	1,2	1,8	3	1,0
Riket	3,1	2,6	90	1,1

en som en oberoende näringsgren vid själva efterfrågenedbrytningen. Den ingår som en del av sektorns privata tjänster. Som framgår av tabell 8.2 anser LP83 att sysselsättningen kan komma att utvecklas mycket långsammare under 1980-talet än under 1970-talet. Länsplaneringens bedömning av den regionala utvecklingen innehåller drag som överensstämmer med ERUs forskningsrön. I flera fall förutses trendbrott gentemot 1970-talet.

8.2 Offentliga tjänster

Utvecklingen av den offentliga sektorn har i LU84 beräknats utifrån planmaterial från stat, kommuner och landsting med en viss ambitionshöjning vad gäller den totala offentliga konsumtionen. Tillväxttakten i den offentliga resursförbrukningen ligger emellertid högre i LUs båda alternativ än vad planerna anger. Särskilt gäller detta alternativ 2 med sin inriktning på offentlig sektor. I LU84s ekonomiska scenarier omräknas den resursförbrukning som dessa antaganden ger till tillväxt av slutlig efterfrågan fördelad på offentlig konsumtion och investeringar. Härigenom blir tillväxten av den offentliga sysselsättningen i timvolym direkt bestämd. I statistiska centralbyråns arbetsmarknadskalkyler bedöms sedan hur stor sysselsättningen blir i antal personer och hur den fördelas mellan män och kvinnor. Länsplaneringen bygger upp sina prognoser av sysselsättningsutvecklingen i den offentliga sektorn från planmaterial levererat av statliga och kommunala organ i länet.

Den offentliga sektorn har flera roller i samhällsekonomin. Via utbyggnad och underhåll av infrastruktur påverkas näringslivets produktionsförhållanden. Stöd och transfereringar kanaliseras till behovsgrupper både inom näringslivet och bland hushållen. Dylika behov varierar regionalt, bl a beroende på näringslivets struktur och befolkningens ålder- och sociala sammansättning. Även politiskt betingade skillnader i ambitionsnivå avspeg-

Tabell 8.3 Sysselsättningsutvecklingen inom den offentliga tjänstesektorns olika delsektorer

Delsektor	Årlig procentuell förändring				Antal sysselsatta (tusental)		
	1971–1980	1981–1990			1980	Förändring 1981–1990	
		LU84 alt 1	LU84 alt 2	LP83		LU84 alt 1	LP83
Offentlig förvaltning	1,9	0,5	1,7	–1,6	146	+8	–22
Försvar	–0,2	0,7	–0,5	–1,8	44	–3	–7
Utbildning	3,7	0,7	1,4	0,3	284	+22	+9
Hälso- och sjukvård	5,4	2,4	2,8	1,4	380	+99	+58
Socialvård	8,7	2,6	3,2	2,2	282	+82	+68
Offentliga tjänster totalt	4,8	1,7	2,3	0,9	1 136	+208	+106

Anm. Uppgifterna avser länsplaneringens indelning av den offentliga sektorn i delbranscher snarare än ändamålsgrupper.

las inom de ramar som den nationella politiken ger. Ansvarsfördelningen mellan kommuner, landsting och stat lämnar ett spelrum för regionalt varierande lösningar för t ex finansiering av arbetslöshets- och andra arbetsmarknadsåtgärder.

ERUs bearbetningar av utvecklingen inom den offentliga tjänstesektorn avser främst dess roll som sysselsättningsskapare. Den kraftiga utbyggnaden med ca 5 procent per år har varit en starkt bidragande orsak till den balans i utvecklingen regionalt som kunnat iakttas under 1970-talet. Expansionen inom den offentliga sektorn har haft en stabiliserande effekt på de regionala arbetsmarknaderna.

Under senare delen av 1970-talet har den offentliga sektorns sysselsättningsexpansion bromsats något samtidigt som ökningen accelererat i den privata tjänsteproduktionen. En ytterligare dämpning förutses under 1980-talet. Mellan 200 000 och 300 000 arbetstillfällen förväntas dock bli tillskapade enligt LU84. Det är väsentligt högre än vad en summering av länsplaneringens kommunala och regionala prognoser ger vid handen. Frågan är om sparandet inom den offentliga sektorn ger ett likformigt utslag i olika delar av landet. Det har bl a att göra med hur expansionen fördelas mellan statlig och kommunal verksamhet. Det har också att göra med hur kommuner och landsting i olika delar av landet väljer att fördela besparingar mellan åtgärder som berör sysselsättningen respektive övriga delar av den kommunala verksamheten. Besparingar inom den kommunala sektorn som inte återverkar på sysselsättningen kan bli marginella. Varje mera påtaglig besparingsverksamhet ger så gott som omedelbart sysselsättningseffekter.

Tabell 8.3 ovan visar sysselsättningsutvecklingen inom olika delsektorer, dels enligt länsplaneringens prognoser, dels enligt LUs båda alternativ. Samtliga utvecklingsalternativ innebär en kraftig minskning av tillväxttakten under 1980-talet jämfört med föregående decennium. Överlag ligger LUs kalkyler för sysselsättningsutvecklingen högre än länsplaneringens. Skillnaden mellan LUs huvudalternativ och länsplaneringen är ca 100 000 arbetstillfällen.

Av de sysselsatta inom den offentliga sektorn är 22 procent statligt

anställda och 78 procent har kommunal anställning. I båda LU-alternativen minskar antalet statligt sysselsatta. Störst är minskningen inom delsektorerna hälso- och sjukvård, drygt 50 procent och socialvård, 30 procent. Antalet sysselsatta inom högre utbildning och forskning samt rättsväsendet ökar i båda alternativen. Det större utrymmet för offentlig konsumtion som alternativ 2 medger, innebär för den statliga verksamheten framför allt ett sysselsättningstillskott i dessa delsektorer. Sammantaget innebär beräkningarna enligt LUs huvudalternativ en minskning av antalet statligt sysselsatta med ca 25 000 personer. Denna minskning kan vara ett uttryck för en fortsatt decentralisering från staten till landstingskommuner och kommuner som påbörjats under 1970-talet.

Tillväxten inom den offentliga sektorn kommer således främst att ske i den kommunala verksamheten. Den snabbaste tillväxten kommer enligt kalkylerna att ske inom delsektorerna hälso- och sjukvård och socialvård. Tillsammans beräknas sysselsättningen inom dessa delsektorer öka med ca 100 000 personer fram till 1990. Kalkylerna för sysselsättningsutvecklingen inom grund- och gymnasieskolan pekar mot en stagnation under 1980-talet.

Tabell 8.4 redovisar sysselsättningsutvecklingen inom regioner som typindelats med avseende på befolkningsunderlagets storlek.

Som tidigare nämnts innebär kalkylerna för den offentliga sektorns utveckling en markant minskning av tillväxttakten jämfört med 1970-talet. Beräkningarna tyder också på att expansionen under 1980-talet kommer att ha en jämnare fördelning på olika regiontyper. Under 1970-talet var tillväxttakten lägst i stockholmsregionen och snabbast i norra glesbygden. Skillnaden i tillväxttakt uppgick till ca 1,5 procentenheter. Beräkningarna för 1980-talet pekar mot att denna skillnad kommer att minska till ca 0,5 procentenheter.

Att differenserna mellan olika regiontyper minskar under 1980-talet förklaras till största delen av att expansionen inom sektorn beräknas ske inom den kommunala verksamheten.

Inom den statliga verksamheten, där offentlig förvaltning och försvar är de största delsektorerna, är skillnaderna mellan olika regiontyper större. Den sysselsättningsminskning som beräknas ske inom försvarssektorn under

Tabell 8.4 Sysselsättningsutvecklingen inom offentlig sektor i olika typer av regioner

Typ av region		Årlig procentuell förändring				Antal sysselsatta i 1 000-tal		
		1971–1980	1981–1990			1980	Förändring 1981–1990	
			LU84 alt 1	LU84 alt 2	LP83		LU84 alt 1	LP83
H1	Stockholm	3,9	2,0	2,6	1,1	237	+ 51	+ 29
H2	Göteborg och Malmö	4,8	1,7	2,3	0,9	170	+ 31	+ 15
H3	Stora kommuner	5,4	1,6	2,2	0,8	356	+ 50	+ 28
H4	Södra mellanbygden	4,8	1,6	2,2	0,9	218	+ 38	+ 19
H5	Norra tätbygden	4,9	1,7	2,4	1,0	98	+ 19	+ 10
H6	Norra glesbygden	5,4	1,6	2,2	0,8	58	+ 10	+ 5
	Riket	4,8	1,7	2,3	0.9	1 137	+199	+106

1980-talet drabbar i första hand stockholmsregionen medan en svag ökning beräknas ske i de medelstora orterna i södra och mellersta Sverige.

Tillväxttakten inom den offentliga förvaltningen, som till ca 50 procent är statlig verksamhet, var under 1970-talet ca 2 procent per år. Tillväxttakten var störst i de större städerna (H3), där den uppgick till drygt 3 procent per år. Under 1970-talet genomfördes en omlokalisering av ca 10 000 arbetsplatser inom central statlig verksamhet från Stockholm till andra orter i landet. Nettominskningen i central statlig verksamhet i Stockholm blev ca 5 000 arbetstillfällen under 1970-talet. Av de omlokaliserade arbetsplatserna var ca 6 000 arbetsplatser inom statlig förvaltning som lokaliserades till orter som ingår i H3-regionen. Omlokaliseringsmyndigheterna svarade härigenom för drygt hälften av sysselsättningstillväxten inom offentlig förvaltning i denna regiontyp.

Kalkylerna för sysselsättningsutvecklingen inom den offentliga förvaltningen pekar mot en sysselsättningstillväxt på ca 0,5 procent per år under 1980-talet. Kalkylerna tyder också på en mer likartad utveckling i olika regiontyper. Tillväxten beräknas bli snabbast i norra glesbygden och svagast i de medelstora städerna.

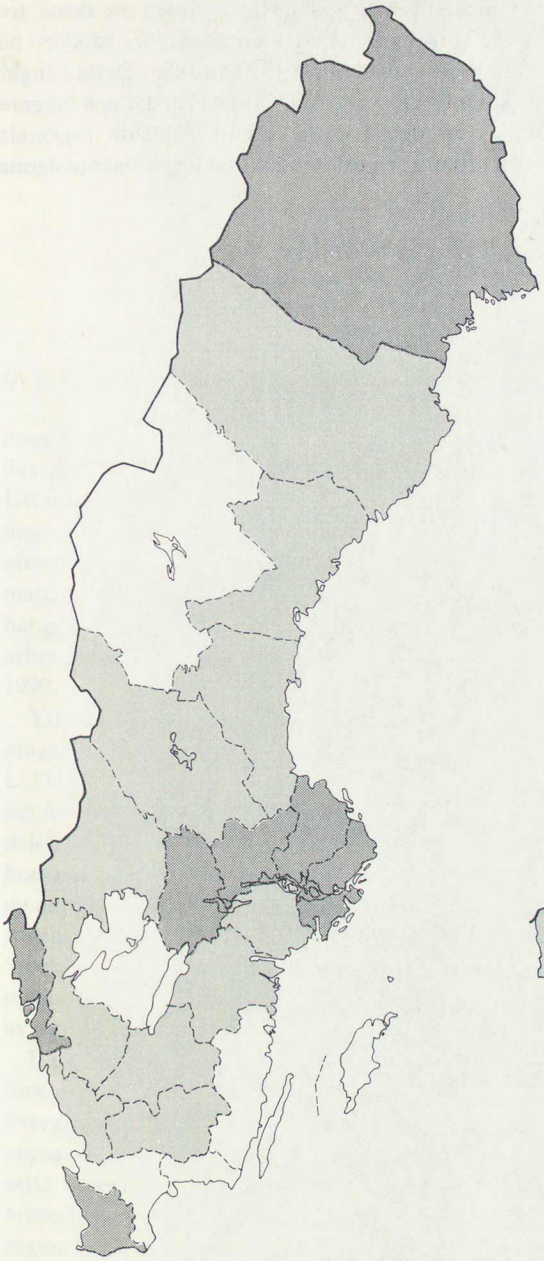
Sammanfattningsvis innebär kalkylerna för den offentliga sektorns utveckling under 1980-talet en fortsatt sysselsättningsexpansion, om än i långsammare takt, där tillväxten blir ungefär densamma i olika typer av regioner. Kalkylerna antyder emellertid också att sektorn inom sig kommer att genomgå en omstrukturering som förutsätter såväl yrkesmässig som geografisk rörlighet hos de anställda. Bakom denna omstrukturering ligger bland annat förändringar i befolkningsstrukturen som påverkar behovet av olika typer av tjänster, en fortsatt decentralisering från stat till kommun och införandet av ny teknik inom till exempel kontorsadministration och informationshantering.

Den offentliga sektorn påverkar med sin verksamhet inkomstfördelningen mellan olika delar av landet både direkt och indirekt. En stor andel sysselsatta i offentlig tjänsteproduktion innebär både att servicestandarden kan hållas hög och att hushållens inkomster säkerställs på ett sätt som är stabilt över tiden. Vidare påverkar den offentliga sektorn indirekt inkomstfördelningen genom olika slags transfereringar. Utvecklingen av skattekraften är dels ett mått på inkomstutvecklingen, dels ett mått på det bidrag till finansieringen av sektorns tillväxt som kommunen kan ge.

Inom ERU har en särskild studie ägnats den offentliga sektorns ambitionsnivå och finansiering i olika län. I nuläget föreligger skillnader som inte enbart beror av behovsgruppernas storlek och sammansättning. Den kommunala skatteutjämningen har ändrat profil under 1970-talets gång. Kommuner i mellansverige har i allt högre grad blivit nettomottagare. Figur 8.1 visar hur skattekraften per invånare varierar mellan län 1980. Förutom de tre storstadslänen befinner sig tre län i öst- och mellansverige samt norrbottens län i den övre kvartilen. Vissa jordbruksdominerade län samt länen i sydöstsverige och Jämtlands län ligger i den undre.

Den kalkyl som redovisas i högra delen av Figur 8.1 bygger på en ekonometriskt uppskattad relation mellan skattekraft och tätortsgrad, kvinnlig förvärvsfrekvens och andel sysselsatta i tjänsteproduktion. Dessa tre faktorer har vid en tvärsnittsanalys[1] visat sig förklara över 90 procent av

[1] Analysen har gjorts av Olle Ohlsson, Göteborgs universitet

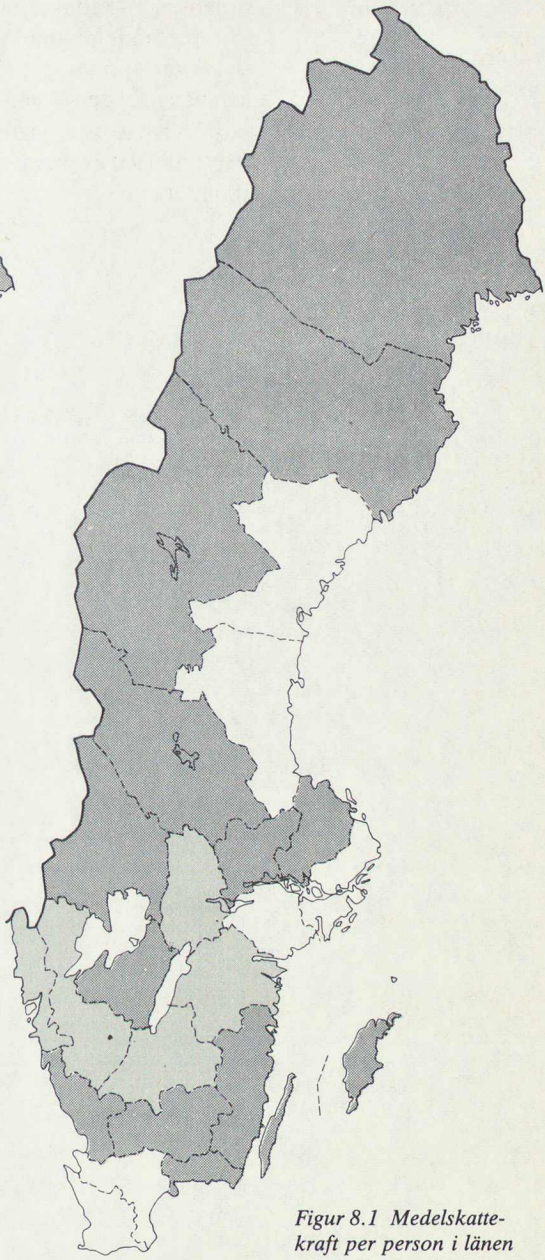


Övre kvartil

Kring medianen

Undre kvartil

(a) Skattekraft per person 1980 relativt riksgenomsnitt.



Ökning

Oförändrat

Minskning

(b) Förändring av skattekraft per person 1981—90 relativt riksgenomsnitt.

Figur 8.1 Medelskattekraft per person i länen 1980 relativt riksgenomsnitt samt kalkylerad förändring 1981–90 om LU84s alternativ 1 blev gällande

variansen i skattekraften mellan länen 1980. Höga värden på dessa tre faktorer tenderar att öka skattekraften. Som figuren visar tyder kalkylen på en mindre spridning i skattekraft mellan länen 1990 än 1980. Detta hänger samman med den ökande kvinnliga förvärvsfrekvensen i län där den tidigare varit relativt sett lägre. Även den i detta avsnitt påtalade regionala utspridningen av privat och offentlig tjänsteproduktion ligger bakom denna utjämning.

9 Arbetsmarknad och rörlighet

9.1 Beräkningsförutsättningar

Som framgår av huvudrapporten till LU84 är kravet på full sysselsätning liktydigt med att ett prognoserat utbud av arbetskraft skall beredas arbete. Utbudsprognosen är härledd utifrån en bedömning av befolkningsutvecklingen. I ett särskilt moment i de nationella kalkylerna beräknas hur efterfrågan på arbetskraft från privat näringsliv och offentlig sektor ska matcha det givna utbudet fördelat på män respektive kvinnor. I sammanhanget inkluderas endast friktionsarbetslöshet. I LU84 förutsätts att arbetslösheten för män och kvinnor i genomsnitt ska vara 1,6 procent år 1990.

Ytterligare två moment i LU84s nationella arbetsmarknads- och befolkningsanalyser måste noteras i detta sammanhang. Nettoinvandringen antas i LU84 växa från 2 000 personer per år i början av 1980-talet till 7 500 personer per år mot slutet av årtiondet. En växande del av invandringen under senare delen av 1970-talet orsakades inte av arbetsmarknadsförhållanden utan var humanitärt betingad. Bakom en förutsatt ökning under 1980-talet ligger dock ett antagande om att den arbetsmarknadsmotiverade invandringen skall öka. Invandringen har regionala konsekvenser då den är starkt koncentrerad till Stockholms län. I ERUs arbete med nedbrytningen av LU84 behandlas invandringen i samband med en särskild studie av rörlighetskonsekvenserna av de regionalt nedbrutna scenarierna.

I utvecklingen av arbetskraftsutbudet i LU84 inräknas en successiv förkortning av den genomsnittliga arbetstiden som har att göra med övergången till alltmera deltidsarbete. Utvecklingen är svårbedömd då anpassningsmekanismer såsom förlängning av arbetstiden för redan sysselsatta personer kan påverka arbetsmarknadsinträdet för personer utanför arbetskraften, t ex ungdomar. Utfallet av denna anpassning varierar regionalt bl a på grund av skillnader i förvärvshinder och i arbetskraftsefterfrågans inriktning. I LU84 görs en särskild studie av effekterna av en arbetstidsförkortning riktad mot personer som arbetar heltid.

ERUs bedömningar av arbetsmarknadskonsekvenserna av olika nationella utvecklingsalternativ är huvudsakligen baserade på kalkyler med länsplaneringens prognossystem som grund.

I detta beräkningssystem förutsätts att arbetsmarknadsbalans tillskapas genom inflyttning av arbetskraft till regioner med efterfrågeöverskott vid prognoserade förvärvsgrader för i kommunerna kvarboende befolkning.

Härvid kalkyleras först en effektiv efterfrågan med hänsyn till nettot av inpendling och utpendling.

Befolkningsutvecklingen i kommunerna härleds som en konsekvens av resulterande sysselsättningsutveckling och en förutbestämd utveckling av förvärvsgraden för kvinnor och män i olika åldrar. Man kan därför säga att prognossystemet överbetonar arbetsmarknadens betydelse för förflyttningsströmmarnas inriktning. Vidare beaktas inte i den vedertagna prognosmodellen utvecklingen av efterfrågan på kvinnor och män i arbetskraften separat. ERU analyserar därför konsekvenserna av LU84 för utvecklingen inom kvinnornas respektive männens arbetsmarknad i olika regioner i en separat studie.

ERUs kalkyler över den framtida geografiska omflyttningen bygger på bruttoflyttningsdata för män och kvinnor i femårsgrupper i olika kommuner. Till dessa data har även bruttoflyttningarna till och från Sverige fogats. Data avser genomsnitt för perioden 1981–82. Ur länsplaneringens prognossystem har hämtats utflyttning från samtliga kommuner till andra kommuner och utlandet och inflyttning på motsvarande sätt. Även dessa totalsiffror är uppdelade på kön och ålder. Den konsekvensberäkning som sedan har genomförts innebär att 1981–82 års bruttoflyttning anpassats till de för varje alternativ giltiga kommunvisa totalerna för utflyttning respektive inflyttning. Metoden innebär att den regionala rörligheten kan analyseras i ett stort antal dimensioner. En mer omfattande redovisning av LU84s konsekvenser för den geografiska rörligheten redovisas i en separat rapport från ERU.

9.2 Kvinnornas och männens arbetsmarknad

ERU genomför inte här någon egen analys av dynamiken på den delvis könsuppdelade arbetsmarknaden. Syftet är endast att bryta ned efterfrågan på arbetskraft till regional nivå för män och kvinnor separat. Analysen skall i första hand ses som ett räkneexempel. I beräkningarna tas hänsyn till att det i de nationella arbetsmarknadsanalyserna i LU84 studeras hur konkurrensen mellan kvinnor och män om arbetstillfällen inom olika branscher beror av den totala efterfrågeinriktningen. Frågan är hur det regionala utfallet kan förväntas bli, givet att andelen kvinnor som sysselsätts i en bransch följer LU84s kalkyler i riket. Vid nedbrytningen utnyttjas data från 1980 för att regionalt fördela den branschvisa arbetskraftsefterfrågan på kvinnor och män. Den använda tekniken ger därvid en något statisk bild av männens och kvinnornas yrkesfördelning. I en särskild beräkning görs även prognoserna i LP83 till föremål för en dylik uppdelning. Härvid förutsätts att arbetsmarknaden är i balans för män och kvinnor i riket totalt samt att fördelningen mellan män och kvinnor i varje bransch nationellt följer LU84s alternativ 1.

Tabell 9.1 innehåller några av de resultat en sådan konsekvensberäkning ger. Där anges i absoluta tal förändringar av efterfrågan på manlig och kvinnlig arbetskraft i sex landsdelar. De siffror som redovisas är talande för dynamiken på 1970-talets arbetsmarknad. Mer än 450 000 nya arbetstillfällen tillskapades för kvinnor medan männens arbetsmarknad krympte med 17 000. Enligt LU84 skulle, av den tidigare omnämnda ökningen av

Tabell 9.1 Antal arbetstillfällen som upptas av kvinnor och män i olika landsdelar 1980 samt förändringar under angränsande tioårsperioder. Tusental arbetstillfällen enligt ERUs bearbetning av LU84 och LP83

Landsdel	Förändring 1971–1980		Antal arbetstillfällen 1980		Förändring 1981–1990			
					LU84 alt 1		LP83	
	kvinnor	män	kvinnor	män	kvinnor	män	kvinnor	män
Östsverige	129	14	567	640	89	27	47	–3
Sydöstsverige	50	–8	192	247	22	3	7	–11
Sydsverige	48	–6	222	261	28	8	13	–2
Västsverige	88	–6	347	425	40	9	15	–11
Mellansverige	81	–17	282	357	26	–7	5	–27
Nordsverige	60	6	183	230	25	0	11	–16
Riket	456	–17	1 793	2 160	230	40	98	–70

efterfrågan på totalt 270 000 arbetstillfällen, 230 000 rikta sig till kvinnor och 40 000 till män. En utveckling enligt LP83 skulle medföra en efterfrågeminskning på männens arbetsmarknad och en, i antal jobb räknat, något större ökning av efterfrågan på kvinnornas arbetsmarknad.

Utvecklingen på männens arbetsmarknad kommer enligt LU84 att variera mellan olika delar av landet. För kvinnorna däremot sker en mera likformig ökning av efterfrågan oberoende av landsdel. En möjlig väg att nå balans är att männen flyttar till de regioner där det råder brist på manlig arbetskraft. Ett alternativ till flyttning kan vara att stanna kvar i hemregionen och konkurrera inom yrken som under senare tid etablerats som kvinnornas arbetsmarknad. Detta torde knappast vara någon utväg för äldre manlig arbetskraft i ensidiga industriorter. För yngre män kan valet bli mer aktuellt. Den höga rörligheten för denna åldersgrupp kan dock innebära att även en flyttning från exempelvis Bergslagen till Stockholms arbetsmarknad är ett lockande alternativ.

9.3 Arbetskraftsutbudet

En bedömning av utfallet av obalanser mellan utbud och efterfrågan måste bygga på en studie av utbudets utveckling. Tabell 9.2 visar den bedömning av utvecklingen av yrkesverksamhetsgraderna som ligger till grund för ERUs bearbetning av LU84 och LP83.

Tabell 9.2 speglar den starka utvecklingen på kvinnornas arbetsmarknad under 1970-talet. Medan andelen yrkesverksamma män i åldern 15–64 år minskade med 3 procentenheter på 10 år ökade den för kvinnorna i riket med drygt 15 procentenheter. Trots att utvecklingen var starkast i norra Sverige hade man där den lägsta yrkesverksamhetsgraden för såväl kvinnor som män även 1980.

Bedömningarna vad gäller yrkesverksamhetsgradens utveckling går kraftigt isär mellan LU84 och LP83. Skillnaden är drygt 6 procentenheter för kvinnor och bortåt 2 procentenheter för män. Bedömningen enligt statistiska centralbyråns underlag till LU84 innebär en betydligt mera likformig tillväxt i

Tabell 9.2 Yrkesverksamhetsgrad för kvinnor och män i sex landsdelar 1980 samt förändringar i procentenheter mellan angränsande tioårsperioder. Procentandelen sysselsatta i FoB-definition i relation till befolkningen i åldern 15–64 år

Landsdel	Förändring 1971–1980		Yrkesverksamhetsgrad 1980		Förändring 1981–1990			
					LU84 alt 1		LP83	
	kvinnor	män	kvinnor	män	kvinnor	män	kvinnor	män
Östsverige	14,0	–2,1	70,8	79,7	7,8	0,6	2,5	–1,1
Sydöstsverige	16,8	–4,0	66,8	82,2	9,2	0,0	0,8	–1,6
Sydsverige	12,0	–4,6	68,1	80,1	8,6	0,7	2,7	–0,6
Västsverige	14,9	–3,2	67,0	80,3	9,6	0,6	3,9	–1,8
Mellansverige	16,6	–4,2	64,6	79,7	9,8	0,8	2,0	–2,6
Nordsverige	19,8	–0,2	64,1	77,0	9,6	0,9	4,0	–1,4
Riket	15,3	–3,1	67,5	79,8	9,0	0,7	2,9	–1,2

olika delar av landet än den i LP83. Som tabellen visar var utvecklingen av andelen yrkesverksamma utveckling tämligen varierande mellan olika landsdelar under 1970-talet.

I länsplaneringens prognossystem som utnyttjas även vid LU-nedbrytningen förutsätts det totala utbudet av arbetskraft anpassa sig till efterfrågan. En obalans kan kvarstå för män respektive kvinnor. Tabell 9.3 visar en uppskattning av skillnaderna mellan utbud och efterfrågan byggd på information från ERUs specialstudie om arbetsmarknad och rörlighet.

I beräkningen som redovisas i tabell 9.3 görs antaganden rörande bl a pendlingsbenägenheten för män respektive kvinnor. Därför kan inga säkra slutsatser dras om kvarstående obalanser inom delarbetsmarknaderna för män respektive kvinnor. Endast för några landsdelar är gapen så stora att de kan antyda att anpassningar kan krävas. Gapen är dock snarare en effekt av bedömningarna av förvärvsgradernas utveckling. Dessa skulle alltså kunna vara för optimistiska för östsverige i LU84-alternativet och för västsverige i LP83.

Tabell 9.3 Kalkylerade gap mellan utbud och efterfrågan för män respektive kvinnor i sex landsdelar 1990. Tusental sysselsatta enligt ERUs bearbetning av LU 84 och LP83

	LU84 alt 1 Efterfråge-överskott kvinnor	Total efter-frågan (tusental)	LP83 Efterfråge-överskott kvinnor	Total efter-frågan (tusental)
Östsverige	–9	1 324	1	1 251
Sydöstsverige	–2	464	3	434
Sydsverige	3	518	–1	494
Västsverige	2	821	–7	776
Mellansverige	3	658	2	617
Nordsverige	4	438	2	409
Riket	0	4 223	0	3 951

9.4 Arbetslösheten

Den öppna arbetslösheten är inte något entydigt mått på obalanser inom arbetsmarknaden. Den påverkas av en rad utbildnings- och arbetsmarknadsåtgärder och är också ett mått på marknadens dynamik och fluktuationer. Även om just ökad arbetslöshet är det yttersta utslaget av obalanser på arbetsmarknaden måste måttet kompletteras med andra. I en regional konsekvensanalys är även arbetskraftsdeltagande, pendling och flyttning viktiga indikatorer. Inom länsplaneringens prognossystem behandlas inte arbetslösheten. Det utbud av arbetskraft som avses är den del av arbetskraften som verkligen sysselsätts.

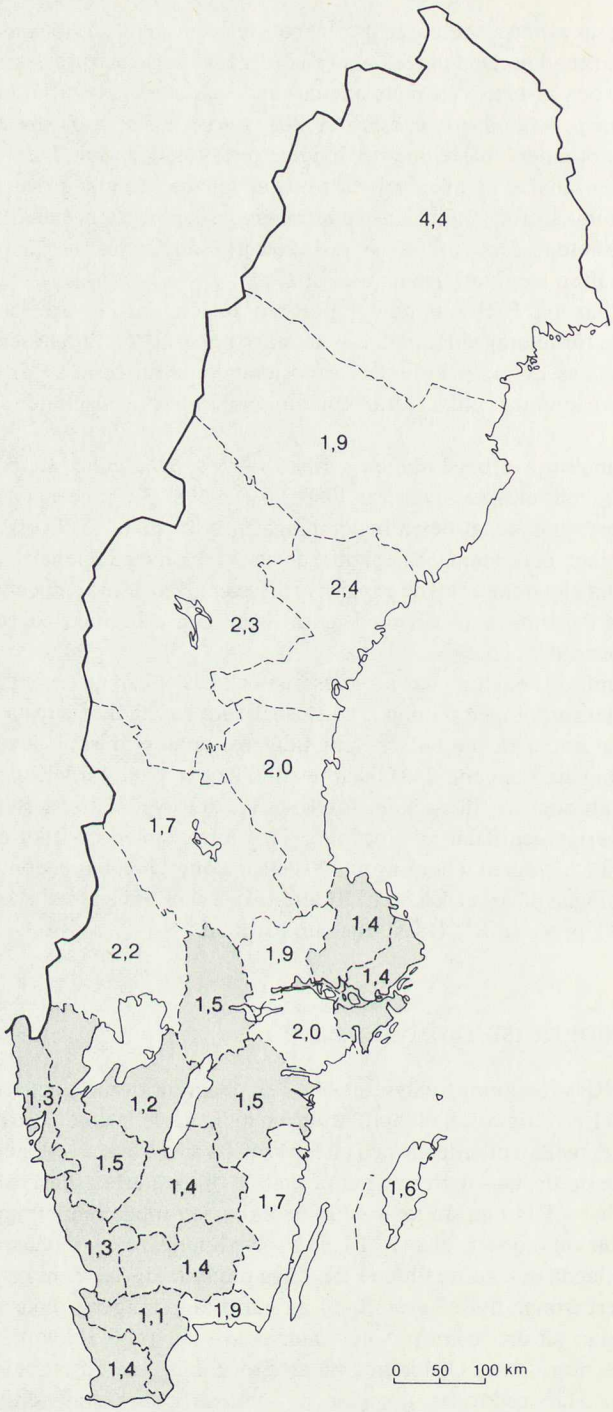
SCB har på ERUs uppdrag gjort en bedömning av arbetslöshetens regionala fördelning vid samhällsekonomisk balans 1990. Prognosen baseras på en analys av arbetslöshetens variationer över en serie av år för män respektive kvinnor i olika åldrar. En sammanfattning av resultaten ses i figur 9.1.

Den målsatta arbetslösheten i riket 1990 uppgår enligt LU84 till 1,6 procent. Den faktiska nivån var 1980 2,0 och 1982 3,1 procent. Arbetslösheten förväntas enligt dessa bedömningar minska mera för kvinnor än för män. Enligt bedömningarna skulle de nu etablerade regionala mönstren bestå. Det kan noteras att de expansiva arbetsmarknaderna i Stockholms och Uppsala län omges av län med mera ogynnsam arbetsmarknadssituation både åren 1980 och 1990.

En jämförelse mellan länsprognoserna och LU84 kan ge en fingervisning om storleksordningen på den arbetslöshet som kan tänkas uppstå om LUs scenarier inte kan uppfyllas. Som tidigare nämnts är skillnaden mellan bedömningarna ungefär 240 000 arbetstillfällen år 1990, fördelade regionalt på ett sätt som är till nackdel för vissa utsatta bygder bl a i Bergslagen, sydöstsverige och delar av Norrland. Tillsammans med en friktionsarbetslöshet på 1,6 procent, eller ungefär 70 000 personer, innebär bedömningarna av efterfrågan på arbetskraft i LP83 att Sverige skulle få en total arbetslöshet på över 5 procent av LU84s arbetskraftsutbud.

9.5 Geografisk omflyttning

Inom ERUs forskning analyseras bl a den geografiska rörligheten och dess orsaker. En viktig orsak till omflyttningen mellan lokala arbetsmarknader är obalanser mellan utbudet av och efterfrågan på arbetskraft. Även om många – kanske de flesta – flyttar av andra skäl än direkta arbetsmarknadsförhållanden har ERU i en studie försökt beräkna den totala omflyttningen som skulle bli en konsekvens av LU84. I beräkningarna tas hänsyn till de sammanlagda orsakerna till mer långväga omflyttning även om kalkylmetoden överbetonar flyttningseffekten av nettoförändringar i olika regioners efterfrågan på arbetskraft. Som framgår av kapitel 3 skulle de länsvisa konsekvenserna av LU84 kunna bli att Stockholms län får ett befolkningstillskott. Här redovisas i stället de nettoströmmar som skulle ske i ortssystemet, dvs mellan olika H-regioner. Syftet är att belysa vilken urbanisering LU84 skulle kunna leda till.



Figur 9.1 Arbetslöshetens regionala fördelning 1990 enligt LU84s kalkyl för rikets ekonomiska utveckling. Arbetslösa i procent av arbetskraften i åldern 16–64 år enligt SCBs underlagsstudie. Skrafferade län har en arbetslöshetsgrad under eller lika med riksgenomsnittet både 1980 och 1990.

Utfallet av kalkylerna längs skalan glesbygd-storstad är inte entydigt. Den sammanlagda flyttningsvinsten under decenniet skulle i huvudsak gå till Stockholm (H1). En viss del skulle också tillfalla kommuner utanför de större städerna i syd- och mellansverige (H4) och de nordliga glesbygdskommunerna (H6), se tabell 9.4.

Tabell 9.4 Nettoflyttningen till Sveriges H-regioner under åren 1980–1990 enligt LU84 alt 1

H1 Stockholm	H2		H3 Större kommuner	H4 Södra mellanbygden	H5 Norra tätbygden	H6 Norra glesbygden
	Göteborg	Malmö				
+44 900	−17 900	+100	−7 100	+5 300	−900	+6 700

Anm. Enligt kalkylen förutsätts 31 000 fler immigranter än emigranter under 1980-talet.

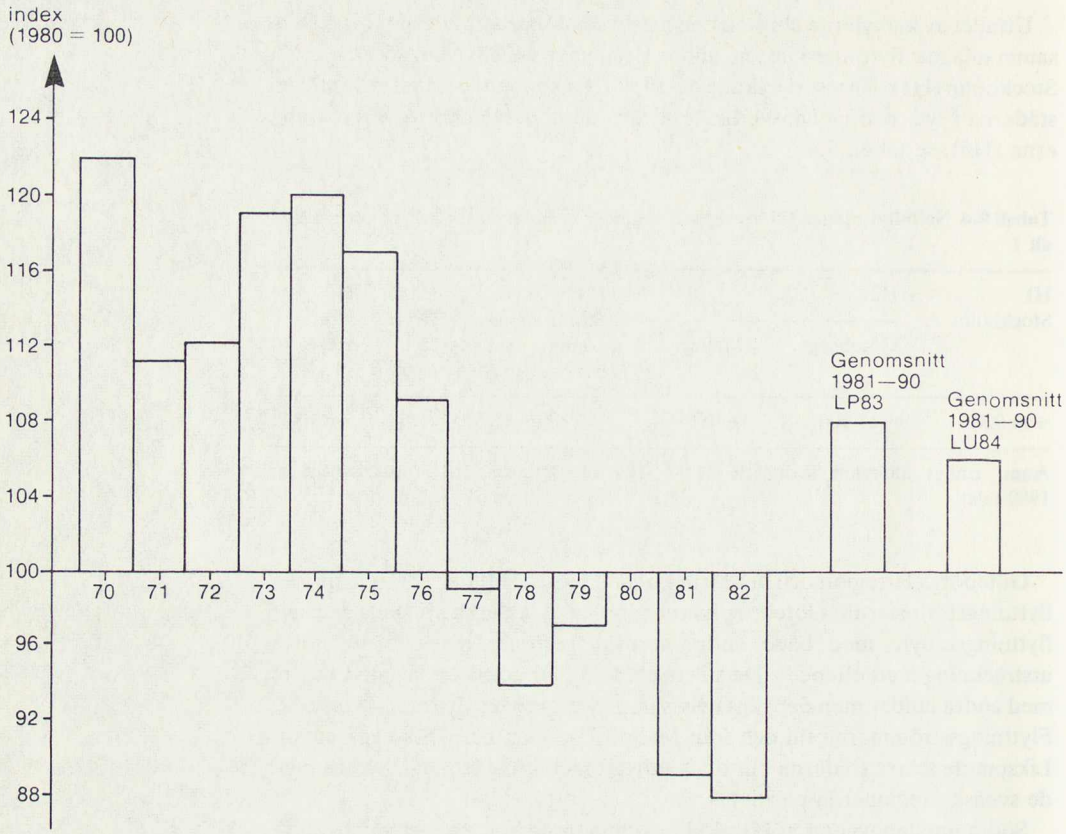
Göteborgs H-region och de större kommunerna (H3) svarar för de inrikes flyttningsförlusterna. Göteborg kommer enligt kalkylerna att få ett negativt flyttningsutbyte med både andra svenska regioner och i ännu större utsträckning med utlandet. De större städerna får också ett negativt utbyte med andra länder men det vägs delvis upp av ett inrikes flyttningsöverskott. Flyttningsströmmarna till och från Malmö H-region beräknas väga jämnt. Liksom de större städerna blir dock utbytet med utlandet negativt och med de svenska regionerna positivt.

Södra mellanbygden (H4) skulle kunna redovisa ett betydligt större inflyttningsnetto om områdets bergslagskommuner exkluderades. Den del av området som utgör Bergslagen beräknas få ett utflyttningsnetto. Enligt prognosen i LP83 skulle detta netto utgöra 6900 personer under tioårsperioden.

Ett liknande förhållande gäller i norra glesbygden (H6). Inflyttningen skulle bli betydligt större om Malmfälten exkluderades. Där kan den sammanlagda nettoutflyttningen enligt länsplaneringen uppskattas till 8000 personer under de tio åren. En inte oväsentlig del av utflyttningen från Malmfälten beräknas gå till utlandet. De inrikes flyttningsförlusterna balanseras ungefär av födelseöverskottet i området.

En nationell expansiv ekonomisk politik förutsätter rörlighet mellan olika yrken och mellan olika lokala arbetsmarknader. Det kan komma att innebära problem för den nationella politiken om den förutsätter stor bruttoomflyttning ,eftersom det hittills visat sig svårt att påverka omflyttningens omfattning med de statliga åtgärder som tillämpats.

Nivån på den geografiska bruttoomflyttningen kan enligt LU84 komma att öka något jämfört med åren omkring 1980. Omflyttningen mellan kommunerna åren 1970–1982 framgår av figur 9.2. Den omflyttning som blir en konsekvens av LU84 återfinns också i figuren. Nivån är hög men inte osannolik. Åren 1970–1976 var den faktiska omflyttningen större. Under slutet av 1980-talet kommer också de stora barnkullarna från åren omkring 1965 att befinna sig i de åldrar som flyttar mest.



Figur 9.2 Flyttningar över kommungränser åren 1970–82 samt genomsnittlig årlig omflyttning åren 1981–90 enligt ERUs bearbetning av LU84 och LP83. Index: 1980=100

Rörlighetsnivån skulle bli något högre i LP83 än i LU84-alternativet. De regionala arbetsmarknaderna skulle alltså i LU-alternativet bli något lättare att bringa i balans lokalt eftersom den totala efterfrågan på arbetskraft skulle bli högre än enligt länsplaneringens kalkyler.

10 Sammanfattande slutsatser

ERU har analyserat de regionala konsekvenserna av den ekonomiska utveckling som beskrivs i LU84. Analysen har haft två syften. Det första är att utröna om långtidsutredningens scenarier kan vara rimliga i bemärkelsen att de inte förutsätter osannolika resursöverföringar mellan regioner. Det andra syftet är att beskriva de regionala konsekvenserna för att få ett underlag för den framtida utformningen av politik av betydelse för den regionala utvecklingen.

Innan de regionala konsekvenserna av LU84 sammanfattas är det på plats med några läsanvisningar. ERUs analyser av de regionala konsekvenserna är genomförda med till buds stående metoder. Invändningar kan alltid riktas mot dessa metoder. Slutsatserna om hur en konsekvent genomförd nationell politik skulle påverka enskilda regioner bygger också på en rad antaganden gjorda inom ramen för LUs kalkylmodeller. Rimligheten i dessa kan också diskuteras men det ligger utanför ERUs uppgift. ERUs regionala nedbrytningar utnyttjar delvis prognosmetoder som utvecklats inom ramen för länsplaneringen. Dessa prognoser för enskilda län kan ibland vara svåra att jämföra. Därför vill ERU betona att avsikten med kalkylerna enbart är att peka ut möjliga och sannolika regionala konsekvenser.

Det alternativ i LU84 (alternativ 1) som ERU främst undersökt kan få regionala konsekvenser för bl a sysselsättningsutvecklingen och befolkningsutvecklingen. Den kalkylerade takten i strukturomvandlingen blir dock inte mer omfattande än under 1970-talet. I avsnittet om regional balans konstaterar ERU att förskjutningarna mellan länen t o m är mindre än tidigare. De resursöverföringar mellan länen som skulle bli en konsekvens av LU84 är därför inte osannolika om en jämförelse görs med den historiska utvecklingen.

Utvecklingen de senaste decennierna har inneburit avsevärda omställningar för enskilda orter. Även framgent kommer enskilda kommuner och orter att drabbas av strukturomvandlingens negativa sidor. De lokala konsekvenserna av en nationell ekonomisk politik enligt LU84 kan bli betydligt mer omfattande än de regionala.

Den nationella politik som anges i LU84 innebär en kraftig tillväxt av utrikeshandeln och exporten. De regionala effekterna av en sådan strategi borde leda till att vissa från exportsynpunkt välbelägna regioner kan komma att gynnas. ERUs kalkyler visar dock att det inte blir de traditionella export- och importregionerna som skulle expandera sin sysselsättning om utrikeshandeln ökar. Dels beror detta på att en högproduktiv exportindustri

fortfarande är kapitalintensiv och inte genererar så mycket sysselsättning. Datorisering och robotisering ersätter delvis mänsklig arbetskraft inom industrisektorn. Dels beror det på att kostnaderna för varutransporter och informationsöverföring avtagit i betydelse vilket minskar industriinvesteringarnas geografiska bundenhet.

Den nationella politiken förutsätter också enligt LU84 att den nuvarande investeringsnivån höjs. Det behövs större investeringsvolym i näringslivet – i materiella resurser som byggnader och maskiner samt i immateriella resurser som marknadskunskap och ökad yrkeskompetens – för att åstadkomma den konkurrenskraftiga produktionskapacitet som är nödvändig för 1980- och 1990-talens hårdnande högteknologiska konkurrens. I vissa regioner förväntas särskilt kraftiga förändringar inom näringslivet. En förnyelse av den mellansvenska industrin borde på sikt kunna leda till betydligt gynnsammare framtidsförutsättningar för denna landsdel. Omvandlingen kan dock leda till en viss koncentration inom det mellansvenska ortssystemet.

När det gäller industriinvesteringarna visar ERUs kalkyler att de i och för sig skulle kunna genomföras till mindre kostnader än de LU84 räknar med. Trots detta skulle den framtida produktionsvolymen kunna bli lika stor. Detta resultat har delvis kalkylmässiga orsaker. Den kalkylmodell ERU använder tar större hänsyn till produktionskapaciteten och mindre hänsyn till efterfrågeutvecklingen än vad LU gör. Framför allt förutsätter ERUs kalkylmodell också en effektiv styrning av vilka produktionsanläggningar som skall förnyas och vilka som skall läggas ner.

Det andra huvudsyftet med den regionala analysen i LU84 är att peka på regionala konsekvenser av vikt för utfromningen av framtida politik som påverkar den regionala utvecklingen. ERUs resultat härvidlag kan sammanfattas i form av ett antal slutsatser:

- Befolkningstillväxten beräknas nästan avstanna i Sverige. Befolkningsförskjutningarna mellan länen blir små enligt kalkylerna. Stockholms län blir det enda länet med synlig befolkningstillväxt. Tillväxten i Stockholm beror på inflyttning – både från utlandet och från övriga Sverige – men också på ett födelseöverskott.
- Befolkningsförskjutningarna mellan olika ortstyper gynnar således Stockholm. Områden med eventuell stor framtida utflyttning är Göteborg, Bergslagen och Malmfälten.
- Sysselsättningstillväxten blir betydligt kraftigare enligt LU84s scenario än enligt LP83s prognoser. LU84 anger en kraftigare utveckling inom bl a industrisektorn och den offentliga sektorn. Omfördelningen av sysselsättning mellan olika län blir enligt ERUs kalkyler kraftigare än befolkningsomfördelningen. De stora förändringarna, t ex en kraftig strukturomvandling inom vissa ensidiga industriorter, sker dock inom ramen för små nettoförändringar på länsnivå. Nettotillväxten är störst i Stockholms län och minst i Västmanlands län.
- Industrins strukturomvandling kan förväntas gå snabbast i mellansverige där ett betydande behov av kapitalförnyelse nu föreligger. Analyserna visar att förnyelsen kan ge ett gynnsamt slutresultat till priset av viss koncentration och befolkningsminskning.
- Utvecklingen av sysselsättning och befolkning inom stödområdet beräknas bli relativt gynnsam. Särskilt gäller detta inom stödområde B, som

främst omfattar kommuner mellan kustregionen och fjällregionen. I den senare visar kalkylerna på en fortsatt befolkningsminskning.

- Utvecklingen inom den expansiva privata tjänstesektorn kan leda till en regional koncentration till större städer under 1980-talet.
- Inom den offentliga sektorn förväntas starka strukturförändringar. Enligt LU84 kommer detta dock inte att påverka den regionala fördelningen mellan länen.
- Den geografiska rörligheten kommer enligt kalkylerna att öka något jämfört med åren omkring 1980. Bruttoflyttningarna under 1980-talet blir enligt LU84 minst lika omfattande som genomsnittligt under 1970-talet.

Sammanfattningsvis vill ERU framhålla att konsekvensen av långtidsutredningens huvudscenarier är att det inte blir några uttalade förskjutningar av befolkning och sysselsättning mellan länen. Stockholms län blir det enda länet med märkbar befolkningstillväxt. Enligt kalkylerna får alla län vidkännas en kraftig omvandling av sysselsättningen inom ramen för måttliga andelsförskjutningar. I enskilda kommuner och orter torde dock strukturförändringarna kunna bli avsevärda.

Enligt ERUs uppfattning bör denna bilaga kunna utgöra ett underlag för en diskussion om vilka behov av regionalpolitiska insatser som föreligger om ambitionen är att påskynda strukturomvandlingen och samtidigt mildra dess negativa konsekvenser för utsatta orter.

Bilaga 10

Inkomst- och förmögenhetsfördelningen

Förord

1984 års långtidsutredning har utarbetats inom finansdepartementet. I samband med utredningen har ett antal specialstudier genomförts. Huvuddelen av dessa publiceras som bilagor till utredningens huvudrapport (SOU 1984:4).

I föreliggande bilaga nr 10 redovisas en studie av inkomst- och förmögenhetsfördelningen i Sverige. Den har utförts av statistikchef Staffan Wahlström, statistiska centralbyrån.

Ansvaret för studien och bedömningarna däri vilar på författaren. Långtidsutredningens användning av studien och dess resultat framgår av huvudrapporten.

Stockholm i mars 1984

Michael Sohlman
Planeringschef

Innehåll

1 Inledning

Intresset för hur välfärden fördelas i befolkningen har inte minskat utan snarare fördjupats under den ekonomiska stagnation som Sverige upplevt sedan mitten av 1970-talet. I samband med att landets ekonomiska svårigheter accentuerats har frågor ställts angående utvecklingens följder för fördelningsmålsättningarna i samhället. I den här rapporten ska belysas hur de ekonomiska resurserna fördelar sig i befolkningen. Framställningen bygger i huvudsak på specialbearbetningar av statistiska centralbyråns (SCBs) inkomststatistik m m som gjorts för långtidsutredningens räkning, men också på statistik och utredningsmaterial som ej primärt framtagits för denna rapports räkning.

Långtidsutredningen har givit SCB i uppdrag att belysa inkomst- och förmögenhetsfördelningen i Sverige i början av 1980-talet samt att redovisa utvecklingen under 1970-talet. Vad beträffar inkomster studeras och jämförs i första hand åren 1975 och 1981 och när det gäller förmögenheter åren 1978 och 1981. Det hade varit önskvärt att närmare studera även övriga år under 1970-talet och början av 1980-talet men tillgången på statistik har tillsammans med vald ambitionsnivå varit styrande för att just de nämnda åren studeras. År 1975 kan dessutom ses som en startpunkt för den långvariga ekonomiska stagnationen i Sverige mätt med den ekonomiska statistikens ögon.

- I kapitel 2 redovisas välfärdsbegreppet såsom det kommit till uttryck i 1970-talets diskussion. Dessutom motiveras fokuseringen på ekonomiska resurser i denna rapport.
- I kapitel 3 redovisas inkomstfördelningen i Sverige samt hur denna utvecklats under 1970-talet. Som en inledning till denna redovisning behandlas vilka inkomstbegrepp och fördelningsperspektiv som används i rapporten.
- I kapitel 4, 5 och 6 behandlas i tur och ordning inkomstfördelningen bland yrkesaktiva, pensionärer och ungdomar.
- I kapitel 7 behandlas förmögenhetsfördelningen i Sverige och dess utveckling de senaste åren.
- I kapitel 8 redovisas några utredningsresulat avseende fördelningseffekter av inflation m m.

Tekniska beskrivningar och resonemang har i görligaste mån förts till ett appendix som finns tillgängligt i form av en fristående promemoria. Genomgående har procenttal avrundats till halva eller hela procenttal i tabellerna. "–" i en tabellcell betyder att uppgift saknas.

2 Välfärd och ekonomiska resurser

Välfärdsbegreppet är sammansatt och komplext. Det finns ingen allmänt accepterad definition på välfärd som kan beskrivas med ett eller ett fåtal statistiska mått. Traditionellt har man jämställt välfärd med konsumtion och materiell standard. Under 1960-talet och 1970-talet har detta synsätt ifrågasatts alltmer och det har hävdats att en alltför materiell välfärdsdefinition skulle kunna leda till en felaktig inriktning av samhällsverksamheten. Begreppet "livskvalitet" har tillkommit för att beteckna mer immateriella aspekter på välfärden.

Utvidgningen av välfärdsbegreppet har inneburit att man vid beskrivning av välfärden och dess fördelning inte velat se till enbart ekonomiska resurser och materiell standard utan även till resurser såsom hälsa, kunskap, arbete, familj, sociala och medborgerliga rättigheter, miljö m m och till behov som knappast låter sig tillfredsställas på den kommersiella marknaden såsom samhörighet, aktivitet, trygghet m m (1). Att välfärdsbegreppet har vidgats har såväl på det individuella planet som på det politiska planet inneburit en ökad medvetenhet om behovet att väga de ekonomiska och materiella aspekterna på tillvaron mot andra värden.

Mot den här bakgrunden behandlades i motsvarigheten till denna rapport i 1980 års långtidsutredning (LU 80) inte enbart ekonomiska resurser och materiell standard utan även fördelningen av välfärdskomponenterna sysselsättning, arbetsförhållanden, utbildning och hälsa (2). Den här rapporten är koncentrerad till hushållens privata ekonomiska resurser. Intresset för de ekonomiska resursernas fördelning har relativt sett ökat under den ekonomiska stagnationen. Effekterna av den ekonomiska utvecklingen och den ekonomiska politiken på fördelningen av de privata ekonomiska resurserna i samhället är därför viktiga att få relativt utförligt belysta. Utrymmesskäl tvingar därvid fram en prioritering som innebär att övriga välfärdskomponenter i stort sett lämnas utanför framställningen. Den läsare som vill ha en bredare välfärdsbeskrivning och behandling av välfärdsutvecklingen i Sverige hänvisas till annan litteratur bl a SOS Levnadsförhållanden främst rapport nr 33 "Perspektiv på välfärden 1982" (3).

3 Inkomstfördelningen i stort

3.1 Utvecklingen av hushållens totala disponibla inkomster

Hushållens totala reala disponibla inkomster ökade i allmänhet år från år under hela 1970-talet. Ännu 1980 ägde en ökning av hushållens köpkraft rum. Fr o m 1981 har dock hushållssektorn fått vidkännas stagnerande eller minskad köpkraft. Detta framgår av tabell 3.1 där utvecklingen av hushållens disponibla inkomster enligt nationalräkenskaperna (NR) och SCBs inkomstfördelningsundersökningar (HINK) redovisas.

Detta innebär att även efter det att den ekonomiska stagnationen blev uppenbar i mitten av 70-talet så ökade hushållens disponibla inkomster i reala termer fram t o m 1980. Bruttonationalinkomsten var under åren 1976 till 1980 endast det sistnämnda året klart högre än 1975 och under åren 1977 och 1978 klart lägre än 1975.

I tabell 3.1 redovisas utvecklingen av hushållens totala disponibla inkomster dels enligt NR och dels enligt HINK. Det finns väsentliga

Tabell 3.1 Real utveckling av bruttonationalinkomsten och hushållssektorns disponibla inkomster. Årlig real förändring. Procent

	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82
Bruttonationalinkomsten	1	2,5	4	0,5	4,5	1	–3,5	0,5	3,5	0,5	–1,5	–1
Disponibla inkomster enligt ordinarie NR-definition. Fastprisberäkning enligt IPI[b]	0	1,5	4	5	2,5	1,5	0,5	0	0,5	1,5	–0,5	–2
Disponibla inkomster enligt modifierad[a] NR-definition. Fastprisberäkning enligt KPI[b]	–0,5	2	4,5	6	3,5	3	1	1	2	2,5	0	–2
Disponibla inkomster enligt modifierad[a] HINK-definition[c]. Fastprisberäkning enligt KPI[b]	–	–	–	–	–	4,5	1	1	2,5	2,5	–2,5	–

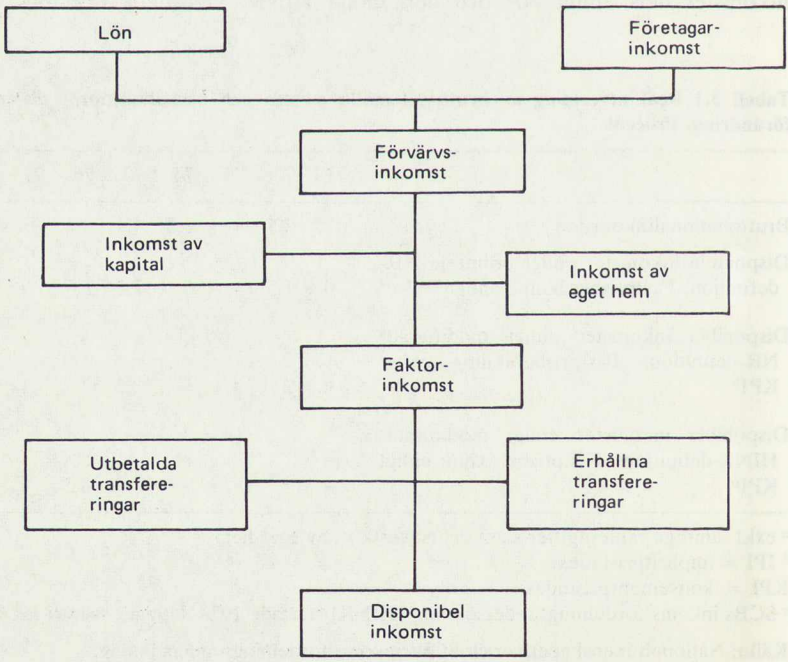
[a] exkl samtliga ränteutgifter samt driftsöverskott av eget hem
[b] IPI = implicitprisindex.
KPI = konsumentprisindex.
[c] SCBs inkomstfördelningsundersökning (HINK) startade 1973. Uppgift saknas för åren 71–74 resp 82.

Källa: Nationalräkenskaperna och SCBs inkomstfördelningsundersökning.

definitionsskillnader m m mellan NR och HINK varför NR-utvecklingen redovisas i två versioner där den senare i några viktiga avseenden anpassats till den definition på disponibel inkomst som tillämpas i den här rapporten. Även efter denna anpassning kvarstår dock väsentliga definitionsskillnader mellan NR och HINK (avsnitt 3.2). En jämförelse av de två sista raderna i tabell 3.1 där fastprisberäkningen i bägge fallen skett med konsumentprisindex (KPI) visar på en mycket likartad utveckling i NR och HINK av hushållens disponibla inkomster. För hela perioden 1975–81 redovisar NR en real ökning av hushållssektorns disponibla inkomster på ca 10 procent medan HINK redovisar ca 9 procent. Även år för år är utvecklingen likartad med undantag för åren 1976 och 1981. År 1981 redovisar HINK en klar minskning av hushållens disponibla inkomster medan NR redovisar i stort sett oförändrad köpkraft jämfört med 1980.

3.2 Inkomstbegrepp

Det mest relevanta inkomstbegreppet sett ur ett välfärdsperspektiv är den disponibla inkomsten, som brukar definieras som konsumtionsmöjligheterna eller köpkraften under den aktuella perioden – vanligen ett kalenderår – vid oförändrad förmögenhetsställning. En översiktlig definition av den disponibla inkomsten ges i nedanstående figur.



Figur 3.1 Samband mellan olika inkomstbegrepp

Den disponibla inkomsten uppkommer alltså genom summering av olika inkomstslag och genom tillägg och frånragande av erhållna resp betalda transfereringar. De betalda transfereringarna utgörs i huvudsak av inkomstskatter. I synnerhet de erhållna transfereringarna som utgörs av olika direkta penningutbetalningar i form av bidrag m m knyts ofta till hushållet snarare än till enskilda individer. Från socialpolitisk synpunkt utgör kärnfamiljen – tvågenerationshushållet – den dominerande ekonomiska enheten. Detta gör att även begreppet disponibel inkomst mest naturligt knyts till detta hushåll. När man skall behandla inkomstfördelningen i samhället i termer av disponibel inkomst bör därför kärnfamiljen vara undersökningsenheten. Detta kommer också att vara fallet i den här rapporten varvid följande hushållsdefinition kommer att tillämpas:

Ett hushåll definieras antingen som två vuxna samboende (gifta eller ogifta) med eller utan barn under 18 år eller som en vuxen med eller utan barn under 18 år. Med vuxen avses en person som fyllt 18 år dvs uppnått myndighetsåldern.

Som *hushållsföreståndare* räknas den i hushållet som har den högsta arbetsinkomsten. Vid lika arbetsinkomst blir den äldsta hushållsföreståndare. Hushållet ges hushållsföreståndarens klassificeringsvariabler t ex ålder och socio-ekonomisk grupp.

Det är naturligtvis i en fördelningsstudie inte oväsentligt hur hushållen och hushållssektorn avgränsas. I den här rapporten är det de ekonomiska resursernas fördelning mellan privathushållen definierade enligt ovan som studeras. Den del av befolkningen som tillhör s k institutionshushåll – i Sverige mellan 50 – 100 000 personer – ingår i allmänhet ej i analysen. I det här sammanhanget är det inte heller lämpligt att inräkna olika s k ideella organisationer i hushållssektorn såsom är fallet i nationalräkenskaperna.

Förutom disponibel inkomst anges i diagram 3.1 andra inkomstbegrepp såsom förvärvsinkomst och faktorinkomst. Faktorinkomsten anger vilka konsumtionsmöjligheter som skapas av produktionsfaktorerna "arbete och kapital", varvid en uppdelning sker på anställning, rörelse, kapital och eget hem (inkl fritidshus).

Olika åtgärder av samhället omfördelar dessa konsumtionsmöjligheter. Resultatet vad beträffar utrymmet för privat konsumtion beskrivs av den disponibla inkomsten.

Man måste dock vara medveten om att inkomststatistiken innehåller olika brister och tvetydigheter när det gäller att mäta hushållens disponibla inkomster. SCBs inkomstfördelningsundersökningar (HINK), som är den till variabelinnehållet mest fullständiga källan när det gäller statistik om inkomster och förmögenheter, bygger i huvudsak på taxeringsmaterial och andra administrativa register. Detta leder i många fall till en underskattning av de disponibla inkomsterna på grund av gällande skatteregler och underdeklaration. Nationalräkenskaperna försöker fånga upp den här undertäckningen i sin s k restpost till hushållssektorns disponibla inkomster. Denna post var 1981 ca 24 miljarder eller ca 7,5 procent av hushållssektorns disponibla inkomster.

Olika försök att justera för de här påtalade bristerna görs också i inkomststatistiken. Sålunda beräknas inte företagarinkomsten efter skattemässiga regler för inkomst av rörelse utan i stället beräknas ett s k

driftsöverskott. Detta ligger i allmänhet över den taxerade inkomsten men man måste ändå räkna med att företagarinkomsterna är kraftigt underskattade i inkomststatistiken.

Inkomst av kapital definieras i inkomststatistiken i nominella termer även om det utifrån definitionen på disponibel inkomst kan förefalla riktigare att ta hänsyn till den allmänna prisutvecklingen under inkomståret – "konsumtionsmöjligheter vid oförändrad förmögenhetsställning". Även vid ett nominellt betraktelsesätt kan inkomst av kapital och inkomst av eget hem beräknas på olika sätt. I denna rapport räknas ränteutgifter utan anknytning till företagsverksamhet som "konsumtionsutgifter" och ingår därför inte som en negativ post i hushållens disponibla inkomster. Dessutom tillräknas inte hushållen några schabloninkomster av eget hem eller fritidshus. Detta skiljer sig från ordinarie definitioner i NR och HINK. Den definition på disponibel inkomst som tillämpas i den här rapporten syftar till att mäta det kontanta belopp som hushållen har till sitt förfogande ett givet år för att betala sin konsumtion, sina ränteutgifter och sitt sparande utan att tära på den nominella förmögenheten. Det bör därvid observeras att i tider av stigande ränteläge tenderar detta att påverka den disponibla inkomsten i stigande riktning samtidigt som ränteutgifterna tenderar att öka. Inkomster av kapital är kraftigt underdeklarerade i inkomstdeklarationerna och underskattas därför i inkomststatistiken.

Allmänt skall den reservationen göras att principiella definitionsfrågor, olika definitioner på disponibel inkomst i olika källor liksom tekniska brister i de bakomliggande datakällorna gör att man inte bör hårddra resultaten i denna rapport "på kronan när" utan mer se till de stora linjerna. Särskilt försiktig bör man vara vid tolkningen av de förändringar i inkomst- och förmögenhetsfördelningen mellan 1975 resp 1978 och 1981 som redovisas i rapporten. Orsakerna till detta är flera.

Dels sker ofta en förbättring i statistikunderlagen under årens lopp vilket paradoxalt nog kan försvåra en förändringsanalys. Man har svårt att urskilja i vilken utsträckning redovisade förändringar i tiden speglar verkligheten eller endast beror på förändringar i statistikunderlaget. I görligaste mån har försök gjorts att ta hänsyn till sådana felkällor i den följande analysen men det har inte alltid varit möjligt "att nå ända fram" i detta avseende.

Dels måste man vara medveten om att förändringsanalys kan göras på flera sätt. Man kan t ex genomföra s k longitudinella studier och följa inkomst- och förmögenhetsutvecklingen för utvalda hushåll. Detta innebär att man också måste beakta att vissa hushåll splittras eller att två hushåll kan slå sig samman till ett hushåll, att hushållen förändrar förvärvsintensitet och yrkesstatus m m. Den vanligaste formen för förändringsanalys är så kallade tvärsnittsjämförelser vilket innebär att man jämför utvalda hushållstyper och utvecklingen i tiden för dessa vad beträffar de ekonomiska resurserna. Det är denna form av förändringsanalys som redovisas i den här rapporten. Man måste därvid vara medveten om att redovisade förändringar kan bero på såväl att det skett ett utbyte av hushåll i den fördefinierade hushållstypen – några har lämnat hushållstypen och andra har kommit till – som på förändrade ekonomiska resurser för enskilda hushåll. Det är ju så att ingen individ tillhör samma hushållstyp under hela livet utan en typisk livscykel kan innebära att efter en ungdomsperiod med studier och ensamboende följer

den yrkesaktiva perioden kombinerad med familjebildning och därefter följer pensionsperioden där ofta ensamboende återigen blir aktuellt. Under denna "vandring" mellan olika hushållstyper påverkas de ekonomiska resurserna kraftigt av den varierande förvärvsintensiteten, försörjningsbördans omfattning och det offentliga transfereringssystemet.

3.3 Inkomstfördelningen

Inkomstfördelningen ska i den här rapporten studeras såväl utifrån ett s k vertikalt som ett s k horisontellt perspektiv. Med vertikalt perspektiv menas att inkomst inte enbart utgör undersökningsvariabeln utan också den variabel efter vilken hushållen grupperas när jämförelsegrupper bildas. Vanligt är därvid att man bildar s k decilgrupper, vilket innebär att hushållen delas upp i tio lika stora grupper där den första gruppen omfattar de 10 procent av hushållen som har lägst inkomster osv till den tionde gruppen som omfattar de 10 procent av hushållen som har högst inkomster.

I det horisontella fördelningsperspektivet definieras jämförelsegrupperna efter andra variabler än inkomsten. I den här rapporten kommer hushållen att grupperas efter ålder, hushållssammansättning, förvärvsintensitet, socio-ekonomisk grupp m m.

Vid jämförelse av disponibla inkomster mellan hushåll måste man komma ihåg att en given disponibel inkomst kan innebära olika ekonomiska resurser beroende på olikheter vad beträffar storlek och sammansättning på hushållen. Därför bör hushållens disponibla inkomster vid välfärdsanalys justeras för dessa olikheter innan jämförelser görs av inkomsterna. Detta görs i den här rapporten med hjälp av begreppet konsumtionsenhet enligt de schabloner som bl a används vid beräkning av existensminimum för beskattning. Innebörden härav framgår nedan:

Hushållstyper	Antal konsumtionsenheter
Ensamstående utan barn	0,95
Ensamstående med 1 barn	1,35
Ensamstående med 2 barn	1,75
Ensamstående med 3 eller flera barn	0,95 + 0,4 × antal barn
Samboende utan barn	1,65
Samboende med 1 barn	2,05
Samboende med 2 barn	2,45
Samboende med 3 barn	2,85
Samboende med 4 eller fler barn	1,65 + 0,4 × antal barn

Resultaten i rapporten blir naturligtvis beroende av de konsumtionsenhetsmått som tillämpas. I allmänhet torde dock resultaten vara tämligen robusta för måttliga avvikelser från de använda schablonerna.

3.3.1 Den vertikala inkomstfördelningen

Ska man belysa den vertikala inkomstfördelningen ur ett köpkraftsperspektiv bör man utgå från den disponibla inkomsten per konsumtionsenhet såväl vid bildande av decilgrupper som vid beräkningen av jämförelseinkomsten. Denna inkomstfördelning redovisas i tabell 3.2 dels för samtliga hushåll och dels för hushåll i yrkesaktiva åldrar. Med hushåll i yrkesaktiva åldrar avses samtliga barnhushåll samt hushåll utan barn i åldrarna 25 år och upp till pensionsåldern.

Om vi först ser till samtliga hushåll kan vi observera att de 10 procent av hushållen som har högst disponibel inkomst per konsumtionsenhet har ungefär fem gånger så hög inkomst per konsumtionsenhet som de 10 procent av hushållen som har lägst disponibel inkomst per konsumtionsenhet. Skillnaden blir mindre dramatisk men därför inte obetydlig om man i stället jämför 2:a och 9:e decilen. Den genomsnittliga disponibla inkomsten per konsumtionsenhet är knappt dubbel så stor i den 9:e som i den 2:a decilen. Av tabell 3.2 kan man se att den vertikala inkomstfördelningen avseende disponibel inkomst per konsumtionsenhet var ojämnare år 1975 än år 1981. Det framgår av att den genomsnittliga disponibla inkomsten per konsumtionsenhet har ökat procentuellt kraftigare för de inkomstmässigt svagare decilgrupperna. Vid tolkningen av dessa förändringar måste man komma ihåg att förändringsanalysen i den här rapporten genomgående görs med utgångspunkt från tvärsnittsresultat. Det innebär att förändringarna kan bero på såväl utbyte av hushåll och ändrad hushållssammansättning som ändrade inkomster för enskilda hushåll i de aktuella decilgrupperna. Icke desto mindre kan man dra slutsatsen att en utjämning i den vertikala inkomstfördelningen ägt rum under perioden 1975–81.

Den bild av den vertikala inkomstfördelningen som här givits för samtliga

Tabell 3.2 Genomsnittlig disponibel inkomst per konsumtionsenhet i olika decilgrupper 1981. Real förändring sedan 1975. Samtliga hushåll resp hushåll i yrkesaktiva åldrar

	Deciler efter disponibel inkomst per konsumtionsenhet										
	1:a	2:a	3:e	4:e	5:e	6:e	7:e	8:e	9:e	10:e	Totalt
Genomsnittlig disp ink per kons enhet 1981. Samtliga hushåll											
1 000-tals kronor	16	30	34	38	41	45	49	54	61	79	45
Procent	100	189	217	240	263	287	315	345	387	500	
Real förändring 1975–81. Procent	15,5	16,5	16	12	8	4	1	0,5	0	–0,5	5
Genomsnittlig disp ink per kons enhet 1981. Hushåll i yrkesaktiva åldrar											
1 000-tals kronor.	20	34	39	43	47	50	54	59	65	84	49
Procent	100	169	194	215	234	253	272	297	326	421	
Real förändring 1975–81. Procent	13	13,5	11,5	8	5,5	3	2,5	2	1	0	4,5

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

hushåll ändras inte påtagligt om man i stället begränsar sig till att studera hushåll i yrkesaktiva åldrar. Inkomstspridningen mellan de deciler som har lägst resp högst disponibel inkomst per konsumtionsenhet blir dock något mindre. Även för den här kategorin synes en utjämning av inkomsterna ha ägt rum sedan 1975.

Av tabell 3.3 framgår att faktorinkomsterna är betydligt ojämnare fördelade än de disponibla inkomsterna. Decilgrupperna i tabell 3.3 bestäms utifrån faktorinkomsterna per hushåll. Genom att jämföra fördelningen av de genomsnittliga faktorinkomsterna i dessa decilgrupper med fördelningen av de genomsnittliga disponibla inkomsterna per hushåll i samma decilgrupper får man en god illustration av den kraftiga omfördelning av köpkraft som det offentliga transfereringssystemet innebär. Den genomsnittliga disponibla inkomsten per hushåll är ungefär lika stor som den genomsnittliga faktorinkomsten för samtliga hushåll men fördelningen på de olika decilerna är helt annorlunda. Medan faktorinkomsten är ca 100 gånger större i den högsta decilklassen jämfört med den lägsta så är de disponibla inkomsterna per hushåll "endast" drygt 4 gånger större. De lägsta decilgrupperna med låga faktorinkomster domineras av pensionärer och studerande ungdomar. Jämför man i stället 4:de decilen med den 10:de decilen så är faktorinkomsten ca 8 gånger större i den senare decilen medan den disponibla inomsten är ca 3 gånger större.

Bilden är likartad för hushållen i yrkesaktiva åldrar även om faktorinkomsterna här är jämnare fördelade eftersom ålderspensionärer och ungdomshushåll inte ingår. Genomsnittsvärdet av faktorinkomsterna i den första decilen är dock i storleksordningen 0 kronor vilket dels förklaras av förekomsten av förtidspensionärer och andra grupper med låg förvärvsintensitet i yrkesaktiva åldrar dels av företagare med låga eller t o m negativa företagarinkomster.

Tabell 3.3 Genomsnittlig faktorinkomst och disponibel inkomst per hushåll samt disponibel inkomst per konsumtionsenhet i olika decilgrupper. Samtliga hushåll resp hushåll i yrkesaktiva åldrar. Decilgrupper efter faktorinkomst per hushåll. 1981. 1 000-tals kronor

	Deciler efter faktorinkomst per hushåll										
	1:a	2:a	3:e	4:e	5:e	6:e	7:e	8:e	9:e	10:e	Totalt
Samtliga hushåll											
Genomsnittlig faktorinkomst per hushåll	2	3	9	24	46	65	81	103	134	199	66
Genomsnittlig disp ink per hushåll	33	41	39	42	50	56	67	85	101	134	65
Genomsnittlig disp ink per konsumtionsenhet	30	36	32	35	41	47	51	50	54	69	45
Hushåll i yrkesaktiva åldrar											
Genomsnittlig faktorinkomst per hushåll	0	27	50	67	79	92	111	131	153	222	93
Genomsnittlig disp ink per hushåll	37	46	57	60	66	77	88	101	112	145	79
Genomsnittlig disp ink per konsumtionsenhet	32	36	43	47	50	51	50	54	58	74	49

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

I tabell 3.3 redovisas även den disponibla inkomsten per konsumtionsenhet för resp decilgrupp. Den fördelningen är ännu jämnare än den disponibla inkomsten per hushåll. Detta beror på att hushållsstorlek och hushållssammansättning varierar i de olika decilgrupperna. Den sistnämnda utjämningen av de disponibla inkomsterna har alltså inte något direkt samband med fördelningspolitiken.

Det ska understrykas att den vertikala inkomstfördelning som är mest relevant ur köpkraftssynpunkt är den som redovisas i tabell 3.2 där decilgrupperna definierats efter disponibel inkomst per konsumtionsenhet. Den senare fördelningen är klart ojämnare än motsvarande fördelning i tabell 3.3 där decilgrupperna definierats efter faktorinkomst per hushåll. Detta beror på att faktorinkomsten per hushåll ej beskriver köpkraften lika bra som den disponibla inkomsten per konsumtionsenhet. På grund av de offentliga transfereringarna är hushåll med låga faktorinkomster ej nödvändigtvis de hushåll som har den minsta köpkraften.

3.3.2 Den horisontella inkomstfördelningen

I tabell 3.4 beskrivs inkomstfördelningen mellan olika hushållsgrupper definierade efter hushållens storlek och sammansättning. Den högsta disponibla inkomsten per konsumtionsenhet har samboende utan barn i åldrarna 25–64 år med ca 55 000 kr. På nivån 50 000 kr ligger också ensamstående i åldrarna 25–64 år utan barn. 47 000 kr redovisas för dels ensamstående med ett barn och samboende i åldrarna 18–24 år utan barn. Värden under 40 000 kr redovisas för hushåll över 65 år såväl ensamstående som samboende dvs för ålderspensionärshushållen samt även för hushåll med många barn. Det framgår att köpkraften minskar med antalet barn. En viktig orsak till flerbarnsfamiljernas relativt låga köpkraft är att reglerna för inkomstbeskattning knappast alls tar hänsyn till försörjningsbördans omfattning. Låg disponibel inkomst per konsumtionsenhet redovisas också för gruppen ensamstående utan barn i åldrarna 18–24 år där inkomsten endast är 33 000 kr.

Detta är en grov bild av den horisontella inkomstfördelningen år 1981 om hushållen indelas efter hushållstyp och de barnlösa hushållen dessutom delas upp i tre åldersklasser. Det framgår av tabell 3.4 att storleken på de olika grupperna som jämförs i denna inkomstfördelning är mycket varierande. Av totalt drygt 4 miljoner hushåll är drygt 3 miljoner utan barn. Av de barnlösa hushållen är cirka hälften i åldrarna 25–64 år, 1 miljon är över 65 år och drygt en halv miljon är under 24 år. Bland de senare hushållen utgör gruppen samboende endast 45 000 hushåll. Även bland övriga barnlösa hushåll är gruppen ensamstående betydligt större än gruppen samboende även om fördelningen mellan ensamstående och samboende där är betydligt jämnare än i den yngsta åldersgruppen.

Barnhushållens antal är alltså cirka 1 miljon. Av dessa är knappt 200 000 ensamstående med barn. De klart vanligaste barnhushållen är samboende med ett eller två barn. Dessa hushållskategorier utgör knappt 70 procent av samtliga barnhushåll. Hushåll med tre eller flera barn är ovanliga. Sammanlagt finns det endast ca 150 000 sådana hushåll. Här är det dock plats för en reservation med hänsyn till den hushållsdefinition som används. Som

Tabell 3.4 Antal och andel hushåll i olika hushållstyper. Disponibel inkomst per konsumtionsenhet. 1981. Genomsnittlig procentuell årlig real förändring sedan 1975

Hushållstyp	Antal och andel hushåll 1981		Disponibel inkomst per konsumtionsenhet, 1 000-tals kr	Genomsnittlig real förändring per år 1975–1981,
	1 000-tal	%		%
Ensamstående utan barn	2 206	50,5	42	1
därav 18–24 år	538	12	33	0
25–64 (25–66)[a]	957	22	50	0,5
65– (67–)[a]	711	16,5	39	3,5
Ensamstående med ett barn	124	3	47	0
Ensamstående med två barn	56	1,5	42	–1
Ensamstående med minst tre barn	12	0,5	39	–1
Samboende utan barn	1 079	24,5	49	0,5
därav 18–24 år	45	1	47	–0,5
25–64 (25–66)[a]	692	15,5	55	1
65– (67–)[a]	342	8	38	2,5
Samboende med ett barn	366	8,5	50	0,5
Samboende med två barn	378	8,5	43	0,5
Samboende med tre barn	119	2,5	40	1,5
Samboende med minst fyra barn	24	0,5	32	–1
Samtliga hushåll	4 364	100	45	1

[a] Åldersintervallet inom parentes anger jämförelsegruppens avgränsning 1975.

Källa: Specialbearbetning för LU84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

barn räknas endast personer under 18 år. Det betyder att personer som är över 18 år och bor kvar i föräldrahemmet räknas som egna hushåll och återfinns i kategorin ensamstående utan barn.

I följande kapitel 4, 5 och 6 ska den horisontella inkomstfördelningen studeras mera i detalj inom grupperna "hushåll i yrkesaktiva åldrar", "pensionärshushåll" och "ungdomshushåll". Dessa tre grupper definieras med utgångspunkt från hushållstyperna i tabell 3.4 så att

a) hushåll i yrkesaktiva åldrar = samtliga barnhushåll samt hushåll i åldrarna 25–64 (25–66) år utan barn
b) pensionärshushåll = hushåll i åldrarna 65 (67) år och äldre
c) ungdomshushåll = hushåll i åldrarna 18–24 år utan barn.

Med pensionärshushåll menas alltså ålderspensionärer om inte annat skrivs. Åldersgränserna inom parentes tillämpas före 1 juli 1976 då den allmänna pensionsåldern sänktes från 67 till 65 år. Detta innebär att då jämförelser görs mellan år 1981 och 1975 så tillämpas åldersgränsen 65 år 1981 och åldersgränsen 67 år 1975 vid avgränsning av jämförelsegrupperna hushåll i yrkesaktiva åldrar och pensionärshushåll.

I tabell 3.4 kan vi också se utvecklingen av köpkraften sedan 1975 för de redovisade hushållstyperna. För samtliga hushåll har den genomsnittliga årliga reala förändringen av den disponibla inkomsten per konsumtionsenhet varit ca 1 procent. Den bästa utvecklingen av köpkraften visar pensionärs-

hushållen med en årlig real förändring på 2.5–3.5 procent. Det är de under perioden successivt förbättrade pensionsförmånerna i form av pensionstillskott och tilläggspension tillsammans med indexregleringen av pensionerna som i hög grad bidragit till denna gynnsamma utveckling för pensionärerna. Bland övriga hushåll utan barn har ungdomshushållen haft en relativt svag inkomstutveckling under perioden. Deras köpkraft är i stort sett densamma vid periodens början och slut. Den lilla gruppen samboende utan barn i åldrarna 18–24 år tycks t o m ha haft en negativ köpkraftsutveckling. Hushåll utan barn i yrkesaktiva åldrar har haft en köpkraftsutveckling som ungefär motsvarar genomsnittet för samtliga hushåll.

Barnfamiljerna har i allmänhet haft en köpkraftsutveckling som ligger under genomsnittet. Ensamstående med två eller flera barn och den lilla gruppen samboende med minst fyra barn har t o m haft en negativ köpkraftsutveckling.

När man väger samman resultaten i tabell 3.4 kan konstateras att den horisontella inkomstfördelningen efter hushållstyp inte genomgått några större förändringar under perioden 1975–1981. Fortfarande utgör pensionärer, ungdomar och flerbarnsfamiljer inkomstmässigt svaga grupper. Anmärkningsvärt är dock den relativt gynnsamma utvecklingen av pensionärernas köpkraft.

3.4 Inkomststrukturen

I avsnitt 3.2 definierades den disponibla inkomsten som summan av förvärvsinkomster, kapitalinkomster och positiva transfereringar direkt till hushållen minus negativa transfereringar vilka främst utgörs av inkomstskatter.

I tabell 3.5 redovisas den genomsnittliga inkomststrukturen per hushåll såsom den i stora drag såg ut 1981. Dessutom redovisas de olika posternas relativa storlek såväl 1975 och 1981 satta i relation till den disponibla inkomsten resp år.

Den dominerande posten i hushållens disponibla inkomster är *lönerna* som 1981 hade en storlek som motsvarade ca 90 procent av de disponibla inkomsterna. Som väntat är denna andel ännu större för hushåll i yrkesaktiva åldrar och bland ungdomshushåll medan löneinkomster spelar en mer underordnad roll för ålderspensionärernas disponibla inkomster. Jämfört med 1975 har bruttolönernas andel av de disponibla inkomsterna minskat. Detta gäller såväl för samtliga hushåll som för de tre kategorier som särredovisas i tabell 3.5.

Övriga faktorinkomster – *företagar- och kapitalinkomster* – utgör 1981 ca 10 procent av hushållens disponibla inkomster. För ungdomshushållen har dessa inkomster en mer underordnad betydelse. Någon mer påtaglig relativ förändring har ej skett av dessa inkomster sedan 1975 för de i tabell 3.5 redovisade grupperna.

Av de positiva posterna i hushållens disponibla inkomster är *pensionerna* den som är mest betydelsefull efter lönerna. För samtliga hushåll utgjorde 1981 pensionerna ca 25 procent av de disponibla inkomsterna. För ålderspensionärerna är pensionerna av naturliga skäl den helt dominerande

Tabell 3.5 Inkomststruktur för hushåll i yrkesaktiva åldrar, pensionärshushåll, ungdomshushåll och samtliga hushåll. 1 000-tals kr 1981. Procent 1975 och 1981

	Hushåll i yrkesaktiva åldrar			Pensionärshushåll			Ungdomshushåll			Samtliga hushåll		
	1 000-tals kr 1981	% 1981	% 1975	1 000-tals kr 1981	% 1981	% 1975	1 000-tals kr 1981	% 1981	% 1975	1 000-tals kr 1981	% 1981	% 1975
Lön	+85	107	114	2	4	8	41	119	123	59	91	103
Övriga faktorinkomster	+ 9	11	12	8	17	14	1	3	3	7	11	11
Pension	+ 8	10	8	46	101	92	1	2	1	16	25	17
Övriga positiva transfereringar	+12	15	14	3	7	9	4	13	9	9	14	13
Slutlig inkomstskatt	−34	43	47	13	30	23	13	37	36	26	40	44
Övriga negativa transfereringar	− 0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Disponibel inkomst per hushåll	=79	100	100	45	99	100	34	100	100	65	101	100

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

inkomstposten men även bland hushåll i yrkesaktiva åldrar utgör pensioner 10 procent av de disponibla inkomsterna. Pensionernas betydelse för hushållens disponibla inkomster har ökat sedan 1975. Detta är mest påtagligt för pensionärshushållen men gäller också för hushåll i yrkesaktiva åldrar.

Övriga positiva transfereringar – sjukpenning, familjestöd, studiestöd, arbetsmarknadsstöd m m – är 1981 i storleksordningen 15 procent av hushållens disponibla inkomster. Någon större förändring gentemot 1975 har ej skett. Mest påtaglig är en ökning av den här postens betydelse för ungdomshushållen.

Ovanstående positiva poster i den disponibla inkomsten redovisas i tabell 3.5 brutto såväl vad beträffar absoluta tal som procenttal. Detta är viktigt att komma ihåg vid tolkningen av siffrorna. Innan den disponibla inkomsten erhålls måste de *negativa transfereringarna* dras ifrån. Som framgår av tabell 3.5 utgörs dessa till allra största delen av *inkomstskatter*. Inkomstskatternas storlek har minskat under perioden 1975–81. Minskningen faller helt på hushåll i yrkesaktiva åldrar.

Det finns naturligtvis ett påtagligt samband mellan flera av de poster som bildar den disponibla inkomsten såväl inom ett givet inkomstår som mellan olika år. Mest uppenbart är kanske att högre beskattningsbara inkomster också leder till högre inkomstskatt. Genom de olika tilläggspensionssystemen bestäms pensionerna i växande utsträckning av förvärvsinkomsternas storlek under tidigare år. Den förändring av de olika posternas relativa betydelse för den disponibla inkomsten per hushåll som redovisas mellan 1975 och 1981 bestäms av en rad faktorer. Vi har fått en ändrad hushållsstruktur med allt fler och mindre hushåll. Andelen äldre ökar i befolkningen. Skatteregler och bidragsregler m m har ändrats under perioden. Uttaget av inkomstskatter har stagnerat under perioden. Även reallöneutvecklingen har stagnerat. Pensionerna har däremot varit skyddade från inflationen genom indexreglering. Dessutom har pensionsålderna sänkts och delpension införts. Vidare har ATP-reformen börjat slå igenom under perioden.

4 Inkomster bland hushåll i yrkesaktiva åldrar

4.1 Antal och andel hushåll i yrkesaktiva åldrar

I avsnitt 3.3.2 definierades hushållskategorierna "hushåll i yrkesaktiva åldrar", "pensionärshushåll" och "ungdomshushåll". Något schablonmässigt avgränsades den första kategorin hushåll till att omfatta samtliga hushåll med barn samt hushåll utan barn i åldrarna 25–64(66) år. Den övre åldersgränsen varierar beroende på sänkningen av pensionsåldern 1976.

I absoluta tal har andelen hushåll i yrkesaktiv ålder inte minskat särskilt mycket mellan åren 1975 och 1981. Av tabell 4.1 framgår att antalet hushåll i denna kategori var ca 2,7 miljoner såväl 1975 som 1981. Sänkningen av pensionsåldern 1976 har alltså uppvägts av att fler hushåll tillkommit genom befolkningsökningen och den ökande hushållssplittringen. Relativt sett har dock andelen hushåll i yrkesaktiva åldrar minskat från ca 67 procent 1975 till ca 63 procent 1981. Detta beror helt på det växande antalet pensionärshushåll som i sin tur beror på den sänkta pensionsåldern och den ökande livslängden i befolkningen. Antalet och andelen ungdomshushåll är som framgår av tabell 4.1 i stort sett oförändrat mellan år 1975 och 1981.

Sammansättningen på hushållen i de yrkesaktiva åldrarna framgår av tabell 4.2. Antalet och andelen ensamstående har ökat mellan 1975 och 1981. Andelen ensamstående är 1981 ca 42 procent mot 38 procent 1975. Den här tendensen till fler ensamståendehushåll gäller också ensamstående med barn som ökat från knappt 6 procent till ca 7 procent. Däremot har den totala andelen barnfamiljer minskat något och utgör ca 40 procent av hushållen i yrkesaktiva åldrar 1981.

Tabell 4.1 Antal och andel hushåll i yrkesaktiva åldrar, pensionärshushåll och ungdomshushåll. 1 000-tal och procent. 1975 och 1981

	1975		1981	
	1 000-tal	%	1 000-tal	%
Hushåll i yrkesaktiva åldrar	2 743	67	2 728	62,5
Pensionärshushåll	800	19,5	1 053	24
Ungdomshushåll	562	13,5	583	13,5
Samtliga hushåll	4 105	100	4 364	100

Källa: SCBs inkomstfördelningsundersökning.

Tabell 4.2 Hushåll i yrkesaktiva åldrar efter hushållstyp. 1 000-tal och procent. 1975 och 1981

Hushållstyp	1975		1981	
	1 000-tal	%	1 000-tal	%
Ensamstående utan barn	878	32	957	35
Ensamstående med ett barn	99	3,5	124	4,5
Ensamstående med två barn	42	1,5	56	2
Ensamstående med minst tre barn	17	0,5	12	0,5
Samtliga ensamstående	1 036	38	1 149	42
Samboende utan barn	749	27,5	692	25,5
Samboende med ett barn	398	14,5	366	13,5
Samboende med två barn	397	14,5	378	14
Samboende med tre barn	123	4,5	119	4,5
Samboende med minst fyra barn	40	1,5	24	1
Samtliga samboende	1 707	62	1 579	58
Samtliga hushåll i yrkesaktiva åldrar	2 743	100	2 728	100

Källa: SCBs inkomstfördelningsundersökning.

4.2 Förvärvsintensitet och disponibel inkomst per konsumtionsenhet

I avsnitt 3.3 behandlades inkomstfördelningen i stora drag för hushåll i yrkesaktiva åldrar. Av tabell 3.2 framgår att en utjämning av den vertikala inkomstfördelningen ägt rum under perioden 1975–1981. Tabell 3.4 visar att hushåll i yrkesaktiva åldrar utan barn tillsammans med samboende med ett barn utgör de hushållstyper som har bäst ekonomiska resurser genomsnittligt sett av samtliga hushållstyper om man som måttenhet använder disponibel inkomst per konsumtionsenhet. Köpkraften minskar kraftigt med växande antal barn. Genomsnittligt sett har dock hela gruppen hushåll i yrkesaktiva åldrar klart högre disponibel inkomst per konsumtionsenhet än både pensionärshushållen och ungdomshushållen. I stort har gruppen hushåll i yrkesaktiva åldrar haft samma genomsnittliga reala utveckling av köpkraften som samtliga hushåll, dvs ca 1 procent per år under perioden 1975–1981, med de variationer för olika delgrupper som framgår av avsnitt 3.3.2 och tabell 3.4.

Förvärvsfrekvensen i befolkningen ökade under 1970-talet. Enligt arbetskraftsundersökningarna var arbetskraftstalet åren 1970, 1975 och 1981 för åldersgruppen 16–74 år 66.5, 69.5 resp 71.5 procent. Denna trend är nettoresultatet av två motverkande utvecklingstendenser innebärande att arbetskraftstalet har gått ner för männen och ökat kraftigt för kvinnor. Arbetskraftstalet för män var åren 1970, 1975 och 1981 80.5, 80 resp 77.5. Motsvarande sifferserie för kvinnor var 53, 59 och 65.5. För delgruppen småbarnsmödrar är ökningen i arbetskraftstalet ännu större.

Arbetskraftsutvecklingen under 1970-talet har påverkats av att pensionsåldern sänkts, av arbetstidsförkortningar och införande av den femte semesterveckan, av ökade möjlighet till tjänstledighet för vård av barn och

studier, ökade möjligheter till deltidsarbete m m. Huvudparten av ökningen av de förvärvsarbetande utgörs av deltidsarbetande kvinnor. Den här ökningen av antalet och andelen i befolkningen i förvärvsarbete har kommit till stånd trots att totalantalet timmar i förvärvsarbete har minskat i befolkningen. Industrisysselsättningen har gått ner. I gengäld har sysselsättningen i den offentliga sektorn ökat kraftigt.

Hur den här utvecklingen av förvärvsarbetet påverkat förvärvsintensiteten inom olika hushållstyper i yrkesaktiva åldrar illustreras i tabell 4.3. Av tabell 4.3 A framgår att andelen med deltidsarbete har ökat bland de ensamstående medan andelen ej förvärvsarbetande minskat. Detta gäller också för den stora delgruppen utan barn. Ökningen av andelen deltidsarbetande i gruppen ensamstående med ett barn motsvaras både av en minskning av andelen heltidsarbetande och en minskning av andelen ej förvärvsarbetande. Bland de samboende (tabell 4.3 B) har kombinationen "heltidsarbetande – ej förvärvsarbetande" minskat kraftigt under perioden 1975–1981 till förmån för en ökning av i första hand kombinationen "heltid-deltid" men också "heltid-heltid" och "deltid-deltid". Den här trenden gäller såväl samboende med som utan barn. Den relativa storleken på gruppen "övriga" som omfattar samboendehushåll där ingen av de samboende vuxna förvärvsar-

Tabell 4.3 Förvärvsintensitet 1975 och 1981. Hushåll i yrkesaktiva åldrar efter hushållstyp. Procent

Tabell 4.3 A Ensamstående

Hushållstyp		Förvärvsintensitet			
		Heltid	Deltid	Ej förv arbete	Samtliga
Ensamstående utan barn	1975	56	18,5	25,5	100
	1981	57,5	23	19,5	100
Ensamstående med ett barn	1975	57,5	26	16,5	100
	1981	50	37	13	100
Samtliga ensamstående	1975	55	20,5	24,5	100
	1981	55	26	19	100

Heltid = förvärvsarbete mer än 90 % av normal årsarbetstid.

Deltid = förvärvsarbete mindre än 90 % av normal årsarbetstid.

Tabell 4.3 B Samboende

Hushållstyp		Förvärvsintensitet					
		Heltid–Heltid	Heltid–Deltid	Deltid–Deltid	Heltid–Ej förv arbete	Övriga	Samtliga
Samboende utan barn	1975	24,5	25	3	30,5	17	100
	1981	26	32,5	7,5	17,5	17,5	101
Samboende med två barn	1975	15,5	39,5	2	38	4,5	99,5
	1981	17,5	55,5	5	18,5	3,5	100
Samtliga samboende	1975	20,5	32	3,5	34	10	100
	1981	23	42,5	6	18	10	99,5

Källa: SCBs inkomstfördelningsundersökning.

betar eller där den ena endast har ett deltidsarbete har inte förändrats nämnvärt under perioden.

Den vanligaste förvärvsintensiteten hos ensamstående är heltidsarbete. Detta gäller dock inte för gruppen ensamstående med minst två barn där deltidsarbete är vanligare. 45–50 procent av hushållen i den hushållstypen deltidsarbetar medan ca 35 procent heltidsarbetar. Bland samboende är den vanligaste förvärvsintensiteten kombinationen "heltid-deltid". 40–45 procent av de samboende har den förvärvsintensiteten. Särskilt vanlig är kombinationen "heltid-deltid" bland samboende med ett och två barn. Den näst vanligaste förvärvsintensiteten bland de samboende är "heltid-heltid". Knappt 25 procent har den kombinationen som är särskilt vanlig bland samboende utan barn och med ett barn. Den "traditionella" förvärvskombinationen "heltid-ej förvärvsarbetande" har knappt 20 procent av samboendehushållen. Denna kombination är särskilt vanlig bland flerbarnsfamiljerna.

Även bland hushåll i yrkesaktiva åldrar finns det ett tämligen stort antal hushåll som inte förvärvsarbetar eller förvärvsarbetar i mycket begränsad utsträckning. Ca 20 procent av de ensamstående och ca 10 procent av de samboende kan räknas till den kategorin. Orsakerna till den låga förvärvsintensiteten kan vara bristande hälsa, arbetsmarknadsskäl, studier, omsorg om barn och släktingar m m. Bland samboendehushållen är den här kategorin klart vanligast bland samboende utan barn.

Det ska påpekas att en person kan klassas som ej förvärvsarbetande även om viss arbetsinkomst föreligger. För anställda gäller att gränsen mellan deltidsarbete och ej förvärvsarbete satts vid en arbetsinkomst motsvarande basbeloppet (ca 17 000 kronor 1981).

I tabell 4.4 redovisas hur köpkraften samvarierar med förvärvsintensiteten. Det framgår att det finns ett starkt positivt samband mellan köpkraften och förvärvsarbetets omfattning. Detta gäller såväl om man ser till samtliga ensamstående resp samboende som om man studerar enskilda hushållstyper inom dessa kategorier. Att kategorierna "heltid-ej förvärvsarbete" och "övriga" bland samboendehushållen har samma disponibla inkomst per konsumtionsenhet beror på stora olikheter i sammansättningen efter hushållstyp. Kategorin "övriga" omfattar betydligt färre barnhushåll än kategorin "heltid-ej förvärvsarbetande".

Det har ibland hävdats att de offentliga transfereringarna till och från hushållen gjort det "olönsamt" att förvärvsarbeta. Ett sådant påstående kan bygga på olika infallsvinklar t ex ett studium av marginaleffekter på inkomsten vid utökat förvärvsarbete (4). Om man som i tabell 4.4 studerar det genomsnittliga sambandet mellan förvärvsintensitet och disponibel inkomst per konsumtionsenhet så framstår det dock som klart "lönsamt" med förvärvsarbete. Samtidigt framgår det dock av samma tabell att det positiva sambandet mellan förvärvsintensitet och köpkraft var ännu större 1975 än 1981. Den reala förändringen mellan 1975 och 1981 visar i allmänhet ett negativt samband med förvärvsintensiteten. Särskilt anmärkningsvärd är den mycket kraftiga realökningen i köpkraft för gruppen "ej förvärvsarbete" bland de ensamstående och gruppen "övriga" bland de samboendehushållen. Dessa grupper består till övervägande delen av hushåll utan barn och den

Tabell 4.4 Disponibel inkomst per konsumtionsenhet 1981. Real förändring sedan 1975. Hushåll i yrkesaktiva åldrar efter hushållstyp och förvärvsintensitet. 1 000-tals kronor. Procent

Tabell 4.4 A Ensamstående

Hushållstyp		Förvärvsintensitet			
		Heltid	Deltid	Ej förv arbete	Samtliga
Ensamstående 0 barn	Disp ink p k e 1 000-tals kr	57	44	35	50
	Real föränd 75–81. Procent	–1,5	–1,5	20,5	3,5
Ensamstående 1 barn	Disp ink p k e 1 000-tals kr	53	44	31	47
	Real föränd 75–81. Procent	0	1	7	1
Samtliga ensamstående	Disp ink p k e 1 000-tals kr	57	43	34	49
	Real föränd 75–81. Procent	–1	–1,5	18	3

Heltid = förvärvsarbete mer än 90 % av normal årsarbetstid.

Deltid = förvärvsarbete mindre än 90 % av normal årsarbetstid.

Tabell 4.4 B Samboende

Hushållstyp		Förvärsvintensitet					
		Heltid–Heltid	Heltid–Deltid	Deltid–Deltid	Heltid–Ej förv arbete	Övriga	Samtliga
Samboende 0 barn	Disp ink p k e 1 000-tals kr	67	59	52,5	46	43	55
	Real föränd 75–81. Procent	–0,5	–2	0,5	5	24,5	6
Samboende 2 barn	Disp ink p k e 1 000-tals kr	50	45	43	35	28	43
	Real föränd 75–81. Procent	0	–3	–4,5	–0,5	–2,5	4
Samtliga samboende	Disp ink p k e 1 000-tals kr	60	51	48	39	40	50
	Real föränd 75–81. Procent	–1,5	–1,5	–0,5	2	20,5	5,5

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

viktigaste orsaken till köpkraftsförbättringen är kraftigt höjda pensionsinkomster.

Det negativa sambandet mellan köpkraftsförändring och förvärvsintensitet gäller dock inte entydigt. För t ex gruppen samboende med två barn redovisas närmast ett positivt samband mellan köpkraftsförändring och förvärvsintensitet. Bland samboende med två barn tycks gruppen "heltid-heltid" vara den grupp som bäst har klarat sin köpkraft under perioden 1975–81 genom att visa oförändrad köpkraft medan för övriga delgrupper redovisas en negativ köpkraftsutveckling. Denna bild kan förklaras av minskade reala inkomstskatter under perioden vilket i första hand kommit heltidsarbetande till del. Samtidigt är köpkraftsutvecklingen positiv för hela gruppen samboende med två barn. Detta senare resultat får sin förklaring om man beaktar de förskjutningar i förvärvsintensiteten som ägt rum i gruppen samboende med två barn mellan 1975 och 1981. Förvärvsintensiteten har som påpekats ökat bland samboende med två barn.

4.3 Socio-ekonomisk grupp och disponibel inkomst per konsumtionsenhet

I det här avsnittet studeras sambandet mellan den socio-ekonomiska anknytningen till arbetslivet och disponibel inkomst per konsumtionsenhet. Hushållens socio-ekonomiska tillhörighet bestäms av hushållsföreståndarens socio-ekonomiska tillhörighet (avsnitt 3.2). Endast hushåll där förvärvsarbete i viss omfattning förekommer ingår i analysen. Operationellt innebär detta att det åtminstone ska finnas en deltidsarbetande vuxen i hushållet. Av tabell 4.5 framgår att antalet sådan hushåll i yrkesaktiva åldrar var knappt 2.5 miljoner år 1981. En jämförelse med tabell 4.1 i avsnitt 4.1 visar att antalet hushåll i yrkesaktiva åldrar som klassats som ej förvärvsarbetande år 1981 är drygt 250 000 eller knappt 10 procent.

Indelningen i socio-ekonomiska grupper som tillämpas i denna rapport

Tabell 4.5 Hushåll i yrkesaktiva åldrar med minst en förvärvsarbetande fördelade efter socio-ekonomisk grupp. 1981

Socio-ekonomisk grupp	1 000-tal	%
Arbetare	1 091	44,5
därav icke facklärda	695	28
facklärda	396	16
Tjänstemän	1 025	42
därav lägre tjänstemän	364	15
tjänstemän på mellannivå	409	16,5
högre tjänstemän	253	10,5
Ej klassificerbara löntagare	97	4
Samtliga löntagare	2 213	90
Lantbrukare	84	3,5
Övriga företagare	164	6,5
Samtliga hushåll	2 462	100

Källa: SCBs inkomstfördelningsundersökning.

följer den standard för sådan indelning som utvecklats inom statistiska centralbyrån (5). Indelningen syftar i första hand till att indela den yrkesverksamma befolkningen med ledning av yrke och anställningsförhållanden. Indelningen baseras dels på yrkets normala organisationstillhörighet, dels på yrkes normala utbildningskrav. Till huvudkategorin "Arbetare" förs yrken som normalt är organiserade inom LO medan övriga anställda förs till "Tjänstemän". Undergrupperna har sedan klassificerats efter yrkets utbildningskrav. Egen företagare med aktiebolag klassificeras som anställd. Övriga egenföretagare är uppdelade i "lantbrukare" och "övriga företagare".

Huvuddelen av de förvärvsarbetande hushållen i yrkesaktiva åldrar är löntagare. Andelen arbetarhushåll och tjänstemannahushåll är ungefär lika många med någon övervikt för arbetarhushållen. Ca 100 000 av löntagarhushållen har ej kunnat klassificerats efter indelningen arbetare/tjänstemän. Företagarhushållen utgör endast ca 10 procent av de förvärvsarbetande hushållen i yrkesaktiva åldrar. Ca 80 000 hushåll har klassats som lantbrukarhushåll, dvs är hushåll där den vuxna person i hushållet som har högst arbetsinkomst klassats som lantbrukare (idkar jordbruk, skogsbruk, djurskötsel m m). För att klassas som företagare och ej löntagare måste man ha företagarinkomst och ha längre förvärvsarbetstid som företagare än som anställd.

Någon större förändring i antal och andel hushåll i yrkesaktiva åldrar som tillhör olika socio-ekonomiska grupper har ej ägt rum mellan 1975 och 1981.

I tabell 4.6 redovisas den genomsnittliga disponibla inkomsten per konsumtionsenhet år 1981 i olika socio-ekonomiska grupper dels för samtliga hushåll dels för samboende utan barn i åldrarna 35–59 år och samboende med två barn. Ser man till företagargruppernas inkomster ligger de klart lägre än löntagargruppernas inkomster. Särskilt låga disponibla inkomster redovisas för lantbrukarna. Dessa resultat måste "tas med en stor nypa salt" eftersom företagarinkomster underskattas kraftigt i inkomststatistiken. Detta beror dels på användningen av ett nominellt inkomstbegrepp som ej tar hänsyn till realvärdesförändringar i företagarnas tillgångar och skulder dels på deklarationsmaterialets otillräcklighet för att fastställa företagarnas nominella disponibla inkomster.

Bland löntagarhushållen gäller att tjänstemännens köpkraft ligger över arbetargruppernas och att köpkraften växer med yrkets utbildningsnivå.

Ser man till skillnaden i köpkraft mellan 1975 och 1981 för de olika socio-ekonomiska grupperna så har köpkraftsförändringen bland löntagarna i allmänhet varit mycket måttlig. För samtliga hushåll registreras den högsta tillväxten för högre tjänstemän med 3–4 procent och för icke facklärda arbetare med ca 2 procent. Bilden är dock inte enhetlig om man ser till de redovisade hushållstyperna. Bland samboende med två barn redovisas en högre köpkraftstillväxt för facklärda arbetare än för icke facklärda och bland samboende utan barn 35–59 år har gruppen lägre tjänstemän haft en starkare köpkraftstillväxt än gruppen högre tjänstemän.

Det mest anmärkningsvärda i tabell 4.6 är den kraftiga köpkraftstillväxten som redovisas för företagargrupperna och då i synnerhet för lantbrukargruppen. För lantbrukargruppen redovisas en köpkraftstillväxt på i storleksord-

Tabell 4.6 Disponibel inkomst per konsumtionsenhet för hushåll i yrkesaktiva åldrar med minst en förvärvsarbetande efter hushållstyp och socio-ekonomisk grupp. 1981. Real förändring 1975–81. 1 000-tals kr. Procent

Socio-ekonomisk grupp	Hushållstyp					
	Samboende utan barn 35–59 år		Samboende med två barn		Samtliga hushåll	
	1 000-tals kr	Real förändr 1975–81 %	1 000-tals kr	Real förändr 1975–81 %	1 000-tals kr	Real förändr 1975–81 %
Arbetare	53	4,5	39	2	48	1,5
därav icke facklärda	52	6,5	38	0,5	47	2
facklärda	55	3	40	3,5	49	1
Tjänstemän	67	0	49	3,5	57	–0,5
därav lägre tjänstemän	61	4	44	5,5	53	–1,5
på mellannivå	67	0	46	1	56	–1,5
högre tjänstemän	77	–0,5	57	8,5	67	3,5
Samtliga löntagare	60	4	44	4	52	1
Lantbrukare	38	31	26	–3,5	36	32,5
Övriga företagare	49	13	38	16,5	42	17,5
Samtliga hushåll	58	5	43	4	51	2

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

ningen 30 procent mellan 1975 och 1981. Motsvarande siffra för övriga företagare är 15–20 procent. Det finns anledning att vara försiktig vid tolkningen av dessa siffror av de skäl som redovisats ovan. Finns det svagheter i nivåredovisningen av företagarnas inkomster riskerar man också en mycket osäker förändringsanalys. Om man ändå utgår från de registrerade inkomsterna för företagarhushållen så finner man att värdet i fasta priser av företagar- och kapitalinkomsterna i den disponibla inkomsten har minskat kraftigt under perioden 1975–81. Däremot har löneinkomsterna stigit kraftigt i fasta priser. Detta tillsammans med kraftigt minskade skatter för företagarhushållen – bl a beroende på gynnsammare skatteregler för småföretagare – har medfört ökad disponibel inkomst. Undantaget från detta i tabell 4.6 är samboende lantbrukare med två barn. För den gruppen är minskningen i de registrerade företagar- och kapitalinkomsterna så kraftig att den inte uppvägs av ökade löneinkomster och lägre skatter.

4.4 Hushåll med svag ekonomi

I föregående avsnitt har den genomsnittliga disponibla inkomsten per konsumtionsenhet studerats för olika hushållsgrupper definierade efter hushållssammansättning, förvärvsintensitet och socio-ekonomisk grupp. Det föreligger naturligtvis en betydande spridning av köpkraften inom de olika hushållsgrupperna som genomsnittstal inte ger någon upplysning om. Det skulle föra för långt att i den här rapporten mera i detalj studera denna spridning. Dock ska i det här avsnittet visas på två andra indikatorer på hushållens köpkraft som har nära anknytning till inkomsten och som syftar

till att belysa förekomsten av hushåll med svag ekonomi i de olika hushållsgrupperna. Den första avser andelen hushåll i resp grupp som har en disponibel inkomst som ligger under existensminimum enligt reglerna i skattelagstiftningen. Den andra avser andelen hushåll som har uppburit socialhjälp.

Det ska understrykas att det inte finns någon entydig koppling mellan att ett hushåll har en disponibel inkomst under existensminimum och att ett hushåll uppbär socialhjälp. Ett stort antal hushåll som uppbär socialhjälp har en disponibel inkomst över existensminimum. Socialhjälpen kan därvid ha uppburits för att komma över tämligen tillfälliga ekonomiska svårigheter i hushållet. Den erhållna socialhjälpen bidrar också till att lyfta många hushåll över existensminimigränsen. Omvänt finns det många hushåll med en disponibel inkomst under existensminimum som ej uppbär socialhjälp. Orsaker till detta kan vara att de av principiella skäla ej vill söka socialhjälp eller att de ej är berättigade till socialhjälp på grund av innehav av ekonomiska resurser som ej kommer fram i de registrerade inkomsterna t ex olika förmögenhetstillgångar. Enligt den särskilda socialhjälpsstatistiken var det totala antalet hushåll som erhöll socialhjälp ca 214 000 år 1975 och ca 183 000 1981. År 1982 då den nya socialtjänstlagen trädde i kraft och ersatte bl a den gamla socialhjälpslagen steg antalet bidragshushåll kraftigt till ca 228 500. En viktig orsak till detta torde vara – förutom en höjd ambitionsnivå i den nya lagstiftningen – de ökande svårigheterna att få förvärvsarbete.

Det framgår av tabell 4.7 och 4.8 som avser 1981 att de två indikatorerna disponibel inkomst under existensminimum och socialhjälp samvarierar med hushållstyp och förvärvsintensitet på ett likartat sätt. För hushåll utan barn är andelarna med disponibel inkomst under existensminimum respektive socialhjälp högre för ensamstående än för samboende. Låg förvärvsintensitet liksom många barn tenderar att ge höga andelar med disponibel inkomst under existensminimum resp socialhjälp.

Särskilt höga värden på de två indikatorerna finner man bland ensamstående med barn som ej har förvärvsarbete och bland samboende med två eller flera barn som tillhör kategorin "övriga" dvs förvärvsarbetet begränsar sig till högst en vuxen som är deltidsarbetande. Även i hushållsgruppen "heltid – ej förvärvsarbetande" med många barn finns en stor andel med svag

Tabell 4.7 Andel hushåll med disponibel inkomst under existensminimum. Hushåll i yrkesaktiva åldrar efter hushållstyp och förvärvsintensitet. Procent. 1981

Tabell 4.7 A Ensamstående

Hushållstyp	Förvärvsintensitet			
	Heltid	Deltid	Ej förv arbete	Samtliga
Ensamstående utan barn	2	7,5	22	7
Ensamstående med ett barn	0,5	2	40	6
Ensamstående med minst två barn	3	6	42	11,5
Samtliga ensamstående	2	6,5	24,5	7,5

Heltid = förvärvsarbete mer än 90 % av normal årsarbetstid.

Deltid = förvärvsarbete mindre än 90 % av normal årsarbetstid.

Tabell 4.7 B Samboende

Hushållstyp	Förvärvsintensitet					
	Heltid–Heltid	Heltid–Deltid	Deltid–Deltid	Heltid–Ej förv arbete	Övriga	Samtliga
Samboende utan barn	1,5	0,5	1	3	7	2,5
Samboende med ett barn	1	2	4,5	8,5	17,5	3,5
Samboende med två barn	4	1,5	1	6	21	3,5
Samboende med minst tre barn	3	6	1,5	16	32	9
Samtliga samboende	2	1,5	1,5	6,5	10,5	3,5

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

ekonomi. Detta visar tydligt förvärvsarbetets stora betydelse för hushållens ekonomi liksom hur köpkraften försvagas när antalet barn växer.

I tabell 4.9 redovisas andelen hushåll med socialhjälp respektive disponibel inkomst under existensminimum i olika socio-ekonomiska grupper. För båda indikatorerna redovisas något högre procentandelar för arbetare än för tjänstemän. Det mest anmärkningsvärda i tabell 4.9 är den stora skillnaden i

Tabell 4.8 Andel hushåll med socialhjälp. Hushåll i yrkesaktiva åldrar efter hushållstyp och förvärvsintensitet. Procent. 1981

Tabell 4.8 A Ensamstående

Hushållstyp	Förvärvsintensitet			
	Heltid	Deltid	Ej förv arbete	Samtliga
Ensamstående utan barn	1	8	8,5	4
Ensamstående med ett barn	6,5	21	32	15
Ensamstående med minst två barn	5	18,5	45,5	19
Samtliga ensamstående	1,5	11	12	6

Heltid = förvärvsarbete mer än 90 % av normal årsarbetstid.

Deltid = förvärvsarbete mindre än 90 % av normal årsarbetstid.

Tabell 4.8 B Samboende

Hushållstyp	Förvärvsintensitet					
	Heltid–Heltid	Heltid–Deltid	Deltid–Deltid	Heltid–Ej förv arbete	Övriga	Samtliga
Samboende utan barn	0	1	4	1	3,5	1,5
Samboende med ett barn	1	2	2	4	5	2
Samboende med två barn	3,5	1,5	0	3,5	23,5	2,5
Samboende med minst tre barn	3	3,5	2,5	12	48,5	8,5
Samtliga samboende	1	1,5	2,5	3,5	7,5	2,5

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

Tabell 4.9 Andel hushåll med socialhjälp resp disponibel inkomst under existensminimum. Hushåll i yrkesaktiva åldrar med minst en förvärvsarbetande efter hushållstyp och socio-ekonomisk grupp. Procent. 1981

Socio-ekonomisk grupp	Hushållstyp					
	Samboende utan barn 35–39 år		Samboende med två barn		Samtliga hushåll	
	Under exist min	Social-hjälp	Under exist min	Social-hjälp	Under exist min	Social-hjälp
Arbetare	1	1,5	2	4,5	2	4,5
därav icke facklärda	1	1	2	4,5	2	5
facklärda	0	1,5	1,5	4,5	1,5	3
Tjänstemän	0	0	0	1,5	1	1,5
därav lägre tjänstemän	0	0,5	0	4	1	2
tjänstemän på mellannivå	0	0	0,5	1	0,5	1
högre tjänstemän	0	0	0	0	1	1
Samtliga löntagare	0,5	1	1	3	1,5	3,5
Lantbrukare	15	0	31,5	0	25,5	0
Övriga företagare	7	0	13,5	0,5	14	0,5
Samtliga hushåll	1,5	1	3	3	3	3

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

andelen med disponibel inkomst under existensminimum och andelen med socialhjälp i företagargrupperna. Köpkraften såsom den mäts med den registrerade disponibla inkomsten ligger i 10–30 procent av hushållen under existensminimum men socialhjälp förekommer knappast alls. Detta förhållande kan förklaras med bristerna i de redovisade företagarinkomsterna och företagarnas innehav av förmögenhetstillgångar (kapitel 7 och 8).

Till sist ska påpekas att socialhjälpsandelarna i tabell 4.8 och 4.9 troligen är något underskattade då det föreligger viss undertäckning vad beträffar socialhjälpsredovisningen i SCBs inkomstfördelningsundersökningar. Detta torde dock inte påverka bilden av hur socialhjälpen fördelar sig på olika hushållsgrupper.

4.5 Inkomststrukturen

I avsnitt 3.3 behandlades inkomststrukturen för de tre huvudgrupperna av hushåll som studeras i den här rapporten dvs hushåll i yrkesaktiva åldrar, pensionärshushåll och ungdomshushåll. I tabell 3.5 ges en sammanfattande bild av inkomststrukturen för hela gruppen hushåll i yrkesaktiva åldrar. I tabell 4.10 A och B redovisas inkomststrukturen för några delgrupper av hushåll i yrkesaktiva åldrar definierade efter hushållssammansättning och förvärvsintensitet. Förvärvsintensitet och hushållstyp definieras på samma sätt som i föregående avsnitt vilket bl a innebär att förvärvsintensiteten "övriga" i tabell 4.10. B avser samboendehushåll där de samboende vuxna antingen inte förvärvsarbetar eller där den ena endast har ett deltidsarbete medan den andre inte förvärvsarbetar.

I tabell 4.10 särredovisas delposterna familjestöd, bostadstillägg och arbetsmarknadsstöd i posten "övriga positiva transfereringar". Här ska påpekas att bostadstillägget utgör en del av familjestödet och att detta i övrigt omfattar bl a barnbidrag, föräldrapenning, underhållsbidrag inkl bidragsförskott och socialhjälp. Arbetsmarknadsstödet omfattar dagpenning vid arbetslöshet, arbetsmarknadsutbildningsbidrag och kontakt arbetsmarknadsstöd.

Det framgår av tabell 4.10 att inkomststrukturen varierar kraftigt såväl med hushållssammansättningen och förvärvsintensiteten. Hushåll utan barn som arbetar full tid har varken pension, familjestöd eller arbetsmarknadsstöd i nämnvärd omfattning. Däremot är posten "övriga positiva transfereringar" inte obetydlig, vilket beror på att sjukpenning ingår där. För hushållen utan barn med inget eller endast begränsat förvärvsarbete, dvs gruppen "ej förvärvsarbetande" i tabellen 4.10 och gruppen "övriga" i tabell 4.10 B spelar pensionsinkomster en dominerande roll. De här hushållsgrupperna består till stor del av förtidspensionärer. Bland barnfamiljerna spelar naturligtvis familjestödet en stor roll för köpkraften och den relativa betydelsen av detta stöd stiger med antalet barn. Det framgår att även för gruppen ensamstående utan barn och ej förvärvsarbetande spelar familjestöd i form av bostadstillägg en inte obetydlig roll för köpkraften.

Tabell 4.10 A Inkomststruktur för hushåll i yrkesaktiva åldrar efter hushållstyp och förvärvsintensitet. Ensamstående. 1 000-tals kr 1981. Procent 1975 och 1981

	Ensamstående utan barn			Ensamstående utan barn			Ensamstående med ett barn			Ensamstående med minst två barn		
	Heltid			Ej förvärvsarb			Heltid			Deltid		
	1 000-tals kr 1981	Procent		1 000-tals kr 1981	Procent		1 000-tals kr 1981	Procent		1 000-tals kr 1981	Procent	
		1981	1975		1981	1975		1981	1975		1981	1975
Lön	+ 72	132	139	2	6	5	74	102	98	41	57	56
Övriga faktorinkomster	+ 6	12	11	2	6	5	4	6	6	2	3	2
Pension	+ 1	2	3	27	82	77	2	3	3	5	7	6
Övriga positiva transfereringar	+ 4	8	7	9	26	33	18	25	25	37	51	48
därav familjestöd	0	0	1	4	12	11	13	18	20	32	44	41
bostadstillägg	0	0	0	3	10	8	3	3	6	7	9	11
arbetsmarkn stöd	0	0	0	2	5	3	1	1	0	1	2	1
Inkomstskatt	− 29	52	58	6	20	19	26	35	32	12	17	11
Övriga negativa tranfereringar	− 1	1	2	0	0	0	1	1	0	0	0	0
Disponibel inkomst per hushåll	= 54	101	100	33	100	101	72	100	100	73	101	101

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

Tabell 4.10 B Inkomststruktur för hushåll i yrkesaktiva åldrar efter hushållstyp och förvärvsintensitet. Samboende. 1 000-tals kr 1981. Procent 1975 och 1981

	Samboende utan barn			Samboende utan barn			Samboende med två barn			Samboende med minst tre barn		
	Heltid – Heltid			Övriga			Heltid – Deltid			Heltid – Ej förv arb		
	1 000-tals kr 1981	Procent		1 000-tals kr 1981	Procent		1 000-tals kr 1981	Procent		1 000-tals kr 1981	Procent	
		1981	1975		1981	1975		1981	1975		1981	1975
Lön	+ 145	132	139	25	35	37	126	115	122	90	94	101
Övriga faktorinkomster	+ 13	11	9	8	12	14	10	9	7	6	6	14
Pension	+ 1	1	1	61	85	68	0	0	0	4	4	2
Övriga positiva transfereringar	+ 7	7	7	8	11	19	16	14	13	29	30	25
därav familjestöd	0	0	1	1	2	2	11	10	9	20	21	20
bostadstillägg	0	0	0	1	1	2	1	1	2	6	6	7
arbetsmarkn stöd	0	0	0	1	1	2	0	0	0	3	3	0
Inkomstskatt	– 56	51	55	30	42	37	42	38	43	33	34	40
Övriga negativa transfereringar	– 0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Disponibel inkomst per hushåll	= 110	100	100	71	101	100	110	100	99	96	100	101

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning

5 Ålderspensionärernas inkomster

5.1 Hushållstyp och disponibel inkomst per konsumtionsenhet

Som tidigare redovisats definieras ålderspensionärshushåll i den här rapporten som hushåll utan barn där hushållsföreståndaren uppnått pensionsåldern. Pensionsåldern var före 1 juli 1976 67 år och är därefter 65 år. Ålderspensionärskollektivet har därför ökat med två årsklasser mellan 1975 och 1981. Antalet ålderspensionärshushåll var 1975 ca 800 000 och 1981 ca 1 050 000.

I tidigare avsnitt har redovisats två väsentliga aspekter på pensionärernas disponibla inkomster. Av avsnitt 3.3.2 och tabell 3.4 framgår att ålderspensionärerna har en genomsnittligt sett låg köpkraft såsom den kommer till uttryck i den disponibla inkomsten per konsumtionsenhet. I det sammanhanget bör man dock komma ihåg att pensionärshushåll i vissa avseenden har lägre konsumtionsutgifter än hushåll i yrkesaktiva åldrar och ungdomshushåll. Kostnaderna för boende och olika kapitalvaror t ex bil är ofta betydligt lägre än för de senare hushållsgrupperna. Det framgår också av tabell 3.4 att ålderspensionärerna har haft den klart bästa köpkraftsutvecklingen mellan 1975 och 1981 bland de hushållstyper som där redovisas.

I det här avsnittet ska den disponibla inkomsten per konsumtionsenhet för några delgrupper av pensionärshushållen studeras. Delgrupperna definieras efter hushållssammansättning, ålder och pensionsinkomstens storlek. Vad beträffar hushållssammansättning sker en uppdelning på ensamstående pensionärer och pensionärspar. Pensionärshushållen delas dessutom upp i "unga" pensionärshushåll 65–74 (67–74) år och äldre pensionärshushåll 75 och äldre. För det tredje delas pensionärshushållen upp efter om de i stort sett enbart har grundpension eller om de dessutom har en inte obetydlig tilläggspension. Denna uppdelning har skett schablonmässigt så att pensionärshushållen delats upp efter om de har en pensionsinkomst som understiger eller överstiger 110 procent av summan av folkpension och pensionstillskott år 1981. För ensamstående folkpensionärer innebär detta en pensionsinkomst på drygt 26 600 kronor och för pensionärspar en pensionsinkomst på drygt 46 600 kronor. Hushåll med en pensionsinkomst under dessa gränser klassas som hushåll utan tilläggspension ("utan TP"). Denna inkomstgräns har tillämpats på såväl 1975 års inkomster som 1981 års inkomster. 1975 års inkomster har därvid liksom i tidigare kapitel omräknats till 1981 års penningvärde.

Av tabell 5.1 framgår att antalet ensamstående pensionärshushåll är ungefär dubbelt så stort som antalet pensionärspar 1981. Det är framför allt kategorin ensamstående pensionärer som ökat sedan 1975. Ökningen är ca 200 000 hushåll. Antalet samboendehushåll har ökat med ca 50 000. Såväl antalet pensionärshushåll under 74 år som 75 år och äldre har ökat. Mest anmärkningsvärt är att antalet pensionärshushåll över 74 år har ökat med drygt 100 000. Att de yngre pensionärshushållen växt i antal med ca 140 000 beror naturligtvis huvudsakligen på den sänkta pensionsåldern.

Tidigare har konstaterats att pensionärshushållen har haft en jämfört med andra hushållstyper gynnsam köpkraftsutveckling sedan 1975. Av tabell 5.1 framgår att detta gäller i första hand för pensionärsgrupper med låg pensionsinkomst dvs en pensioninkomst som enligt 1981 års förhållanden inte ligger över 110 procent av folkpension inklusive pensionstillskott.

Gruppen ensamstående "utan TP" har under perioden 1975-81 haft en genomsnittlig årlig köpkraftsförbättring på 3,5 procent. Motsvarande tal för samboende "utan TP" är 1 procent. Den här köpkraftsförbättringen beror i hög grad på den kraftiga reala höjningen av pensionstillskotten som genomförts under perioden 1975–81 för att minska skillnaderna i pension mellan pensionärer med och utan tilläggspension. För en ensamstående

Tabell 5.1 Antal och andel ålderspensionärshushåll efter hushållssammansättning, ålder och pensionsinkomst 1975 och 1981. Disponibel inkomst per konsumtionsenhet 1981. Genomsnittlig procentuell årlig real förändring sedan 1975

Hushållstyp	Antal och andel hushåll 1975		Antal och andel hushåll 1981		Disponibel inkomst per konsumtionsenhet 1981	Genomsnittlig realförändring per år 1975–81
	1 000-tal	%	1 000-tal	%	1 000-tals kr	%
Ensamstående utan TP	367	46	348	33	34	3,5
därav 65–74 år						
(67–74)	134	16,5	103	9,5	36	4,5
75– år	234	29	246	23,5	33	3,5
Ensamstående med TP	144	18	363	34,5	43	0,5
därav 65–74 år						
(67–74)	95	12	233	22	44	−0,5
75– år	49	6	131	12,5	43	3
Samtliga ensamstående	511	64	711	67,5	39	3,5
Samboende utan TP	171	21,5	100	9,5	30	1
därav 65–74 år						
(67–74)	93	11,5	31	3	30	0,5
75– år	78	9,5	69	6,5	30	2
Samboende med TP	118	14,5	242	2,3	41	0,5
därav 65–74 år						
(67–74)	85	10,5	180	17	42	1
75– år	33	4	62	6	39	0
Samtliga samboende	289	34	342	32,5	38	2,5
Samtliga ålderspensionärshushåll	800	100	1 053	100	38	3

Utan TP: pension ≤ 1.1 (folkpension + pensionstillskott 1981)
Med TP: pension > 1.1 (folkpension + pensionstillskott 1981)
Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

pensionär var folkpensionen inkl pensionstillskottet 1 juli 1975 10 170 kronor eller ca 18 700 kronor i 1981 års penningvärde. Motsvarande belopp var 1 juli 1981 24 220 kronor, dvs en realökning på ca 30 procent.

Det ska också observeras att andelen lågpensionshushåll har minskat kraftigt mellan 1975 och 1981. Andelen pensionärshushåll "utan TP" var 1975 ca 68 procent medan samma andel år 1981 var ca 43 procent. Eftersom avgränsningen i "utan TP" och "med TP" såväl 1975 som 1981 sker med utgångspunkt från de nivåer på folkpension och pensionstillskott som gällde 1981 så är minskningen av andelen hushåll "utan TP" ett uttryck för att den allmänna tilläggspensioneringen slagit igenom på allvar under perioden 1975–81. Detta är naturligtvis också en väsentlig förklaring till pensionärskollektivets goda inkomstutveckling mellan 1975 och 1981.

Jämför man däremot pensionärshushåll med en pension som ligger över 110 procent av folkpension inkl pensionstillskott enligt 1981 års förhållanden – "med TP" – får man inte samma gynnsamma köpkraftsutveckling. Den genomsnittliga årliga köpkraftsförbättringen är mindre än en halv procent – för vissa delgrupper ännu lägre. Detta beror på att denna grupp pensionärer redan 1975 hade en förhållandevis hög köpkraft på grund av de avtalsreglerade pensionerna och därför i mindre utsträckning påverkats av ATP-reformens genomförande och de förbättrade pensionstillskotten. Gruppen äldre ensamstående pensionärer "med TP" har dock haft en köpkraftsutveckling som är i paritet med grupperna "utan TP".

Man ser i tabell 5.1 att äldre pensionärshushåll är överrepresenterade i kategorin "utan TP" och yngre pensionärshushåll är överrepresenterade i kategorin "med TP". Detta är naturligtvis en effekt av att äldre pensionärer i mindre utsträckning är berättigade till tilläggspension än yngre pensionärer.

Av tabell 5.1 framgår också att skillnaden i köpkraft mellan hushåll med och utan tilläggspension är ganska betydande trots de höjda pensionstillskotten. År 1981 är den genomsnittliga disponibla inkomsten per konsumtionsenhet omkring 10 000 kronor högre bland pensionshushåll "med TP" än bland pensionshushåll "utan TP".

5.2 Ålderspensionärshushåll med svag ekonomi

I detta avsnitt studeras hur många ålderspensionärshushåll som har en disponibel inkomst under den inkomstnivå som bestäms av skattelagstiftningens existensminimigränser resp uppbär socialhjälp.

Liksom i avsnitt 4.3 tillämpas 1981 års existensminimigränser såväl på 1981 års inkomster som på 1975 års inkomster, varvid de senare först omräknats till 1981 års prisnivå. Av tabell 5.2 framgår att andelen pensionärshushåll under existensminimum minskat kraftigt mellan åren 1975 och 1981 vilket återigen är ett uttryck för att denna period inneburit en kraftigt förbättrad inkomstsituation för pensionärshushåll med låga inkomster. I absoluta tal fanns det 1975 ca 130 000 ålderspensionärshushåll med en disponibel inkomst under existensminimum. Detta antal hade 1981 minskat till ca 20 000 trots att antalet ålderspensionärshushåll var ca 250 000 högre 1981 än 1975. Inkomster under existensminimum förekommer i stort sett endast bland pensionärs-

Tabell 5.2 Andel hushåll med socialhjälp resp disponibel inkomst under existensminimum. Ålderspensionärshushåll efter hushållssammansättning, ålder och pensionens storlek. Procent 1975 och 1981

Hushållstyp	1975		1981	
	Under existens-minimum	Socialhjälp	Under existens-minimum	Socialhjälp
Ensamstående utan TP	24,5	0,5	3	0,5
därav 65–74 (67–74) år	21	2	3	2,5
75– år	26,5	0	3	0
Ensamstående med TP	0	0	0,5	0
därav 65–75 (67–74) år	0	0	0,5	0
75– år	0	0	0	0
Samtliga ensamstående	17,5	0,5	1,5	0,5
Samboende utan TP	21	1	6	0
därav 65–74 (67–74) år	12,5	0	18	0
75– år	31,5	2	1	0
Samboende med TP	0	0	0,5	0
därav 65–74 (67–74) år	0	0	0,5	0
75– år	0	0	0,5	0
Samtliga samboende	12,5	0,5	2	0
Samtliga ålderspensionärshushåll	15,5	0,5	2	0

Utan TP: Pension ≤ 1.1 (folkpension + pensionstillskott 1981)
Med TP: pension > 1.1 (folkpension + pensionstillskott 1981)
Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

hushåll "utan TP". Det är faktiskt något förvånande att det ens för den kategorin pensionärer finns hushåll som 1981 ligger under existensminimum. Vid en ytlig betraktelse bör gällande pensions- och beskattningsregler samt bostadstillägg lyfta pensionärshushållens inkomster över existensminimigränsen. Skäl till att disponibla inkomster under existensminimum kan uppkomma även bland dagens pensionärshushåll kan vara förtida uttag av pension, uppskjuten pension, negativ företagsinkomst och förmögenhetsinnehav. Förmögenhetsinnehav kan påverka såväl skattens storlek som det kommunala bostadstillägget.

Ser man i stället till förekomst av socialhjälp bland pensionärshushållen så är det mycket ovanligt såväl 1975 som 1981. Socialhjälp är betydligt vanligare bland hushåll i yrkesaktiva åldrar.

5.3 Inkomststrukturen

I avsnitt 3.4 och tabell 3.5 redovisades inkomststrukturen för samtliga pensionärshushåll. Där framgår att för pensionärshushållen har löneandelen minskat i storlek relativt den disponibla inkomsten per hushåll mellan 1975 och 1981. Av tabell 5.3 där inkomststrukturen för delgrupper av ensamstående pensionärshushåll redovisas framgår att det omvända förhållandet gäller för yngre pensionärshushåll med ingen eller låg tilläggspension ("utan TP"). Bilden är densamma för pensionärsparen. Detta kan tyda på att yngre pensionärshushåll med låg pension kompenserar detta förhållande i någon mån genom att förvärvsarbeta även efter uppnådd pensionsålder.

Tabell 5.3 Inkomststruktur för ensamstående ålderspensionärer efter ålder och pensionsinkomst. 1 000-tals kr 1981. Procent 1975 och 1981

	Ensamstående utan TP 65–74 (67–74) år			Ensamstående utan TP 75– år			Ensamstående med TP 65–74 (67–74) år			Ensamstående med TP 75– år		
	1 000-tals kr 1981	Procent		1 000-tals kr 1981	Procent		1 000-tals kr 1981	Procent		1 000-tals kr 1981	Procent	
		1981	1975		1981	1875		1981	1975		1981	1975
Lön	+ 1	4	1	0	0	3	2	4	9	0	1	0
Övriga faktorinkomster	+ 8	23	14	6	18	10	6	15	18	8	20	7
Pension	+ 23	68	78	23	75	76	46	112	110	44	109	111
därav folkpension	19	54	–	22	71	–	16	39	–	19	47	–
ATP	4	11	–	1	4	–	19	45	–	14	35	–
avtalsreglerad pension	0	1	–	0	1	–	11	27	–	10	24	–
övrig pension	0	1	–	0	0	–	1	1	–	1	2	–
Övriga positiva transfereringar	+ 6	17	16	5	15	16	3	7	5	2	4	4
därav bostadstillägg	5	15	16	4	14	15	3	6	1	2	4	2
Inkomstskatt	– 4	12	8	3	9	5	16	39	43	14	34	23
Övriga negativa transfereringar	– 0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Disponibel inkomst per hushåll	= 35	100	101	31	99	100	41	99	99	41	100	99

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

Övriga faktorinkomster, dvs företagar- och kapitalinkomster, spelar en relativt stor roll för pensionärernas disponibla inkomster. För de olika delgrupperna som redovisas i tabell 5.3 har deras betydelse antingen ökat eller är oförändrad sedan 1975. Detta gäller även för samboendehushållen.

I absoluta tal har pensionerna ökat kraftigt i reala termer sedan 1975. Av tabell 3.5 framgår att pensionernas relativa betydelse också har ökat för hela pensionärskollektivet. Av tabell 5.3 framgår att detta inte gäller för alla delgrupper av pensionärer. För de delgrupper som där redovisas synes snarast pensionernas relativa betydelse vara oförändrad eller ha minskat något. Det gäller inte heller generellt att pensionernas absoluta värde har ökat realt sett mellan 1975 och 1981. Tidigare har konstaterats att det i första hand är hushåll med låg köpkraft som har fått denna förbättrad. Bland pensionärer "med TP" finns delgrupper som har lägre genomsnittlig pensionsinkomst realt sett 1981 än 1975.

Av tabell 5.3 framgår också hur den totala pensionen fördelar sig på olika slag av pensionsinkomster år 1981. Att folkpensionen är högre för hushåll "utan TP" än för hushåll "med TP" beror på att pensionstillskottet inräknas i folkpensionen och detta avtar med växande tilläggspension. Av redovisningen framgår att de avtalsreglerade pensionerna spelar stor roll för hushåll "med TP" medan "övriga pensioner" som omfattar frivilliga och privata pensioner spelar en underordnad roll.

Bland övriga transfereringar till pensionärerna är de kommunala bostadstilläggen helt dominerande. Förutsättningarna för att få sådana bostadstilläggg har förbättrats under perioden 1975–81. Detta beror i huvudsak på de regler för statsbidrag till de kommunala bostadstilläggen (KBT) för pensionärer som infördes 1980. Dessa kräver att KBT ska stå i viss minsta relation till den månatliga bostadskostnaden för att statsbidrag ska utgå. Tvärtemot vad som gäller för bostadsbidragen till barnfamiljerna så har realvärdet av de totala beloppen som utbetalas i bostadstillägg till pensionärer ökat under perioden 1975–81. Mest anmärkningsvärt är kanske att bostadstillägget har ökat för pensionärshushåll "med TP" såväl i genomsnittliga absoluta belopp som i relation till den disponibla inkomsten. Dessa hushåll har t o m haft den största procentuella reala ökningen av bostadstilläggen under perioden 1975–81.

6 Ungdomarnas inkomster

6.1 Hushållstyp, förvärvsintensitet och disponibel inkomst

Med ungdomshushåll avses i den här rapporten hushåll utan barn där hushållsföreståndaren är i åldern 18–24 år. Samtliga barnhushåll har schablonmässigt förts till "hushåll i yrkesaktiva åldrar". Motivet för detta är att kunna studera den ekonomiska situationen för unga hushåll innan försörjningsansvaret för barn kommer in i bilden.

Av tabell 4.1 i avsnitt 4.1 framgår att ungdomshushållen utgör ca 13 procent av samtliga hushåll eller år 1981 583 000. Av tabell 6.1 A framgår att huvudparten är ensamstående. Mindre än 10 procent är samboende. Ungefär lika många av de ensamstående är i åldern 18–20 år som i åldern 21–24 år.

Ungdomshushållen har en svag ekonomisk standard mätt i termer av disponibel inkomst per konsumtionsenhet. Här utgör dock samboendehushållen ett undantag. Deras genomsnittliga disponibla inkomst per konsumtionsenhet ligger ca 15 000 kronor över de ensamståendes inkomst. Den genomsnittliga disponibla inkomsten per konsumtionsenhet bland ensamstående ungdomar ligger på samma nivå som bland flerbarnsfamiljer och pensionärer. Här måste dock en analog reservation som för ålderspensionä-

Tabell 6.1 A Antal och andel ungdomshushåll efter hushållstyp. Disponibel inkomst per konsumtionsenhet. 1981. Genomsnittlig procentuell real förändring 1975–81. Återbetalningspliktiga studiemedel per konsumtionsenhet 1981.

Hushållstyp	Antal och andel hushåll 1981		Disponibel inkomst per konsumtionsenhet, 1 000-tals kr	Genomsnittlig real förändring 1975–81,	Återbetalningspliktiga studiemedel per konsumtionsenhet, 1 000-tals kr
	1 000-tal	%		%	
Ensamstående	538	92,5	33	–0,5	3
därav 18–20 år	272	46,5	27	2	1
21–24 år	266	45,5	38	–4	5
Samboende	45	7,5	47	–3,5	3
Samtliga ungdomshushåll	583	100	34	–1,5	3

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

Tabell 6.1 B. Andel kvarboende hos föräldrar bland ensamstående ungdomshushåll. Disponibel inkomst per konsumtionsenhet bland kvarboende. 1981

Hushållstyp	Andel kvarboende hos föräldrar, %	Disponibel inkomst per konsumtionsenhet bland kvarboende, 1 000-tals kr
Ensamstående 18–20 år	78	25
Ensamstående 21–24 år	42	36
Samtliga ensamstående ungdomshushåll	60	28

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs levnadsnivåundersökning.

rerna göras (avsnitt 5.1). Många ungdomar kan utnyttja föräldrarnas ekonomiska resurser, vilket innebär att den disponibla inkomsten underskattar deras ekonomiska standard. Ett stort antal av särskilt de yngre ungdomarna bor också kvar hemma hos föräldrarna. Av tabell 6.1 B framgår att denna andel är ca 80 procent bland ungdomar i åldern 18–20 år och ca 40 procent bland ungdomar i åldern 21–24 år. Ungdomarnas disponibla inkomster ger därför snarare en bild av deras förutsättningar att försörja sig med egna inkomster än en bild av deras faktiska köpkraft. Av tabell 6.1 B framgår att ungdomar som kvarbor hos föräldrarna har klart lägre disponibla inkomster än genomsnittet för samtliga ungdomar. Detta beror bl a på att ungdomar i åldern 18–20 år dominerar bland de kvarboende. Ungdomar i åldern 18–20 år har lägre förvärvsinkomster än ungdomar i åldern 21–24 år. Konstanthåller man åldersklassen har dessutom hos föräldrarna kvarboende ungdomar i åldersklassen 18–20 år ca 10 000 kronor lägre disponibel inkomst än ungdomar som lämnat föräldrahemmet. Motsvarande siffra i åldersklassen 21–24 år är ca 3 000 kronor.

Ungdomshushållens reala disponibla inkomster per konsumtionsenhet har minskat något under perioden 1975–81. Ett undantag från detta är i tabell 6.1 A 18–20-åringarna som fått något högre realinkomster.

När man behandlar ungdomarnas ekonomiska resurser bör även de återbetalningspliktiga studiemedlen beaktas även om dessa ej utgör inkomst utan lån. Dessa spelar en viktig roll särskilt för äldre ungdomshushåll. Genomsnittsvärden för de återbetalningspliktiga studiemedlen redovisas i tabell 6.1 A.

I tabell 6.2 särredovisas ungdomshushållen efter förvärvsintensitet. "Heltid", "deltid" och "ej förvärvsarbete" definieras på samma sätt som i avsnitt 4.2. För samboendehushållen har dock den förenklingen gjorts att med "heltid" avses ett hushåll där minst en arbetar heltid, med "deltid" att ingen arbetar heltid och minst en arbetar deltid och med "ej förvärvsarbete" att ingen förvärvsarbetar heltid eller deltid. Som omnämnts i avsnitt 4.2 så innebär inte "ej förvärvsarbete" att någon förvärvsinkomst ej alls kan förekomma utan att den eventuella arbetsinkomsten är lägre än basbeloppet (ca 17 000 kr 1981).

Av tabell 6.2 framgår att för ensamstående ungdomar är fördelningen på "heltid", "deltid" och "ej förvärvsarbetande" nästan jämn. Föga förvånande är förvärvsintensiteten högre bland de äldre ungdomarna. Bland

Tabell 6.2 Ungdomshushåll efter hushållstyp och förvärvsintensitet. 1975 och 1981. Procent

Hushållstyp		Förvärvsintensitet			
		Heltid	Deltid	Ej förv arbete	Samtliga
Ensamstående	1975	41	34	25	100
	1981	36,5	32,5	30,5	99,5
Ensamstående 18–20 år	1975	30	38	32	100
	1981	23,5	38	39	100,5
Ensamstående 21–24 år	1975	53	30	17,5	100,5
	1981	50	27,5	22,5	100
Samboende	1975	77,5	21,5	0	99
	1981	79	18	3	100
Samtliga ungdomshushåll	1975	44	33	23	100
	1981	40	31,5	28,5	100

Heltid = förvärvsarbete mer än 90 % av normal årsarbetstid
Deltid = förvärvsarbete mindre än 90 % av normal årsarbetstid
Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

samboendehushållen finns det minst en heltidsarbetande i ca 80 procent av hushållen 1981.

Liksom för hushåll i yrkesaktiva åldrar samvarierar den disponibla inkomsten per konsumtionsenhet med förvärvsintensiteten. Detta framgår av tabell 6.3. Ensamstående heltidsarbetande ungdomar har en disponibel inkomst per konsumtionsenhet som ligger klart över den genomsnittliga nivån för pensionärer och flerbarnsfamiljer (tabell 3.4). Den är dock ca 10 000 kronor lägre än för heltidsarbetande ensamstående utan barn i yrkesaktiva åldrar (tabell 4.4 A). Ungdomshushåll som tillhör kategorin "ej förvärvsarbetande" har en mycket låg "egen" köpkraft. Förutom genom hjälp från föräldrahemmet förstärks dock denna köpkraft genom studielånen. Dessa har för kategorin "ensamstående 21–24 år" ett genomsnittligt värde på ca 14 000 kronor år 1981. Även om dessa studielån inräknas i den disponibla inkomsten blir dock den "egna" köpkraften mycket låg. För ej förvärvsarbetande ungdomar i åldern 21–24 år ligger den klart lägre än för pensionärer och flerbarnsfamiljer.

I tabell 6.2 redovisas förvärvsintensiteten för ungdomshushållen såväl 1975 som 1981. Den bild som ges är att förvärvsintensiteten bland ungdomar avtar kraftigt. Detta gäller framför allt ensamstående ungdomar. Siffrorna speglar en verklighet där dels den genomsnittliga studietiden blir längre dels ungdomar möter ökade svårigheter att få förvärvsarbete i önskad omfattning. Trots offentliga insatser i form av arbetsmarknadsutbildning, beredskapsarbeten m m så fortsätter den öppna ungdomsarbetslösheten att stiga. Andelen öppet arbetslösa ungdomar i åldern 16–24 år var enligt arbetskraftsundersökningarna åren 1975, 1981 och 1982 3.8, 6.3 resp 7.6 procent (årsmedeltal).

I tabell 6.3 redovisas också förändringen av disponibel inkomst i fast penningvärde mellan 1975 och 1981. Konstanthåller man förvärvsintensiteten är mönstret att den disponibla inkomsten ökat något för de heltidssys-

Tabell 6.3 Disponibel inkomst per konsumtionsenhet 1981. Genomsnittlig real förändring 1975–81. Återbetalningspliktiga studiemedel per konsumtionsenhet 1981. Ungdomshushåll efter hushållstyp och förvärvsintensitet

Hushållstyp	Förvärvsintensitet			
	Heltid	Deltid	Ej förv arbete	Samtliga
Ensamstående 18–20 år				
Disp ink per k e 1 000-tals kr	45	30	13	27
Real förändr 1975–81, %	9,5	–1	58,5	2
Återbet plikt studiemedel per k e 1 000-tals kr	0	1	3	1
Ensamstående 21–24 år				
Disp ink per k e 1 000-tals kr	50	35	15	38
Real förändr 1975–81, %	0,5	–9	46,5	–4
Återbet plikt studiemedel per k e 1 000-tals kr	0	5	14	5
Samtliga ensamstående				
Disp ink per k e 1 000-tals kr	48	32	14	33
Real förändr 1975–81, %	4	–5	55	–0,5
Återbet plikt studiemedel per k e 1 000-tals kr	0	3	7	3
Samboende				
Disp ink per k e 1 000-tals kr	51	. .	. .	47
Real förändr 1975–81, %	–2,5	. .	. .	–3,5
Återbet plikt studiemedel per k e 1 000-tals kr	0	. .	. .	3
Samtliga ungdomshushåll				
Disp ink per k e 1 000-tals kr	49	32	14	34
Real förändr 1975–81, %	3	–5	55,5	–1,5
Återbet plikt studiemedel per k e 1 000-tals kr	0	3	7	3

Heltid = förvärvsarbete mer än 90 % av normal årsarbetstid
Deltid = förvärvsarbete mindre än 90 % av normal årsarbetstid
. . = statistikunderlaget otillräckligt
Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

selsatta, minskat för de deltidssysselsatta och ökat kraftigt för "ej förvärvsarbetande". Den lilla gruppen samboende tycks avvika från detta mönster vilket kan bero på det speciella sätt de tre förvärvsintensitetsklasserna definierats för den gruppen. En viktig förklaring till inkomstförändringen är den minskande förvärvsintensiteten bland ungdomar som redovisats ovan. Den innebär inte lägre förvärvsinkomster för heltidsarbetande 1981 än 1975 även om dessa är relativt sett färre till antalet. Inom den heterogena gruppen deltidsarbetande sker förskjutningar från lång deltid till kortare deltid som medför lägre förvärvsinkomster. Och man kan vänta sig att den genomsnittliga förvärvsintensiteten ökat i gruppen "ej förvärvsarbetande" genom att dess relativa storlek bland ungdomshushållen ökat.

En annan orsak till den förbättrade inkomstsituationen för "ej förvärvsarbetande" ungdomar som sammanhänger med de ökande svårigheterna att

få förvärvsarbete är det kraftigt utbyggda arbetsmarknadsstödet under perioden 1975–1981.

6.2 Ungdomshushåll med svag ekonomi

Av föregående avsnitt framgår att en stor del av ungdomshushållen har relativt låga inkomster. Studielånen hjälper upp köpkraften en del men även om dessa inräknas förblir den "egna" köpkraften ofta låg. Av tabell 6.4 A framgår att även om de återbetalningspliktiga studiemedlen inräknas i den disponibla inkomsten så har en stor andel av ungdomshushållen inkomster som ligger under existensminimum. Särskilt de yngre ungdomshushållen kan dock som tidigare påpekats ofta utnyttja föräldrarnas ekonomiska resurser.

Av tabell 6.4 B framgår dock att detta skyddsnät inte alltid är tillräckligt. Det framgår där att ett inte obetydligt antal ungdomshushåll har uppburit socialhjälp under 1981. Särskilt vanligt är det att deltidsarbetande och ej förvärvsarbetande ungdomar uppbär socialhjälp. Socialhjälp är lika vanligt bland ensamstående ungdomar som bland ensamstående utan barn i yrkesaktiva åldrar (tabell 4.8 A).

Tabell 6.4 Andel hushåll med socialhjälp och disponibel inkomst under existensminimum. Ungdomshushåll efter hushållstyp och förvärvsintensitet. Procent 1981.

Tabell 6.4 A Disponibel inkomst under existensminimum. Återbetalningspliktiga studiemedel inräknade i den disponibla inkomsten

Hushållstyp	Förvärvsintensitet			
	Heltid	Deltid	Ej förv arbete	Samtliga
Ensamstående	0	18,5	62.5	25,5
därav 18–20 år	0,5	29	83,5	43,5
21–24 år	0	4	25,5	7
Samboende	3,5	. .	. .	3
Samtliga ungdomshushåll	0,5	18	62	23,5

Tabell 6.4 B Socialhjälp

Hushållstyp	Förvärvsintensitet			
	Heltid	Deltid	Ej förv arbete	Samtliga
Ensamstående	1,5	5,5	5,5	4
därav 18–20 år	0	4.5	6	4
21–24 år	2	7	4,5	4
Samboende	1	. .	. .	2,5
Samtliga ungdomshushåll	1,5	6	5,5	4

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

6.3 Inkomststruktur

I avsnitt 3.4 tabell 3.5 redovisas inkomststrukturen för samtliga ungdomshushåll. I tabell 6.5 illustreras hur inkomststrukturen varierar kraftigt inom gruppen ungdomshushåll efter förvärvsintensitetens omfattning. Där redovisas inkomststrukturen för ensamstående ungdomshushåll i åldern 21–24 år dels för heltidsarbetande, dels för ej förvärvsarbetande.

Den helt dominerande inkomstkällan för heltidsarbetande är lönen. Av betydelse är också posten "övriga positiva transfereringar" som är i storleksordningen 4 000 kronor. Denna post torde i huvudsak omfatta utbetald sjukpenning. Någon större förändring i inkomststrukturen mellan 1975 och 1981 synes ej föreligga.

För ej förvärvsarbetande ser inkomststrukturen helt annorlunda ut. Lönen har visserligen även här stor betydelse eftersom definitionen på "ej förvärvsarbetande" tillåter en arbetsinkomst på upp till ca 17 000 kronor (basbeloppet 1981). I absoluta tal har den genomsnittliga lönen ökat i fast penningvärde mellan 1975 och 1981. Den relativa betydelsen av lönen är dock klart mindre än för heltidsarbetande. I stället är den relativa betydelsen av "övriga positiva transfereringar" betydligt större även om dessa i absoluta tal inte är större än för heltidsarbetande. För "ej förvärvsarbetande" har dock posten "övriga positiva transfereringar" en annan sammansättning. Den omfattar i huvudsak bostadstillägg, arbetsmarknadsstöd och ersättningar vid värnplikts- och annan militärtjänstgöring. Denna posts betydelse har ökat kraftigt sedan 1975 såväl i absoluta som i relativa tal, vilket till stor del beror på ökat arbetsmarknadsstöd till ungdomar. Däremot har betydelsen av studiebidraget minskat kraftigt sedan 1975 såväl i absoluta som relativa tal, vilket beror på den värdeminskning av studiemedlens bidragsdel som ägt rum sedan 1975.

Tabell 6.5 Inkomststruktur för ensamstående ungdomshushåll i åldern 21–24 år efter förvärvsintensitet. 1 000-tals kronor 1981. Procent 1975 och 1981

	Ensamstående					
	Heltid			Ej förvärvsarbetande		
	1 000-tals kr	Procent		1 000-tals kr	Procent	
	1981	1981	1975	1981	1981	1975
Lön	+ 65	137	135	9	60	66
Övriga faktorinkomster	+ 1	1	5	2	11	7
Studiebidrag	+ 0	0	0	1	10	24
Övriga positiva transfereringar	+ 4	8	5	4	31	8
därav bostadstillägg	0	0	1	1	4	2
arbetsmarknadsstöd	0	0	0	2	14	1
Inkomstskatt	– 22	46	45	2	11	4
Övriga negativa transfereringar	– 0	0	0	0	0	0
Disponiel inkomst per hushåll	= 47	100	100	14	101	101
Studielån	0	–	–	13	–	–

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

I tabell 6.5 redovisas även den genomsnittliga storleken på studielånen. Gruppen heltidsarbetande har inga studielån medan studielånen för de "ej förvärvsarbetande" är av samma storleksordning som de disponibla inkomsterna.

7 Förmögenhetsfördelningen i stort

7.1 Förmögenhetsbegrepp

För att få en allsidig bild av ett hushålls ekonomiska resurser räcker det inte att enbart se till inkomsterna utan även förmögenhetssituationen måste beaktas. Innehav av positiv förmögenhet ger i allmänhet konsumtionsmöjligheter vid sidan av de konsumtionsmöjligheter som beskrivs av den disponibla inkomsten. Omvänt kan innehav av skulder kraftigt begränsa valfriheten i de konsumtionsmöjligheter som den disponibla inkomsten är ett uttryck för. Exempelvis är egnahemsägares disponibla inkomster ofta kraftigt uppbundna i bostadskonsumtionen bl a i form av räntor på inteckningsskulder. Positiva förmögenheter är naturligtvis ofta inte heller tillgängliga för konsumtion utan kan vara uppbundna t ex i bostad och rörelse. Innehav av en positiv förmögenhet ger dock en ekonomisk trygghet och handlingsfrihet.

"I den teoretiska ekonomiska litteraturen betonas att inkomst och förmögenhet är nära förenade. Inkomsten ses som förmögenhetens avkastning under en given tidsperiod. I sin vidaste tolkning innebär detta att alla former av inkomster motsvaras av någon form av förmögenhet" (6). Detta innebär att t ex löneinkomster betraktas som avkastning på s k egentillgångar i form av arbetskapacitet, utbildning m m. I dagligt tal brukar man dock knappast ge förmögenheten en så vid definition utan begränsa sig till att beakta olika finansiella och reala tillgångar i form av bankmedel, aktier, fastigheter, kapitalvaror, penningskulder m m. Ska man konkret mäta förmögenheter och förmögenhetsfördelningen är man i allmänhet hänvisad till att utgå från denna mera begränsade förmögenhetsdefinition, eftersom egentillgångar såsom arbetskapacitet och utbildning kräver speciella metoder och antaganden för att låta sig kvantifieras i monetära termer.

Framställningen i detta kapitel bygger på några specialbearbetningar av HINK som genomförts sedan 1975. Utredningen om löntagarna och kapitaltillväxten studerade förmögenhetsstruktur och förmögenhetsfördelning per den 31 december 1975 med hjälp av HINK (6). Dessutom har SCB genomfört vissa studier med utgångspunkt från HINK av förmögenhetsfördelningen per den 31 december 1978 och 1981 bl a som en specialbearbetning för LU 84.

Förmögenhetsstatistiken från HINK har motsvarande brister som inkomststatistiken dvs samtliga förmögenhetstillgångar deklareras inte vid den årliga inkomst- och förmögenhetstaxeringen (avsnitt 3.2).

7.2 Den vertikala förmögenhetsfördelningen

Med den vertikala förmögenhetsfördelningen menas i analogi med den vertikala inkomstfördelningen att förmögenheten inte enbart utgör undersökningsvariabel utan också den variabel efter vilken hushållen grupperas när jämförelsegrupper bildas (avsnitt 3.3). I tabell 7.1 redovisas den vertikala förmögenhetsfördelningen per den 31 december 1975.

I tabellen redovisas hur stor andel av förmögenheterna som tillfaller de förmögnaste hushållen. Hushållen har dels ordnats efter taxerade nettoförmögenheter och dels efter förmögenheternas storlek då fastigheterna värderats till marknadspris. Marknadsprisvärdering ger en något jämnare förmögenhetsfördelning än taxeringsvärderingen. Detta beror på att egnahem och fritidshus är vanligt förekommande förmögenhetstillgångar för vilka marknadspriserna är höga i förhållande till taxeringsvärdena. Man kan konstatera att förmögenhetsfördelningen är betydligt mer ojämn än inkomstfördelningen – även vid marknadsvärdering av fastigheterna. Den rikaste procenten ägde ca 17 procent av den totala nettoförmögenheten, de fem procent rikaste 38 procent och de tio procent rikast ca 54 procent. Den senare siffran kan jämföras med den vertikala inkomstfördelningen. I tabell 7.2 redovisas denna dels för faktorinkomsterna dels för disponibelinkomsterna. I det senare fallet har hushållen grupperats såväl efter disponibel inkomst per

Tabell 7.1 Förmögenhetsfördelningen 1975.
Procentuell andel av totala förmögenheten deklarerad av de 0,1–20,0 procent rikaste hushållen

Andel rikaste hushållen	Taxerad nettoförm.	Taxerad bruttoförm.	Nettoförm. markn. pris	Bruttoförm. markn. pris
0,1	8	7	6	6
0,2	10	9,5	8	8,5
0,5	15	14	12,5	13
1,0	20,5	18,5	17	17
2,0	28	25,5	24	24
5,0	44	38	38	37
10,0	60	52	54	52
20,0	80	71	75	71

Källa: Spånt R: Den svenska förmögenhetsfördelningens utveckling, SOU 1979:9.

Tabell 7.2 Andel av inkomststumman som tillfaller den 10:e decilen. Faktorinkomst och disponibel inkomst. 1975 och 1981. Procent

10:e decilen definierad efter	1975	1981
Disponibel inkomst[a] per hushåll	22	22
Disponibel inkomst [a] per konsumtionsenhet	18	18
Faktorinkomst[b] per hushåll	30	30

[a] Inkomstsumman avser disponibelinkomster.
[b] Inkomstsumman avser faktorinkomster.
Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

hushåll som efter disponibel inkomst per konsumtionsenhet. Den ojämnaste vertikala inkomstfördelningen får man om man studerar faktorinkomsterna. De tio procent hushåll som har högst faktorinkomster har ca 30 procent av faktorinkomstsumman. Förmögenheterna är dock ännu ojämnare fördelade.

En relevant fråga är huruvida den vertikala förmögenhetsfördelningen har förändrats påtagligt sedan 1975. I tabell 7.3 redovisas den procentuella andelen av den totala nettoförmögenheten som tillfaller de 10 resp 20 procent rikaste hushållen 31 december 1978 och 1981. Redovisningen i tabell 7.3 skiljer sig från redovisningen i tabell 7.1 dels genom att den är mindre detaljerad dels genom att definitionen på nettoförmögenhet "till marknadspris" ej är densamma. I Roland Spånts redovisning från 1975 är samtliga fastigheter värderade till marknadspris medan i HINK-redovisningen från 1978 och 1981 endast egna hem och fritidshus är värderade till marknadspris. Jordbruksfastigheter och hyresfastigheter är värderade till taxeringsvärde. Detta innebär att resultaten i tabell 7.1 och 7.3 ej är fullt jämförbara. Dock kan man våga dra den slutsatsen att andelen av förmögenhetssumman som tillfaller de 10 resp 20 procent rikaste hushållen knappast är större 1981 än 1978. Tabell 7.1 och 7.3 ger inte heller något stöd för hypotesen att de 10 eller 20 procent rikaste hushållen skulle äga en större andel av den samlade förmögenhetssumman 1981 än 1975.

I tabell 7.4 redovisas hur förmögenhetssumman fördelar sig på olika decilgrupper efter disponibel inkomst per konsumtionsenhet 1978 och 1981. Det framgår att förmögenhetssumman fördelar sig på ett likartat sätt på de olika decilgrupperna 1978 och 1981. Den tionde decilen har bägge åren över

Tabell 7.3 Procentuell andel av den totala nettoförmögenheten till marknadspris[a] som tillfaller de 10–20 procent rikaste hushållen 31 december 1978 och 1981

Andel rikaste hushållen	Nettoförm. markn. pris[a]	
Procent	1978	1981
10	49	50
20	74	73

[a] Egna hem och fritidshus marknadsvärderade. I övrigt enligt taxeringsvärde.
Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

Tabell 7.4 Andel av förmögenhetssumman[a] i olika decilgrupper definierade efter disponibel inkomst per konsumtionsenhet. 1975 och 1981. Procent

	Deciler										
	1:a	2:a	3:e	4:e	5:e	6:e	7:e	8:e	9:e	10:e	
1978	6	8	7	7	9	8	10	10	12	24	101
1981	6	9	8	7	9	8	9	10	13	22	101

[a] Egna hem och fritidshus marknadsvärderade. I övrigt enligt taxeringsvärde.
Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

20 procent av förmögenhetssumman. Anmärkningsvärt i tabell 7.4 är annars hur jämnt den återstående förmögenhetssumman fördelar sig på de övriga decilgrupperna både 1978 och 1981. Det ska dock understrykas att givet en viss hushållssammansättning så finns ett mer uttalat positivt samband mellan hushållens disponibla inkomst och nettoförmögenhet (7).

7.3 Den horisontella förmögenhetsfördelningen

I tabell 7.5 redovisas den horisontella förmögenhetsfördelningen mellan ungdomshushåll, hushåll i yrkesaktiva åldrar och ålderspensionärshushåll. Det framgår att ungdomshushåll har mycket små nettoförmögenheter jämfört med de två andra hushållstyperna. Detta är naturligtvis vad man väntar sig eftersom ungdomshushållen i allmänhet ej har haft möjlighet eller tid att bygga upp någon egen förmögenhet. Genomförda studier visar att nettoförmögenheterna stiger genomsnittligt sett med hushållens ålder upp till 55 års ålder (7).

De genomsnittliga förmögenheterna för hushåll i yrkesaktiva åldrar och

Tabell 7.5 Nettoförmögenhet[a] i olika hushållstyper 1981. Genomsnittlig real förändring sedan 1978.

Hushållstyp	Antal och andel hushåll 1981		Nettoförmögenhet per hushåll, 1000-tals kr	Genomsnittlig real förändring 1978–81, %
	1000-tal	%		
Ungdomshushåll	583	13,5	14	–26
därav ensamstående	538	12,5	12	–25
samboende	45	1	31	–29,5
Hushåll i yrkesaktiva åldrar	2 728	62,5	155	2
därav				
ensamstående utan barn	957	22	74	27,5
ensamstående med ett barn	124	3	55	–19
samboende utan barn	692	16	229	– 0,5
samboende med ett barn	366	8,5	215	17
samboende med två barn	378	8,5	194	9
samboende med tre barn	119	2,5	214	7
Ålderspensionärer	1 053	24	153	51,5
därav				
ensamstående utan TP[b]	348	8	93	50
ensamstående med TP[b]	363	8,5	134	61,5
samboende utan TP[b]	100	2,5	190	29,5
samboende med TP[b]	242	5,5	249	25
Samtliga hushåll	4 364	100	136	11,5

[a] Egna hem och fritidshus marknadsvärderade. I övrigt enligt taxeringsvärde
[b] Utan TP: pension ≤ 1.1 (folkpension + pensionstillskott 1981)
Med TP: pension > 1.1 (folkpension + pensionstillskott 1981)
Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

ålderspensionärshushåll ligger i slutet av 1981 på ungefär samma nivå. Detta var inte fallet tre år tidigare utan utvecklingen de senaste åren har inneburit en kraftig ökning av ålderspensionärernas förmögenheter räknat i 1981 års allmänna prisnivå. Med omräkning till 1981 års prisnivå menas då att förmögenheterna 1978 har omräknats till 1981 års penningvärde med hjälp av konsumentprisindex och därefter har jämförelse ägt rum med 1981 års förmögenheter för motsvarande grupper. Liksom vid inkomstjämförelserna i tidigare kapitel beror förändringarna såväl på ändrad sammansättning av de grupper av hushåll som jämförs som på förändringar i själva förmögenheterna.

För hushåll i yrkesaktiva åldrar är de genomsnittliga förmögenheterna i stort sett oförändrade mellan 1978 och 1981 även om man kan iaktta rätt stora förändringar för olika delgrupper. Någon regelbundenhet i dessa förändringar för delgrupperna i tabell 7.5 synes dock inte föreligga.

Två generella iakttagelser man kan göra i tabell 7.5 är att samboendehushåll har klart högre förmögenheter än ensamståendehushåll – i allmänhet mer än dubbelt så stor nettoförmögenhet – samt att ålderspensionärer "med TP" har större nettoförmögenheter än ålderspensionärer "utan TP" (avsnitt 5.1).

I tabell 7.6 redovisas den horisontella förmögenhetsfördelningen efter socio-ekonomisk grupp. Det framgår att arbetarhushållen har genomgående lägre förmögenheter än tjänstemannahushållen. I särklass störst förmögenheter redovisas för lantbrukarhushållen som har stora belopp bundna i lantbruksföretagen. Övriga företagare har genomsnittligt klart mindre förmögenheter än lantbrukarna och ligger i ungefärlig nivå med de högre tjänstemännen eller tjänstemännan på mellannivå. Bland löntagarhushållen gäller att ju högre utbildningsnivån är inom resp löntagarkategori desto högre är också den genomsnittliga nettoförmögenheten.

Nettoförmögenheterna har ökat något mellan 1978 och 1981 räknat i fast penningvärde för hushåll i yrkesaktiva åldrar med minst en förvärvsarbetande. För samtliga löntagarhushåll redovisas dock en minskning. Särskilt kraftig har minskningen varit bland arbetarhushållen. Men även bland samboende tjänstemannahushåll förekommer påtagliga minskningar i nettoförmögenheterna. En viktig orsak till detta förhållande är att marknadsvärdena på egnahem och fritidshus ej har följt med den allmänna penningvärdesutvecklingen de senaste åren. Medan konsumentprisindex stigit med ca 36 procentenheter mellan 1978 och 1981 så har priserna på småhus endast stigit ca 10 procentenheter.

Den mest anmärkningsvärda iakttagelsen i tabell 7.6 är kanske den kraftiga ökningen av lantbrukarhushållens nettoförmögenheter räknat i fast penningvärde. Här måste man dock komma ihåg att jordbruksfastigheterna är värderade till taxeringsvärde i tabell 7.6 och ökningen förklaras i huvudsak av att taxeringsvärdena på jordbruksfastigheter höjdes kraftig vid den allmänna fastighetstaxeringen 1981. Detta berodde i sin tur på att marknadsvärdena på jordbruksfastigheter låg långt över taxeringsvärdena före 1981 års fastighetstaxering. Den kraftiga prisstegringen på jordbruksfastigheter som manifesterades i de ändrade taxeringsvärdena 1981 hade dock ägt rum redan före perioden 1978–1981. Under denna period sjönk i praktiken priserna på jordbruksfastigheter med några procentenheter i löpande priser.

Tabell 7.6 Nettoförmögenhet[a] för hushåll i yrkesaktiva åldrar med minst en förvärvsarbetande efter hushållstyp och socio-ekonomisk grupp. 1981. Real förändring 1978–1981. 1000-tals kronor. Procent.

Socio-ekonomisk grupp	Hushållstyp: Samboende utan barn 35–39 år		Samboende med två barn		Samtliga hushåll	
	1000-tals kr	Real förändr 1978–81. Procent	1000-tals kr	Real förändr 1978–81. Procent	1000-tals kr	Real förändr 1978–81. Procent
Arbetare	176	– 8,5	123	–16,5	103	–10,5
därav						
icke facklärda	173	–11	103	–17	91	–12,5
facklärda	181	– 3,5	144	–16	124	– 7,5
Tjänstemän	275	– 6	225	–10,5	195	– 0,5
därav						
lägre tjänstemän	225	4,5	167	–21,5	142	5,5
tjänstemän på mellannivå	268	– 3,5	226	–10,5	200	– 2,5
högre tjänstemän	369	–12,5	270	– 2,5	262	7,5
Samtliga löntagare	229	– 4	177	–12,5	146	– 3,5
Lantbrukare	656	47,5	555	26,5	518	62,5
Övriga företagare	271	–21,5	253	4	242	1,5
Samtliga hushåll	245	– 2	195	– 7	165	2,5

[a] Egna hem och fritidshus marknadsvärderade. I övrigt enligt taxeringsvärde.
Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersöknining.

Vid en marknadsvärdering av jordbruksfastigheterna hade därför bilden av lantbrukarhushållens förmögenhetsutveckling mellan 1978 och 1981 blivit en annan än den gynnsamma bild som redovisas i tabell 7.6.

7.4 Förmögenhetsstrukturen

I tabell 7.7 redovisas förmögenhetsstrukturen för hushåll i yrkesaktiva åldrar, pensionärshushåll och ungdomshushåll. Dessutom redovisas förmögenhetsstrukturen för samtliga hushåll. Liksom tidigare har egna hem och fritidshus värderats till marknadsvärden men i övrigt tillämpas taxeringsvärden.

Den totala hushållsförmögenheten värderad på detta sätt belöper sig 1981 till knappt 600 miljarder kronor, varav ca 40 procent avser egnahemskapital. Ca 15 procent utgör rörelsetillgångar och resten – ca 45 procent – är andra förmögenhetstillgångar/skulder av såväl real som finansiell karaktär. Fritidshusen ingår i "övrigt kapital" medan hyres- och jordbruksfastigheter ingår bland rörelsetillgångarna. Vid en jämförelse med 1978 kan man iakttaga att rörelsetillgångarna har ökat i relativ betydelse medan egnahemskapitalet minskat i relativ betydelse. Här är det viktigt att tänka på att jordbruksfastigheter och hyresfastigheter är värderade till taxeringsvärde medan egna hem är värderade till marknadsvärde, varför fastighetstaxeringen 1981 påverkar resultaten i denna riktning.

Tabell 7.7 Förmögenhetsstruktur för hushåll i yrkesaktiva åldrar, pensionärshushåll, ungdomshushåll och samtliga hushåll. 1000-tals kronor 1981. Procent 1978 och 1981.

	Hushåll i yrkesaktiva åldrar			Pensionärshushåll			Ungdomshushåll			Samtliga hushåll		
	1000-tals kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978	1000-tals kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978	1000-tals-kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978	1000-tals-kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978
Rörelsetillgångar netto	25	16	7	13	9	8	5	40	8	20	15	7
därav tillgångar	45	29	20	15	10	9	9	67	32	33	24	18
skulder	19	13	13	1	1	1	4	28	24	13	10	11
Eget hem netto	69	44	52	42	28	39	2	15	6	53	39	48
därav tillgångar	131	84	92	48	32	44	4	28	30	94	69	81
skulder	62	40	40	6	4	6	2	13	24	40	30	32
Övrigt kapital netto	61	39	41	97	64	54	6	45	86	62	46	44
därav reala tillgångar	46	29	30	27	18	15	7	48	40	36	27	27
finansiella tillgångar	48	31	30	76	50	42	10	74	78	50	37	33
aktier	7	5	5	14	9	1	2	12	12	8	6	5
skulder	33	21	19	6	4	3	11	77	32	23	17	16
Bruttoförmögenhet	269	173	172	167	110	110	30	217	180	212	157	159
Summa skulder	114	74	72	14	9	10	16	118	80	76	57	59
Nettoförmögenhet	155	100	100	153	100	100	14	100	100	136	100	100

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

De finansiella tillgångarnas relativa betydelse har ökat sedan 1978 och det gäller även den delpost av dessa tillgångar som avser aktier. Sett över samtliga hushåll är dock ökningen i aktiekapitalets relativa andel endast en procent.

Bland hushåll i yrkesaktiva åldrar är egna hemmen den dominerande förmögenhetsposten. Bland pensionärshushållen dominerar övriga förmögenhetstillgångar som dessutom ökat i relativ betydelse och då i synnerhet de finansiella tillgångarna. Ålderspensionärernas ökade aktietillgångar mellan 1978 och 1981 är anmärkningsvärt stora. Bland ungdomshushållen dominerar rörelsetillgångar och övriga kapitaltillgångar medan egna hemmen spelar liten roll i den totala förmögenheten.

Relationen mellan tillgångar och skulder är i stort sett oförändrad mellan 1978 och 1981 för de hushållsgrupper som redovisas i tabell 7.7. Ett undantag utgör ungdomshushållen som är mer skuldsatta 1981 än 1978 dvs en större andel av deras bruttoförmögenhet motsvaras av skulder. Jämfört med ungdomshushåll och hushåll i yrkesaktiva åldrar är pensionärshushållen mycket litet skuldsatta.

I föregående avsnitt redovisades nettoförmögenheternas fördelning på olika socio-ekonomiska grupper för hushåll i yrkesaktiva åldrar med minst en förvärvsarbetande. I tabell 7.8 redovisas förmögenhetsstrukturen för olika socio-ekonomiska grupper. Arbetarnas låga nettoförmögenheter motsvaras också av låga bruttoförmögenheter. Medan facklärda arbetare har en genomsnittlig bruttoförmögenhet på drygt 200 000 kronor så har högre tjänstemän en bruttoförmögenhet på drygt 500 000 kronor. Genomsnittet för samtliga tjänstemannahushåll vad beträffar bruttoförmögenhet ligger på 350 000 kronor medan genomsnittet för arbetarhushållen ligger knappt 200 000 kronor lägre. Skillnaderna mellan arbetarnas och tjänstemännens förmögenheter förklaras dels av att tjänstemännen har större förmögenheter i eget hem, dels av att övriga kapitaltillgångar är betydligt större bland tjänstemännen. Skillnaderna i rörelsetillgångar är däremot inte särskilt stora. Rörelsetillgångarna spelar av naturliga skäl en underordnad om än växande roll i förmögenhetsbilden för löntagarhushåll.

Eget hem svarar för ungefär hälften av nettoförmögenheten för de socio-ekonomiska grupper som redovisas i tabell 7.8 med undantag för lantbrukarna. Den låga förmögenheten i eget hem som redovisas för lantbrukarna kan dock förklaras av att lantbrukarnas bostad i regel deklareras som en del av rörelsetillgångarna och det har vid statistikredovisningen i tabell 7.8 inte varit möjligt att urskilja denna del. Liksom lantbrukarna i genomsnitt har störst nettoförmögenheter så har lantbrukarhushållen också störst bruttoförmögenheter. Lantbrukarhushållens genomsnittliga bruttoförmögenhet är 1981 ca 850 000 kronor eller ca 350 000 kronor större än de högre tjänstemännens bruttoförmögenhet. Det framgår av tabell 7.8 att huvuddelen av bruttoförmögenheten utgörs av rörelsetillgångar.

Övriga företagare har såväl en nettoförmögenhet som en bruttoförmögenhet som i genomsnitt ligger på samma nivå som de högre tjänstemännens förmögenheter. Skillnaden i förmögenhetsstruktur mellan dessa socio-ekonomiska grupper ligger i förmögenheternas fördelning på rörelse resp övrigt kapital. Företagarna har föga oväntat betydligt mer rörelsetillgångar än de högre tjänstemännen. Övriga företagares rörelsetillgångar är dock

Tabell 7.8 Förmögenhetsstruktur för hushåll i yrkesaktiva åldrar med minst en förvärvsarbetande efter socio-ekonomisk grupp. 1000-tals kronor. Procent 1978 och 1981.

	Arbetare			därav facklärda			Tjänstemän			därav lägre tjänstemän		
	1000-tals kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978	1000-tals kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978	1000-tals kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978	1000-tals kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978
Rörelsetillgångar netto	7	7	3	5	4	2	13	7	1	6	4	0
därav tillgångar	11	10	5	8	7	3	18	9	4	8	5	2
skulder	4	4	2	3	3	1	5	3	3	2	1	2
Eget hem netto	53	51	56	70	56	64	97	50	58	69	49	56
därav tillgångar	100	97	93	136	110	108	195	100	108	127	89	97
skulder	47	46	37	66	53	44	98	50	50	57	40	41
Övrigt kapital netto	43	42	41	49	40	34	85	44	41	67	47	44
därav reala tillgångar	27	26	25	34	28	26	65	33	35	51	36	32
finansiella tillgångar	28	28	25	29	23	18	70	36	31	45	32	27
aktier	1	1	1	1	1	1	16	8	7	5	4	3
skulder	12	11	9	13	11	10	50	26	26	29	20	14
Bruttoförmögenhet	165	161	148	206	168	155	348	178	178	231	162	158
Summa skulder	62	61	48	83	67	55	153	79	79	88	61	57
Nettoförmögenhet	103	100	100	124	100	100	195	100	100	142	100	100

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning.

Tabell 7.8 (forts) Förmögenhetsstruktur för hushåll i yrkesaktiva åldrar med minst en förvärvsarbetande efter socio-ekonomisk grupp. 1 000-tals kronor. Procent 1978 och 1981

	därav högre tjänstemän			Lantbrukare			Övriga företagare			Samtliga hushåll		
	1000-tals kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978	1000-tals kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978	1000-tals-kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978	1000-tals-kronor 1981	Procent 1981	Procent 1978
Rörelsetillgångar netto	13	5	2	418	81	72	52	21	18	27	16	8
därav tillgångar	21	8	6	730	141	180	155	64	79	49	29	20
skulder	8	3	4	311	60	108	103	43	61	21	13	13
Eget hem netto	123	47	53	27	5	6	119	49	50	74	45	53
därav tillgångar	260	99	105	32	6	7	194	80	79	142	86	94
skulder	137	52	52	5	1	1	75	31	28	68	41	41
Övrigt kapital netto	127	48	45	72	14	22	72	30	31	64	39	40
därav reala tillgångar	98	37	39	30	6	12	117	48	35	49	30	30
finansiella tillgångar	120	46	44	61	12	18	67	28	28	50	30	29
aktier	37	14	13	8	1	4	6	3	3	8	5	5
skulder	91	35	38	19	4	8	112	46	31	35	21	19
Bruttoförmögenhet	498	190	194	853	165	217	533	220	221	290	175	173
Summa skulder	236	90	94	335	65	117	290	120	120	124	75	73
Nettoförmögenhet	262	100	100	518	100	100	242	100	100	165	100	100

Källa: Specialbearbetning för LU 84 av SCBs inkomstfördelningsundersökning

klart mindre än lantbrukarnas rörelsetillgångar.

Innehavet av kapitaltillgångar vid sidan av rörelse och eget hem varierar kraftigt mellan de socio-ekonomiska grupperna i tabell 7.8. Lägst ligger också här arbetarhushållen. Därefter följer i stigande ordning lägre tjänstemän, övriga företagare, lantbrukare och till sist de högre tjänstemännen som har ca 220 000 kronor i bruttoförmögenhet vid sidan av egnahems- och rörelsetillgångar. Motsvarande belopp för arbetarhushållen är ca 50 000 kronor.

Av särskilt intresse är att observera hur ojämnt innehavet av aktier är fördelat mellan de socio-ekonomiska grupperna. Aktieinnehav spelar en mycket underordnad roll i arbetarhushållens genomsnittliga förmögenhet – ca 1 000 kronor i absoluta tal – medan tjänstemännens genomsnittliga aktieinnehav är ca 15 000 kronor och de högre tjänstemännens aktieinnehav ca 35 000 kronor. Aktietillgångarna hos företagarna inkl lantbrukarna ligger i intervallet 5–10 000 kronor.

Studerar man relationen mellan skuldernas storlek och bruttoförmögenhetens storlek finner man att arbetarhushållen har lägst andel skulder även om denna andel har ökat med ca 5 procent sedan 1978. På samma nivå som arbetarhushållen ligger 1981 också de lägre tjänstemännen och lantbrukarna. Lantbrukarnas nivå påverkas dock av att jordbruksfastigheter i tabell 7.8 värderats till taxeringsvärden. På grund av den allmänna fastighetstaxeringen 1981 förändras därmed lantbrukarna skuldandel i den genomsnittliga bruttoförmögenheten från ca 55 procent 1978 till ca 40 procent 1981. Högre tjänstemän har en skuldandel på ca 50 procent såväl 1978 som 1981 och motsvarande siffra för övriga företagare är 55 procent.

8 Fördelningseffekter av inflation m m

8.1 Inflationens omfördelningseffekter

Det hävdas ofta att inflationen omfördelar förmögenheter mellan hushåll från sparare till låntagare. Det som då avses är att personer med penningtillgångar inte får en ränta på dessa pengar som motsvarar penningvärdets fall mätt t ex med konsumentprisindex. Om bankräntan är 8 procent och konsumentprisindex stiger med 10 procent under ett år så har i praktiken bankspararen förlorat en del av sina penningtillgångar sedan årets början. Förlusten är minst 2 procent men ofta större eftersom den nominella bankräntan är skattepliktig inkomst. Omvänt gör personer med skulder inflationsvinster. Om skuldräntan är 15 procent och inflationen 10 procent så utgör endast 5 procent reala räntekostnader medan de övriga räntekostnaderna är en real amortering på skulden. Om ingen nominell amortering äger rum under året så har ju skulden ändå minskat med 10 procent i fast penningvärde. Eftersom skuldräntor är avdragsgilla i deklarationen så blir ofta den faktiska realräntan betydligt lägre än 5 procent – ofta t o m negativ.

En strikt tillämpning av den teoretiska definitionen på disponibel inkomst – konsumtionsmöjligheterna under ett år vid oförändrad real förmögenhetsställning – skulle innebära att inflationsvinster och inflationsförluster beaktades vid beräkning av den disponibla inkomsten. Såsom framhållits i avsnitt 3.2 tillämpas dock ett nominellt inkomstbegrepp i den här rapporten och det gäller även i den officiella inkomststatistiken. En orsak till detta är att det reala inkomstbegreppet ej kan sägas vara allmänt etablerat. Skattesystemet utgår t ex från i huvudsak nominella inkomstbegrepp. En annan orsak är att metoderna för hur inflationsvinster och inflationsförluster ska beräknas också befinner sig på diskussionsstadiet.

Det finns få exempel på studier av inflationens omfördelningseffekter som bygger på representativ inkomst- och förmögenhetsstatistik.

Realbeskattningsutredningen med uppgift att utreda frågan om en övergång till en real beskattning av räntor och kapitalvinster m m har genomfört studier av förmögenhetsomflyttningar på grund av inflation och skatteregler bl a grundade på SCBs inkomstfördelningsundersökningar (HINK) (8). Realbeskattningsutredningen har därvid begränsat sig till att studera inflationsvinster och inflationsförluster som uppkommer inom ramen för den privata finansiella nettoförmögenheten.

I tabell 8.1 redovisas inflationsvinster och inflationsförluster för individer i

Tabell 8.1 Andel inflationsvinnare samt netto av inflationsvinster och inflationsförluster i olika inkomstskikt år 1979. Egnahemsägare och övriga. 1982 års penningvärde

Inkomst av tjänst 1000-tal kronor	Andel inflationsvinnare. Procent			Inflationsvinst/förlust Netto. Miljoner kr		Inflationsvinst/förlust per individ Netto 1000-tal kr		
	Egnahemsägare	Övriga	Totalt	Egnahemsägare	Övriga	Egnahemsägare	Övriga	Totalt
0– 19	80	24	44	1 885	– 90	6	0	2
19– 38	86	27	51	1 234	– 56	6	0	2
38– 57	78	23	40	1 160	38	5	0	2
57– 76	81	28	45	1 613	– 373	5	– 1	1
76– 95	87	36	58	1 935	– 52	6	0	3
95–114	89	45	71	1 287	138	8	1	5
114–133	90	43	71	791	– 6	9	0	5
133–152	88	38	69	563	21	9	1	6
152–171	96	37	78	352	– 11	12	– 1	8
171–190	96	46	81	309	38	15	4	12
190–285	94	50	81	645	54	17	4	13
285–	93	47	77	251	66	22	11	18
Totalt	84	29	51	12 026	– 233	7	0	3

Anmärkning: Endast personer utan inkomst av jordbruksfastighet, hyresfastighet eller rörelse i åldern 20–64 år.

Källa: Specialbearbetning för realbeskattningsutredningen av SCBs inkomstfördelningsundersökning. SOU 1982:1 kapitel 3.

åldrarna 20–64 år som ej har några företagsinkomster. Med att en individ gör en inflationsvinst menas att individen "ingår i ett hushåll med positivt realräntenetto på finansiella tillgångar och skulder efter skatt och räntebidrag. En individ är förlorare om han ingår i ett hushåll med motsvarande negativt realräntenetto". För makar och samboende har inflationsvinsterna/förlusterna för varje hushåll fördelats lika mellan makarna. I realbeskattningsutredningens beräkningar inkluderas alltså skattesystemets verkningar i inflationsvinsten/förlusten.

För en låntagare är "inflationsvinsten" lika med den finansiella nettoskulden multiplicerat med årets inflationstakt minus nettoränteutgifterna efter skatt och räntebidrag. För en sparare är "inflationsförlusten" lika med de finansiella nettotillgångarna multiplicerat med årets inflationstakt minus nettoränteinkomsterna efter skatt och räntebidrag.

Av tabell 8.1 framgår att bortsett från vissa smärre avvikelser så växer andelen inflationsvinnare med växande inkomst av tjänst. Det framgår också att andelen inflationsvinnare bland egnahemsägarna är mycket stor – ca 85 procent mot ca 30 procent bland övriga.

Av tabell 8.1 framgår att nettovärdet av inflationsvinsterna på de privata finansiella nettoförmögenheterna år 1979 till de hushåll och individer som redovisas i tabell 8.1 var positivt och i storleksordningen 12 miljarder mätt i 1982 års penningvärde. Hela detta netto tillföll egnahemsägarna. Att nettot blir positivt innebär att det inte handlar om ett direkt nollsummespel mellan sparare och låntagare bland hushållen. Realbeskattningsutredningens analys visar att bruttovärdet av inflationsvinsterna för den beskrivna befolkningsgruppen var ca 15,5 miljarder kronor och bruttovärdet av inflationsförlusterna var ca 3,5 miljarder kronor. "Det allmänna (indirekt skattebetalarna) står för en större del av förlusterna till låntagarna inom hushållssektorn än spararna inom hushållssektorn". Den här analysen bygger på deklarerade tillgångar och skulder vid taxeringen. Vid tolkningen av siffrorna i tabell 8.1 bör man tänka på att endast ca 65 procent av hushållssektorns totala banktillgångar deklareras. Hur inflationen påverkar de icke deklarerade banktillgångarna ingår därför inte i analysen. Med realbeskattningsutredningens definition på inflationsvinst/förlust påverkas dessa uppenbarligen mindre negativt av inflationen eftersom ränteavkastningen inte blir föremål för inkomstbeskattning.

Av tabell 8.1 framgår dessutom att ser man till totalbeloppen så är det personer med relativt låga inkomster av tjänst som tillförs huvuddelen av inflationsvinsterna på de privata finansiella nettoförmögenheterna. Ser man däremot till inflationsvinsterna per individ så växer den genomsnittliga nettovinsten med inkomstens storlek.

På samma sätt som i tabell 8.1 har realbeskattningsutredningen studerat inflationsvinster och inflationsförluster år 1978. Den allmänna bild som därvid erhålls av inflationsvinsterna och inflationsförlusternas fördelning är densamma som för år 1979 men med den väsentliga skillnaden att inflationsvinsterna netto var betydligt lägre år 1978 än år 1979 enligt realbeskattningsutredningens analysmetod. Inflationsvinsten netto år 1978 mätt i 1982 års penningvärde beräknas till knappt 6 miljarder dvs endast hälften av motsvarande inflationsvinst 1979. En viktig orsak till denna skillnad är att realbeskattningsutredningen beräknat inflationen år 1978 till

Tabell 8.2 Andel inflationsvinnare samt netto av inflationsvinster och inflationsförluster i olika socio-ekonomiska grupper år 1979. 1982 års penningvärde

Socio-ekonomisk grupp	Andel inflationsvinnare Procent	Inflationsvinst/förlust. Netto Miljoner kr	Inflationsvinst/förlust per individ 1000-tals kr
Löntagare	54	10 552	3
Lantbrukare	65	778	6
Övriga företagare	57	852	4
Ålderspensionärer	12	– 2 843	– 2
Övriga	45	1 423	2
Totalt	42	10 763	2

Källa: Specialbearbetning för realbeskattningsutredningen av SCBs inkomstfördelningsundersökning. SOU 1982:1 kapitel 3.

7.36 procent och år 1979 till 9.75 procent. Inflationsvinsternas och inflationsförlusternas storlek påverkas alltså kraftigt av ganska måttliga förändringar i inflationstakten.

I tabell 8.2 redovisas inflationsvinster och inflationsförluster på den privata finansiella nettoförmögenheten år 1979 i olika socio-ekonomiska grupper. Tabell 8.2 omfattar även ålderspensionärer och personer med företagarinkomst. Det framgår att andelen inflationsvinnare om man ser till den privata finansiella nettoförmögenheten är störst bland lantbrukarna och klart lägst bland ålderspensionärerna. Resultatet att lantbrukarna har störst andel inflationsvinnare är förvånande eftersom det endast är den privata finansiella förmögenheten som studeras och lantbrukarnas bostad har i allmänhet deklarerats i rörelsen. Orsaken till detta resultat är att realbeskattningsutredningen klassat vissa skulder som "privata skulder i jordbruksfastigheter". Att ålderspensionärerna har en liten andel inflationsvinnare förklaras av att de har betydligt lägre skulder än övriga socio-ekonomiska grupper. Ser man till totalsummor så faller huvuddelen av inflationsvinsterna netto på löntagarna men däremot så har företagare i genomsnitt högre inflationsvinster per individ.

8.2 Effekter av inflation och prisförändringar på inkomstbildningen

Det kan hävdas att en strikt tillämpning av den teoretiska definitionen på disponibel inkomst – konsumtionsmöjligheterna under ett år vid oförändrad real förmögenhetsställning – borde innebära inte bara att man beaktade inflationens verkningar på finansiella tillgångar och skulder utan även prisförändringar på reala tillgångar. Den s k levnadsstandardgruppen inom lantbruksekonomiska samarbetsnämnden har försökt beräkna realvärdesförändringar på tillgångar och skulder (9). Levnadsstandardgruppens uppgift har varit att ta fram underlag för jordbruksförhandlingarna och för den under 1983 tillsatta livsmedelskommittén. Levnadsstandardgruppen har jämfört levnadsstandarden för jordbrukarhushåll med 20–100 ha åker med levnadsstandarden för "jämförbara grupper". Dessa jämförbara grupper utgörs av arbetarhushåll, tjänstemannahushåll exklusive högre tjänstemän samt små-

företagare som ej är jordbrukare men som har "likartade förhållanden eller förutsättningar för företagandet som jordbrukare". Till skillnad från realbeskattningsutredningen har levnadsstandardgruppen beaktat hela förmögenheten vid beräkning av realvärdesförändringen. Detta innebär att såväl privat förmögenhet som förmögenhet i rörelse ingår i analysen. Dessutom beaktas även värdesförändringar på fastigheter, aktier samt vissa rörelsetillgångar bland jordbrukare vid sidan av jordbruksfastigheten.

Realvärdesförändringar på finansiella tillgångar beräknas utifrån förändringar i konsumentprisindex under två på varandra följande år. Till skillnad från realbeskattningsutredningen har levnadsstandardgruppen utgått från förändringen i årsgenomsnitt medan realbeskattningsutredningen utgår från förändringen i konsumentprisindex under det aktuella kalenderåret dvs från årets början till årets slut. För fastigheter baseras beräkningarna på en jämförelse av konsumentprisindex och SCBs köpeskillingskoefficienter för olika typer av fastigheter under en given tidsperiod – fem, tio resp femton år – varvid omräkning sker till genomsnittlig årsvis utveckling. För aktier används på motsvarande sätt Affärsvärldens generalindex för aktier som jämförs med konsumentprisindex. Denna beräkningsmetod innebär att medan realvärdesförändringen i finansiella tillgångar och skulder bestäms av förändringen i konsumentprisindex under ett år så bestäms realvärdesförändringen i fastigheter och aktier av realvärdesförändringen i dessa tillgångar under en tidsperiod på flera år med det aktuella året som slutår. Detta för att inte prisförändringar under enstaka år ska skapa stor ryckighet i resultaten.

I tabell 8.3 presenteras de indextal som legat till grund för beräkningen av realvärdesförändringarna och i tabell 8.4 presenteras resultaten. Dessa

Tabell 8.3 Genomsnittlig prisutveckling, procent per år. Konsumentprisindex, jordbruksfastigheter, småhus, hyreshus och aktier

	Konsumentprisindex	Jordbruksfastigheter	Småhus	Hyreshus	Aktier
1978	10,1	8,3	12,9	7,2	5,7
1979	7,1	4,0	9,9	9,3	– 0,5
1980	13,7	– 2,2	2,9	7,6	8,9
1981	12,1	– 3,9	– 2,8	0,0	24,1
5-årsperioder					
1975–79	9,7	16,7	13,2	7,9	–
1976–80	10,5	11,6	11,4	8,2	–
1977–81	10,9	4,6	7,4	6,6	–
10-årsperioder					
1970–79	8,6	11,9	10,7	5,0	1,9
1971–80	9,2	11,5	11,0	6,2	5,3
1972–81	9,7	9,8	10,0	6,2	7,0
15-årsperioder					
1965–79	7,3	10,5	9,9	5,3	–
1966–80	7,6	9,4	9,4	4,9	–
1967–81	8,0	8,0	8,6	4,5	–

Källa: Levnadsstandarden för jordbrukare och jämförbara grupper. Levnadsstandardgruppen. Lantbruksekonomiska samarbetsnämnden. September 1983. Kapitel 5.

resultat är schablonmässigt justerade för skatteeffekter "då en eventuell realisering av värdeökningen på tillgångar genom försäljning kommer att bli föremål för realisationsvinstbeskattning". Av tabell 8.4 framgår att realvärdesförändringarna under åren 1979 och 1980 med den använda beräkningsmetoden blir positiva för samtliga fyra hushållsgrupper. Klart störst värden redovisas för jordbrukarhushållen följt av övriga företagarhushåll, tjänstemannahushåll och sist arbetarhushåll. Resultaten är alltså konsistenta med de resultat som realbeskattningsutredningen erhållit för den privata finansiella förmögenheten (tabell 8.2).

Det framgår av tabell 8.4 att realvärdesförändringarnas storlek kan vara mycket känsliga för vilken tidsperiod som ligger till grund för beräkningen av realvärdesförändringen av fastigheter och aktier. Realvärdesökningen av jordbrukarhushållens förmögenheter är 1979 i storleksordningen 60 000 kronor om ett femårsgenomsnitt används vid indexberäkningen. Om däremot ett tioårs- eller femtonårsgenomsnitt används är realvärdesökningen ca 35 000 kronor. Ett år senare – 1980 – ger däremot femårsperioden den lägsta realvärdesökningen drygt 30 000 kronor medan tio- och femtonårsperioden ger en realvärdesökning på ca 40 000 kronor. Det här beror på att de fallande priserna på jordbruksfastigheter i slutet av 70-talet och början av 80-talet slår igenom kraftigt i de indextal som är femårsgenomsnitt, men ej lika kraftigt i indextalen som är tioårs- och femtonårsgenomsnitt.

Tabell 8.4 Realvärdesförändringar i tillgångar och skulder för jordbrukare och "jämförbara grupper" vid olika tidsperioder för utjämning av prisutvecklingen. 1979 och 1980. 1000-tals kronor

	Jordbrukare[a]	Arbetare	Tjänstemän[b]	Övriga företagare[c]
1979				
Gifta/samboende				
5 år	61	7	13	17
10 år	36	5	10	13
15 år	36	6	11	14
Samtliga hushåll				
5 år	57	4	8	14
10 år	34	3	6	11
15 år	33	4	7	12
1980				
Gifta/samboende				
5 år	33	11	18	21
10 år	42	12	21	23
15 år	39	12	21	24
Samtliga hushåll				
5 år	33	6	13	18
10 år	41	7	15	20
15 år	38	7	15	20

[a] Endast jordbrukare med 20–100 ha åker
[b] Ej högre tjänstemän
[c] Endast vissa näringsgrenar
Källa: Levnadsstandarden för jordbrukare och jämförbara grupper. Levnadsstandardgruppen. Lantbruksekonomiska samarbetsnämnden. September 1983. Kapitel 5.

Referenser

1 Johansson, Sten: Mot en teori för social rapportering. SOFI. 1979.
2 Wahlström, Staffan: Inkomst- och välfärdsfördelning. LU 80. Bilaga 5. Ds E 1981:3.
3 Perspektiv på välfärden 1982. Levnadsförhållanden nr 33. Översikt. SOS.
4 Lindbäck, Assar: Inkomstfördelningar i Sverige. Skandinaviska Enskilda Bankens kvartalsskrift 1983:1.
5 Socioekonomisk indelning (SEI). Meddelanden i samordningsfrågor 1982:4. SCB.
6 Spånt, Roland: Den svenska förmögenhetsfördelningens utveckling. SOU 1979:9.
7 Hushållens förmögenheter årsskiftet 1981/82. Levnadsförhållanden nr 39. SOS.
8 Real beskattning. Betänkande av realbeskattningsutredningen. SOU 1982:1.
9 Levnadsstandarden för jordbrukare och jämförbara grupper. Rapport avgiven av levnadsstandardgruppen. Lantbruksekonomiska samarbetsnämnden. September 1983.

Bilaga 11

Budgetunderskott och samhällsekonomi

Förord

1984 års långtidsutredning har utarbetats inom finansdepartementet. I samband med utredningen har ett antal specialstudier genomförts. Huvuddelen av dessa publiceras som bilagor till utredningens huvudrapport (SOU 1984:4).

I föreliggande bilaga nr 11 redovisas en studie av budgetunderskottets samband med samhällsekonomin. Den har utförts av professor Johan Myhrman, Handelshögskolan.

Ansvaret för studien och bedömningarna däri vilar på författaren. Långtidsutredningens användning av studien och dess resultat framgår av huvudrapporten.

Stockholm i mars 1984

Michael Sohlman
Planeringschef

Innehåll

Budgetunderskott och samhällsekonomi*

Inledning

Under senare år har budgetunderskott blivit allt vanligare i de västerländska ekonomierna. Eftersom de också vuxit till betydande höjd har många börjat oroa sig för deras effekter. Opinionen bland politiker såväl som bland forskare är emellertid långt ifrån enig. I själva verket sträcker sig åsiktsskillnaderna över hela spektrat, från de som talar om den nära förestående undergången till de som tycker att underskottet inte spelar någon roll eller t o m anser att det är för litet.

Den internationella debatten och särskilt diskussionerna i USA har stimulerat en hel del ny, kvalificerad forskning omkring dessa problem. Syftet med denna rapport är att gå igenom existerande teoribildning på området och redogöra för dess resultat. Rapporten innehåller även en genomgång av de empiriska erfarenheter som finns belagda i vetenskapliga studier. Slutligen behandlas en del frågor av principiellt intresse för svensk kreditmarknadsanalys.

Det är välkänt att det stora intresset för frågan om budgetunderskottets betydelse i Sverige har sin grund i vårt eget stora och långvariga statliga budgetunderskott. I denna rapport görs inga försök att närmare analysera hur det svenska budgetunderskottet bör mätas eller dess effekter på svensk ekonomi. Däremot används den svenska situationen ibland som exempel på eller konkret illustration till den mer principiellt upplagda analysen.

Det är därvid av vikt att redan här fastslå att ett offentligt budgetunderskott innebär ett negativt offentligt sparande. Rent bokföringsmässigt betyder detta ett motsvarande belopp i form av privat finansiellt sparande och bytesbalansunderskott. Detta säger emellertid ingenting om *orsakssambanden*. Om de offentliga underskotten vore helt exogena, dvs bestämda av myndigheterna *oberoende* av vad som händer i den privata sektorn av Sveriges ekonomi, skulle orsakskedjan vara klar. Så är emellertid inte fallet. Därför måste underskotten i den offentliga sektorn, privat finansiellt sparande och bytesbalansunderskotten betraktas som *simultant bestämda*.

1 Den äldre analysen

Budgetunderskottets konsekvenser för samhällsekonomin är oupplösligt förenade med penning- och finanspolitikens verkningar, med konsekvenser-

* Värdefulla synpunkter har inhämtats från Peter Englund, Björn Jonsson, Lars Ljungqvist, Torsten Persson, Anders Rydeman och Staffan Viotti. De har dock inget ansvar för vad jag gjort av deras synpunkter.

na av en växande offentlig sektor, med inflationens höjd och bestämningsfaktorer och med graden av och formerna för vårt utlandsberoende. Kort sagt, budgetunderskottets konsekvenser är helt enkelt intimt förknippade med samtliga makroproblem som den ekonomiska politiken ställs inför. Det är alltså fråga om ganska komplicerade sammanhang och det finns därför all anledning att gå ganska långsamt fram i diskussionen och behandla ett problem i taget. Därmed blir det eventuellt också möjligt att bedöma betydelsen av vart och ett av alla de antaganden som annars ofta dyker upp i olika osystematiska kombinationer.

Analysen av finanspolitikens verkningar har gamla anor i Sverige. De går tillbaka åtminstone till Gunnar Myrdals klassiska arbete från 1934 "Finanspolitikens ekonomiska verkningar" och kan sägas ha nått en höjdpunkt på 1950-talet med Bent Hansens "Finanspolitikens ekonomiska teori" år 1955 och Assar Lindbecks "Statsbudgetens verkningar på konjunkturutvecklingen" år 1956.

Uppfattningarna vid denna tid om finanspolitikens verkningar grundade sig framför allt på Bent Hansens grundliga teoretiska analys. Utgångspunkten var att undersöka möjligheten att med finanspolitik uppnå "en stabil prisnivå vid full sysselsättning". Slutsatserna eller de "etablerade sanningarna" vid slutet av 1950-talet kanske kan sammanfattas på följande sätt.

Finanspolitiken har klara och precisa effekter på den totala efterfrågan i ekonomin. De är emellertid inte *entydiga,* därför att varje enskilt medel kan ha olika effekter på den *totala efterfrågan,* mätt t ex som förändring i BNP. De olika medlen har olika *multiplikatorer.* Därför kan även en balanserad budget få effekter på den totala efterfrågan. Den balanserade budgetens multiplikator visades vara större än noll; under vissa antaganden blev den lika med ett.

Av dessa skäl följer också att det kan vara vilseledande att tala om effekterna av ett budgetunderskott innan man preciserat *vilka* finanspolitiska åtgärder som lett till budgetunderskottet. Enligt Bent Hansen finns det emellertid ett mycket starkare skäl för att ej tala om ett budgetunderskotts verkningar. Det beror på att skattebeloppets storlek bestäms av inkomstutvecklingen i samhället. Budgetsaldot är alltså endogent bestämt och det är således inte möjligt att definiera några *entydiga* verkningar av ett budgetsaldo av en viss storlek.

Mot bakgrund av dagens debatt om följderna av olika storlekar på budgetunderskotten är det viktigt att betona att vad saken gällde på 1950-talet var möjligheten att använda budgetunderskottet som en indikator på verkningarna av *finanspolitiska* åtgärder på *varumarknaden.* Det är alltså inte fråga om effekterna av budgetunderskottet via dess inverkan på de *finansiella* marknaderna. Dessa saknas helt hos Bent Hansen.

2 Penning- och obligationsmarknader införs

Låt oss införa penning- och obligationsmarknader för att man skall kunna ta hänsyn även till betydelsen av budgetunderskottets finansiering. Man finner då att för att de tidigare resultaten inte skall ändras måste en finanspolitisk utgiftsökning helt finansieras genom en ackommoderande ökning av penningmängden. Uttryckt i ett s k IS-LM diagram skiftar IS-kurvan från IS'

till IS'' när statsutgifterna ökar. När dessa betalas ökas penningmängden vilket markeras av att LM-kurvan skiftar från LM' till LM''. Den totala effekten på nationalinkomsten är lika med Y_1-Y_0. Multiplikatoreffekten blir här lika stor som i det tidigare fallet där man bortsåg från de finansiella marknaderna. I detta fall har emellertid även penningmängden, M, ökat, varför det börjar bli tveksamt att tala om verkningarna av finanspolitiska åtgärder. Av detta skäl kan man definiera ett fall med *renodlad finanspolitik,* dvs där penningmängden hålls konstant, vilket innebär att ökade statsutgifter måste finansieras genom ökad upplåning mot obligationsförsäljning utanför riksbanken. Detta illustreras i diagram 2.2.

Penningmängden hålls här konstant, varför räntan måste öka så att efterfrågan på pengar minskar, om nationalinkomsten skall kunna öka. Den högre räntan leder emellertid till minskade investeringar, varför den totala ökningen i nationalinkomsten, Y_2-Y_0, blir mindre än vid penningmängdsfinansiering. Det har skett en partiell "crowding out", uträngning, av privata investeringar.[1]

Om efterfrågan på pengar skulle vara bestämd enbart av transaktionsändamål och vara fullständigt ränteokänslig, som t ex enligt kvantitetsteorin i

[1] Om utbudet av pengar ökar när räntan stiger blir "crowding-out"-effekten något mindre än Y_1-Y_2.

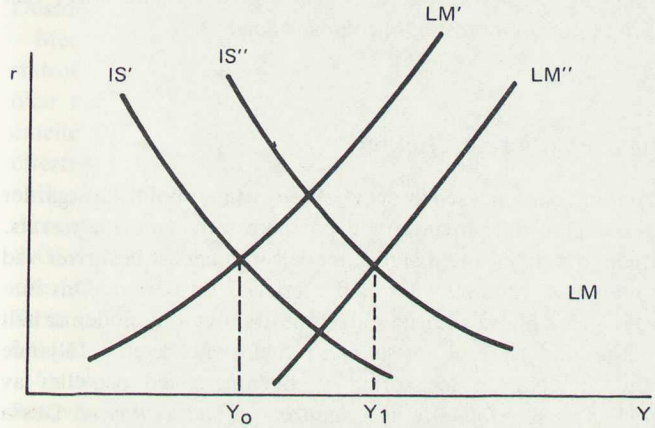


Diagram 2.1

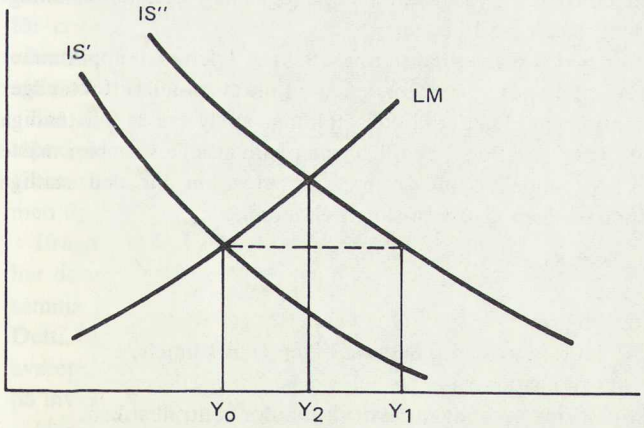


Diagram 2.2

äldre utformning, skulle LM-kurvan vara helt lodrät. Finanspolitiska åtgärder resulterar nu enbart i höjd ränta och leder inte till någon ökad nationalinkomst alls. Här har vi *fullständig* "crowding out".[2] Detta är resultaten av ett budgetunderskott genom finanspolitiska åtgärder i en vanlig IS–LM-modell, dvs olika möjliga effekter av en höjning av statsutgifterna.

Resultaten beror naturligtvis på de antaganden som denna modell bygger på. Dessa innehåller bl a konstanta priser och löner, vilket betyder att effekterna av eventuella budgetunderskott på inflationstakten inte kan analyseras. Modellen används för analys av verkningar av penning- och finanspolitik i arbetslöshetssituationer (i frånvaro av inflationsförväntningar). Det är därför viktigt att poängtera att analysen visat att både partiell och fullständig "crowding out" kan förekomma redan vid lågt kapacitetsutnyttjande och arbetslöshet.

Om antagandet om arbetslöshet utbyts mot ett antagande om full sysselsättning är det uppenbart att det måste uppstå en fullständig crowding out i meningen att om produktionen inte kan öka måste någon annan del av användningen minska, när statsutgifterna ökar. Vid obligationsfinansiering stiger räntan och det blir framför allt de privata investeringarna som minskar. Vid penningmängdsfinansiering blir det istället priserna som stiger och framför allt privat konsumtion som blir undanträngd.

3 Långsiktiga finansieringseffekter

I den hittills genomförda analysen är det effekten av finanspolitiska åtgärder (ökning av statsutgifterna), finansierade på olika sätt, som analyserats. IS–LM-modellen är emellertid en statisk modell som endast beskriver vad som händer i en viss tidpunkt eller under en viss tidsperiod. Om inte effekterna av en åtgärd blir sådana att budgeten vid slutet av perioden är helt balanserad måste underskottet fortsätta att finansieras även i följande perioder. Detta innebär en förändring av penningmängd och/eller av obligationsstocken, *utan åtföljande ny förändring av statsutgifterna.* Dessa förändringar påverkar i sin tur alla andra variabler i modellen och nya temporära jämviktslägen uppnås eventuellt på vägen mot ett nytt fullständigt jämviktsläge med balanserad budget.

Dessa effekter är renodlade finansieringseffekter. I detta fall uppkommer inte någon direkt effekt på varumarknaden, utan alla eventuella effekter äger rum via de finansiella marknaderna. För att kunna analysera de fullständiga effekterna av sådana variationer av tillgången på finansiella variabler måste den enkla IS-LM modellen utökas med en ekvation för den statliga budgetrestriktionen. Den är för en sluten ekonomi:

$$\Delta B + \Delta S = G - T$$

där T = Skatter
G = Statsutgifter
ΔB = Förändring av den monetära basen (RB:s innehav av statsobligationer)
ΔS = Förändring av obligationsstock utanför centralbanken.

[2] Om IS-kurvan är helt horisontell blir också resultatet en fullständig "crowding-out".

Av detta samband framgår att så länge budgeten inte är balanserad kommer stocken av pengar och/eller av obligationer att förändras och därmed har inte något nytt läge av allmän jämvikt inträtt, utan effekterna av budgetsaldot fortsätter att driva fram nya värden på alla de endogena variablerna i modellen. Detta leder i sin tur till en ny storlek på budgetsaldot med nya konsekvenser för ekonomin osv.

Budgetunderskottet är inte längre exogent, som i IS–LM modellen, utan förändras hela tiden som en reflex av ändringar av samhällsekonomins reaktioner på finans- och penningpolitiken.[1]

Innebörden av detta är att de långsiktiga resultaten kan avvika ganska mycket från de omedelbara eller kortsiktiga effekterna. Anledningarna härtill är flera, varför det är svårt att uttala något om totalresultatet. Låt oss dock ta upp de nya aspekterna till granskning. Den första modifikationen hänför sig till obligationsfinansiering. I den tidigare IS–LM modellen medförde obligationsfinansiering en mindre expansiv effekt av en finanspolitisk åtgärd än vid penningfinansiering. Obligationsupplåning hade en restriktiv effekt genom att driva upp obligationsräntan. Denna modell behöver utvidgas för att ta hänsyn till att förmögenhetens storlek kan ha betydelse för efterfrågan på olika slags finansiella tillgångar och skulder. Dessutom utvidgas modellen genom att även aktier medtas i analysen.

Med dessa utvidgningar av modellen blir effekterna av en ökad mängd statsobligationer hos allmänheten inte lika klara. När utbudet av obligationer ökar faller kurserna och räntan går upp, precis som tidigare. Nu ökar emellertid också den totala förmögenheten och detta leder i sin tur till ökad efterfrågan på alla finansiella tillgångar, varför även efterfrågan på obligationer ökar. Denna förmögenhetseffekt minskar kursfallet och dämpar ränteuppgången.

Ökningen av förmögenheten leder emellertid nu även till en ökad efterfrågan på aktier. Kurserna stiger och avkastningen på aktier faller. Detta leder till ökad investeringsefterfrågan. Crowding-out-effekten har i så fall vänts till en *crowding-in-effekt.*

Under vilka förutsättningar kan man då förvänta sig ett sådant resultat? Som visats av Ben Frieman (1978) beror det på om statsobligationer är bättre substitut för pengar eller för aktier. Ju mer de liknar pengar i sina egenskaper desto bättre substitut för pengar blir de och desto större blir då sannolikheten för crowding-in-resultat, dvs obligationsutgivningen leder till ökad total efterfrågan och understöder den direkta varumarknadseffekten istället för att motverka denna (crowding out).

De egenskaper som blir av avgörande betydelse i detta sammanhang är löptid och inflationskompensation. Ju kortare löptid en obligation har, för en given inflationstakt, desto närmare substitut för pengar är den. I gränsfallet med ögonblicklig förfallotid *är* de helt enkelt pengar.

Ifråga om inflationskompensatin är utgångspunkten att aktier i stort sett har denna egenskap.[1] Det betyder att intäkter och kostnader antas stiga i samma takt som inflationen, varför realvärdet av vinsten blir oförändrat. Detta betyder inte att företag är helt opåverkade av inflationens storlek i alla avseenden. Osäkerhet om framtida inflation kan t. ex. verka starkt negativt på investeringsbenägenheten.

När det gäller obligationer blir det fråga om hur inflationsförväntningarna

[1] För en explicit analys av detta se Buiter and Tobin (1979). Myhrman (1975) analyserar sådana modeller för en öppen ekonomi med fast växelkurs.

[1] Detta gäller för aktier i genomsnitt och endast approximativt. För enstaka aktiebolag kan det hända att priserna för deras produkter avviker från den allmänna inflationsutvecklingen.

bildas och om hur väl man lyckas pricka in den faktiska inflationen. I efterhand, ex post, kan aktier och obligationer visa sig ha haft olika avkastningar beroende på förändringar i skatter och andra offentliga åtgärder, riskpremier eller beroende på olika förmåga att rätt förutse inflationen. I förväg, ex ante, och i frånvaro av ändrade skatter eller riskpremier, kommer vid homogena inflationsförväntningar för alla människor en arbitrageverksamhet att utjämna skillnaden mellan avkastningen på aktier och avkastningen på obligationer. Det innebär att de blir substitut för varandra.

Vad är då egentligen innebörden av crowding in? Ja, det kanske kan beskrivas på följande sätt. Om ett budgetunderskott finansieras med en sorts statspapper som är mycket nära substitut för pengar, bör efterfrågan på pengar minska. Budgetunderskottet innebär ju också definitionsmässigt en ökning av den privata förmögenheten (brutto). Båda dessa faktorer tenderar att öka efterfrågan på aktier. Kurserna stiger och investeringarna ökar. Detta resultat har emellertid kommit fram i en modell med stela priser och löner och arbetslöshet.

I en ekonomi med full sysselsättning i konjunkturellt avseende, dvs där man befinner sig nära "the natural rate", kommer även andra faktorer in i bilden. Om man i ett sådant läge ökar den offentliga resursförbrukningen måste den privata minska i motsvarande utsträckning, med undantag för det som lånas utomlands. Här framtvingas alltså en crowding out av privata utgifter, vare sig det är utgifter för privat konsumtion eller för privata investeringar.

Den andra väsentliga modifikationen av IS–LM-modellen är att beakta de fulla konsekvenserna av den totala finansieringssituationen, dvs att ta hänsyn till budgetunderskottens fortsatta öden ända tills en ny balans uppnåtts. Eftersom en sådan analys sträcker sig över flera perioder blir det nödvändigt att släppa en del typiska kortsiktsegenskaper som fasta priser och konstant kapitalstock. Det visar sig då att om modellerna är stabila kommer både penning- och obligationsfinansierade budgetunderskott att ha expansiva effekter och det är t. o. m. möjligt att obligationsfinansierade underskott "blir större och varar längre" därför att räntebetalningarna tillkommer. [Blinder (1982)]. Man riskerar att hamna i en "räntefälla", som även drar upp realräntan. Med räntefälla menas att om man inte lyckas pressa ned budgetunderskottet snabbt nog växer statsskulden hela tiden. Därmed växer också ränteutgifterna kontinuerligt varför det blir allt svårare att reducera budgetunderskottet därför att det kräver allt större reduktioner av budgetunderskottet rensat från ränteutgifterna.

Dessa modellers egenskaper framhäver vissa betydelsefulla faktorer som inte finns med i IS–LM världen. Det är för det första samspelet mellan ekonomin och budgeten via de nu införda dynamiska mekanismerna och budgetens endogena delar. Detta innebär att de långsiktiga resultaten kan bli ganska annorlunda än de kortsiktiga.

För det andra fästs uppmärksamheten på betydelsen av huruvida det är reala eller nominella värden som läggs fast av myndigheterna, dvs är det de reala eller de nominella statsutgifterna som fastställs av myndigheterna. Det är således fråga om problem med indexering.

För det tredje belyses också vikten av valet av finansieringsregim. Detta

betyder att det inte bara är viktigt hur den ursprungliga höjningen av statsutgifterna finansieras utan även hur alla de fortsatta obalanserna i statens budget finansieras.

Alla dessa faktorer pekar på behovet av ett mer långsiktigt synsätt där behovet av att precisera politikbeteendet i regimer gör sig mer och mer gällande redan innan förväntningar explicit införts i analysen. De senaste årens forskning har ytterligare betonat denna aspekt.

4 Förväntningar om framtiden

De resultat som hittills diskuterats har framkommit ur modeller som huvudsakligen är deterministiska och statiska. En viss dynamik infördes genom statens budgetrestriktion.

Av minst lika stor betydelse för analysen av penning- och finanspolitiken och budgetunderskotten är förväntningarnas roll i ekonomin och särskilt då förväntningarna om framtida ekonomisk politik. Ett välkänt exempel på detta är att införa den permanenta istället för den löpande inkomsten i konsumtionsfunktionen. Detta leder helt naturligt till att man måste ta ställning till om en viss skatteförändring är permanent eller tillfällig. Det är uppenbart att den skatteförändring som förväntas bli permanent får mycket starkare totala effekter än den som endast upplevs som temporär.

Inom teorin för statsskuldens verkningar finns det en tradition som går tillbaka ända till Ricardos dagar i början av 1800-talet, även om det är tveksamt om han själv anslöt sig till det synsätt som i detta sammanhang kallas för den Ricardianska teorin för skuldneutralitet. I sin extrema form går den ut på att det inte gör någon som helst skillnad hur ökade statsutgifter finansieras; med ökade skatter, med statsupplåning hos allmänheten eller med ökad penningmängd. Tanken är att om staten minskar sitt sparande genom ett ökat budgetunderskott kommer detta att kompenseras genom att den privata sektorn i motsvarande utsträckning ökar sitt sparande.

Detta innebär att om man väljer att finansiera ökade statsutgifter med ökad upplåning genom försäljning av statsobligationer till allmänheten antas allmänheten inse att ränteutbetalningar på dessa obligationer och senare inlösen vid förfallodagen måste medföra skattehöjningar i motsvarande utsträckning. I *förväntan* på dessa skattehöjningar skär man ned sin konsumtion.

Om de ökade statsutgifterna i stället finansieras genom upplåning i riksbanken blir resultatet en ökning av penningmängden. Enligt det här synsättet leder penningmängdstillväxten till en motsvarande ökning av prisnivån varför realvärdet av de nya pengarna urholkas. Inflationen är en skatt på pengar.

Dessa slutsatser kan synas en aning extrema men de följer med sträng logik av de antaganden som lagts till grund för analysen. Dessa antaganden måste därför bli föremål för en närmare granskning.

5 Skuldneutralitet

Den Ricardianska doktrinen leder till starka slutsatser ifråga om effekterna av en omläggning från skattefinansiering till statsskuldsfinansiering. En

sådan omläggning är inte expansiv ens i arbetslöshetssituationer. Den ökar inte totala efterfrågan och leder därför inte heller till någon ökning av produktion och sysselsättning. Av denna anledning är en sådan omläggning inte heller inflatorisk i en fullsysselsättningssituation. Eftersom den totala efterfrågan inte påverkas kommer inte heller priser och räntor att ändras. Det blir inte heller någon "crowding out" vare sig på kort eller lång sikt.

Vad är det då för slags antaganden som ligger bakom dessa slutsatser? I Robert Barro's (1974) framställning kan man urskilja följande speciella antaganden: 1) hushållen är förbundna med framtida generationer genom gåvor och arv så att man kan behandla dem som om de hade en oändlig horisont, 2) de är övertygade om att budgetunderskott leder till framtida skattehöjningar av samma värde, 3) alla skatter är s. k. klumpsummeskatter, dvs de är inte proportionella mot inkomst eller pris, 4) frånvaro av likviditetsrestriktioner och 5) homogena hushåll som tillåter att de kan karakteriseras av ett representativt hushåll.[1]

Det första antagandet bortser ifrån att det finns många människor som inte har några barn eller som inte kan eller vill bry sig om deras framtid. Dessa kommer alltså att försöka låta staten låna och skjuta återbetalningen på framtida generationer utan att öka sitt eget sparande. Ett fullkomligt rationellt skäl från deras synpunkt kan vara att med en positiv ekonomisk tillväxt kan nästa generation väntas vara rikare än dagens.

Antagandet om fullständig insikt om framtida budgetunder- eller överskott och därav föranledda skatter är också ett starkt antagande. Det förutsätter nog mer information än som det är rimligt att anta. Hur skall man egentligen kunna bedöma storleken och långvarigheten av framtida underskott och fördelningen över tiden av skattebelastningen? Framför allt är det troligt att man i ett undersysselsättningsläge inte förväntar sig fullständig "crowding out" och därför inte ökar sitt sparande i samma omfattning och därmed åstadkommes också en viss produktionsökning.

Den stora förekomsten av progressiva skatteskalor och andra exempel på att det inte bara används "klumpsummeskatter" är också ett starkt skäl att vänta sig icke-neutraliteter i systemet.

En annan faktor av liknande slag är existensen av individer vars konsumtion är likviditetsbegränsad. I avsaknad av en perfekt kapitalmarknad kommer åtskilliga att ha brist på likviditet på kort sikt. Ett budgetunderskott som finansieras genom upplåning kommer sannolikt att leda till att de med relativt god likviditet köper de nya statsobligationerna och att denna likviditet sedan utbetalas av staten och att den då i stor utsträckning hamnar hos folk som är "likviditetshämmade". Detta leder i så fall till ökad total efterfrågan.

En annan viktig aspekt i detta sammanhang är förekomsten av fördelningseffekter i ekonomin eller om alla hushåll kan behandlas som ett enda representantivt hushåll. Det är här återigen en fråga om graden av information i systemet. Enkelt uttryckt kan man fråga: Hur sannolikt är det att den som själv överhuvudtaget aldrig funderat på att köpa en statsobligation håller sig informerad om budgetunderskottens storlek och andelen därav som finansieras med upplåning hos allmänheten och korrekt beräknar sin latenta skatteskuld för räntebetalning på dessa obligationer och därefter ökar sitt sparande i rätt omfattning? Detta är enligt min mening en av de

[1] Se Buiter och Tobin (1979), Buiter (1979) och Buiter (1980).

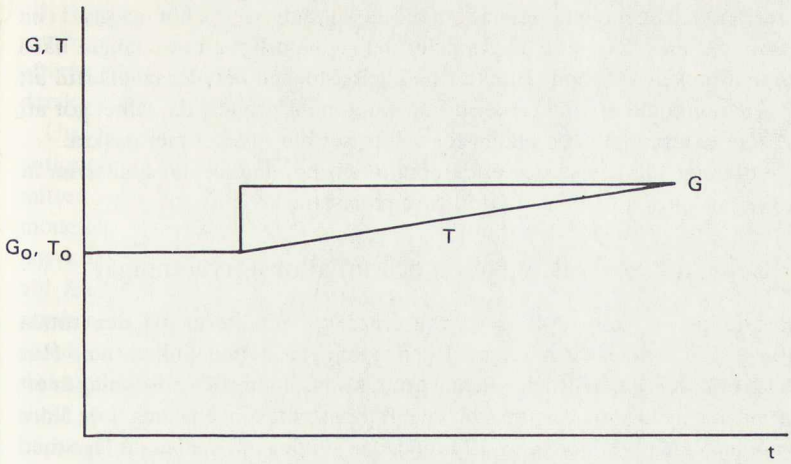


Diagram 5.1

allvarligaste invändningarna.

Slutsatserna om budgetunderskott som finansieras med ökad upplåning utanför centralbanken är enligt min mening att det finns ganska starka skäl att avvisa den Ricardianska hypotesen om fullständig skuldneutralitet. Detta innebär att ett budgetunderskott som finansieras med obligationsutgivning leder till en ökad total efterfrågan. Observera dock att detta resultat har erhållits i en modell där statsutgifterna och obligationsstocken ökas samtidigt. Därefter ligger statsutgifterna stilla. Observera också att statsutgifterna är fixerade i nominella termer. De fortsatta effekterna består bl. a. av en automatisk ökning av skatterna som en följd av den expansiva effekten på total efterfrågan varför det uppstår en *tendens* till budgetbalans. Detta illustreras i diagram 5.1.

Anledningen till denna utveckling av statsutgifter och skatter är att de nominella statsutgifterna antas vara policyparametern som först höjs till en ny, högre nivå. Därefter kommer ekonomin att reagera på den ökade totala efterfrågan genom att inkomster och eventuellt också priserna stiger. Detta leder till ökade skatteinkomster, vilket tenderar att reducera budgetunderskottet. Så länge inte budgeten åter blivit helt balanserad fortsätter staten att injicera nya statspapper eller pengar i samhällsekonomin. Om modellen är stabil kommer denna process att resultera i slutlig budgetbalans. Det är helt enkelt ett villkor för fullständig jämvikt. Man kan säga att det här är fråga om vad som i äldre litteratur brukade kallas "automatisk stabilisator", även om det nu rör sig mer om stockanpassning medan det tidigare var fråga om flödesanpassning.

Slutsatserna av de senast diskuterade modellstrukturerna är att budgetunderskott har en expansiv effekt på total efterfrågan i ekonomin som fördelar sig på ökning av realinkomst och priser, och dessa ökningar verkar sedan i sin tur bromsande på fortsatta budgetunderskott. Det är nu betydligt svårare än tidigare att skilja på verkningarna av penningmängdsfinansierade och obligationsfinansierade underskott därför att nu måste man ta hänsyn till hur finansieringen av alla de fortsatta, passiva budgetunderskott som följer efter den första underbalanseringen skall gå till. Här börjar det bli viktigt att

precisera vilken monetär regim som råder. Till slutsatserna hör också att i en sådan här mer långsiktig analys faller det sig naturligt att inte längre hålla kapitalstocken konstant. Effekter på kapitalstocken betyder emellertid att det nu uppkommer effekter även från ekonomins utbudssida, vilket gör att nettoeffekterna på både inkomster och priser blir mycket mer osäkra.

Kort sagt: de långsiktiga effekterna av en höjning av statsutgifterna är mycket osäkra utan en rad ytterligare preciseringar.

6 Budgetunderskott, inflation och inflationsförväntningar

Hittills har det huvudsakligen varit fråga om effekterna på den totala efterfrågan, vilken vi mäter med den nominella nationalinkomsten. Hur dessa effekter sedan fördelas mellan produktionsökning och prisökning är ett problem vars lösning beror på vilken inflationsteori som används. I de äldre resonemangen i termer av IS–LM modellen skilde man mellan ett läge med arbetslöshet, i vilket hela effekten av en ökning av totala efterfrågan resulterade i produktionsökning, och ett läge med full sysselsättning där hela effekten blev prisstegring.

Under de senaste femton åren har det utvecklats ett antal teorier där inflationsförväntningar spelar en central roll i inflationsprocessen. Det innebär att till den ovan diskuterade modellen fogas en prisförändringsekvation av följande utseende:

$$\hat{P} = \alpha\,(y - \bar{y}) + \hat{P}^e$$

där $\hat{P}$ = procentuell prisförändring
$y-\bar{y}$ = efterfrågeöverskott
$\hat{P}^e$ = förväntad prisförändring

Innebörden av denna ekvation, som ofta kallas "the expectations-augmented Phillipscurve", är att inflationen, $\hat{P}$, bestäms av efterfrågeöverskottet på varumarknaden, $y-\bar{y}$, samt av inflationsförväntningarna $\hat{P}^e$. Utan att gå närmare in på hur inflationsförväntningarna bestäms kan man konstatera att denna formulering innebär att den tidigare tudelningen mellan situationer med arbetslöshet och situationer med full sysselsättning upphävts.

Nu kan t ex prisstegringar uppträda även vid ett lågt kapacitetsutnyttjande om prisförväntningarna inte hunnit revideras ned tillräckligt mycket. Detta innebär då att det råder stagflation, dvs arbetslöshet och inflation förekommer samtidigt. Stagflation var något okänt före slutet av 1960-talet ur både empirisk och teoretisk synvinkel. Nu finns det således minst en teoretisk förklaring till detta fenomen. Observera dock att även utbudsstörningar, i form av t. ex. oljeprishöjningar, leder till stagflation. Man bör också lägga märke till att med den här formuleringen av prisförändringsekvationen kommer en *ökad* total efterfrågan att resultera i prisstegringar även vid lågt kapacitetsutnyttjande. Funktionen kan emellertid eventuellt förväntas vara icke-linjär, i vilket fall prisstegringarna blir lägre vid lågt kapacitetsutnyttjande än vid högt.

Om prisförväntningar bildas adaptivt, dvs endast beror på tidigare inflation, går sambandet mellan budgetunderskott och inflation här, i enlighet med de hittills förda resonemangen, via förändringar i den totala

efterfrågan. Eftersom vi konstaterat att det inte finns något entydigt samband mellan budgetunderskottets storlek och dess effekt på den totala efterfrågan så gäller detta naturligtvis också sambandet mellan budgetunderskott och inflation.

Under de förhållanden som rått under efterkrigstiden i västvärldens rikare nationer med budgetunderskott av relativt måttlig storlek fram till och med mitten av 1970-talet och med hyggligt fungerande kreditmarknader är de modeller vi hittills använt oss av tillämpbara. Slutsatserna är då att de ansvariga för finans- och penningpolitiken i stor utsträckning kan välja hur de vill finansiera ett budgetunderskott. *Det finns således inget nödvändigt samband mellan budgetunderskottets storlek och inflationstakten under dessa förhållanden.* Denna slutsats förstärks om man utgår från de senast diskuterade modellerna, där även penningmängdsfinansierade budgetunderskott genom de automatiska budgetreaktionerna gradvis förlorar sin effekt på total efterfrågan.

Under senare år har teorier utvecklats som innehåller förväntningar som bildats under antagande om "rationellt" beteende, s. k. Rational Expectations. Dessa förväntningar antas bildas genom att de ekonomiska subjekten känner till vilka samband som bestämmer utfallet för den variabel man är intresserad av. Detta innebär att aktörerna på marknaden antas känna till strukturen på den makromodell som beskriver bestämningen av sysselsättning, inflation osv i ekonomin. Man antas känna till sambandens allmänna karaktär så när som på deras stokastiska egenskaper. Det antas dock att den objektiva sannolikhetsfördelningen är känd. Härav följer att man är väl medveten om finanspolitikens och, i än högre grad, penningpolitikens betydelse för inflationstakten.

Eftersom aktörerna antas vara rationella följer också att de kommer att noggrant studera och analysera finans- och penningpolitikens uppläggning för att kunna förutse eller prognosticera dess utformning under den närmaste framtiden. Därmed blir de ju i stånd att bilda rationella, dvs bästa möjliga, inflationsförväntningar. I och med en sådan här uppläggning inträder en mycket fundamental förändring i ekonomins funktionssätt. Nu behöver nämligen effekterna av finans- och penningspolitik inte längre gå enbart via den totala efterfrågan. De kan nu också gå till faktisk inflationstakt via inflationsförväntningarna.

Ett förväntat framtida budgetunderskott *kan* således under vissa omständigheter leda till högre inflation redan idag!

Enligt sådan teoribildning skulle dagens till synes höga realräntor i USA bero på att man på marknaden tror att det förhållandevis stora budgetunderskottet inte kan undgå att leda till ökad penningmängdsfinansiering och därmed ökad inflation. Dagens höga nominella räntor avspeglar således inte höga realräntor vid dagens inflationstakt utan en hög *förväntad* inflation i framtiden.

7 Permanenta budgetunderskott

Hittills har vi behandlat modeller som analyserat "normala" budgetunderskott. Med detta menas budgetunderskott som tillkommit enbart i stabiliseringspolitiskt syfte, t ex som ett resultat av försök att i en recession stimulera

den ekonomiska aktiviteten med ökade statsutgifter. Ett sådant budgetunderskott bör därför också enkelt kunna elimineras och t o m. vändas till ett överskott under den efterföljande högkonjunkturen, såsom Myrdal ursprungligen tänkte sig saken.

Budgetunderskott av denna tillfälliga natur, som efterföljs av motsvarande överskott, kan inte förväntas leda till några större samhällsekonomiska problem. Med detta menas att de inte är av en storlek eller en långvarighet som blir till en restriktion på möjligheten att uppnå olika samhällsekonomiska mål. När det gäller möjligheten att uppnå de stabiliseringspolitiska målen är ju budgetunderskottet bara en endogen följd av uppläggningen av finans- och penningpolitiken och har inte några egna verkningar.

Det nyss sagda skall inte tolkas som att finans- och penningpolitik inte har några problem med att uppnå de stabiliseringspolitiska målen. Tvärtom har senare års forskningar snarast framhållit svårigheten eller rentav omöjligheten att uppnå avancerade och kortsiktigt preciserade mål för inflation och arbetslöshet. Detta har lett till en allmän skepsis till kortsiktigt inriktad stabiliseringspolitik och man har i stället alltmer börjat diskutera och analysera olika slags mer långsiktigt inriktade "regimer".

I detta avsnitt skall vi ägna oss åt fallet med permanenta budgetunderskott. Med detta menar vi budgetunderskott som är mera bestående än de som uppkommer av en stabiliseringspolitisk åtgärd och som med andra ord kan sägas vara ett strukturellt underskott. I detta fall finns det anledning att tala om monetära eller finanspolitiska regimer. Med en regim menas vilka medel som har långsiktig prioritet. I en monetär regim är det ett penningpolitiskt mål som får prioritet, t ex ett mål för penningmängdens tillväxttakt. Om man bestämt sig för en monetär regim måste finanspolitiken i allmänhet och budgetunderskottet i synnerhet anpassas till det monetära målet.

Har man istället, medvetet eller omedvetet, valt en finanspolitisk regim innebär detta att finanspolitiken blir överordnad penningpolitiken, dvs. blir exogen i modellen. Om man då av olika anledningar har hamnat i ett läge med permanenta budgetunderskott av icke-trivial storlek kan man råka ut för allvarliga inflationsproblem i en sluten ekonomi.

Modeller för sådana problem har framför allt utvecklats för u-länder. [Dutton (1971) och Aghevli och Khan (1978)]. Eftersom dessa länder oftast saknar en fungerande kapitalmarknad antas alla budgetunderskott bli finansierade i centralbanken. Man har då kunnat visa att om finanspolitiken är överordnad och denna har utgått från ett finanspolitiskt mål om en viss real resursöverföring till den offentliga sektorn kommer detta att resultera i en permanent, självgenererande inflationsprocess. Till skillnad från tidigare modeller finns det inte här någon tendens till automatisk tillslutning av budgetunderskott. Se Diagram 12.4.

Här antas att G växer med x procent per år realt, till skillnad från tidigare då de var nominellt bestämda, och att inga skattesatser höjs. T kommer då, till skillnad från tidigare modeller, aldrig ifatt G utan underskottet fortsätter år från år. Detta beror på att statsutgifterna är indexerade, så att när skatterna ökar till följd av prisstegringar ökar statsutgifterna automatiskt lika mycket.

Detta fall ger en vision om farorna med ett permanent budgetunderskott av icke obetydlig storlek. Utvecklingen i några länder i Latinamerika är

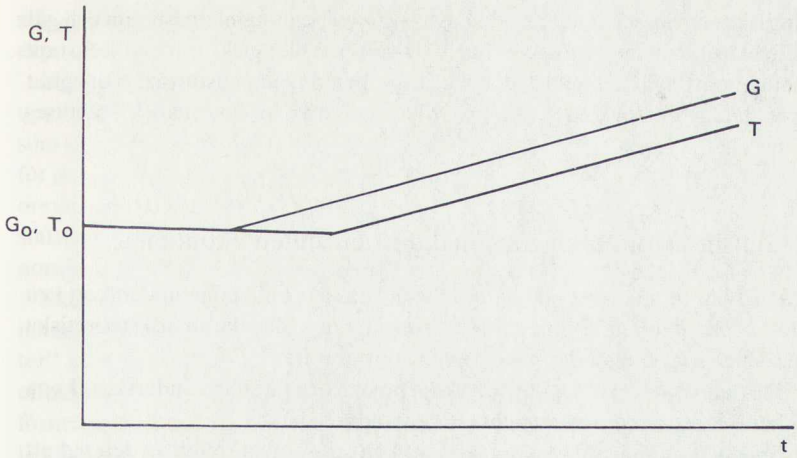


Diagram 7.1

exempel på en sådan process där budgetunderskottet så småningom blir den drivande motorn i en inflationsprocess.

I de rikare ekonomierna i väst finns emellertid för det mesta mer eller mindre utvecklade kapitalmarknader. Detta innebär att man även vid permanenta budgetunderskott har en viss möjlighet till fullständig obligationsfinansiering. Frågan blir då i vilken utsträckning detta är möjligt och vad konsekvenserna blir.

Sargent och Wallace (1981) har visat att om sådana budgetunderskott är "stora" kan följden bli att den reala efterfrågan på statsobligationer blir otillräcklig för att finansiera budgetunderskottet. Detta innebär att om man försöker finansiera budgetunderskottet med utgivande av statsobligationer kommer man så småningom att finna att det privata reala sparandet inte räcker till varför resultatet blir att man måste öka penningmängden, vilket leder till ökad inflation. Härav uppstår paradoxen att mindre inflation nu resulterar i högre inflation senare. Poängen är att en finanspolitisk regim i form av ett relativt stort realt budgetunderskott omöjliggör en monetär regim som syftar till en låg inflationstakt. Vi får även här en situation som i diagram 7.1.

McCallum (1982) har gjort en noggrann genomgång av dessa teoretiska modeller. Han finner att även i en ricardiansk värld kommer permanenta budgetunderskott finansierade med obligationsemissioner inte alltid att vara helt utan effekter av ovannämnda skäl.

Om budgetunderskottet är stort och permanent kan det finansieras med enbart obligationer och utan inflation endast om underskottet definieras inklusive räntebetalningar. Detta implicerar att budgetunderskottet exklusive räntor måste reduceras i takt med de ökade räntebetalningarna. Vid ett konstant budgetunderskott av det senare slaget kan räntebetalningarna komma att växa över alla gränser.

Det visar sig också, liksom hos många av de tidigare nämnda modellerna, att total obligationsfinansiering leder till dynamisk instabilitet i modellen, dvs ekonomin uppnår ej ett jämviktsläge i vilket det kommer att stanna kvar i avsaknad av nya störningar. Det är därvid intressant att konstatera att dessa stabilitetsproblem som uppstår vid en konstant penningmängdstillväxt

undvikes om man lämnar Friedmans konstanta penningmängdsregim och går tillbaka till hans eget förslag från 1948 som i stället gick ut på en konstant obligationstillväxt. Detta leder då till en penningmängdstillväxt i enlighet med budgetens cykliska förlopp, vilket ger mer av automatisk stabilisering.

8 Slutsatser om budgetunderskott i en sluten ekonomi

Låt oss här försöka dra samman vad man kan säga om budgetunderskott i en sluten ekonomi med anledning av resultaten i de ekonomisk-teoretiska modeller som finns i den vetenskapliga litteraturen.

Det har visat sig vara viktigt att skilja på små och tillfälliga underskott å ena sidan och stora och permanenta å den andra sidan.

Små och tillfälliga budgetunderskott kan ses som en reflex av den vid ett visst tillfälle förda finans och penningpolitiken. De har inga egna verkningar som är skilda från finans- och penningpolitikens verkningar. Däremot innebär de en restriktion på frihetsgraderna i användningen av finans- och penningpolitiken. De blir ömsesidigt beroende via statens budgetrestriktion. Denna innebär också att de finans- och/eller penningpolitiska effekterna kommer att fördelas över en lång period. Effekterna av en viss stabiliseringspolitisk åtgärd blir således mer utdragna i tiden än vad man får intryck av i enklare IS–LM-modeller.

När det gäller permanenta och/eller relativt stora budgetunderskott kan det vara lämpligt att först diskutera frågan om arbetslöshetens betydelse. Det hävdas ofta i den ekonomisk-politiska debatten att även stora budgetunderskott inte bör föranleda någon oro om det råder arbetslöshet. Ett sådant påstående måste dock förses med ganska starka kvalifikationer.

För det första är begreppet full sysselsättning alltför vagt. Den bör i detta sammanhang definieras som "the Natural Rate of Unemployment" eller som NIRU, the Non Inflationary Rate of Unemployment. Vi kallar det för normal arbetslöshet, varmed avses vad som ur konjunkturell synpunkt är full sysselsättning, utan att på något sätt vara överfull sysselsättning.

För det andra, och helt avgörande, måste fastslås att med permanent budgetunderskott menas rent definitionsmässigt ett budgetundcerskott vars existens inte enbart beror på att ekonomin befinner sig i en recession. Det består även i högkonjunkturen, och den del som då finns kvar är därför strukturellt och kan inte motiveras med ett behov att öka den totala efterfrågan eller likviditeten.

Av dessa skäl är det rimligt att diskutera ett permanent budgetunderskott vid normal sysselsättning. (Vid en tillämpning av denna analys på en viss situation i något land som har recession, måste naturligtvis det faktiska budgetunderskottet reduceras med den del som beror på recessionen.) Låt oss alltså utgå från ett läge med normal sysselsättning och en balanserad budget. Antag att staten i detta läge höjer de reala statsutgifterna. Vad blir följden?

Enligt ekvivalensteoremet eller skuldneutralitetsteoremet, som vi kallat det, spelar det ingen roll vad man gör. Skattehöjning, obligationsfinansiering eller penningmängdsfinansiering gör ingen skillnad. Privata utgifter skall i

alla fall trängas ut i samma utsträckning som de statliga utgifterna expanderar.

Det finns ett visst försvar för en sådan åsikt därför att man fäster uppmärksamheten på att statsutgifternas höjd spelar en viktig roll för vad som sker i samhällsekonomin. Annars har den tidigare analysen visat att det för detta resultat krävs en uppsättning antaganden som var för sig förefaller orealistiska och tillsammans blir de ännu osannolikare. Sättet på vilket statsutgifterna finansieras kommer helt enkelt att ge skilda samhällsekonomiska effekter.

Skattehöjnignar får effekter på resursallokering (effektivitet) och/eller på inkomstfördelning, såvida inte ekonomernas neturala "klumpsummeskatter" används. Penningsmängdsfinansiering resulterar i ökad inflation med effekter på inkomstfördelning och resursallokering (beroende på graden av förutsebarhet). Obligationsfinansiering, slutligen, har de mest kontroversiella effekterna. Här sker en real undanträngning via räntehöjning. Detta leder sannolikt till att en förhållandevis större andel investeringar undanträngs än i de andra fallen. Detta leder till sänkt tillväxttakt. Obligationsfinansiering kan innebära fördelningseffekter mellan olika generationer.[1] Dagens generation "skor sig" på nästa generations bekostnad.

Kontentan är således att ökade statsutgifter får effekter på fördelningen mellan offentlig och privat produktion, samt sannolikt på ekonomins tillväxttakt. *Dessutom* innebär det sätt på vilket de ökade statsutgifterna finansieras väsentligt olika effekter på olika grupper i ekonomin. Hur dessa effekter på inkomstfördelningen exakt skiljer sig åt är en empirisk fråga varom vi vet mycket litet. Det mesta talar emellertid för att de är betydande.

9 Fasta växelkurser

Sveriges ekonomi är en liten och öppen del av världsekonomin. Slutsatserna i förra avsnittet gällde en sluten ekonomi utan utrikeshandel. I huvudsak gäller de även för en öppen ekonomi, men de måste modifieras på en del punkter. Framför allt gäller detta vid fast växelkurs.

För att renodla och framhålla det karakteristiska antas landet ha fullständigt fasta växelkurser gentemot utlandet. Alla förväntar sig också att växelkursen skall förbli fast. Under dessa förutsättningar kommer landet, om det är litet, att vara pristagare på alla varor som går i internationell handel. Detta innebär att inflationstakten är bestämd i utlandet och importeras.

Av denna slutsats följer också att vad man än gör med stabiliseringspolitiken i det lilla landet, så får det inga effekter på dess inflationstakt. Förändringar av den totala efterfrågan i ekonomin eller av likviditeten får effekter på arbetslösheten och på bytesbalans och kapitalrörelser, men ej på inflationen.

Små eller tillfälliga budgetunderskott, som avspeglar stabiliseringspolitiska åtgärder i konjunkturnedgångar, kan tillåtas även inom ramen för en sådan fast växelkursregim, om valutareserven är av tillräcklig storlek. Under guldmyntfoten, för Sverige 1876–1913, den striktaste formen av fast växelkurs, tilläts över huvud taget inga budgetunderskott. Under Bretton

[1] Denna aspekt har framför allt betonats av Persson (1983).

Woods-systemmet (1945–1973) var däremot meningen att tillfälliga, konjunkturella underskott skulle kunna få förekomma.

Stora eller permanenta budgetunderskott är normalt oförenliga med en orubbligt fast växelkurs. Med normalt avses att permanenta budgetunderskott i allmänhet brukar innehålla en icke oväsentlig penningmängdsfinansiering. Den fasta växelkursen implicerar emellertid att penningmängden inte får öka mer än approximativt i samma takt som i omvärlden. Ökar den snabbare blir resultatet ganska snart valutaförluster som ofta slutar i valutakris och framtvingad devalvering. Om man då inte kan eller vill devalvera, blir den logiska slutsatsen att budgetunderskottet ganska snart måste brytas. Det hinner således aldrig bli permanent.

Försök att finansiera hela budgetunderskottet genom *inhemsk* obligationsutgivning medför en tendens till räntestegring. Under fasta växelkurser betyder detta ett ökat kapitalinflöde, vilket leder till ökad valutareserv, ökad penningmängd, sänkt ränta, ökad total efterfrågan och valutautflöde. Det senare leder återigen till valutaförluster, spekulation och eventuellt devalvering. Denna väg är således också svårframkomlig. Stora budgetunderskott har därför tidigare normalt inte varit förenliga med fast växelkurs.

Som påpekats av Myhrman (1980) och Persson (1983) har en ny utväg blivit vanlig även bland utvecklade länder i väst sedan mitten av 1970-talet. Denna har tagit formen av utländsk upplåning. Ökad upplåning utomlands för att finansiera ett budgetunderskott leder emellertid återigen till ökad penningmängd, bytesbalansunderskott och valutautflöde. Genom att fortsätta att låna i utlandet till täckning av bytesbalansunderskottet uppnås en temporär balans i ekonomin.[1] Detta kan fortgå så länge som utlandet är villiga att låna till oss. I detta fall är det emellertid uppenbart att det är en fråga om en börda på framtida inhemska generationer.

10 Empiriska erfarenheter

Vi har hittills enbart behandlat teoretiska resonemang. Avsikten med detta tillvägagångssätt har varit att renodla vissa viktiga mekanismer. Dessa mekanismer är i funktion i alla ekonomier men i varierande utsträckning. Vi skall här redovisa en del empiriskt material som kan vara relevant i detta sammanhang.

Ando och Modigliani (1976) har använt sin modell för USA:s ekonomi för att undersöka effekterna av en ren finanspolitisk åtgärd. Denna består av en permanent höjning av statsutgifterna samtidigt som penningmängden hålls konstant. Resultatet av denna simulering är att man får en ganska stark ökning av real BNP som också kommer ganska snabbt och når sin topp efter 5 kvartal. Crowding-out mekanismen av höjda räntor sätter också in ganska tidigt och följs så småningom av en crowding-out genom höjda löner och priser. Efter 12 kvartal är effekten på real BNP i stort sett uttömd och resultatet är en nästan fullständig crowding-out på lång sikt. Dessa resultat ger alltså en klar temporär effekt på totala efterfrågan av finanspolitiska åtgärder, men ingen effekt på lång sikt. Man kan säga att den enkla monetarismen, som förnekar även kortsiktiga effekter på real efterfrågan, förkastas, liksom skuldneutralitetshypotesen, medan en kvalificerad form av monetarism finner stöd i detta experiment.

[1] Denna "balans" där bytes- och budgetunderskotten i viss utsträckning balanserar varandra kallas i litteraturen "quasi-equilibrium".

De relativt starka effekterna på kort sikt av finanspolitiska åtgärder synes tala för en aktiv finanspolitik. Feldstein (1982) kommer emellertid fram till motsatsen. Han hävdar att både Ricardianerna och Keynesianerna bortser från en viktig länk mellan dagens åtgärder och deras effekter. Denna länk är de förväntningar om framtida finanspolitiska åtgärder som starkt påverkar de privata utgiftsbesluten. Varje ny åtgärd kommer att ändra på dessa förväntningar men förändringen kommer att vara olika varje gång beroende på den föregående finanspolitiska historien och den aktuella finanspolitiska debatten. Det går alltså helt enkelt inte att förutse vilka effekterna blir för de privata utgiftsbesluten. Därav drar Feldstein slutsatsen att finanspolitik inte är lämplig för kortsiktig efterfrågestyrning. "Fiscal policies are suitable for a situation like the 1930's but not for smoothing the minor fluctuations during the 1960's and the 1970's" (p. 3).

Feldsteins empiriska resultat går också helt emot de Ricardianska idéerna om fullständig skuldneutralitet. Han påvisar klara effekter av finanspolitiska åtgärder och total efterfrågan. De gäller emellertid för genomsnittsvärden och säger ingenting om tidsförloppet av effekterna. Dessa resultat innebär emellertid också, som Feldstein påpekar, att distinktionen mellan temporära och permanenta skatteförändringar är en extrem överförenkling.

I fråga om sambandet mellan budgetunderskott och inflation i USA är man inte helt eniga, men de flesta ekonomer synes förneka existensen av ett nära samband mellan dessa variabler. Barro (1978) och Niskanen (1978) ansåg sig t ex inte kunna finna några tecken på ett sådant förhållande under efterkrigstiden.

Hamburger och Zwick (1981) anser sig däremot ha visat på förekomsten av ett sådant samband. De säger sig ha funnit ett samband för åren 1961–74 och för 1977 och 1978. De förklarar existensen av detta samband med det av dem påstådda förhållandet att the Federal Reserve började utöva en hårdare styrning av de kortsiktiga fluktuationerna av räntorna under denna period. Eftersom obligationsfinansierade budgetunderskott leder till stigande räntor skulle en sådan styrning av räntorna leda till att penningmängden ökade med budgetunderskotten.

I en genomgång av alla tillgängliga fakta om det amerikanska budgetunderskottet anser sig Herschel Grossman (1982) inte finna något som styrker denna uppfattning. Han sammanfattar: "Important conclusions are that monetary policy, inflation and aggregate economic activity are all largely independent of the fiscal deficit, but that the fiscal deficit can have major effects on the division of output between consumption and investment."

Blinder (1982) undersöker först sambandet mellan budgeten och samhällsekonomin. Han fann därvid för USA: "both monetized and nonmonetized deficits are significant predictors of subsequent GNP growth" (s. 19). Han fortsätter med att undersöka om effekterna på nominell BNP även gäller för real BNP. Hans slutsats är: "In sum, neither growth in bank reserves nor growth in national debt carries much information that is useful in predicting future *real* GNP growth according to these equations. The fact that both variables were significant predictors of future growth in *nominal* GNP seems to stem mainly from their value in predicting inflation" (s. 21). Han fann vidare att budgetunderskottets finansiering med pengar inte var någon enkel proportion av underskottet utan varierades av centralbanken med hänsyn till

inflationen och till statsutgifternas ökningstakt.

Studier av underutvecklade länder av Dutton (1971) och Aghevli och Khan (1978) ger ganska entydiga resultat ifråga om sambandet budgetunderskott–penningmängd–inflation. De bekräftar också riskerna för att hamna i en självgenererande inflationsprocess om det reala budgetsaldot blir alltför stort.

Dornbusch och Fischer (1981) undersöker 7 mindre länder, både i-länder och u-länder, och finner inget stöd för ett starkt samband mellan budgetunderskott och penningmängdsökning. De finner inte heller något större stöd för ett samband mellan penningmängd och inflation på kort sikt, d v s inom några år.

Enligt min uppfattning styrks den tidigare presenterade hypotesen att budgetunderskott och inflation inte *behöver* ha någonting med varandra att göra under *normala omständigheter* och i länder med väl utvecklade kreditmarknader. En sådan slutsats av de empiriska studierna får också stöd av några observationer från den allra senaste tiden. Från början av 1981 till våren 1983 bromsade Federal Reserve upp penningmängdens ökningstakt från ca 10–14 procent och förde den ned till ca 5 procent. Inflationen minskade under samma period i motsvarande utsträckning. Samtidigt *ökade* det amerikanska budgetunderskottet! De höga räntorna synes dock tyda på möjligheten av icke oväsentliga "crowding–out"-effekter.

För länder med outvecklade kreditmarknader, framför allt u-länder, och ganska stora budgetunderskott blir relationen mellan budgetunderskott och inflation ganska otvetydig. I själva verket torde man kunna konstatera att i så gott som samtliga fall med hög inflation i dessa länder har budgetunderskott varit själva drivfjädern.

Även för i-länder med goda kreditmarknader kommer stora budgetunderskott, som blivit mer permanenta eller strukturella, att innebära en inflationistisk bias, därför att påfrestningen på kapitalmarknaden blir alltför stor.

11 Budgetunderskottet och den svenska kreditmarknaden

I den tidigare teoretiska analysen diskuterades möjligheten av ett samband mellan å ena sidan budgetunderskott och penningmängd och å andra sidan penningmängd och sysselsättning och/eller inflation. Denna analys utfördes i anslutning till modeller som rörde sig på ett mycket aggregerat plan. Det är nödvändigt att arbeta på en mer disaggregerad nivå när man skall diskutera problemen i Sverige.

Från krigsslutet och fram till mitten av 1970-talet var budgetunderskotten aldrig ett stort problem i svensk ekonomi. Visserligen hotade de under 1950-talet att öka men genom införandet av omsättningsskatten år 1960 fick statsfinanserna en betydande förstärkning som medförde en lång rad av år med budgetöverskott. Från och med 1977 har det emellertid gått snabbt med försämringen och budgetunderskottet är idag omkring 13 procent av BNP. Det allvarliga med detta underskott är dels dess storlek, dels att det synes bli kvar vid denna omfattning i många år framöver. Vi har fått ett permanent eller strukturellt budgetunderskott. Som den tidigare teoretiska analysen visat, kan ett underskott av detta slag ställa till med stora problem.

För att kunna analysera effekterna på Sveriges ekonomi behövs en modell eller ett analysschema för dess relation till penningmängdens bestämning, vilken spelar en viktig roll i de teoretiska modellerna. Härvid finns flera alternativa framgångssätt.

Låt oss först ställa upp de relevanta balansräkningarna:[1]

Riksbanken		Riksgäldskontoret		Banker	
FE	C		S^{CB}	R	D
S^{CB}	R	ΣG-T	S^{B}	S^{B}	A^{B}
A^{B}			S^{F}	L	
			S^{P}		
			S^{u}		

$M = C + D$

Symbolförteckning:

FE	=	Valutareserv, brutto = valutareserv netto + S^{u}
C	=	Utelöpande sedlar
R	=	Bankernas kassareserver
S^{CB}	=	Riksbankens innehav av statsobligationer
D	=	Allmänhetens inlåning i bankerna
L	=	Bankernas utlåning
A^{B}	=	Bankernas upplåning i riksbanken
ΣG–T	=	Ackumulerade budgetöver- och underskott där G = statsutgifter och T = skatter
M	=	Penningmängd
B	=	Monetär bas
S^{B}	=	Bankernas innehav av statsobligationer
S^{F}	=	Försäkringsbolagens innehav av statsobligationer
S^{P}	=	Allmänhetens innehav av statsobligationer
S^{u}	=	Utlandets innehav av statsobligationer

Definiera

(1) $B = C + R$

Antag sedan att allmänheten strävar efter att alltid hålla sedlar och bankinlåning i en bestämd proportion

(2) $C = cD$

och att bankerna håller en viss, relativt konstant, reservkvot

(3) $R = rD$.

Definiera

(4) $M = C + D$.

[1] Endast de poster som är av principiellt intresse i detta sammanhang har medtagits.

Genom substitution av (2) och (3) i (l) och sedan i (4) erhålls

$$(5) \quad M = \frac{1+c}{r+c} B$$

$$\text{eller} \quad M = mB$$

Ett sätt att analysera penningutbudets bestämningsfaktorer är att arbeta med det här analysschemat som är uppbyggt kring den monetära basen och penningmultiplikatorn.

Vad har då detta med budgetunderskottet att göra?

Genom riksbankens budgetrestriktion kan den monetära basen också uttryckas som

$$(6) \quad B = FE + S^{CB} + A^{B}.$$

(6) brukar kallas "the sources of the monetary base" medan (1) kallas "the uses of the moneraty base".

Genom riksgäldskontorets budgetrestriktion kan S^{CB} i (6) ersättas med övriga poster på dess balansräkning. Låt oss samtidigt övergå till att arbeta med förändringar. Vi får då

$$(7) \quad \triangle M = \triangle m \cdot B + m \cdot \triangle B$$

och om $\triangle m$ tills vidare antas vara lika med noll och uttrycket för $\triangle B$ skrivs ut

$$(8) \quad \triangle M = m[\triangle FE + \triangle A^{B} + G - T - \triangle S^{B} - \triangle S^{P} - \triangle S^{F} - \triangle S^{u}]$$

Som framgår av detta uttryck är budgetunderskottet en del i den monetära process som bestämmer penningutbudet och som framgår av siffrorna för 1983 är budgetunderskottet nu av en sådan storleksordning att det blivit den dominerande faktorn i denna process. Är då denna analysapparat tillämplig på Sveriges kreditmarknad och kan man styra penningmängdsutvecklingen via den monetära basen?

Den grundläggande tankegången bakom det här analysschemat är att den monetära basen är bas för hela kreditsystemet, och att centralbanken under vissa omständigheter har möjlighet till perfekt kontroll av dess storlek. Låt oss till att börja med anta att det är en sluten ekonomi och att det ej är möjligt för bankerna att låna i centalbanken. Ekvation (6) reduceras då till

$$(9) \quad B = S^{CB}.$$

I detta fall är det uppenbart att centralbanken kan ha perfekt kontroll över den monetära basen, eftersom man själv kan bestämma sitt innehav av statspapper.[1] Om man bestämt sig för en renodlad lågräntepolitik har man dock uppställt ett mål som är oförenligt med baskontroll.

Historiskt sett var även direkt utlåning till allmänheten ett sätt att variera den monetära basens storlek. I och med att centralbankerna fick sedelutgivningsmonopol omkring sekelskiftet upphörde de i stort sett med utlåning direkt till allmänheten. I stället hade ungefär samtidigt en ny praxis börjat utforma sig genom att affärsbankerna fick rätt att låna i centralbanken.

Denna institution, lender of last resort, utvecklades av Bank of England i slutet av 1800-talet och början av 1900-talet. Syftet var att förhindra de

[1] Detta var också Bertil Ohlins uppfattning, fastän han kallade den monetära basen för offentliga betalningsmedel. Se Myhrman (1979) för en diskussion av Ohlins ståndpunkt.

"banking panics" som tidigare ofta utbrutit sedan någon större institution råkat ut för betalningsproblem. Tanken var att affärsbankerna skulle få låna så mycket som behövdes i centralbanken. En sådan utformning av den nya institutionen innebar emellertid en klar försvagning av baskontrollen. Poängen var emellertid att bankerna endast i krislägen skulle låna i centralbanken, men att de då skulle kunna låna obegränsat. För att uppnå detta syfte kan centralbanken bestämma villkoren för denna upplning, framför allt det officiella diskontot, på ett sådant sätt att upplåning i centralbanken kommer att framstå som så ofördelaktig att man normalt avstår.

Praxis har sedan under detta sekel utvecklats ganska olika i olika länder. I vissa länder, framför allt USA, är upplåning i centralbanken ganska sparsamt förekommande. I andra länder, som Sverige och Finland, är sådan upplåning mycket vanlig. I Sverige använder sig affärsbankerna av sådan upplåning som sin kortsiktiga buffertkassa.

Förekomsten av denna upplåning gör naturligtvis baskontrollen svårare än i dess frånvaro. Genom att variera villkoren för upplåningen kan emellertid centralbanken styra dess volym ganska väl på litet längre sikt. Styrning på mycket kort sikt är inte nödvändig.

Ytterligare en faktor som försvårar kontrollen av den monetära basen är förekomsten av en valutareserv i kombination med fast växelkurs. Vid fast växelkurs kommer varje valutainflöde att medföra en motsvarande ökning av den monetära basen, därför att centralbanken är skyldig att växla in valutan till den fastställda växelkursen. Centralbanken har här inte längre någon *direkt* kontroll över den monetära basen. Man har däremot fortfarande i princip en möjlighet att styra den monetära basen på *indirekt* väg. Om man förändrar sitt innehav av statspapper så att man motverkar valutareservförändringarna skulle man återfå något av kontrollen av den monetära basen. Sådana operationer brukar kallas för "sterilisering".

Slutsatsen av det här genomförda resonemanget är att det inte finns några principiella skäl till att riksbanken inte skulle kunna försöka styra den monetära basen i Sverige, med de begränsningar eller svårigheter som valutaflöden medför. Styrning av den monetära basen är ett nödvändigt villkor för monetär kontroll enligt det här analysschemat. Däremot är det inte ett tillräckligt villkor. Som framgår av ekvation (7) kan även penningmultiplikatorn variera. Om den är mycket instabil eller om den systematiskt motvarierar förändringar av den monetära basen kan detta omöjligöra monetär kontroll av penningutbudet.

Det är väsentligt att notera att det räcker om multiplikatorn är en stabil funktion av ett fåtal variabler och att man känner denna funktion empiriskt. I så fall kan man ta hänsyn till dess variationer och i motsvarande utsträckning justera härför vid förändringen av den monetära basen. Multiplikatorn behöver alltså inte vara konstant.

I Sverige sker den kreditpolitiska styrningen på kort sikt i betydande utsträckning genom olika regleringar såsom utlåningstak, rekommendationer om utlåningsexpansion etc. Penningutbudet kan därför på kort sikt utvecklas på ett sätt som inte står i överenskommelse med den monetära basens utveckling. På längre sikt torde det dock vara svårt att genom regleringar exempelvis förhindra att en kraftig expansion av den monetära

basen slår igenom i en ökning av penningutbudet. Även vid en kreditpolitisk styrning av svensk typ är det därför nödvändigt att på längre sikt hålla den monetära basens utveckling inom vissa gränser.

Det är även viktigt att framhålla att även om riksbanken i sin styrning av kreditmarknaden överhuvudtaget aldrig bryr sig om den monetära basen eller multiplikatorn är det likafullt möjligt att analysera kreditmarknadens utveckling med användning av dessa begrepp. Huruvida det är meningsfullt eller ej beror bl. a. på multiplikatorns nyss nämnda stabilitet jämfört med stabiliteten hos alternativa begrepp.

För att sätta in den här diskuterade ansatsen i ett större perspektiv skall vi jämföra den med riksbankens metod för analys av kreditmarknaden. I riksbankens årsbok finns en tabell över de faktorer som "bestämmer" penningsmängden. Om vi skriver ut den i de ovan använda symbolerna erhålles

$$(10) \qquad \triangle M = \triangle FE + G - T - \triangle S^P + \triangle L - \triangle S^u - \triangle S^F$$

vilket skall jämföras med

$$(8) \qquad \triangle M = m[\triangle FE + G - T - \triangle S^P - \triangle S^B + \triangle A^B - \triangle S^u - \triangle S^F]$$

Om vi jämför dessa två metoder ser vi att de skiljer sig på två punkter. För det första ingår $\triangle L$ i (10) medan (8) i stället har $\triangle S^B$ och $\triangle A^B$. För det andra finns penningmultiplikatorn, m, med i (8) men inte i (10). Vad innebär då dessa skillnader? När det gäller ex postanalys spelar det ingen roll vilken av de två metoderna man använder, de ger i alla fall identiska resultat. I fråga om prognoser eller beteendemässig förklaring föreligger en skillnad. I (8) är allmänhetens och bankernas beteende i fråga om sedelinnehav och reservkvot klart preciserat och därmed testbart. I (10) måste riksbanken göra en prognos på $\triangle L$, på affärsbankernas kreditexpansion. För att kunna göra en sådan prognos krävs ett antagande, åtminstone finns det där implicit, om just sedelinnehav och reservkvot. De två metoderna är således principiellt likvärdiga fastän (8) är mer explicit i sina antaganden.

Det hävdas ibland att riksbanken inte behöver göra någon prognos på sedlar och reserver därför att man i själva verket styr $\triangle L$. Om så vore fallet behövs emellertid inte någon prognos för då har man i stället en central plan där inget kan slå fel. Så är emellertid inte fallet. Riksbanken har inte alltid fullständig kontroll över bankutlåningen och då behöver man några beteendeantaganden för att kunna komma vidare.

Penningmultiplikatorns stabilitet över tiden har tydligen en stor betydelse för möjligheten att använda den här diskuterade ansatsen. Nu finns det inte några ingående studier av detta förhållande i Sverige. De fåtal studier som kommenterat saken (Myhrman 1979, Ljungqvist–Oxhammar 1983) synes emellertid tyda på en viss, icke obetydlig, grad av stabilitet. För LU:s del gäller analysen en period av 3–5 år och på en sådan sikt torde den genomsnittliga multiplikatorn kunna betraktas som relativt stabil.

12 Budgetunderskott, ränta och kredituträngningens problem

Budgetunderskott i Sverige idag är av en sådan storleksordning att dess finansiering kan sägas vara problemfylld. Om den svenska kreditmarknaden

inte skall få en alltför stark likvidisering kan inte någon större mängd statsobligationer placeras i riksbanken. Kravet på placering i banker och hos försäkringsbolag och allmänhet blir därför mycket stort. Innebörden härav är att dessa får i motsvarande utsträckning minskade möjligheter att placera sina medel i andra värdepapper.

Det privata sparande som samlas upp i affärsbankerna och som skulle kunna lånas ut till privata ändamål dras i stället in till staten. Samma sak händer i försäkringsbolag och i AP-fonden. Hur stor crowding out har vi då haft i Sverige? Den frågan kan man inte svara på utan en mycket mera ingående empirisk studie än det finns utrymme för här. Några observationer och reflexioner är dock möjliga.

Under 1979 och 1980 uttrycktes farhågor inför svårigheten att finansiera det växande svenska budgetunderskottet. I efterhand kan man konstatera att "problemet" lösts på tre sätt. För det första har riksbanken köpt litet mer statsobligationer än som var förenligt med utvecklingen av den internationella inflationstakten. Resultatet har blivit en högre inflationstakt i Sverige än i utlandet och två stora devalveringar. Härmed är dock inget bestämt utsagt om kausaliteten.

För det andra har man lyckats placera mer statspapper hos allmänhet och försäkringsbolag än vad som tidigare varit vanligt. Hos försäkringsbolagen liksom hos AP-fonden ökade statspapperens andel av deras totala tillgångar från ca 20 till 30 procent.

För det tredje har de stora bytesbalansunderskotten medfört ett valutautflöde som möjliggjort för riksgäldskontoret att låna upp ett motsvarande belopp i utlandet utan att ytterligare späda på penningmängden.

Den ökade placeringen av statspapper i AP-fonden, försäkringsbolag och affärsbanker reser frågan om crowding out, dess mekanismer och effekter. I en sluten ekonomi med full sysselsättning innebär denna omplacering att sparande överförs till den offentliga sektorn från någon annan användning. I AP-fondens fall bör t. ex. de ökade placeringarna i statspapper ha skett på bekostnad av placeringar som gått till bostadssektorn och/eller till näringslivet. Detta skulle ju då leda till en crowding out av reala investeringar i motsvarande utsträckning. Nu har emellertid både näringslivets och bostadssektorns *efterfrågan* på finansiering varit låg under de senaste åren. Därför är det inte alls säkert att det verkligen har ägt rum en reell crowding out genom AP-fondens omplaceringar eller i så fall hur stor den har varit.

Detta rubbar emellertid inte det faktum som säger att det privata sparandet inte klarar av budgetunderskott i den här storleksordningen, i den meningen att om näringslivets och bostadssektorns önskade investeringar skulle återvänta till någon slags "normalnivå" så kan inte både dessa och det statliga budgetunderskottet rymmas inom det privata sparandet.

Vad är det då för mekanismer som medverkar till att resultatet blir crowding out? I de tidigare teoriavsnitten var det de räntehöjnignar som den ökade statsupplåningen medförde som trängde ut privata investeringar. I Sverige har emellertid myndigheterna använt sig av en hel del reglerande penningpolitiska medel. Dessa är delvis avsedda att ge likartade kvantitativa effekter som vid användning av traditionella, marknadskonforma medel, men med lägre räntor som resultat. Om det är möjligt att åstadkomma detta, dvs att hålla vissa räntor under jämviktsläget, får man varken mer eller

mindre crowding out än vid en marknadskonform uppläggning av penningpolitiken, om inte fler statsobligationer placeras i riksbanken.

Resultatet skulle alltså bli lägre räntor. Detta är emellertid inte alls säkert. För det första är det oklart vad som händer med genomsnittet av alla räntor när man reglerar räntorna på vissa prioriterade tillgångar. Enligt ekonomisk teori skulle man förvänta sig att vid oförändrad kvantitet pengar kommer genomsnittet av alla räntor att bli ungefär oförändrat.

För det andra finns det en samhällsekonomisk kostnad av att sätta prismekanismer ur spel. När räntan hålls under jämvikt på vissa delmarknader, måste utbudet ransoneras och fördelas efter någon annan princip än prissättningen. Därvid uppstår normalt felallokeringar och man får en samhällsekonomisk resursallokeringskostnad som kan bli ganska betydande.

Det nyss förda resonemanget är ett principiellt resonemang med utvecklingen i Sverige som exempel. Det är inte en bestämd slutsats om faktiska förhållanden i Sverige. Anledningen härtill är att vi har mycket ringa kunskap om, och i så fall hur mycket, svenska räntor har avvikit från sina jämviktslägen. En del hävdar t. ex.[1] att den svenska räntenivån i avsaknad av regleringar skulle ha varit avsevärt högre än idag. Siffror på 5–15 procent högre har nämnts av olika personer i debatten.

När man diskuterar denna fråga är det viktigt att starta från utgångspunkten att Sverige är en liten öppen ekonomi med fast växelkurs. Vi vet från den ekonomiska teorin att i fallet med orubbligt fast växelkurs och frånvaro av alla regleringar av internationella kapitalrörelser kan den svenska räntenivån inte avvika från räntenivån i de länder med vilka vi har fast växelkurs.

Anledningen är att svenskar kan låna upp eller låna ut hur mycket de vill på den utländska marknaden utan att påverka dess räntenivå. Så fort som den svenska räntan tenderar att avvika uppåt eller nedåt från den utländska, uppstår kapitalrörelser som utjämnar denna potentiella räntedifferens.

Nu föreligger inte en sådan situation. Sverige har en ganska hård valutareglering som omöjliggör många kapitaltransaktiner. Alla kapitalrörelser som är förenade med handel med varor är emellertid helt oreglerade enligt internationella överenskommelser. Dessa s. k. handelskrediter ger därmed det internationella ränteberoendet en betydande vikt. Om en räntedifferens uppstår läggs handelskrediterna om och landet med den lägre räntenivån får ett kapitalutflöde. Detta kan få ett sådant omfång att en ränteutjämning framtvingas. Av denna anledning kan svenska räntor inte avvika från de utländska särskilt mycket under någon längre tid.

Därmed är inte sagt att vi är bundna av den utländska räntenivån på något mekaniskt sätt. Differenser kan mycket väl uppstå för någon tid, men inte i längden. I så fall uppstår ett kapitalutflöde som snart tvingar riksbanken att höja det svenska ränteläget. Detta inträffade t ex i början av 1981.

Det är emellertid också väsentligt i detta sammanhang att framhålla att Sverige inte haft en orubbligt fast växelkurs. Devalveringar har blivit allt vanligare förekommande. Därmed inträder ett nytt element i räntebildningen. En räntedifferens kan nu uppstå som inkluderar en förväntad svensk devalvering. Man får dock vara försiktig vid tillämpningen av denna ränterelation så att observerade räntedifferenser inte helt mekaniskt tolkas som förväntade växelkursförändringar. Ett konkret exempel är att på våren

[1] Wohlin (1983)

1983 var den svenska kurssäkrade räntan för tre månaders pengar 2 procent högre än den utländska räntan. Med ovannämnda mekaniska synsätt skulle marknaden ha förväntat sig en svensk devalvering på 8 procent inom ett år. Detta synes emellertid helt osannolikt med tanke på att Sverige bara 7–8 månader tidigare devalverat kronan med 16 procent. På kort sikt kan således räntedifferenser på ett par procentenheter uppkomma utan att de behöver vara liktydiga med en förväntad växelkursrisk.

På medellång eller lång sikt kommer däremot förväntade växelkursändringar att spela en mycket dominerande roll. Här kommer kopplingen till permanenta budgetunderskott också att bli uppenbar. Med permanent budgetunderskott menas ju ett underskott som förväntas bli bestående i flera år framöver. Om dessa underskott dessutom är av en väsentlig storlek kommer det att bildas förväntningar på marknaden om effekterna av dessa underskott. Dessa förväntningar innehåller sannolikt prognoser om en påtaglig likvidisering av den svenska kreditmarknaden. Detta kommer i sin tur eventuellt att leda till förväntningar om överskottsefterfrågan, bytesbalansunderskott, valutaflöde och devalveringar. I en sådan situation kan långa utlandslån med stor sannolikhet innehålla kompensation för en (eller flera) förväntad svensk devalvering.

Det är också en fråga om betydelsen av vem som lånar utomlands. Några hävdar att den svenska räntenivån har hållits lägre genom att staten har stått för den utländska upplåningen än vad som skulle ha varit fallet om man tvingat ut privata företag att låna motsvarande belopp genom inhemska räntehöjningar. Detta argument är emellertid inte utan vidare sant. Det bygger på ett implicit antagande om de politiska processerna.

Om man antar att alla människor är rationella och om det råder perfekt information så att regeringen handlar helt enligt väljarnas sanna preferenser verkar det inte som det borde föreligga någon skillnad i riskvillighet mellan människorna i egenskap av väljare och i egenskap av ägare av företag. Om däremot väljarna inte är särskilt välinformerade så behöver regeringen i denna fråga inte ta särskilt mycket hänsyn härtill. Väljarna får skattevägen bära konsekvenserna av framtida devalveringar, men det kan betyda en utspädning av rikspremien.

Även om räntenivån har hållits lägre genom att staten lånat utomlands följer därav inte att man kan dra slutsatsen att den svenska räntenivån skulle bli avsevärt mycket högre om man släppte på alla regleringar. Man måste här välja rätt jämförelsenorm och jämföra räntenivån med eller utan regleringar *antingen* i en regim med statlig upplåning utomlands *eller* i en regim utan statlig utlandsupplåning. Det är ju *ränteelasticiteten* hos det internationella kapitalet frågan gäller.

Om den svenska räntenivån i stor utsträckning är bestämd av de internationella räntorna och om inflationstakten också är bestämd i utlandet, får ett permanent budgetunderskott som huvudsaklig effekt att vi får ett permanent bytesbalansunderskott (inte nödvändigtvis av samma storlek). Under ett växelkurssystem av Bretton Woods karaktär skulle detta ha resulterat i valutakris och därmed troligen till en omändring av den ekonomiska politiken inkluderande en eliminering av budgetunderskottet.

Under de nya förhållanden som inträffat sedan 1973 har staten kunnat gå

ut och låna internationella resurser för att täcka valutautflödet. Därmed har tvånget att anpassa den inhemska ekonomiska politiken, som följde av gamla tiders fasta växelkurssystem, avlägsnats. Den kortsiktiga stabiliseringspolitiken har därmed fått ett långsiktigt inslag med allokerings- och inkomstfördelningsaspekter.[1]

Effekterna av det svenska budgetunderskottet har emellertid inte inskränkt sig till den utländska upplåningen. Vi har också bevittnat sammanlagt drygt 40 procents devalvering och en inflationstakt som signifikant avvikit uppåt från den utländska. Hur mycket detta beror på budgetunderskottet och hur mycket det beror på av budgetunderskottet oberoende lönekostnadsstegringar är ännu inte klarlagt. Det får framtida forskning förhoppningsvis utvisa.

[1] Denna nya aspekt diskuteras av Myhrman (1980). Se även Persson (1983). Persson (1983).

Referenser

Aghevli, B and Khan, M (1978) Government Deficits and the Inflationary Process in Developing Countries. International Monetary Fund. Staff Papers.

Ando, A och Modigliani, F (1976) Impacts of fiscal actions on aggregate income and the monetarist controversy: Theory and evidence. In Stein, J (ed) Monetarism. North-Holland.

Axell, B (1983) Budgetunderskott och implicit beskattning. Ekonomisk Debatt nr 4.

Barro, R (1974) Are Government Bonds Net Wealth? Journal of Political Economy.

Barro, R (1978) Comment from an Unreconstructed Ricardian. Journal of Monetary Economics.

Blinder, A (1982) On the Monetarization of Deficits. NBER Working Paper No. 1052.

Blinder, A and Solow, R (1973) Does Fiscal Policy Matter? Journal of Public Economics.

Buiter, W (1979) Government Finance in an Overlapping Generations Model with Gifts and Bequets, In von Furstenberg (ed). Social Security Versus Private Saving. Ballinger.

Buiter, W (1980) "Crowding" out of Private Capital Formation by Government Borrowing in the Presence of Intergenerational Gifts and Bequests. Greek Economic Review.

Buiter, W and Tobin, J (1979) Debt Neutrality: A Brief Review of Doctrine and Evidence. In von Furstenberg (ed). Social Selcurity Versus Private Saving. Ballinger.

Dornbusch, R and Fischer, S (1981) Budget Deficits and Inflation. In Flanders J – Razin A (eds). Development in an Inflationary World. Academic Press.

Dutton, D (1971) A Model of Self-Generating Inflation. Journal of Money, Credit and Banking.

Feldstein, M (1982 a) Government Deficits and Aggregate Demand. Journal of Monetary Economics.

Feldstein, M (1982 b) The Fiscal Framework of Monetary Policy. NBER Working Paper Series No. 966.

Friedman, B (1978) Crowding Out or Crowding In? Economic Consequences of Financing Government Deficits. Brookings Papers on Economic Activity No 3.

Grossman, H (1982) The American Fiscal Deficit: Facts and Figures. NBER Working Paper Series No 934.

Hamburger, M and Zwick, B (1981) Deficits, Money and Inflation. Journal of Monetary Economics.

Hamburger, M and Zwick, B, (1982) Deficits, Money and Inflation. Journal of Monetary Economics.

Hansen, B (1955) Finanspolitikens ekonomiska teori. Stockholm.

Lindbeck, A (1956) Statsbudgetens verkningar på konjunkturutvecklingen. SOU 1956:48. Stockholm.

Ljungqvist, L och Oxhammar, B (1983). Kreditmultiplikatorn – teori och praktik. Trebetygsuppsats i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm.

Lybeck, J (1981) Budgetunderskottets effekter på den svenska ekonomin. I Sparbankernas Temaserie, Statens budgetunderskott och upplåningspolitik. Stockholm: Sparfrämjandet.

Lybeck, J (1982) Budgetunderskottens teori och politik. DsB 1982:9.

McCallum, B (1982) Are Bond-financed Deficits Inflationary? A Ricardian Analysis. NBER Working Paper Series No 905.

Myhrman, J (1975) Monetary Policy in Open Economies. IIES. Monograph No. Stockholm.

Myhrman, J (1979 a) The Determinants of Inflation and Economic Activity in Sweden. Lindbeck, A (ed). Inflation and Employment in Open Economies. North-Holland.

Myhrman, J (1979 b) Problem kring det statliga budgetunderskottet. Skandinaviska Enskilda Bankens Kvartalsskrift.

Myhrman, J (1979 c) Kvantitetsteorin, Stockholmsskolan och dagens penningteori. Ekonomisk Debatt nr 4.

Myhrman, J (1980) Penningpolitik och utländsk upplåning i början av 1980-talet. Skandinaviska Enskilda Bankens Kvartalsskrift.

Niskanen, W (1978) Deficits, Government Spending, and Inflation: What is the Evidence? Journal of Monetary Economics.

Persson, T (1983) Budgetunderskott på 100 miljarder – något att oroa sig för? Ekonomisk Debatt nr 1.

Sargent, F och Wallace, N (1981) Some Unpleasant Monetarist Arithmetic. Federal Reserve Bank of Minneapolis. Quarterly Review 5.

Sveriges Riksbank (1982) Remiss över SOU 1982:14. Tillväxt eller stagnation? Avstämning av 1980 års långtidsutredning. Dnr. 82–137–008

Tobin, J and Buiter, W (1980) Fiscal and Monetary Policies, Capital Formation, and Economic Activity. In von Furstenberg (ed). The Government and Capital Formation. Ballinger.

Werin, L (1983) Budgetunderskott, portföljval och tillgångsmarknader. DsFi 1983:29

Wohlin, L (1983) Kreditpolitik i omvandling. Ekonomisk Debatt nr 1.

Statens offentliga utredningar 1984

Kronologisk förteckning

1. Sociala aspekter på regional planering. I.
2. Värdepappersmarknaden. Fi.
3. Domstolar och eko-brott. Ju.
4. Långtidsutredningen. LU 84. Huvudrapport. Fi.
5. Sektorstudier. LU 84. Bilagedel 1. Fi.
6. Särskilda studier. LU 84. Bilagedel 2. Fi.

Statens offentliga utredningar 1984

Systematisk förteckning

Justitiedepartementet

Domstolar och eko-brott. [3]

Finansdepartementet

Värdepappersmarknaden. [2]
Långtidsutredningen. 1. Långtidsutredningen. LU 84. Huvudrapport. [4] 2. Sektorstudier. LU 84. Bilagedel 1. [5] 3. Särskilda studier. LU 84. Bilagedel 2. [6]

Industridepartementet

Sociala aspekter på regional planering. [1]

Anm. Siffrorna inom klammer betecknar utredningarnas nummer i den kronologiska förteckningen.

Liber
Allmänna Förlaget

ISBN 91-38-08135-0
ISSN 0375-250X