

CARL-JOHAN BOUVENG · AGNETA SÖDERMAN

Världs- marknaden



sn
&S

Världsmarknaden – internationell arbetsfördelning och nationellt beroende

Världsmarknaden – internationell arbetsfördelning och nationellt beroende

av Carl-Johan Bouveng och Agneta Söderman



Studieförbundet Näringsliv och Samhälle

©Carl-Johan Bouveng, Agneta Söderman och Studieförbundet
Näringsliv och Samhälle
Andra omarbetade upplagan
Tryckt hos Gotab, Stockholm 1976
Omslag av Tommy Säflund
ISBN 91-7150-179-7

1 uppl 1974

Studieförbundet Näringsliv och Samhälle
Sköldungagatan 2 · 114 27 Stockholm · Telefon 08/23 25 20
Postgiro 35 62 60-0

SNS – STUDIEFÖRBUNDET NÄRINGS LIV OCH SAMHÄLLE

är en ideell sammanslutning av enskilda personer inom svenskt näringsliv, fristående från politiska partier och intresseorganisationer. Genom vetenskaplig forskning, konferenser samt studier och debatt i lokala grupper vill SNS sprida kunskap om ekonomiska och sociala förhållanden, stimulera till positiva insatser i arbets- och samhällsliv och till individuella ställningstaganden i den allmänna debatten.

Innehåll

Förord	9
1 Världsmarknad och nationellt beroende	11
Vad är världsmarknaden?	11
Arbetsfördelning och beroende	11
Industriländer — utvecklingsländer — statshandelsländer	12
Ojämn fördelning	13
Världsmarknaden i praktiken	15
Kompletterande och konkurrerande handel	16
Rörliga produktionsfaktorer	17
Betalningsbalansen visar utlandsberoendet	18
Drivkrafter bakom internationaliseringen	21
Litteratur	22
2 Det globala varuutbytet	24
Industrivarorna dominerar världshandeln	25
Fem i-länder ger 40 procent av världsexporten	27
Ökad handel för u-länderna	31
Statshandelsländernas andel minskar	34
Handelspolitiken liberaliseras	35
Västeuropas länder handlar med varandra	35
Nordamerika — en kontinent med två länder	38
Japan — världens tredje exportör	41
Australien, Nya Zeeland och Sydafrika	42
Statshandelsländerna — ökat beroende av omvärlden	43
Latinamerika — störst exportör bland u-länderna	48
U-länderna i Afrika — svag tillväxt hämmar handeln	52
Mellersta Östern — stor oljeexportör	55
U-länderna i Asien — stor industriexport	57
Litteratur	60

3	Handeln med tjänster och kunnande	61
	Tjänstehandeln växer snabbare än varuhandeln	62
	Världshandeln i tjänster	64
	Över 200 miljoner turister	66
	Transporter, en fjärdedel av tjänstehandeln	69
	Räntor och utdelningar, de snabbast växande utgifterna	72
	Offentliga tjänster	74
	Från filmhyra till banktjänster	74
	Växande handel med tekniskt kunnande	75
	Litteratur	78
4	De internationella investeringarna	80
	En sjättedel av världsproduktionen	80
	Dotterbolag eller samarbetsavtal	83
	Motiv bakom direktinvesteringarna	84
	Det internationella företaget – en definition	86
	Vad karakteriserar det internationella företaget?	87
	Amerikansk dominans	89
	Branschriktningen	93
	I-länder investerar i i-länder	93
	Minoritetsinvesteringar i statshandelsländerna	95
	Direktinvesteringar dominerar u-landsekonomierna	96
	Hur påverkas världshandeln?	98
	Staten och det internationella företaget	98
	Litteratur	101
5	Världen som arbetsmarknad	103
	Tre slag av globala arbetsmarknader	103
	En arbetstagare av 15 är utlänning	105
	Sociala kostnader – ekonomiska vinster?	109
	Vad händer i ursprungsländerna?	111
	Planerat arbetskraftsutbyte i Östeuropa	112
	Kommer rörligheten att begränsas?	113
	Litteratur	114
6	Nationalstatens skyddsmekanismer	116
	Vad är handelshinder?	116
	Tariffära handelshinder = tullar	117
	Icke-tariffära hinder	119

Dumping- och skatteproblem	121
Staten som köpare och säljare	123
GATT – för friare handel	124
Kennedyronden	125
Icke-tariffära hinder i nästa GATT-omgång	128
Ekonomiska blockbildningar	129
Nationell industripolitik	131
Protektionistisk jordbrukspolitik	132
Diskriminerande transportpolitik	133
U-ländernas handelsproblem	134
Litteratur	135
 7 U-länderna på världsmarknaden	 137
De koloniala banden	137
U-landsbegreppet	138
Vad är u-landsbistånd?	139
Det privata kapitalet ökar snabbare än biståndet	141
U-ländernas krav	144
Råvaruberoendet	144
Tullpreferenser för u-landsprodukter	146
Kompenserande valutatilfödelning	149
Överföring av kunnande	150
Biståndets användning	151
Varifrån kommer pengarna?	152
Andra länders bistånd	155
De internationella biståndsorganen	155
Vart går biståndet?	156
Litteratur	158
 8 Det internationella betalningssystemet	 160
Vad krävs av ett internationellt betalningssystem?	161
Devalvering och revalvering	162
Mellankrigstidens misslyckande	163
Bretton Woods-systemet	164
Betalningssystemet i Östeuropa	166
Trögrörliga växelkurser	166
Lättrörligt kapital	168
Valutakriser	170
Betalningssystemets sammanbrott	171
Speciella dragningsrätter	173

Fasta eller rörliga växelkurser?	174
Krav på ett nytt internationellt betalningssystem	177
Ett "reformerat" betalningssystem	178
Litteratur	179
 9 Världsmarknaden och Sverige	 180
Sveriges internationella beroende	180
Försök att mäta utlandsberoendet	183
Alltmer förädlad export	186
Växande export- och importandelar	187
Knappt en femtedel råvaror i exporten	189
Tre fjärdedelar av utrikeshandeln med Västeuropa	192
Närhandeln dominerar	194
Ojämn utveckling av tjänstehandeln	197
Transporterna största inkomstkällan	198
Växande underskott i turismen	200
Osäkra uppgifter om räntor och utdelningar	201
Obetydlig teknikhandel	202
Nästan 1 800 svenska dotterbolag i utlandet	205
Koncentration till EG	208
Liten utländsk företagssektor	211
6 procent av den svenska arbetsstyrkan är utländsk	214
Liberal handelspolitik	215
Svensk handelspolitik mot u-länderna	216
Sverige, EFTA och EG	217
Den svenska valutaregleringen	218
Svenskt bistånd når 1-procentmålet	219
Litteratur	222
 10 Mot en internationalisering?	 224
Faran med prognoser	224
Befolknings- och livsmedelsproblemet	225
Energi- och råvaruproblemet	226
Liberalism eller nationalism	227
Marknadsekonomi eller planhushållning	228
Nya betalningsproblem	228
Vad betyder allt detta för framtiden?	229
 Bilagor	 230

Förord

SNS har under årens lopp publicerat en rad böcker som från olika utgångspunkter beskrivit och diskuterat det svenska näringslivets situation mot en internationell bakgrund.

Denna bok, *Världsmarknaden*, vill skildra internationaliseringen i världen med hänsyn till att de olika länderna är politiskt självständiga men samtidigt ekonomiskt, socialt och politiskt beroende av varandra. Just detta ömsesidiga beroende är ett av de mest utmärkande dragen i de senaste årens internationella ekonomiska utveckling. Det utgör både internationaliseringens förutsättning och största problem.

Boken har skrivits av ekonomer Carl-Johan Bouveng och fil kand Agneta Söderman, båda verksamma vid Sveriges Exportråd. Utgångspunkten har varit att betrakta världen som en marknad för varor, tjänster och produktionsfaktorer. De beskriver i olika kapitel det senaste årtiondets utveckling för varuhandeln, utbytet av tjänster (bl a sjöfart och turism), handeln med kunnande samt den snabbt växande rörligheten över ländergränserna för kapital och arbetskraft. Med hjälp av statistik som delvis ej publicerats tidigare skildrar de omfattningen av internationaliseringen samt visar med utgångspunkt från 1960 hur snabb och föränderlig internationaliseringsprocessen varit.

Den internationella handeln och produktionsfaktorernas rörlighet över gränserna sker inte utan politiska friktioner. Genom politiska beslut i de enskilda länderna och i internationella sammanslutningar införs ständigt olika slags störningar. Mot statistisk bakgrund beskriver författarna några av de viktigaste störningarna, nämligen handelspolitiken, biståndspolitikerna samt den internationella valutapolitiken och betalningssystemet. I ett avslutande kapitel belyses Sveriges internationella roll och beroende.

Svante Blomqvist, Exportrådets tullsektion, har bidragit med underlaget till kapitel 6 och bilaga 2. Det omfattande siffermaterialet, framför allt i kapitel 2 samt bilagorna 3–6, har sammanställts av Anders Sandström, SNS.

Det är SNS förhoppning att *Världsmarknaden* skall komma till användning och nytta i de många olika sammanhang – i företag, organisationer, departement och myndigheter, utbildningsanstalter etc – där förståelse för och kunskaper om de ekonomiska internationaliseringsprocesserna är väsentliga. Bokens pedagogiska ansats gör den särskilt lämpad för utbildningsändamål, men även den intresserade lekmannen med begränsade förkunskaper bör kunna läsa den med behållning.

Som alltid när det gäller SNS böcker svarar författarna själva för de åsikter de framför.

Stockholm i augusti 1974

Bengt Rydén

Verkst direktör i SNS

Förord till andra upplagan

Då första upplagan av denna bok är slutsåld och efterfrågan är stor har en ny upplaga utarbetats. Siffror och uppgifter har aktualiserats och vissa kapitel har skrivits om i ljuset av händelseutvecklingen under de senaste två åren. Vid omarbetningen har Bengt Nyrén, Kommerskollegium, och Hans Leijerfelt, Sveriges Exportråd, bidragit med granskning av kapitel 6 respektive bilaga 2. Sedan den första upplagan har författarna ändrat arbetsplats till Svenska Bankföreningen.

Stockholm i augusti 1976

Bengt Rydén

1 Världsmarknad och nationellt beroende

Vad är världsmarknaden?

Världsmarknaden är sammansatt av världens i dag cirka 200 nationer. Den här boken skall behandla de ekonomiska transaktioner som äger rum *mellan alla dessa länder*. De internationella transaktionerna – det internationella eller globala ekonomiska utbytet – kan avse varor och tjänster (t ex transporter, turism, tekniskt kunnande och transfereeringar), kapital eller arbetskraft. När dessa olika transaktioner över gränserna växer snabbare än motsvarande aktiviteter inom landet, kan man säga att en *internationalisering* pågår.

Om varor, tjänster, kapital och arbetskraft kunde röra sig lika fritt mellan olika länder som inom ett land skulle man kunna tala om en sammanhängande (integrerad) världsmarknad. Framväxten av en sådan integrerad världsmarknad försvåras emellertid av en rad *naturliga hinder*, såsom geografiskt avstånd, skillnader i smak och utvecklingsnivå eller andra nationella och regionala särdrag. Till en del finns sådana hinder även inom större länder såsom USA, Storbritannien och Västtyskland. Ännu mer hämmande för internationaliseringen är de *politiska hinder* som enskilda länder inför i syfte att värna om de egna intressena. Dessa hinder kan ha formen av tullar och andra handelsbegränsningar eller innebära speciella stöd och subventioner till det egna landets hemmanäringar eller exportindustri.

Arbetsfördelning och beroende

Genom internationaliseringen ökas möjligheterna till *internationell arbetsfördelning* mellan länderna. Detta klassiska begrepp innebär att varje land producerar, och exporterar, vad det har de bästa förutsättningarna för och importerar vad andra kan framställa billigare.

Produktionsförutsättningarna för det enskilda landet påverkas av att kapital och arbetskraft kan röra sig över gränserna till det land där dess produktivitet och avkastning är störst.

Genom internationalisering och ökad internationell arbetsfördelning ges det enskilda landet möjlighet att effektivare utnyttja resurserna. Det blir å andra sidan beroende av andra länder för köp och försäljning av varor och tjänster, för tillgång till vissa produktionsfaktorer och för sysselsättning av andra. Detta internationella beroende betyder i verkligheten för flertalet länder ett ganska ensidigt ekonomiskt beroende av en rad i stort sett opåverkbara förhållanden i omvärlden, dvs ett *nationellt* beroende. Ju större omfattning utlandstransaktionerna och den internationella arbetsfördelningen får, desto starkare blir beroendet av andra länder. Därmed växer det enskilda landets behov att genom ekonomisk politik, handelspolitik etc försöka påverka det ekonomiska utbytet med andra länder och stärka den egna konkurrensförmågan.

Industriländer – utvecklingsländer – statshandelsländer

Världsmarknaden brukar indelas i kategorierna industriländer (i-länder), utvecklingsländer (u-länder) och statshandelsländer. Skillnaden mellan de två första kategorierna baseras uteslutande på utvecklingsnivån, i regel mätt såsom en viss per capita-inkomst. Beteckningen statshandelsländer däremot avser centralstyrda planekonomier och kan följaktligen – eftersom de ekonomiska systemen i olika länder representerar en rad blandformer – aldrig klart identifieras utan kräver en uppräknig.

I de följande kapitlen definieras de tre kategorierna länder i stort i enlighet med GATT:s principer (bilaga 1). Statshandelsländerna innefattar enligt denna indelning inte bara länderna i Östeuropa utan också Folkrepubliken Kina, Mongoliet, Nordkorea och Nordvietnam. Till industriländerna hänförs staterna i Västeuropa, inklusive Jugoslavien, och Nordamerika samt dessutom Japan, Sydafrika, Australien och Nya Zeeland. Beteckningen EG (Europeiska Gemenskaperna) avser de

nuvarande nio medlemsländerna (se kapitel 6) även för tiden före 1973.

Ojämn fördelning

Världens resurser är mycket ojämnt fördelade mellan dessa ländergrupper och mellan de enskilda länderna, vilket bl a framgår av illustration 1:1. Kategorin statshandelsländer innefattar både industriländer och utvecklingsländer. Som industriländer — dvs med en bruttonationalprodukt (BNP, landets produktion av varor och tjänster) per capita 1974 över 1 500 US dollar — räknas länderna i Östeuropa utom Albanien, medan de övriga statshandelsländerna, dominerade av Folkrepubliken Kina, har inkomster ibland väsentligt under 1 000 dollar. Klyftan är stor mellan de östtyska och tjeckiska per capita-inkomsterna över 3 000 dollar (i nivå med t ex Storbritannien) och Nordvietnams knappa 150 dollar.

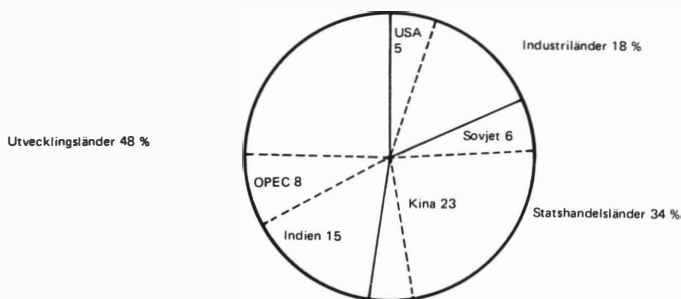
Utvecklingsländerna har nästan halva världens befolkning, blott en sjättedel av produktionen och en fjärdedel av världsexporten. Bland dessa har under senare år en gynnad grupp snabbt ökat sina resurser, nämligen de oljeproducerande och -exporterande OPEC-länderna. Hit hör Algeriet, Ecuador, Gabon, Indonesien, Iran, Irak, Kuwait, Libyen, Nigeria, Qatar, Saudiarabien, Förenade Arabemiraten och Venezuela. OPEC-länderna har en sjättedel av u-landsbefolkningen, en fjärdedel av u-landsproduktionen och betydligt mer än hälften av u-landsexporten. Men också mellan dessa länder är resurserna ojämnt fördelade. Förenade Arabemiraten har världens högsta per capita-inkomst — 25 000 dollar 1974 — följd av Kuwait och Qatar med cirka 11 000, medan Algeriet har knappt 800 och Nigeria under 200. Inte heller inom respektive länder är resursfördelningen särskilt jämn.

Under de senaste 25 åren har världsbefolkningen ökat med mer än 60 procent, världsproduktionen mer än tredubblats och per capita-produktionen nästan fördubblats. Den ojämna resursfördelningen försvinner likväl inte. Vissa beräkningar tyder i stället på att 80 procent av 60-talets ökning av världsproduktionen fallit på de rikaste länderna med en fjärdedel av världens befolkning och endast 6 procent på de fattigaste länderna med tre femtedelar av befolkningen. Därigenom kunde individerna i den förra gruppen öka sin konsumtion

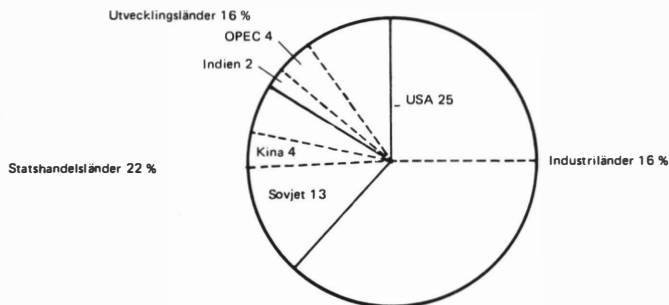
VÄRLDSMARKNAD OCH NATIONELLT BEROENDE

Illustration 1:1 Befolkning, produktion och export i industri-, statshandels- och utvecklingsländerna 1974 (procentuell fördelning)

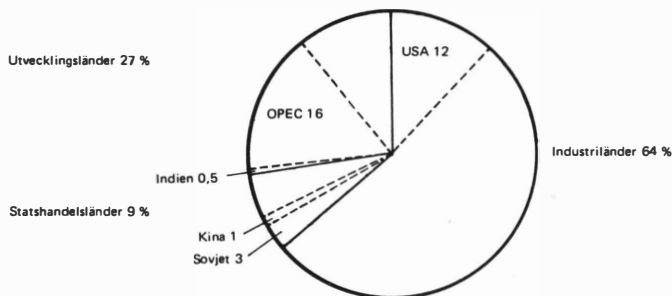
Befolkning 4 010 milj



Totalproduktion 5 600 mrd US \$



Export 848 mrd US \$



Källor: The planetary product in the year of the oil crunch, 1974; GATT, International Trade 1974/75

per capita 30 gånger mer än individerna i den senare, fattiga gruppen.

Den genomsnittliga per capita-inkomsten i världen — omkring 1 400 dollar — motsvarar ungefär Argentinas eller Jugoslaviens nuvarande nivå eller, i perspektiv bakåt, USA:s nivå strax före sekelskiftet. Skillnaderna i per capita-inkomster — som genomsnittligt är 4 å 5 gånger så höga i industriländer som i utvecklingsländer — speglar bl a en olikhet i produktionseffektivitet och förutsättningar. I dag svarar ungefär 10 procent av världens befolkning för 45 procent av produktionen. Detta är några av utgångspunkterna för en beskrivning av världsmarknaden och världsekonomin.

Världsmarknaden i praktiken

Syftet med denna bok är i främsta rummet att försöka beskriva och förklara de viktigaste slagen av ekonomiska transaktioner på världsmarknaden och så långt möjligt ange deras omfattning. Därmed uppstår betydande svårigheter. För det första är vissa slag av ekonomiska transaktioner mycket ofullständigt kartlagda; detta gäller t ex tjänstehandeln, direktinvesteringar i utlandet och den internationella arbetsmarknaden. För det andra avser statistiken — även för de bättre belysta områdena — ofta främst industriländerna eller en del av dessa. För statshandelsländer och u-länder finns i några fall bara uppskattningar. För det tredje är jämförbarheten mellan uppgifter från olika länder i regel diskutabel på grund av varierande statistiska beräkningsgrunder och omräkningsproblem mellan olika valutor. Naturligt nog har dessa svårigheter kommit att påverka detaljrikedomen och omfattningen i framställningen. Litteraturförslag anges därför i anslutning till varje kapitel.

Kapitel 2—5 behandlar varuhandel, tjänstehandel, internationella direktinvesteringar och arbetskraftsrörelser över gränserna.

Kapitel 6 ger en bild av de skyddsmekanismer som det enskilda landet omger sig med för att bevara sin jämvikt och konkurrensförmåga gentemot andra länder. Kapitel 7 ägnas u-ländernas speciella problem och de ansträngningar som görs för att inlemma dessa länder i världsmarknaden.

Det globala utbytet förutsätter ett fungerande internationellt betal-

ningssystem och kapitel 8 går igenom de senaste årens problem och föreslagna lösningar på detta område.

Kapitel 9 betraktar de ekonomiska transaktionerna och behovet av skyddsmekanismer ur ett litet industrilands synvinkel, nämligen Sverige.

Det avslutande kapitlet är ett försök att sammanfatta de rådande tendenserna på världsmarknaden.

Kompletterande och konkurrerande handel

Historiskt har ekonomiskt utbyte utanför det egna grannskapet alltid förekommit, först med ett fåtal basvaror och inom ett begränsat marknadsområde, därefter med ett allt vidare sortiment av produkter och över allt större distanser.

Den ursprungliga handeln var kompletterande, dvs man bytte den hemmatillverkade tjäran mot salt från kuststaden, bonden bytte hudar mot hantverkarens knivar. I utrikeshandeln utväxlades svenska skogsprodukter mot exotiska kryddor och ädla metaller. Grunden för denna kompletterande utrikeshandel var att varje land i första hand tillfredsställde sina behov genom egen produktion och internationellt bara bytte till sig de saker som det inte självt kunde framställa alls eller till rimliga kostnader.

Sådan handel är utgångspunkten för den grundläggande utrikes-handelsteorin. Enligt denna är det ett lands tillgång på produktionsfaktorererna jord, arbete och kapital som bestämmer vilka varor som kommer att bli föremål för internationell handel. Riklig förekomst av en viss produktionsfaktor leder till att dess pris blir lågt och att landet får speciella förutsättningar att exportera varor som innehåller mycket av den billiga produktionsfaktorn. Varje land får en sådan relativ pris- och kostnadsnivå att det på något område är konkurrenskraftigt mot andra länder. Detta brukar kallas lagen om de komparativa kostnaderna. Enligt denna specialiserar sig varje land på framställning av de varor som det *relativt sett* kan producera till lägsta kostnad. Teorin brukar illustreras med det klassiska exemplet om utbytet av portugisiskt vin mot engelsk ull, som baseras på att klimatet i det ena landet gynnar vinframställning, i det andra fåravel.

Varför har då exempelvis USA en betydligt större handel med Västtyskland än med Indien? USA och Västtyskland har snarare

konkurrerande än kompletterande produktion. Indien däremot borde kunna ses som ett komplement till USA.

Det förefaller som om den ökande betydelsen av kapitalutrustning, tekniskt kunnande och specialiserad högutbildad arbetskraft gör att tillgången på de ursprungliga produktionsfaktorerna blir av mindre vikt för handelns inriktning. En hög teknisk nivå och avancerad kapitalutrustning kan förändra de naturliga produktionsförutsättningarna. Så kan exempelvis genom konstbevattning, gödningsmedel och växtförädling t o m öknen fås att blomma.

I och med att produktionsförutsättningarna inte längre är låsta utan löpande förändras kommer den internationella handeln snarare att styras av efterfrågeförhållandena i landet än av produktionsbetingelserna. Slutresultatet blir att ju mer *lika* två länder är i fråga om ekonomisk struktur och utvecklingsnivå, desto större är sannolikheten att de har en likartad efterfrågan och därmed också en omfattande handel sinsemellan.

Rörliga produktionsfaktorer

De ursprungliga ekonomiska utlandstransaktionerna omfattade inte bara varuhandel. Redan under 1700- och 1800-talen rörde sig tekniskt kunnande och arbetskraft — ofta förenade i en person — mellan Europas länder. Fästnings- och fartygsbyggare, boktryckare, den tidiga verkstadsindustrins ingenjörer och bergshanteringsfolk tillhörde de grupper av yrkesmän som tidigt hade en internationell arbetsmarknad. Även den okvalificerade arbetskraften rörde sig ofta över gränserna för att finna sysselsättning.

Också internationella kapitalrörelser har försiggått i stor skala åtminstone sedan medeltiden, till en början främst i form av omfattande handelskrediter samt lån och investeringar för att få hem kryddor, metaller och annat från avlägsna länder. Senare skedde mera direkta investeringar för råvaruutvinning, och mot slutet av 1800-talet började både svenska och andra länders företag att inrätta sälj- och produktionsbolag i utlandet.

Under de senaste årtiondena har kunnande, kapital och arbetskraft i snabbt ökande takt rört sig över gränserna. Därigenom har enskilda länder kunnat kompensera relativa skevheter i produktionsfaktortillgång och även i viss grad utjämna relativa prisskillnader. Lönenivåerna

har närmast sig varandra, räntenivåerna likaså. Ökade internationella kontakter inom forskning, intensifierade företagskontakter och en ökande handel med tekniskt kunnande har medfört en snabbare innovationsspridning och en utjämning av den tekniska nivån. Studier av näringsstrukturen i olika industriländer och inom USA:s stater visar att likheterna blivit allt större och att de regionala variationerna minskat. Utvecklingen inom exempelvis den gemensamma marknaden under senare år har inneburit en kraftig specialisering mellan länderna *inom* olika industrier men däremot i liten grad en specialisering *mellan* olika industrier. Med andra ord förekommer alla slag av industrier i alla länder men man tillverkar inte exakt likadana produkter. Produktionsförutsättningarna har blivit alltmer likartade och därmed borde också behovet av utrikeshandel ha reducerats.

Varför har då varuhandeln fortsatt att expandera så snabbt? Det beror till en del på mycket differentierad efterfrågan och "märkes-medvetande" hos konsumenterna. På producentsidan skapar tekniska förhållanden — exempelvis behovet av reservdelar och specialiserad utrustning — handelsbindningar över gränserna. Dessutom förekommer sådana stordrifts- och specialiseringsfördelar i forskning, produktion och marknadsföring att även företag i mycket stora länder har behov att vidga marknaden utanför den egna nationen.

Betalningsbalansen visar utlandsberoendet

Alla dessa ekonomiska transaktioner över gränserna ger upphov till inflöden och utflöden av utländska valutor. Detta noteras i betalningsbalansen, som för varje land anger omfattningen och inriktningen av det internationella beroendet. Ett lands utrikesberoende mäts i allmänhet genom att olika poster i betalningsbalansen sätts i relation till olika ekonomiska aktiviteter inom landet. Betalningsbalansen, som kan redovisas brutto, dvs med angivande av in- och utflöden för varje post, eller netto, dvs med angivande av endast över- eller underskott för varje post, innehåller huvudsakligen begreppen på sid 20.

Det traditionella måttet på ett lands utlandsberoende är exportens och/eller importens andel av BNP. Storleken på detta mått bestäms framför allt av hur stort landet är. I ett land som USA kan en omfattande handel äga rum utan att nationella gränser överskrids. Utrikeshandelsberoendet blir lågt; exporten är 6 à 7 procent av BNP. I

Tabell 1:1 Världsmarknaden i siffror

	Omfattning 1974	Tillväxt i % per år under 60-talet
Befolkning, miljoner	4 010	2
Totalproduktion, mdr US \$	5 600	4
Varuexport, mdr US \$	848	10
Tjänsteexport, mdr US \$	300	11
Turistinkomster, mdr US \$	29	11
Transportinkomster, mdr US \$	65	10
Teknikexport, mdr US \$	12 à 16	13
Internationella direktinvesteringar, mdr US \$	20	11
Produktion i utländska dotterbolag, mdr US \$	850	10
Offentligt utvecklingsbistånd netto mdr US \$	15	5
Världens guld- och valutareserver, mdr US \$	220	—
Antal länder, cirka	200	—

Anm. Siffrorna är i några fall uppskattningar, vilkas bakgrund redovisas i följande kapitel

länder som Italien, Frankrike och Storbritannien är beroendet högre — omkring 20 procent — medan det i Sverige är cirka 25 och i Nederländerna och Belgien närmare 50 procent.

Detta mått på ett lands internationella beroende tar inte hänsyn till handeln med tjänster och kunnande eller kapitalets och arbetskraftens rörelser. I själva verket har under senare år dessa transaktioner ökat snabbare än varuhandeln och är redan i dag av stor betydelse. Tjänsteexporten i världen motsvarar tex nära en tredjedel av varuexporten. Produktionen i utländska dotterbolag ökar dubbelt så snabbt som världsproduktionen. Många industriländers investeringar i utlandet växer mycket snabbare än hemmainvesteringarna. Tabell 1:1 ger några mått på världsmarknaden. Kanske är det bästa generella måttet på internationaliseringen i världen att de internationella transaktionerna överlag växer minst dubbelt så snabbt som världens totala produktion.

VÄRLDSMARKNAD OCH NATIONELLT BEROENDE

Export av varor ./ import av varor	Handels- balansen	} Bytes- balansen	} Betal- nings- balansen
Export av tjänster ./ import av tjänster (bl a transporter och försäkringar, turism, räntor och utdelningar, patent och licenser m m, entreprenadarbeten m m)	Tjänste- balansen		
Transfereringar från utlandet ./ transfereringar till utlandet (bl a arbetskraftsremitteringar, utvecklingsbistånd)	Transfe- rerings- balansen		
Kapitalinflöde ./ kapitalutflöde (bl a privata direktinvesteringar, offentliga kapitalrörelser)	Kapital- balansen		
Monetära transaktioner affärsbankernas förändringar i utländska tillgångar och skulder riksbankens förändringar i utländska tillgångar och skulder (bl a gentemot Internationella valutafonden)	Föränd- ringar i guld- och valuta- reserven		

En betalningsbalans för Sverige illustrerar hur internationaliseringen leder till snabbt växande valutaflöden över gränserna (tabell 9:1). De största valutaflödena avser varuhandeln, men handeln med tjänster är också betydande och växer ungefär lika fort. Om Sveriges internationella beroende mäts som relationen mellan BNP och de totala utlandstransaktionerna i stället för bara varuexporten, blir siffran över 30 procent i stället för de traditionellt angivna 25.

Det måste understrykas att alla mått på internationellt beroende sammanhänger med förekomsten av nationsgränser. Av EG-ländernas export 1974 om 277 miljarder dollar stannade hälften inom blocket. Om nu dessa länder blev en politisk enhet, skulle världshandeln minska med nära 17 procent, nämligen med de 140 miljarder som tidigare var handel mellan länderna. Samtidigt skulle blockets utrikes-

handelsberoende, mätt på vanligt sätt, minska från 24 till 12 procent – betydligt närmare USA:s andel – trots att handelstransaktionerna är desamma som tidigare.

Drivkrafter bakom internationaliseringen

En första förutsättning för internationaliseringen har varit överbryggande av de geografiska avstånden. Efterkrigstidens snabba tekniska utveckling i fråga om *transporter och kommunikationer* har kraftigt sänkt kostnaderna för att transportera varor, personer och informationer. Samtidigt har snabbheten och tillförlitligheten ökat väsentligt. Det har tex blivit möjligt att snabbt och säkert forsla bräckliga produkter och färskvaror genom utveckling av emballage- och kylteknik. Det har blivit möjligt att omedelbart och över hela jorden förmedla information, order och beslut. Detta är betydelsefullt inte bara för varuhandeln utan också för den internationella handeln med kunnande och tjänster och för de internationella investeringarna. Trots dessa förbättringar förblir avståndet ett viktigt hinder för internationaliseringen.

De *politiskt betingade hindren*, dvs tullar och andra handelshinder, speciella stöd och subventioner till det egna landets företag, valuta-regleringar och andra hinder för krediter och betalningar över gränserna, utgör i dag det kanske största problemet för en fortsatt internationalisering. Efterkrigstiden har emellertid inneburit en drastisk liberalisering av villkoren på många områden, inte minst i form av minskade tullar och andra restriktioner för varuhandeln samt i fråga om enklare rutiner för krediter och betalningar över gränserna. Denna liberalisering har otvivelaktigt starkt stimulerat den internationella rörligheten. Tillkomsten av de ekonomiska blocken i Västeuropa har verkat i samma riktning.

En stark stimulans har också *teknikens snabba utveckling* inneburit. Tekniken har medfört ökade stordriftsfördelar i produktionen och i många fall har den minsta anläggningsstorlek som är lönsam haft en betydligt större kapacitet än hemmamarknaden kunnat absorbera. Stordriftsfördelarna har också blivit allt mer markerade i fråga om forskning och marknadsföring. Allt flera företag har därigenom förts ut på exportmarknaderna.

Teknikens ökande roll betyder också att det för både länder och företag blivit allt svårare att i egen regi utveckla allt erforderligt kunnande. Följden har blivit en betydande internationell handel i tekniskt kunnande i fråga om både grundforskning och färdiga tekniska lösningar.

De *stigande inkomstnivåerna* i flertalet länder har likaså verkat för en internationalisering. Stigande inkomster leder inte bara till ökad konsumtion utan även till att efterfrågan inriktas mot ett växande antal olika produkter och tjänster. Den förbättrade informationsspridningen mellan länderna bidrar att göra efterfrågan likartad på många olika marknader. Detta ger företagen möjlighet till specialisering och därmed ökad utrikeshandel.

Följden blir att likartade länder handlar med varandra och utbyter likartade men inte helt identiska produkter. *Skillnader* i utvecklingsnivå blir helt logiskt ett hinder för internationellt utbyte. Så t ex tillverkar och efterfrågar endast de avancerade industriländerna automatiska brödrostar, en produkt som varken i enkelt eller mera raffinerat utförande förekommer i de flesta u-länders livsmönster.

"*Vidgade horisonter*" genom ökad kunskap hos företag och individer kan betraktas som en separat drivkraft bakom internationaliseringen. Med förbättrade kommunikationer och växande turism ökar kunskaperna om andra delar av världen, och med stigande utbildning, språkkunnande, internationellt samarbete och information genom massmedier om t ex u-landsproblem och råvaruförsörjning vidgas perspektivet för både företag och individer. Det blir naturligt att ta hänsyn till alternativen export, utlandsetablering, kapitalplacering i utlandet samt anställning i utländska företag eller internationella organisationer.

Litteratur

- Cooper, Richard N, *The economics of interdependence*, New York 1968, 302 s
 Drucker, Peter F, *The age of discontinuity*, London 1969, 369 s
L'Economie mondiale, Paris 1973, 511 s
 Felix, Fremont, *World markets of tomorrow*, London 1972, 364 s
 Heilbroner, Robert L, *Från byteshandel till handelsutbyte*, Stockholm 1963, 271 s

Lindbeck, Assar, *The national state in an internationalized world economy*, Stockholm 1973, 64 s (Seminar Paper No 26, Institute for International Economic Studies)

The planetary product in the year of the oil crunch, 1974, Washington 1975, 40 s (Department of State, Report No 166)

Södersten, Bo, *Internationell ekonomi*, Stockholm 1969, 525 s

Uri, Pierre (ed), *Trade and investment policies for the seventies*, New York 1971, 286 s

2 Det globala varuutbytet

Begreppet världshandel brukar i allmänhet avse det internationella utbytet av varor. Detta är den typ av internationella transaktioner som har den i särklass största omfattningen. Statistiken över varuhandeln är mycket väl utvecklad, bl a därför att tullar och andra handelshinder spelar stor ekonomisk och politisk roll i de flesta länder. Varje land registrerar i regel sin export fob (varans värde vid ursprungslandets gräns) och import cif (varans värde vid mottagarlandets gräns inkl frakt och varuförsäkring). Detta innebär att beloppen för världens export och import inte är desamma. Värdet av ett lands export till ett annat land kommer inte heller att motsvara det i mottagarlandet registrerade värdet för importen.

Detta kapitel baseras huvudsakligen på statistiska uppgifter från den årliga GATT-publikationen *International Trade*. Dessa uppgifter är i sin tur FN-statistik, som dock GATT publicerar tidigast av alla. Bilaga 1 redovisar vilka länder som ingår i respektive regionbegrepp.

Världshandeln med varor har under efterkrigstiden stigit snabbt. Mellan 1948 och 1972 sjudubblades världsexporten i löpande priser (från 58 till 417 miljarder dollar), mellan 1972 och 1974 mer än fördubblades den (till 848 miljarder dollar). Volymökningen var fram till 1972 något långsammare än värdeökningen; mellan 1972 och 1974 var den däremot bara en femtedel av värdeökningen.

Den snabba prisstegring som under större delen av efterkrigstiden ägt rum i flertalet länder började först under 70-talet att på allvar slå igenom i utrikeshandelns priser. Under 60-talet ökade världshandeln med i genomsnitt 10 procent per år och av detta var bara 2 procent prisökning. 1972 steg värdeökningen till 20 procent varav hälften prisökning. 1973 var uppgången nära 40 procent och betydligt mer än hälften av detta var prisstegring. 1974 slutligen steg världshandeln med nära 50 procent och mer än fyra femtedelar av denna ökning berodde på inflationen.

I det följande behandlas främst perioden 1960–74. Den är lång nog

att visa utvecklingstendenserna och ge perspektiv åt de senaste årens exceptionella prisstegringar. Man måste nämligen hålla i minnet att perioden 1973–75 säkert i flera avseenden kommer att framstå som onormal. Under denna period inträffade såväl en kraftig prisstegring för jordbruksprodukter och råvaror som en sedan länge uppdämd explosion av oljepriserna. Detta fick kraftiga verkningar på alla länders bytesbalanser och framkallade en hård ekonomisk åtstramningspolitik bland i-länderna med ekonomisk stagnation men bibehållen – och förvärrad – inflation som följd. För världshandeln betydde detta bl a – förutom det redan nämnda prisgenomslaget – en minskad roll för internhandeln i industri- och statshandelsländerna och en kraftigt ökad andel i världshandeln för de oljeexporterande u-länderna.

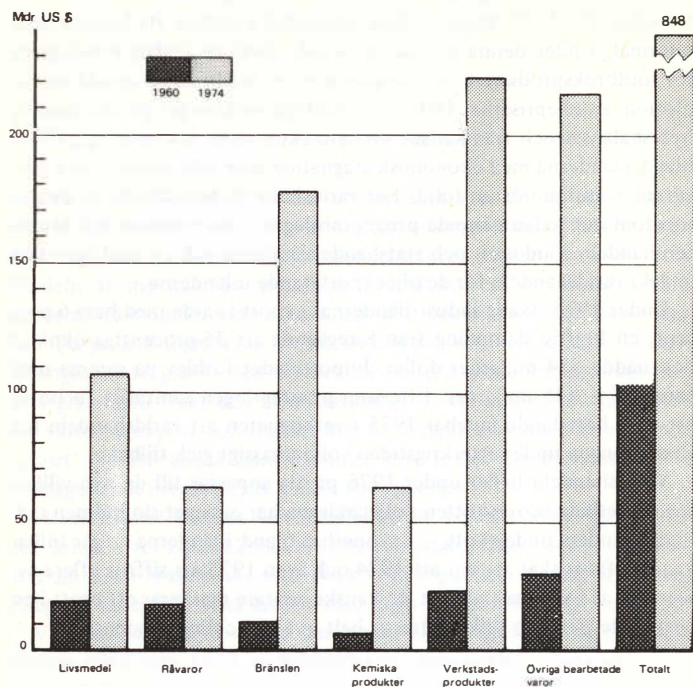
Under 1975 ökade industriländernas export i värde med bara 6 procent, en kraftig dämpning från föregående års 35-procentiga ökning, och nådde 534 miljarder dollar. Importvärdet förblev på samma nivå som 1974, 545 miljarder. Eftersom prisstegringen samtidigt fortsatte att vara betydande innebar 1975 i verkligheten att världshandeln för första gången under efterkrigstiden volymmässigt gick tillbaka.

Världshandeln håller under 1976 på att anpassas till de nya villkoren. Bytesbalansöverskotten i oljeländerna har passerat sin kulmen och övriga länders underskott – i synnerhet bland i-länderna – går tillbaka. Det finns skäl att tro att 1974 och även 1975 års siffror i flera avseenden är extrema, och att de kanske snarare markerar ett brott i en bestående trend än tillkomsten av helt nya utvecklingstendenser.

Industrivarorna dominerar världshandeln

Det är i dag industrivarorna som dominerar på världsmarknaden. Deras andel ökar kraftigt och är nu nära 60 procent av världshandeln. Råvarornas andel däremot minskar (illustration 2:1), vilket beror både på att priserna stigit långsammare på dessa produkter och på att efterfrågan inte hållit samma takt som för industrivaror. Detsamma gällde fram till början av 70-talet också för jordbruksprodukter och bränslen. Under de senaste åren har emellertid både jordbruksprodukternas och bränslenas priser stigit kraftigt och de har sedan 1972 kraftigt ökat sina andelar.

Illustration 2:2 visar hur det globala varuutbytet växer betydligt snabbare än världsproduktionen, även då man bortser från prisutveck-

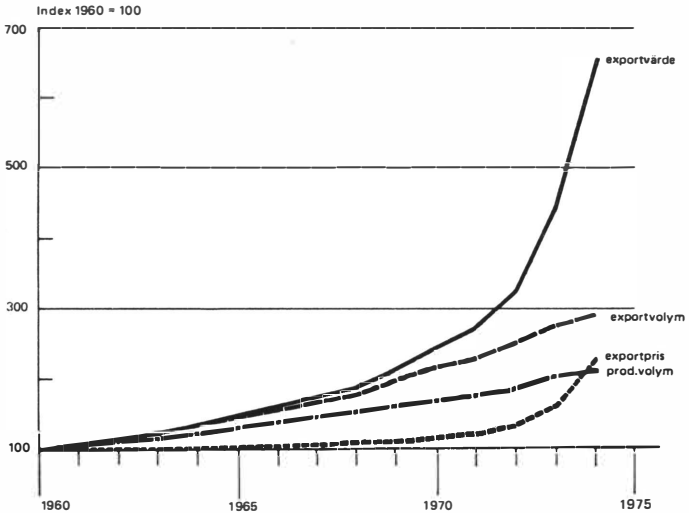
Illustration 2:1 Världsexportens fördelning på huvudvarugrupper 1960 och 1974

Källa: GATT, International Trade 1974/75

lingen. På varuområdet är internationaliseringen således påtaglig. Totalt sett har världsexporten i volym stigit nästan dubbelt så snabbt som världsproduktionen. Detta betyder att en ständigt större andel av vad varje land producerar säljs till andra länder i stället för att användas hemma. Illustration 2:3 visar hur kraftigt prisutvecklingen varierat över tiden och mellan de olika produktgrupperna.

Trots att i-länder, u-länder och statshandelsländer har så olika sammansättning i sin export, är deras importstruktur ungefär densamma. Livsmedel och råvaror utgör knappt en fjärdedel. Bränslen har störst andel i i-landsimporten medan de bearbetade varorna är speciellt viktiga i u-länders och statshandelsländers import. Bilden var en helt an-

Illustration 2:2 Utveckling av världens exportvolym, värde och pris samt totalproduktionen i världen 1960–1974 (procent)



Källa: GATT, International Trade 1974/75

nan 1960, då speciellt industriländerna och statshandelsländerna hade väsentligt högre importandelar för råvaror. Alla tre länderkategorierna hade 1960 betydligt lägre importandel för verkstadsprodukter.

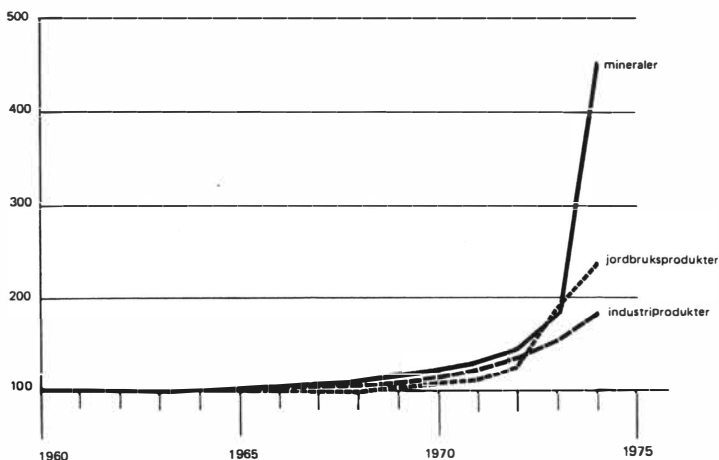
Fem i-länder ger 40 procent av världsexporten

Industriländerna har alltid dominerat världshandeln. Först genom oljeprishöjningarna och de därpå följande importökningarna har u-ländernas roll i världshandeln kraftigt ökat på bekostnad av särskilt i-länderna. I-ländernas andel var 1972 72 procent: 1974 hade den sjunkit till 64 procent. U-länderna kunde fram till 1972 inte alls följa med i handelsexpansionen. Sedan dess har deras andel ökat till 27 procent (tabell 2:1). Statshandelsländernas andel däremot fortsätter att minska.

Av i-ländernas totala exporttillväxt om 458 miljarder dollar utgjor-

Illustration 2:3 Prisutvecklingen för jordbruksprodukter, mineraler och industriprodukter i världsexporten 1960–1974

Index 1960 = 100



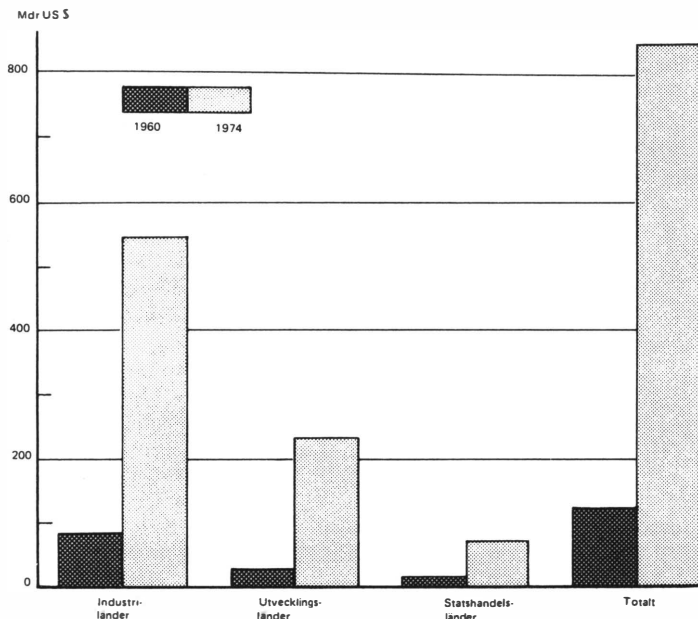
Källa: GATT, International Trade 1974/75

de nära tre fjärdedelar ett ökat internt handelsutbyte mellan industriländerna (illustration 2:4). Nära tre fjärdedelar av industriländernas totala handel är sådan intern handel. Det är i själva verket så att nära hälften av världshandeln äger rum mellan industriländerna, en andel som dock under de senaste åren kraftigt minskat (illustration 2:5). Av dessas export till övriga länder har andelen till statshandelsländerna ökat något och andelen till u-länderna minskat.

Industriländernas export domineras av verkstadsprodukter, kemiska produkter och övriga bearbetade varor, som tillsammans utgör fyra femtedelar (tabell 2:2). I själva verket ökade industriländerna sin andel av världsexporten även i fråga om jordbruksprodukter och råvaror (tabell 2:3). Endast för bränslen, där oljan dominerar, och gruppen övriga bearbetade varor, främst råmetaller och textilprodukter, minskade andelarna.

I-ländernas export kommer till mycket stor del från ett fåtal länder. Kraftigt dominerande är USA och Västtyskland med vardera en dryg tiondel av världsexporten följda av Japan med cirka 7 procent samt

Illustration 2:4 Världsexportens länderinriktning 1960–1974 (mdr US \$ löpande priser)



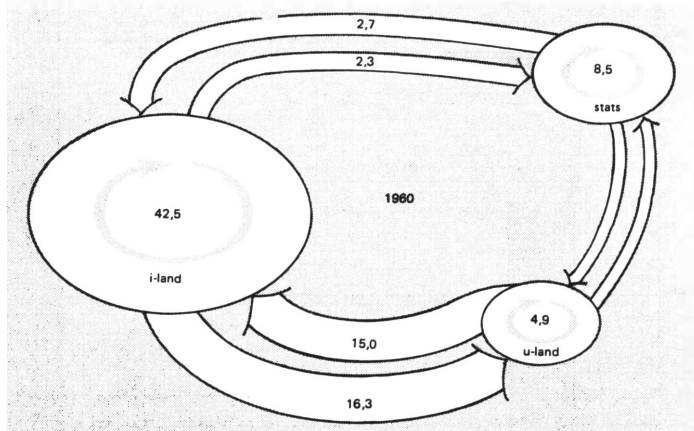
Källa: GATT, International Trade 1974/75

Frankrike och Storbritannien med andelar på omkring 5 procent. Detta betyder att USA, Västtyskland och Frankrike tillsammans har en lika stor export som hela u-landsblocket. Man kan också konstatera att USA och Västtyskland båda har en större export än statshandelsländerna tillsammans. Världshandelns snabba expansion är således koncentrerad till vissa länder och till vissa snabbt växande varugrupper.

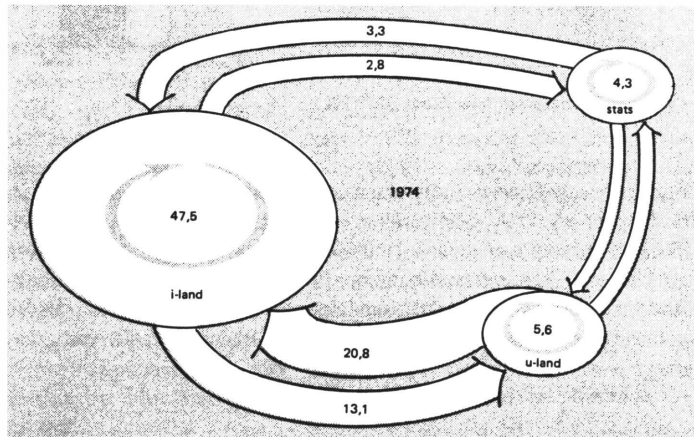
DET GLOBALA VARUUTBYTET

Illustration 2:5 Världsexportens fördelning på i-länder, u-länder och statshandelsländer 1960 och 1974 (procent)

Världsexporten 1960, 128 mdr US \$ = 100 %.



Världsexporten 1974 848 mdr US \$ = 100 %



Källa: GATT, International Trade, olika årgångar

Tabell 2:1 Världshandelns fördelning på huvudregioner 1960, 1972 och 1974

	1960	1972	1974
Totalt mdr US \$	128,7	417,1	848,2
<i>Procentuell fördelning:</i>			
Industriländer	67	72	64
Västeuropa	40	45	40
Nordamerika	20	17	15
Japan	3	7	7
Övriga	4	3	2
Utvecklingsländer	21	18	27
i Latinamerika	8	5	6
i Afrika	4	4	5
i Mellersta Östern	3	5	11
i övriga Asien	6	4	6
Statshandelsländer	12	10	9

Källa: GATT, *International Trade 1974/75*

Ökad handel för u-länderna

Utvecklingsländernas andel av världsexporten var 1974 27 procent efter en uppgång de senaste åren. 16 av dessa procentenheter svarade OPEC-länderna för. 1972 var motsvarande siffror 18 och 7 procent, vilket betyder att *hela* u-landsvärldens ökade andel av världsexporten berodde på OPEC-ländernas ökade intäkter. Övriga u-länders andel var oförändrad.

Majoriteten enskilda u-länder är ur ekonomisk synvinkel små och därför beroende av utrikeshandel för sin utveckling. De internationella transaktionerna hämmas dock ofta av en protektionistisk eller nationalistisk inställning. Härtill kommer ofta en tung skuldbörda, brist på internationella betalningsmedel och politisk instabilitet. Storlek, utvecklingsnivå och finansiella förutsättningar varierar kraftigt mellan de enskilda länderna. (Se vidare kapitel 7.)

Utvecklingsländernas export har sedan 1960 ökat med 205 miljarder dollar till 233 miljarder 1974, varav tre femtedelar oljeintäkter. (Denna andel var 1973 två femtedelar.) Största delen av ökningen gick till industriländerna som tar emot nära tre fjärdedelar av u-lands-

Tabell 2:2 Varusammansättningen i världshandeln fördelat på länderkategorier 1974 (siffror inom parentes avser 1973)

Ursprung \ Mottagare	Mrd US \$ fob				
	Industri-länder	Utvecklings-länder	Statshandels-länder	Totalt	Procent-fördelning
<i>Industriländer</i>	375,0	107,1	27,6	526,1	100
Livsmedel	44,7	13,3	3,3	61,8	11,7
Råvaror	26,0	3,6	1,5	31,7	6,0
Bränslen	23,4	1,8	0,2	25,5	4,8
Verkstadsprodukter	130,1	43,7	8,8	190,8	36,4
Övriga bearbetade varor	150,8	44,7	13,8	216,3	41,1
<i>Utvecklingsländer</i>	171,9	47,4	8,5	232,8	100
Livsmedel	21,7	(4,0)	(1,8)	(22,6)	(20,7)
Råvaror	13,2	(2,6)	(1,6)	(14,3)	(13,1)
Bränslen	111,0 ¹	(7,5)	(0,4)	(43,0)	(39,3)
Verkstadsprodukter	4,6	(1,9)	(0,1)	(5,2)	(4,8)
Övriga bearbetade varor	21,4	(5,6)	(0,8)	(24,2)	(22,1)
<i>Statshandelsländer</i>	23,5	11,1	36,4	71,1	100
Livsmedel	3,0	(1,5)	(2,6)	(6,9)	(11,9)
Råvaror	3,7	(0,3)	(2,3)	(5,5)	(9,5)
Bränslen	6,5	(0,3)	(2,5)	(5,8)	(10,0)
Verkstadsprodukter	1,9	(2,3)	(15,6)	(19,6)	(33,9)
Övriga bearbetade varor	8,5	(4,4)	(9,7)	(20,1)	(34,7)
<i>Totalt</i>	582,4	169,6	73,2	848,2	100
Livsmedel	73,4	(15,7)	(8,3)	106,7	12,6
Råvaror	46,9	(5,7)	(5,4)	62,9	7,4
Bränslen	141,9 ²	(8,8)	(3,1)	177,6	20,9
Verkstadsprodukter	136,8	(34,4)	(21,6)	222,2	26,2
Övriga bearbetade varor	183,4	(38,2)	(18,7)	278,8	32,4

¹ 1973 34,3 mdr US \$

² 1973 50,4 mdr US \$

Källa: GATT, *International Trade 1974/75*

exporten. Det är karakteristiskt för dessa länder att den interna handeln spelar en mycket liten roll och endast utgör en femtedel av utvecklingsländernas totala handel. Såväl u-ländernas export sinsemellan som till övriga världen har ökat i betydelse på världsmarknaden (illustration 2:5).

Även bland u-länderna har ett fåtal länder en stor dominans i handeln. De fem största exportörerna – oljeländerna Saudiarabien, Iran, Kuwait, Venezuela och Nigeria – svarar tillsammans för en tiondel av världsexporten och två femtedelar av u-landsexporten. De fem därefter följande u-landsexportörerna har tillsammans ett exportvärde motsvarande Saudiarabiens och ger cirka en sjättedel av den samlade u-landsexporten.

De bearbetade varornas andel av totalexporten var i början av 60-talet mindre än 15 procent. 1973 var denna andel nästan dubbelt så hög. U-länderna fick ökade andelar av världsexporten för kemiska produkter, verkstadsprodukter och övriga bearbetade varor (tabell 2:3). U-ländernas traditionella export, främst jordbruksexporten, följde inte med i världshandelns utveckling bl a beroende på relativt ogynnsam prisutveckling, långsam produktionstillväxt och låg förädlingsgrad. De u-länder som exporterar olja har haft en betydligt gynnsammare exportutveckling; nio av de tio största u-landsexportörerna är i dag oljeländer.

För många enskilda u-länder har exportintäkterna växt mycket långsamt p g a beroendet av en eller ett par produkter som ökat långsamt i pris eller kanske t o m fallit (detta problem berörs närmare i kapitel 7). Om man lägger samman exportprisutvecklingen för samtliga u-länder får man emellertid inte en lika drastisk och negativ bild, även om variationerna mellan enskilda år är stora. Mellan 1963 och 1970 steg tex u-ländernas exportprisindex (enligt FN) med 17 procent, i-ländernas med 14 procent. För perioden 1963–71 blir respektive ökning 11 och 19 procent och för perioden 1964–71 18 och 6 procent. På importsidan har för alla dessa perioder u-länderna en svagare prisökning än i-länderna. Siffrorna visar det vanskliga i att göra generaliseringar utifrån en viss tidsperiod. U-ländernas exportprisutveckling, och deras bytesförhållande generellt och mot i-länderna, ter sig helt olika beroende på vilken tidsperiod som väljs för jämförelsen.

Under 70-talet har prisutvecklingen varit mycket ojämn. I-ländernas exportpriser steg med ungefär 70 procent 1970–74, oljeländernas exportpriser med 400 procent och övriga u-länders med 90 å 100 pro-

Tabell 2:3 I-, u- och statshandelsländernas procentuella andelar av världsexporten av olika produktgrupper 1960 och 1973

		Industri- länder	Utvecklings- länder	Statshandels- länder	
Livsmedel	1960	53	36	11	= 100
	1973	66	26	8	= 100
Råvaror	1960	53	36	11	= 100
	1973	59	30	11	= 100
Bränslen	1960	26	61	13	= 100
	1973	23	68	9	= 100
Kemiska produkter	1960	87	4	9	= 100
	1973	88	5	7	= 100
Verkstads- produkter	1960	86	1	13	= 100
	1973	86	3	11	= 100
Övriga be- arbetade varor	1960	78	10	12	= 100
	1973	74	14	12	= 100

Källa: GATT, *International Trade*

cent. Sex månader senare (sommaren 1975) hade i-ländernas exportpriser ökat ytterligare 15 procent, oljeländernas 7 procent medan exportprisindex för övriga u-länder sjunkit. För enstaka exportprodukter var prisutvecklingen ännu mera ojämn, särskilt för livsmedel och råvaror.

Statshandelsländernas andel minskar

Statshandelsländerna har hälften av sin handel sinsemellan. Deras totala export uppgick 1974 till 71 miljarder dollar, varav en tredjedel till industriländerna. Exporten till dessa länder och till u-länderna expanderar snabbare än internhandeln.

Statshandelsländernas export har inslag av både i-lands- och u-landsstruktur. Livsmedel, råvaror och bränslen spelar ännu en viktig roll, men verkstadsprodukter, kemiska produkter och övriga bearbetade varor har under de senaste åren snabbt ökat i betydelse. De utgör i dag nära två tredjedelar. Statshandelsländernas andelar av världsexporten

har minskat för flertalet varugrupper (tabell 2:3). Detta beror inte bara på skillnader i ekonomisk utvecklingsnivå utan också på att det ekonomiska systemet i dessa länder motverkar en internationalisering. Handelsutbytet med omvärlden försvåras genom att staten fungerar som köpare och säljare, samtidigt som speciella problem vid betalningar och krediter samt krav på bytesaffärer och industriellt samarbete förekommer.

Handelspolitiken liberaliseras

Drivkrafterna bakom världshandeln snabba expansion har diskuterats i kapitel 1. Det är uppenbart att utvecklingen av transport- och kommunikationssystemet och affärsmännens "vidgade horisonter" varit av stor betydelse. Det är lika uppenbart att den handelspolitiska liberaliseringen i hög grad underlättat handeln. Sedan 1960 har omfattande handelsliberaliseringar stimulerat världshandeln, nämligen slutavvecklingen av handelshindren inom de ekonomiska blocken EG och EFTA i Västeuropa samt genomförandet av de i Kennedyronden beslutade tullnedskränkningarna för hela världen. Dessa frågor behandlas i kapitel 6.

Handelspolitiken har också påverkat varusammansättningen. För jordbruksprodukter har protektionismen snarare skärpts än mildrats. Utvecklingsländernas framväxande tillverkningsindustrier hämmas ofta av att många i-länder infört skydd för sina låglöneindustrier.



Västeuropas länder handlar med varandra

Västeuropa är ett naturligt marknadsområde av huvudsakligen hög-industrialiserade länder som till stor del varit hänvisade till varuutbyte sinsemellan, bl a därför att avsättningsmöjligheterna i andra delar av världen varit jämförelsevis små. Handel inom regionen pågår sedan lång tid tillbaka, även under perioder då gränshindren för varuutbytet var betydligt mer svårforcerade än i dag. Redan 1938 gick 56 procent av exporten från de länder som nu kallas västeuropeiska till andra västeuropeiska stater. Detta var det år då självhushållningstänkandet – med dess clearingavtal, importregleringar, multipla växelkurser och andra påfund – starkare än någonsin hämmade en fri utveckling av handeln. Kriget bröt upp denna intereuropeiska marknad, och inte förrän under 50-talets sista år nådde internhandeln i Västeuropa återigen sin forna andel.

Västeuropa omfattar en mycket heterogen samling stater från de stora industriländerna Västtyskland, Storbritannien, Italien och Frankrike med vardera över 50 miljoner invånare till Norge, Irland och Island med under 5 miljoner invånare. Dessutom ingår långt mindre industrialiserade länder med låg levnadsstandard, såsom Grekland, Spanien och Turkiet. Medan t ex varje vuxen svensk har en egen telefon, måste 50 turkar samsas om varje telefonapparat. Ytterligare karakteristika för länderna i Västeuropa framgår av tabell 2:4.

Västeuropas totala export var 1974 341 miljarder dollar. Fyra femtedelar av detta belopp kom från EG-länderna. De tre största exportländerna – Västtyskland, Frankrike och Storbritannien – svarade för hälften. Samma länder dominerar importen.

Västeuropas andel av världsexporten ökade fram till 1972 från 40 till 45 procent, vilket betyder att Västeuropa bidrog med hälften av världsexportens ökning. 1974 hade Västeuropas andel minskat till 40 procent framför allt beroende på lågkonjunkturen med åtföljande dämpning av internhandeln. Den genomsnittliga ökningstakten för exporten var fram till 1972 drygt 11 procent per år mot världsexportens 10 procent. Västeuropas betydelse som importör ökade i ungefär samma utsträckning.

Två tredjedelar av Västeuropas export är intern, och områdets handelsexpansion har främst inneburit att det interna handelsutbytet ökat. Av områdets totala exportökning om 290 miljarder dollar stannade hela 200 miljarder inom området. Så mycket som 170 miljarder dollar eller halva Västeuropas totalexport gick till EG. Ända sedan 1960 har framför allt internhandeln mellan de ursprungliga EEC-länderna och mellan de nordiska länderna svarat för en betydande del av den samlade handelsuppgången.

Västeuropas export till omvärlden har inte följt världshandelns expansionstakt och har sjunkit till endast 13 procent av världshandeln. Tabell 2:5 visar de senaste 15 årens exportutveckling i Västeuropa. Mest slående är hur kraftigt u-ländernas andel gått tillbaka – särskilt för Afrika och Latinamerika – medan exporten till samtliga i-landsområden ökat i betydelse. Denna utveckling gäller trots effekterna av oljeprishöjningarna och i-ländernas lågkonjunktur under 1974.

Av Västeuropas u-landsexport går så mycket som en tredjedel till Afrika men tillväxten har varit långsam. Exporten till Mellanöstern ökade snabbast beroende på att oljeländernas växande valutaintäkter resulterat i kraftigt stigande inköp av industrivaror.

Tabell 2.4 Ekonomiska karakteristika för Västeuropa

	Basdata							Utvecklingsnivå			
	Be- folk- ning milj 1974	BNP US \$ 1974	Export fob mdr US \$ 1974	Export- ande av BNP i % 1974	Import cif mdr US \$ 1974	Guld- och va- lutare- serv US \$ dec 1974	Tillv.- ningsind. andel av totalpro- duktionen % 1973	BNP p c US \$ 1974	Energi- konsum- tion p c (kg kol- ekviva- lenter) 1973	Tele- foner per 100 inv jan 1975	Last- bilar och bussar 1000-tal jan 1975
Västtyskland	62	365	89,1	24	68,9	32,4	41	5 890	5 792	30	1 303
Storbritannien	56	189	38,6	20	54,7	6,9	27	3 360	5 778	37	1 841
Italien	55	153	30,2	20	40,9	6,9	33	2 770	2 737	22	1 121
Frankrike	53	272	46,5	17	52,9	8,9	36	5 190	4 389	24	2 120
Turkiet	39	27	1,6	6	3,8	1,9	21	690	625	2	230
Spanien	35	69	7,1	10	15,4	6,5	28	1 960	1 993	20	988
Jugoslavien	21	25	3,8	15	7,5	1,0	39	1 200	1 709	5	248
Nederländerna	14	66	33,0	50	34,2	7,0	28	4 880	6 090	35	330
Belgien-Luxem- burg	10	53	28,3	53	29,9	5,3	30	5 310	6 253	28	260
Portugal	9	14	2,8	16	4,5	2,4	30	1 540	898	11	48
Grekland	9	18	2,0	11	4,4	0,9	18	1 970	1 828	21	193
Sverige	8	55	15,9	29	15,8	1,7	27	6 720	6 110	63	170
Österrike	8	30	7,2	24	9,0	3,4	33	4 050	3 952	26	151
Schweiz	6	43	11,9	28	14,4	9,0	36	6 650	3 752	58	170
Danmark	5	29	7,7	27	9,9	0,9	26	5 820	5 547	42	216
Finland	5	19	5,5	29	6,8	0,6	27	4 130	4 899	36	133
Norge	4	21	6,3	30	8,4	1,9	22	5 280	4 979	34	153
Irland	3	7	2,6	37	3,8	1,3	28	2 370	3 569	13	55
Island	0,2	1	0,3	25	0,5	1	19	5 550	5 439	43	7
EG	258	1 134	276,0	24	294,6	69,6		4 395			

¹ . . anger att uppgift saknas.

Tabell 2:5 Västeuropas export till olika regioner 1960, 1972 och 1974 (mdr US \$)

	1960	1972	1974	Andel 1972 %	Andel 1974 %
Industriländer	36,4	153,7	267,8	81	79
Västeuropa	29,5	129,5	227,8	68	67
Nordamerika	5,2	18,0	26,9	10	8
Övriga industriländer	2,8	6,2	13,1	3	4
Utvecklingsländer	11,5	24,4	49,2	13	14
i Asien	2,6	4,3	8,3	2	2
i Mellersta Östern	1,5	5,1	11,9	3	3
i Afrika	4,2	7,9	16,2	4	5
i Latinamerika	3,1	7,0	13,5	4	4
Statshandelsländer	2,6	9,6	20,7	5	6
Totalt	51,9	190,1	340,7	100	100

Källa: GATT, *International Trade*

Nästan alla Västeuropas länder är starkt engagerade i utrikeshandel. Exportens andel av BNP ligger i regel vid minst en femtedel. Få länder visar andelar kring 10 procent eller lägre. För hela EG är exportandelen 24 procent; räknar man bort internhandeln blir andelen ändå 12 procent, betydligt högre än för USA (se tabell 2:4 och 2:6). Flertalet av industriländerna har också följt med i Västeuropas totala exportexpansion. Speciellt snabba ökningstakter har Frankrike, Italien och Västtyskland, medan Storbritannien med svag ekonomisk tillväxt gått tillbaka. Den svenska exportens tillväxttakt har ungefär följt övriga Västeuropas och Sveriges andel av den västeuropeiska exporten är knappt 5 procent.

Nordamerika –
en kontinent
med två länder



Nordamerika har en BNP som är jämförbar med Västeuropas och en befolkning som är nästan lika stor som EG:s (tabell 2:6). USA:s andel

Tabell 2:6 Ekonomiska karakteristika för de utomeuropeiska industriländerna

	Basdata							Utvecklingsnivå			
	Be- folk- ning milj 1974	BNP mdr US \$ 1974	Export fob mdr US \$ 1974	Export- andel av BNP i % 1974	Import cif mdr US \$ 1974	Guld- och va- lutare- serv mdr US \$ dec 1974	Tillv.- ningsind. andel av totalpro- duktionen i % 1973	BNP p c US \$ 1974	Energi- konsum- tion p c (kg kol- ekviva- lenter) 1973	Tele- foner per 100 inv 1973	Last- bilar och bussar 1000-tal jan 1973
USA	212	1 407	98,5	7	108,0	16,1	25	6 640	11 960	65	23 307
Japan	110	426	55,6	13	62,1	13,5	35	3 880	3 601	35	10 157
Sydafrika	24	29	5,0	17	7,9	1,2	22	1 200	2 815	6	620
Canada	22	137	34,2	25	34,6	5,8	21	6 080	11 237	52	2 211
Australien	13	63	11,0	17	12,4	4,3	21	4 760	5 956	35	1 076
Nya Zeeland	3	12	2,4	20	3,7	0,6	..	4 100	3 225	47	194

Källor: World Bank Atlas; IMF, International Financial Statistics; UN, Statistical Yearbook

av världshandeln, 12 procent, är mycket låg med tanke på att landet har en större köpkraft och produktion än EG. Bortser man från internhandeln inom EG är ändå EG:s andel av världshandeln större, nämligen 16 procent.

USA har ungefär tio gånger så stor produktion och tio gånger så stor befolkning som Canada. Båda länderna tillhör de mest utvecklade i världen. Naturligt nog har det mindre landet Canada ett nästan fyra gånger så stort utrikeshandelsberoende som USA.

Av Nordamerikas totalexport 1974 kom cirka 100 miljarder från USA och 35 miljarder från Canada (tabell 2:6). Canadas export nästan femdubblades under perioden, medan USA:s ökade ungefär fyra gånger. Canadas andel av världsexporten förblev 4 procent, USA:s andel däremot sjönk från 16 till 12 procent. Denna minskning kan jämföras med Västeuropas export till utomstående länder, vilken samtidigt sjönk från 17 till 13 procent.

Internhandeln mellan USA och Canada spelar en viktig roll. Ungefär en femtedel av USA:s export sker till Canada och nära två tredjedelar av Canadas utförsel går till USA. Denna internhandel har under de senaste två åren minskat i betydelse och utgör drygt 40 miljarder dollar (cirka en tredjedel). Den speciella överenskommelsen från 1965 mellan USA och Canada om en liberaliserad handel med transportmedel och reservdelar — "the automotive agreement" — har spelat en viktig roll i handeln mellan de båda länderna.

Nordamerikas export till tredjeländer har under perioden inte hållit takt med världsexporten. Bara en fjärdedel av totalexporten går till Västeuropa, något mindre än till utvecklingsländerna. Nordamerikas export har hämmats av den starka tyngdpunkten på Latinamerika, som haft en svag importuppgång. Men under de senaste åren har exporten dit accelererat och andelen var 1974 hela 14 procent. Japan tar så mycket som 10 procent av Nordamerikas export. I praktiskt taget samtliga fall tappade den amerikanska exporten fram till 70-talets början andelar i respektive regions import. Under 1973 och 1974 däremot ökade särskilt USA:s export snabbare än de andra industriländernas export.

Verkstadsprodukter och övriga färdigvaror dominerar med över två tredjedelar av USA:s export och en något mindre andel av den canadensiska. I USA:s export förekommer en relativt hög andel livsmedel och jordbruksprodukter. I Canadas export är råvaror och halvfabrikat viktiga; landet tillhör världens största exportörer av

pappersmassa, massaved och järnmalm. Skillnaderna i exportstruktur speglar den lägre industrialiseringen i Canada.

Japan – världens tredje exportör



Japan har haft en kolossal ekonomisk tillväxt på alla områden. Den totala produktionen har växt med över 10 procent per år, och landet har i dag en BNP som endast överträffas av USA och Sovjetunionen och en befolkning på 110 miljoner invånare. Utrikeshandeln präglas av att Japan nästan helt saknar bränslen och råvaror för landets industrier. Japan har under senare år aktivt stimulerat och liberaliserat sin utrikeshandel. Trots detta är exporten bara 13 procent av BNP.

Japans andel av världsexporten var 1960 blott 3 procent, 4 miljarder dollar eller nästan samma värde som för Nederländerna. 1974 var andelen 7 procent och exportvärdet fjorton gånger större, 56 miljarder. Japans export var därmed nästan dubbelt så stor som Nederländernas samma år och hade passerat länder som Storbritannien och Frankrike. Japan var världens tredje exportör efter USA och Västtyskland. Tillväxten för exporten har varit tre gånger så hög som för världsexporten, en ökning som givetvis underlättats av det mycket låga utgångsläget.

Japan har expanderat ännu snabbare som köpare av utländska varor och landet köper nära 8 procent av världsexporten. Japans import från u-länderna, som domineras av nödvändiga råvaror och bränslen, har ökat ännu mycket snabbare än totalimporten. För u-länderna har ökningen i exporten till Japan varit kraftig, nära 33 miljarder dollar sedan 1960 att jämföra med 37 miljarder till Nordamerika.

En fjärdedel av den japanska exporten går till Nordamerika, obetydligt mera än till de asiatiska u-länderna. 15 procent går till Västeuropa, vilket är ungefär lika mycket som till återstående u-länder. Den västeuropeiska andelen är förvånansvärt låg med tanke på regionens köpkraft och betydelse för andra länders export.

Japan är en välkänd exportör av verkstadsprodukter och andra färdigvaror. Nära 15 procent av exporten är bilar, knappt 10 procent fartyg och en ungefär lika stor andel övriga färdigvaror, tex vetenskapliga instrument, klockor, kameror, radioapparater, bandspe-
lare. Halvfabrikat upptar en fjärdedel av det totala värdet och domineras av järn och stål samt textilprodukter. I importen utgör

bränsle två femtedelar av värdet, livsmedel och jordbruksprodukter tillsammans något mindre.

Australien, Nya Zeeland och Sydafrika



Dessa tre länder är både geografiskt och ekonomiskt vitt skilda från övriga industriländer och från varandra. Australien och Nya Zeeland har en utvecklingsnivå jämförbar med de europeiska industriländernas, medan genomsnittssiffrorna för Sydafrika ligger betydligt lägre (tabell 2.6). Ländernas exportberoende är lågt med tanke på deras ringa storlek, tillverkningsindustriernas betydelse och primärprodukternas roll i utrikeshandeln. Exporten var 1974 11 miljarder dollar från Australien, 2,4 från Nya Zeeland och 5 från Sydafrika.

Samtliga länders export ökade långsammare än världsexporten.

Varusammansättningen i ländernas export visar flera likartade drag. I samtliga fall föreligger en koncentration på ett fåtal måttligt förädlade produkter: jordbruksprodukter och råvaror utgör i regel hälften eller mer av exporten. Australiens utförsel består till cirka en tredjedel av kött och spannmål, främst vete, samt till en tredjedel av ull och malm. Malmen är främst destinerad till Japan. Bara en femtedel av exporten är bearbetade varor.

Av Nya Zeelands export är drygt hälften slakteri- och mejeriprodukter, främst kött, smör och ost, en knapp tredjedel ull, hudar och skinn. Exporten av bearbetade varor är endast en tiondel av totalutförseln och består av papper och textilier. Sydafrikas export består till en fjärdedel av diamanter, järn och stål samt andra metaller. Jordbruksprodukter och råvaror utgör vardera en fjärdedel och domineras av frukt och grönsaker respektive ull och malm.

Även länderinriktningen uppvisar förvanansvärt stora likheter. För både Australien och Nya Zeeland är Japan, USA och Storbritannien tillsammans med Nya Zeeland/Australien de fyra viktigaste avnämarmarknaderna, som svarar för mer än hälften av exportvärdet. För Sydafrika spelar också Storbritannien och Japan dominerande roller, medan Västtyskland förpassat USA till fjärde plats. I samtliga fall är det speciellt Japan som ökar i betydelse, medan Storbritanniens roll minskar.

Statshandelsländerna – ökat beroende av omvärlden



Statshandelsländerna har i likhet med Västeuropa en mycket omfattande internhandel. En skillnad är emellertid att statshandelsländernas internhandel inte på samma sätt är historiskt betingad. Så sent som 1948 gick ungefär en tredjedel av exporten till Västeuropa, medan internhandeln stannade vid drygt 40 procent. Därefter ökade internhandeln mellan statshandelsländerna i betydelse. Sedan 1960 har denna andel åter fallit från 68 till 62 procent 1972 och bara 51 procent 1974.

Bakom den utvecklingen står dels en betydande nedgång i handeln mellan Folkrepubliken Kina och Östeuropa, dels ett ökat östeuropeiskt intresse för handel med Västeuropa. Statshandelsländernas export till utomstående länder har nästan fyrdubblats under perioden och ökat sin andel – ehuru liten – av världsexporten från 3,2 till 4,1 procent.

Den ändrade inställningen i Östeuropa till utrikeshandelns uppgifter och betydelse är viktig för förskjutningarna i handelsutbytet. Ären närmast efter det andra världskriget betraktades utrikeshandeln som ett medel att täcka oförutsedda luckor i egen produktion och felslag i planeringen. Exporten skulle enbart skaffa för importen erforderliga valutor och handeln borde, i synnerhet utom östblocket, begränsas så långt möjligt. Nytankandet inträffade sent, bl a i samband med 60-talets ekonomiska reformer som ställde utrikeshandeln i ett nytt ljus. Man började i den internationella arbetsfördelningen se ett viktigt medel att göra ekonomin effektivare, och de nationella självförsörjningsförsöken lades tillvidare åt sidan.

Statshandelsländerna, inklusive dem i Asien men däremot inte Jugoslavien, är en mycket heterogen grupp (tabell 2:7). Mätt i befolkning varierar länderna från Mongoliet med 1,4 miljoner till Sovjetunionen med cirka 250 och Folkrepubliken Kina med över 800 miljoner människor. BNP-värdena varierar mellan en miljard dollar för Albanien och Mongoliet och nära 600 miljarder för Sovjetunionen.

Tabell 2:7 Ekonomiska karakteristika för statshandelsländerna

	Basdata						Utvecklingsnivå			
	Be- folk- ning milj 1974	BNP mdr US \$ 1974	Export fob mdr US \$ 1974	Export- andel av BNP i % 1974	Import cif mdr US \$ 1974	Tillverk- ningsind. andel av totalpro- duktionen i % 1974	BNP pc US \$ 1974	Energikon- sumtion p c (kg kolekviva- lenter) 1973	Tele- foner per 100 inv jan 1975	Lastbilar och bussar 1000-tal jan 1975
Folkrep. Kina	825	246	5,5	2	7,0	39	300	594	..	654 ¹
Sovjet	252	581	27,4	5	24,9	53	2 300	4 927	6	4 000
Polen	34	82	8,3	10	10,5	56	2 450	4 575	7	435
Nordvietnam	24	3	..	..	..	..	130	146	..	..
Rumänien	20	43	4,9	11	5,1	57	2 032	3 424	5	..
Östtyskland	17	59	8,7	15	9,6	64	3 430	6 233	14	493
Nordkorea	15	6	..	..	..	..	390	2 470	..	..
Tjeckoslovakien	15	47	7,1	15	7,5	63	3 220	6 694	17	265
Ungern	10	22	5,1	23	5,0	44	2 140	3 461	9	121
Bulgarien	9	15	3,8	25	4,3	52	1 770	4 145	8	41
Albanien	2	1	..	..	..	..	530	656	..	..
Mongoliet	1,4	1	..	..	..	..	620	957	..	..

¹ 1973*Anm. P g a de stora statistiska problemen bör alla uppgifter ses som grova uppskattningar**Källor: World Bank Atlas; UN, Statistical Yearbook*

Export- och importvärdena varierar kraftigt och än mer exportens andel av BNP, där jätteländerna Sovjetunionen och Kina uppvisar obetydliga andelar, mindre än t o m USA:s. Exportandelarna är generellt låga och illustrerar den inbyggda autarkiska benägenheten i planhushållningssystemen. Utvecklingsnivåerna varierar från de mest utvecklade länderna Östtyskland, Sovjetunionen och Tjeckoslovakien till de mycket låga värdena för Folkrepubliken Kina, värden som antyder en ekonomi där penninghushållning ännu inte slagit igenom.

Statshandelsländernas totala export nästan femdubblades 1960–74 från 15 till 71 miljarder dollar. Ökningstakten var något lägre än världsexportens, varigenom andelen sjönk till 9 procent. Huvuddelen av ökningen utgjordes fram till 1972 av internhandel. Under 1973–74 riktades emellertid två tredjedelar av handelsökningen mot industri-länder utanför blocket, främst Västeuropa. Denna starka förskjutning får sannolikt betraktas som tillfällig.

Östeuropa är för både vissa industrivaror och bränslen beroende av länder utanför regionen. Som köpare av andra länders produkter ökade statshandelsländerna något snabbare än som exportörer. De senaste årens häftiga prishöjningar har därför skapat stora underskott i ländernas utrikeshandel och en växande utlandsskuld.

Av statshandelsländernas totala export på 71 miljarder dollar kommer uppskattningsvis knappt 4 miljarder eller nära 6 procent från Folkrepubliken Kina, Mongoliet, Nordkorea och Nordvietnam. Av den omfattande internhandeln (36 miljarder) avser drygt 32 miljarder eller nio tiondelar inbördes handel mellan länderna i Östeuropa.

Av statshandelsländernas export till utomstående länder föll den största delen på Västeuropa, som 1974 tog emot 27 procent av totalexporten. Exporten till Nordamerika är obetydlig. Utförseln till Japan har ökat snabbt till 4 procent eller 2,7 miljarder dollar; Folkrepubliken Kina svarade för nära hälften av detta belopp.

Exportuppgången på utvecklingsländerna är betydande men ännu 1974 gick bara 11 procent av exporten dit. Utförseln till Mellersta Östern nådde 1974 nästan samma värde som exporten till Japan. Utförseln till de asiatiska u-länderna var till mer än hälften export från Kina till Hongkong och Singapore.

Sovjetunionen dominerar de östeuropeiska ländernas handel med mer än två femtedelar (tabell 2:8). Alla länderna utom Polen och Rumänien har över 60 procent av sin export till Östeuropa. Bulgarien utgör ett extremfall med nära halva handeln med Sovjet och

Tabell 2:8 De östeuropeiska statshandelsländernas utrikeshandel med olika länderkategorier 1974

	Värde 1974 mdr US \$	Procentuell fördelning			
		Sovjet	Övriga Östeuropa	Industri- länder	U-länder
Export från					
Bulgarien	3,8	50	22	14	13
Tjeckoslovakien	6,9	30	31	29	9
Östtyskland	8,8	33	31	30	5
Ungern	4,8	32	31	28	8
Polen	8,3	29	24	38	9
Rumänien	4,9	17	19	45	15
Totalt övr Östeuropa	37,5	31	27	32	9
Sovjet	27,8	—	42	34	21
Totalt Östeuropa	65,3	18	34	33	14
Import till					
Bulgarien	4,3	46	20	24	8
Tjeckoslovakien	7,4	27	32	31	8
Östtyskland	9,7	30	26	36	7
Ungern	5,2	29	25	37	9
Polen	10,5	23	20	52	5
Rumänien	5,1	15	17	51	13
Totalt övr Östeuropa	42,2	27	24	40	8
Sovjet	25,3	—	46	36	16
Totalt Östeuropa	67,4	17	32	39	11

Källa: GATT, *International Trade 1974/75*

Tabell 2:9 Folkrepubliken Kinas handel med vissa länder 1960, 1970 och 1974 (milj US \$)

	Import cif			Export fob		
	1960	1970	1974	1960	1970	1974
Japan	3	626	2 084	19	231	1 240
Västeuropa	415	594	1 460	233	377	910
USA	—	—	888	—	—	115
Canada	10	150	491	6	18	62
Australien	26	142	353	11	36	104
Hongkong	23	12	59	187	425	1 178
Singapore	31	25	54	41	113	251
Östeuropa ¹	1 154	214	510	1 156	187	590
av vilka:						
Sovjet	817	24	154	848	22	141
Rumänien	33	72	168	24	62	182

¹ Import fob

Källa: GATT, *International Trade*

ytterligare en femtedel med övriga Östeuropa. Kontrasten är stark gentemot Rumänien som har blockets högsta andelar för handel med industriländerna i väst — med ett undantag — och också med utvecklingsländerna.

Folkrepubliken Kinas utrikeshandel är på grund av brist på statistik mycket svårfångad och måste beräknas med hjälp av mottagar- och leverantörsländernas handelsstatistik (tabell 2:9). Sedan 1960 har handelsutbytet mellan Kina och Östeuropa minskat, en nedgång som sammanhänger med ursprungligen ideologiska, senare maktpolitiska stridigheter. Under 70-talet har handelsutbytet ånyo börjat öka. Av intresse är också den snabbt ökande handeln med Japan, både export och import. Japan har därmed blivit dominerande leverantörsland och också största avnämarmarknad. I förhållande till det tidigare 60-talet har Japan intagit Sovjetunionens roll.

Ungefär en tredjedel av statshandelsländernas export är livsmedel, råvaror och bränslen och en lika stor andel har verkstadsprodukterna. Bland större varugrupper därutöver återfinns järn och stål, textil och konfektion samt kemiska produkter. I statshandelsländernas interna

handelsutbyte är varusammansättningen ungefär densamma. I exporten till industriländerna däremot utgör livsmedel, råvaror och bränslen över hälften av exportvärdet. Verkstadsprodukter är mindre än en tiondel av exporten till industriländerna och samma andel har diverse färdigvaror.

Latinamerika – störst exportör bland u-länderna



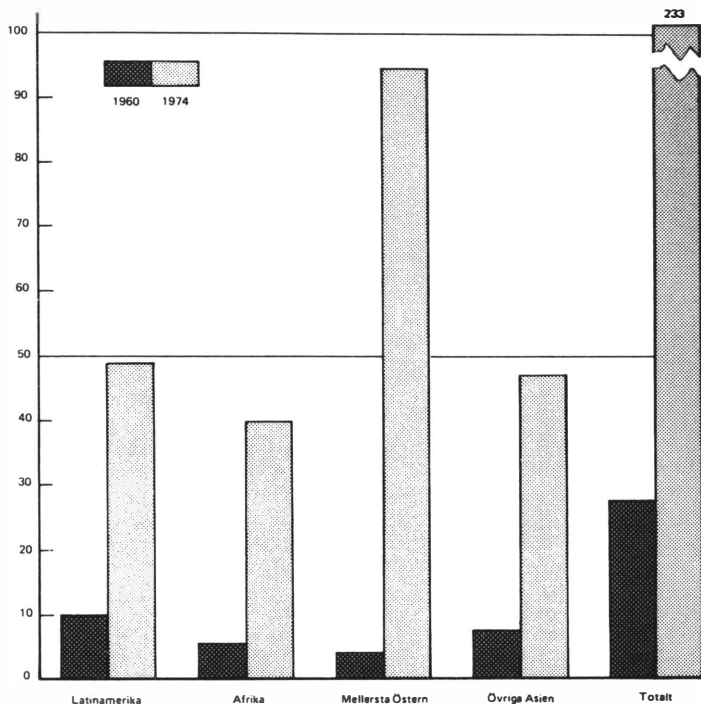
Latinamerika är traditionellt som exportör störst av de fyra u-landsblocken. Det är samtidigt den region i världen som länge visat den i särklass lägsta exporttillväxten. Genom oljeprishöjningarna har emellertid den region som 1960 hade den minsta exporten – Mellersta Östern – blivit dubbelt så stor som den närmast följande, Latinamerika, med totalt 49 miljarder dollar (illustration 2:6). Exporten från övriga Asien är något lägre än Latinamerikas men har även den stigit snabbare. Med tanke på u-landsblockens stora skillnader i storlek, industrialiseringsgrad och råvarutillgång är, med undantag för Mellersta Östern, ändå exportens värde förvånande jämnt fördelat.

Latinamerika domineras av ett fåtal länder – Argentina, Brasilien, Mexico och Venezuela – med en stor del av regionens befolkning och produktion. De är samtidigt de största exportörerna (tabell 2:10). Utrikeshandeln, speciellt exporten, spelar generellt en begränsad roll beroende både på ländernas storlek och svaga konkurrenskraft. Undantag utgör bl a Venezuela med en mycket hög export av olja. Exportsortimentet domineras i allmänhet av en eller två produkter, såsom kaffe, koppar, olja, kött och majs. Av världens kaffeexport kommer tex en tredjedel från Brasilien och en åttondel från Colombia, av kopparexporten nästan en sjundedel från Chile, av köttexporten en tiondel från Argentina och av sockerexporten en femtedel från Cuba.

Latinamerikas export kommer från några få länder. Venezuela ensamt svarar för över en femtedel av regionens totala export; läggs därtill Brasiliens utförsel blir andelen nästa två femtedelar, och tillsammans svarar de fyra största exportörländerna för över halva

Illustration 2:6 Utvecklingsländernas export 1960 och 1974

Mdr US \$

**Källa:** GATT, International Trade, 1974/75

exportvärdet. På importsidan är koncentrationen likartad.

Utförseln från Latinamerika har växt långsamt – från 10 till 49 miljarder dollar – och dess andel av världsexporten har fallit från 8 till 6 procent. Med tanke på den relativt höga utvecklingsnivån och storleken i fråga om produktion och befolkning är detta en blygsam andel.

Den inbördes handeln mellan de latinamerikanska länderna har ökat till 20 procent, en hög andel för att vara inom en u-landsregion (tabell 2:11). Förklaringen ligger bl a i den eliminering av vissa handelshinder och förbättring av kommunikationer och transporter som skett genom

Tabell 2:10 Ekonomiska karakteristik för vissa länder i Latinamerika

	Basdata								Utvecklingsnivå				
	Be- folk- ning milj 1974	BNP mdr US \$ 1974	Export fob mdr US \$ 1974	Export- andel av BNP i %	Import cif mdr US \$ 1974	Guld- och va- lutare- serv mdr US \$ dec 1974	Tillv.- ningsind. andel av total- produk- tionen % 1973	Viktigaste ex- portprodukter ----- Produkt Andel av ex- port- värde % 1974	BNP p c US \$ 1974	Energi- konsum- tion p c (kg kol- ekviva- lenter) 1973	Tele- foner per 100 inv jan 1974	Lastbilar och bussar 1000-tal jan 1974	
Brasilien	104	93	8,0	9	14,2	5,3	20	Socker Kaffe	12 11	900	566	2,4	825
Mexico	58	58	3,5	6	6,5	1,4	13	Socker Bomull	6 5	1 000	1 355	4	632
Argentina	25	47	3,9	8	3,6	1,3	36	Majs Kött	16 11	1 900	1 908	8	870
Colombia	23	12	1,5	13	1,3	0,4	20	Kaffe	40	510	601	5	107
Peru	15	11	1,5	13	1,5	1,0	18	Koppar Fiskmjöl	23 13	710	641	2	124
Venezuela	12	20	10,8	54	4,2	6,5	18	Olja	96	1 710	2 818	4,5	230
Chile	10	8	2,5	31	1,9	0,1	27	Koppar	70	820	1 458	4	162

Anm. Tabellen omfattar de sju största exportörerna

Källor: World Bank Atlas; IMF, International Financial Statistics; UN, Yearbook of International Trade Statistics; UN, Statistical

Tabell 2:11 Utvecklingsländernas export till olika regioner 1974 (procentuell fördelning)

Mottagarregion	Ursprung	Latin- amerika	Afrika	Mellersta Östern	Asien	Alla u-länder
<i>Industriländer</i>		72	82	76	71	75
Västeuropa		25	61	48	19	39
Nordamerika		41	15	6	24	19
Japan		5	5	19	24	15
Australien, Nya Zeeland, Sydafrika		0	1	3	3	2
<i>Utvecklingsländer</i>		22	10	21	26	20
i Asien		1	2	9	21	8
i Mellersta Östern		1	1	4	2	2
i Afrika		1	4	2	2	2
i Latinamerika		20	4	6	1	8
<i>Statshandelsländer</i>		5	7	2	3	4
Totalt		100	100	100	100	100
Mdr US \$		48,8	40,5	95,0	47,2	232,8

Källa: GATT, *International Trade 1974/75*

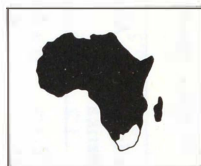
samarbetet inom den centralamerikanska marknaden (CACM), det latinamerikanska frihandelsområdet (LAFTA) och Andinska pakten (se vidare kapitel 6). Även internhandeln är ganska koncentrerad: Argentina, Brasilien, Colombia, Mexico och Venezuela svarar tillsammans för cirka en tredjedel.

Den största delen av Latinamerikas export (41 procent eller 20 miljarder) går till Nordamerika. En fjärdedel (12 miljarder) gick 1974 till Västeuropa, vars andel kontinuerligt minskat. Handeln mellan Latinamerika och de övriga utvecklingsregionerna är mycket liten.

Exporten till Japan visar den snabbaste ökningstakten, vilket fört andelen till 5 procent. Detta är ungefär densamma som exporten till statshandelsländerna, som spelar en större roll endast för ett latinamerikanskt land, nämligen Cuba. Av Cubas export, främst socker, gick huvuddelen till de östeuropeiska statshandelsländerna. Cuba har under 60-talet alltmer omorienterat sin handel i riktning mot dessa länder.

Även som köpare av övriga länders export har Latinamerika minskat i betydelse. Detta sammanhänger både med den långsamma ekonomiska tillväxten och de omfattande handelshindren, vilka bl a syftar till att främja den inhemska industrialiseringen.

U-länderna i Afrika – svag tillväxt hämmar handeln



U-länderna i Afrika omfattar några av de fattigaste länderna i världen men också oljeproducenterna Algeriet, Libyen och Nigeria. Utvecklingsnivån är överlag mycket låg och den ekonomiska tillväxten dessutom långsam (tabell 2:12). Klyftorna har i många fall vidgats både gentemot industriländerna och gentemot de mera avancerade utvecklingsländerna. Skillnaden i storlek mellan de olika länderna är i jämförelse med Latinamerika mera framträdande i fråga om befolkning än produktion.

Flertalet länder är helt beroende av en eller två exportprodukter för sina valutaintäkter. Detta ensidiga exportsortiment medför i några fall, liksom för Venezuela, relativt höga exportandelar i förhållande till totalproduktionen. Av världens kopparexport kommer en sjundedel från Zambia och en tiondel från Zaire, av oljeexporten kommer en

Tabell 2:12 Ekonomiska karakteristika för vissa u-länder i Afrika

	Basdata								Utvecklingsnivå				
	Be- folk- ning milj 1974	BNP mdr US \$ 1974	Export fob mdr US \$ 1974	Export- andel av BNP i %	Import cif mdr US \$ 1974	Guld- och va- luta- reserv mdr US \$ dec 1974	Tillv.- ningsind. andel av total- produk- tionen i % 1973	Viktigaste ex- portprodukter Produkt Andel av ex- port- värde %	BNP p c US \$ 1974	Energi- konsum- tion p c (kg kol- ekviva- lenter) 1973	Tele- foner per 100 inv jan 1973	Lastbilar och bussar 1000-tal jan 1974	
Nigeria	73	18	9,6	53	2,7	5,6	5	Olja	90	240	67	0,2	58
Egypten	36	10	1,5	15	2,3	0,3	19	Bomull	45	280	294	1,3	48
Zaire	24	4	1,3	33	1,4	0,1	· ·	Koppar	75	150	79	0,2	62
Marocko	16	7	1,7	24	1,9	0,4	· ·	Fosfater	55	430	235	1,2	97
Algeriet	15	10	4,3	43	4,1	1,7	12	Olja	90	650	628	1,4 ¹	97
Elfenbens- kusten	6	3	1,2	47	1,0	0,07	· · ·	Kaffe Kakao	22 21	420	325	1,2	52
Zambia	5	2	1,4	70	0,9	0,2	12	Koppar	93	480	415	1,9	89
Libyen	2	8	8,3	104	2,8	3,6	· · ·	Olja	100	3 360	5 724	0,5	39

¹Jan 1974

Anm. Tabellen omfattar de åtta största exportländerna

Källor: World Bank Atlas; IMF, International Financial Statistics; UN, Yearbook of International Trade Statistics; UN, Statistical

åttondel från Libyen, en tiondel från Nigeria och en tjugondel från Algeriet. Av kakaoexporten levererar Ghana en fjärdedel, Nigeria en knapp sjättedel och Elfenbenskusten en knapp tiondel.

Liksom i Latinamerika är den afrikanska u-landsexporten koncentrerad till ett fåtal länder. Över hälften av totalutförseln kommer från Nigeria, Algeriet och Libyen och domineras av olja. Dessa länders export är avsevärt större än de övrigas.

Afrikas export (40,5 miljarder) har ökat snabbare än världsexporten och utgör 5 procent av denna. Som köpare av övriga länders varor expanderade emellertid de afrikanska u-länderna långsammare än någon annan u-landsregion. Det är viktigt att hålla i minnet att den afrikanska kontinenten också omfattar ett industriland, Sydafrika, som inte inkluderas i dessa siffror. 1974 motsvarade Sydafrikas export en åttondel av de afrikanska u-ländernas sammanlagda utförsel, således mindre än var och en av de tre största afrikanska exportörerna.

Den inbördes handeln mellan länderna är av liten omfattning – endast 4 procent av totalexporten. Denna andel minskar dessutom, vilket bl a beror på koncentrationen till ett fåtal primärprodukter i ländernas export, den låga industrialiseringsnivån och det bristfälliga transportnätet. Av samma skäl är även exporten till de andra u-landsregionerna liten (tabell 2:11).

Tre femtedelar av den totala utförseln går till Västeuropa (25 miljarder dollar), som emellertid minskar i betydelse. Afrikas handelsmönster speglar tidigare kolonialförhållanden gentemot Europa. De flesta koloniala band upplöstes formellt kring 60-talets början, och denna frigörelse kopplades i många fall till en politisk ambition hos de afrikanska länderna att så mycket som möjligt omorientera handeln från de ursprungliga moderländerna.

Nordamerika har under de senaste åren fått en ökad andel av de afrikanska utvecklingsländernas export (15 procent) och även exporten till Japan har växt kraftigt.

Utförseln till statshandelsländerna har ökat långsammare än den totala exporten. Dessa länders andel är 7 procent, framför allt beroende på Egyptens omfattande handel med Östeuropa. Drygt 50 procent av Egyptens export går till dessa länder, och Egypten svarar därmed för en knapp tredjedel av de afrikanska utvecklingsländernas export till statshandelsländerna. Ytterligare en tiondel av denna export kommer från Algeriet. För detta land är dock statshandelsländerna av liten betydelse som marknad; 10 procent av exporten går dit.

Mellersta Östern – stor oljeexportör



Mellersta Östern präglas av oljan. Områdets handel domineras av oljeländerna Saudiarabien, Iran, Kuwait och Irak samt Förenade Arabemiraten. Kuwait (och Arabemiraten) brukar betecknas som världens rikaste land eftersom per capita-inkomsten där är den högsta i världen. Där finns å andra sidan bara en miljon invånare (resp 350 000) mot Iraks 11 miljoner och Irans över 30 miljoner (tabell 2:13). Flera av länderna har höga ekonomiska tillväxttakter, även jämfört med industriländerna. Men Mellersta Östern består inte bara av rika oljeländer utan omfattar även fattiga länder som Yemen, Jordanien och Syrien. Exportens andelar av BNP är i några fall mycket höga, liksom i övriga u-landsregioner sammanhängande med ett ensidigt exportsortiment och en brist på integration mellan utrikes-handeln och den inhemska ekonomin.

Handelsutvecklingen för länderna i Mellersta Östern bestäms i hög grad av pris- och efterfrågeförhållandena på den internationella oljemarknaden. Utvecklingen har här på senare tid i hög grad kommit att gynna de oljeproducerande länderna. De har också under perioden 1960 -74 haft en gynnsam utveckling av produktion och utrikeshandel. 1974 blev sälunda Saudiarabien nummer sex och Iran nummer tolv bland världens exportörer.

Liksom i övriga utvecklingsregioner kommer exporten, 95 miljarder dollar, från några få länder. Två tredjedelar kommer från Saudiarabien och Iran. Inkluderas Kuwait och Irak står dessa fyra länder för 85 procent av regionens utförsel.

På importsidan är bilden annorlunda. För det första är importen väsentligt mindre än exporten, endast 30 miljarder, och regionen har ett betydande exportöverskott. De största importländerna är Iran, Israel – regionens högst industrialiserade land – Saudiarabien och Irak, med tillsammans över hälften av regionens totala import.

Utförseln från Mellersta Östern har ökat mycket snabbt och regionens andel av världsexporten har stigit till 11 procent. Ökningen har uppkommit genom export till utanförstående länder; internhandeln är bara 4 procent. Den snabba produktionstillväxten och exportuppgången speglas i det faktum att importen ökat dubbelt så snabbt som för övriga u-landsregioner.

Knappt hälften av Mellersta Österns export går till Västeuropa,

Tabell 2:13 Ekonomiska karakteristika för vissa länder i Mellersta Östern

	Basdata								Utvecklingsnivå				
	Be- folk- ning milj 1974	BNP mdr US \$ 1974	Export fob mdr US \$ 1974	Export- andel av BNP i % 1974	Import cif mdr US \$ 1974	Guld och valuta- reserv mdr US \$ dec 1974	Tillv.- ningsind. andel av total- produk- tionen i % 1973	Viktigaste ex- portprodukter ----- Produkt Andel av ex- port- värde %	BNP p c US \$ 1974	Energi- konsum- tion p c (kg kol- ekviva- lenter) 1973	Tele- foner per 100 inv jan 1973	Lastbilar och bussar 1000-tal jan 1974	
Iran	33	35	24,0	69	5,7	8,4	30	Olja	97	1 060	1 086	1,7	115
Irak	11	10	8,3	83	2,3	3,3	10	Olja	95	970	724	1,6	59
Saudi- arabien	8	17	35,7	210	3,5	14,3	6	Olja	100	2 080	1 023	1,7	93
Syrien	7	3	0,8	27	1,2	0,8	16	Bomull Olja	25 22	490	469	2,1	23
Israel	3	11	1,8	16	5,4	1,2	19	Diam. Citrusfr.	35 10	3 380	2 868	22 ¹	113
Libanon	3	3	0,9	30	2,4	1,7	..	Maskiner Livsmedel	26 18	1 080	848	11	22
Kuwait	0,9	11	11,0	100	1,6	1,4	3	Olja	97	11 640	10 849	11	46

¹ Jan 1975

Anm. Tabellen omfattar de sju största exportländerna

Källa: World Bank Atlas; IMF: International Financial Statistics; UN: Yearbook of International Trade Statistics; UN: Statistical

som dock minskar i betydelse som avsättningsområde. Nordamerika spelar en liten roll, beroende på oljans dominerande ställning i exporten. Exporten till Japan, som är mycket beroende av Mellersta Östern för sin oljeförsörjning, ökar mycket snabbt och utgör nästan en femtedel av totalexporten (dvs 18 miljarder dollar). Exporten till statshandelsländerna har ökat kraftigt under senare år men utgör ändå bara 2 procent. U-länderna utanför regionen tar emot 17 procent av exporten; så mycket som 9 procent går till u-länderna i Asien. Endast Afrika har minskat i betydelse som avsättningsmarknad.

U-länderna i Asien – stor industriexport



Olikheterna mellan de asiatiska u-länderna är mycket stora (tabell 2:14). Indien har nästan 600 miljoner invånare, regionens största BNP, en mycket låg per capita-inkomst och ett litet exportberoende. Hongkong och Singapore har höga per capita-inkomster, en god ekonomisk tillväxt och är helt inriktade på utrikeshandel. Även i denna region har länderna i många fall ett ensidigt exportsortiment med stora andelar för särskilt textilier och kläder. Indonesien, som tack vare oljan mer än fyrdubblat sin export 1972–74, och Hongkong svarar för en knapp tredjedel av totalexporten; tillsammans med Singapore och Taiwan står de för mer än hälften.

De asiatiska u-länderna har haft en exporttillväxt något under världsexportens genomsnitt. Regionens andel av världsexporten är 6 procent, vilket motsvarar 47 miljarder dollar. Det samlade exportsortimentet går snabbt från primärprodukter till industrivaror – bl a textilier, kläder, skor, sport- och fritidsprodukter – som nu svarar för nästan hälften av exportintäkterna. Nya exportprodukter, såsom olja och trävaror, har också bidragit till ökningen. Importutvecklingen för regionen var något långsammare än exporttillväxten, men väl i nivå med u-landsgenomsnittet.

Även om den interna handeln liksom i Afrika och Mellersta Östern har minskat i betydelse utgör den en större andel, 21 procent, än i någon annan av utvecklingsregionerna. Denna höga andel beror främst på handelscentra som Hongkong och Singapore med extremt höga exportandelar. Dessa två länder svarar för 25 procent (tabell 2:11) av regionens totala export och tillsammans med Malaysia för

Tabell 2:14 Ekonomiska karakteristika för vissa u-länder i Asien

	Basdata							Utvecklingsnivå					
	Be- folk- ning milj 1974	BNP mrd US \$ 1974	Export fob mrd US \$ 1974	Export- andel av BNP i %	Import cif mrd US \$ 1974	Guld och valuta- reserv mrd US \$ dec 1974	Tillv.- ningsind. andel av total- produk- tionen i % 1973	Viktigaste ex- portprodukter p c Produkt Andel av ex- port- värde % 1974	BNP p c US \$ 1974	Energi- konsum- tion p c (kg kol- ekviva- lenter) 1973	Tele- foner och per 100 inv jan 1974	Lastbilar och bussar 1000-tal jan 1973	
Indien	596	79	3,9	5	5,0	1,3	13	Textilier Te	26 9	130	188	0,3	480
Indonesien	127	19	7,4	39	3,8	1,5	9	Olja Gummi	66 6	150	146	0,2	173
Filippinerna	41	13	2,7	21	3,4	1,5	17	Socker Kokospr.	26 22	310	291	1	252
Thailand	41	12	2,5	21	3,1	1,9	17	Ris Majs	19 12	300	303	0,6	235
Sydkorea	33	16	4,5	28	6,8	1,1	26	Kläder Textilier	21 11	470	908	3	83

Taiwan	16	11	5,5	50	7,0	1,2	26			720	..	5	78
Malaysia	12	8	4,2	53	4,2	1,6	13	Gummi	28	667	450	2	123
								Timmer	15				
Hongkong	4	7	6,0	86	6,8	..	48	Kläder	29	1 540	998	23	40
								Textilier	12				
Singapore	2	5	5,8	116	8,4	2,8	25	Oljeprod.	35	2 120	874	13	50
								Gummi	14				

Anm. Tabellen omfattar de nio största exportländerna

Källor: *World Bank Atlas*; IMF, *International Financial Statistics*; UN, *Yearbook of International Trade Statistics*; UN, *Statistical Yearbook*

ungefär halva internexporten. Exportberoendet är i flertalet länder högt.

En fjärdedel (11 miljarder) av regionens export går till Nordamerika och lika mycket till Japan. Västeuropa tar emot en minskande andel, 1974 20 procent, vilket är mindre än u-länderna inom regionen. Detta beror bl a på de importbegränsningar som de flesta länder, t ex Sverige, infört för textilier och kläder.

Exporten till andra u-länder utgör bara 7 procent. Exporten till statshandelsländerna är liten (3 procent) och expanderar mycket långsamt.

Litteratur

Codoni, René m fl, *World trade flows, integrational structure and conditional forecasts*, Zürich 1971, vol 1, 319 s, vol 2 statistik

Frenne, Göran och Salomonsson, Leif, *Att handla med Östeuropa*, Stockholm 1974, 213 s (SNS)

International trade (GATT, årsbok)

International financial statistics (IMF, månadspublikation)

Liljefors, Åke O och Braunerhielm, Erik, *Världshandel i omvandling*, Uddevalla 1968, 172 s (SNS)

Policy perspectives for international trade and relations, Paris 1972, 168 s (OECD)

Significance of basic commodities in world trade in 1970, New York 1974, 49 s (United Nations)

Statistical Yearbook (United Nations)

Yearbook of international trade statistics (United Nations)

3 Handeln med tjänster och kunnande

Betalningsbalansen består av tre huvuddelar: *handelsbalansen* som registrerar inkomster och utgifter för varuhandeln, *tjänstebalansen* med inkomster och utgifter för handeln med tjänster och kunnande samt *kapitalbalansen* som upptar privata och offentliga kapitalrörelser. Detta kapitel behandlar tjänstebalansen, som har följande huvudposter:

Tjänster

- Turism (resevaluta)
- Transport (sjö-, flyg- och land-)
- Räntor och utdelningar
- Offentliga tjänster (militära, diplomatiska och administrativa)
- Övriga tjänster
 - Remitteringar
 - Licenser, royalties, patent
 - Entreprenadarbeten m m
 - Bank- och försäkringstjänster, provisioner m m
 - Filmhyra
 - Övrigt

Transfereringarna noteras ibland i tjänstebalansen, ibland separat.

Transfereringar

- Privata remitteringar, gåvor o dyl
- Utvecklingsbistånd
- Betalningar till internationella organisationer
- Pensioner
- Övrigt

Vissa länder söker i fråga om remitteringar att särskilja medel från säsongarbetare och annan kortvarig arbetskraft från remitteringar från

mera långvarig utländsk arbetskraft. Den förra kategorin hänförs ofta till Övriga tjänster, den senare till Transfereringar.

Tjänstebalansens poster brukar också benämnas de "osynliga" posterna, beroende på att bakomliggande kommersiella transaktioner inte är lika fysiskt påtagliga som t ex varuhandeln. Gränsöverskridandena sker omärkligt, och det är ur statistisk synvinkel svårt att få grepp om både omfattning och värde. Kartläggningen av den "osynliga" handeln är svår redan för ett enskilt land. Eftersom statistiska definitioner och noggrannhet starkt varierar mellan olika länder, är det ännu svårare att åstadkomma ett internationellt enhetligt och överskådligt faktamaterial. Detta förklarar varför det för handeln med tjänster och kunnande nästan helt saknas analyser av geografisk inriktning och struktur.

Bristen på analyser och statistikmaterial ger intrycket att den "osynliga" handeln är av ringa omfattning. I själva verket är den ganska betydelsefull. I exempelvis Sverige motsvarar tjänsteinkomsterna ungefär en femtedel av varuinkomsterna, medan tjänsteutgifterna är ännu större i relation till utgifterna för varuimporten. För länderna inom OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development, vars medlemmar framgår av tabell 3:2) motsvarar tjänsteexportens värde nästan 40 procent av varuexporten, och ungefär densamma är relationen mellan tjänsteimporten och varuimporten. Statistiken över OECD-ländernas handel med varor och tjänster visar att den "osynliga" handeln ökar snabbare än varuhandeln.

I det följande avser alla statistiska uppgifter endast de poster som nämns under rubriken Tjänster, medan transfereringarna behandlas i kommande kapitel. Kapitel 5 diskuterar den utländska arbetskraftens remitteringar, som för vissa länder spelar en stor roll. Kapitel 7 redovisar de internationella biståndsflödena, som också ingår i transfereeringsbalansen.

Tjänstehandeln växer snabbare än varuhandeln

OECD-ländernas totala inkomster från export av tjänster uppgick till drygt 107 miljarder dollar 1972 (tabell 3:1). Detta innebär en ökningstakt sedan 1960 på 11 procent per år att jämföra med världsexportens 10 procent. Av den exporten gick nästan tre fjärdedelar till andra OECD-länder; denna interna export ökade snabbare än

Tabell 3:1 OECD-ländernas tjänstehandel 1960 och 1972 (milj US \$)

	1960	1972	Tillväxt i % per år
Turism			
Inkomster	5 167	20 424	12
Utgifter	4 944	20 797	13
Transport			
Inkomster	8 966	28 026	10
Utgifter	9 255	30 033	10
Räntor och utdelningar			
Inkomster	7 118	27 832	12
Utgifter	4 792	21 636	13
Offentliga tjänster			
Inkomster	3 261	7 090	7
Utgifter	5 963	9 265	4
Övriga tjänster			
Inkomster	5 964	23 817	12
Utgifter	4 852	20 840	13
Totalt			
Inkomster	30 476	107 189	11
Utgifter	29 806	102 571	11

Källa: Opublicerat OECD-material

exporten till utomstående länder. OECD-ländernas utgifter för tjänsteimport understeg både 1972 och 1960 inkomsterna. Importen från utomstående länder var mindre än en femtedel av den totala tjänsteimporten. Återigen bekräftas att den största och mest snabbväxande delen av handeln äger rum mellan de utvecklade ekonomierna.

Den viktigaste posten i tjänstehandeln är transporterna – mer än 25 procent av totalbeloppet men med tillväxttakter under genomsnittet. Posten räntor och utdelningar är mindre än transporterna men har en tillväxttakt över genomsnittet. Här ingår bl a avkastningen på de snabbt växande internationella investeringarna. I gruppen Övriga tjänster finns bl a den internationella handeln med tekniskt kunnande, dvs köp och försäljning av patent, licenser och dylikt.

Världshandeln i tjänster

Det finns statistik över den totala tjänstehandeln omfattning i världen. Av de i tabellen nämnda huvudposterna föreligger globala data endast för turismen och delvis för vissa transporttjänster. OECD-länderna svarade 1960 för något mindre, 1972 för något mer än två tredjedelar av världens totala varuexport. Det finns skäl att anta att dessa länder har minst samma andel av världens tjänstehandel, sannolikt mera, eftersom flera av posterna förutsätter ett relativt avancerat kunnande. Att anta att den övriga världen har en tjänstehandel som utgör 50 procent av OECD-ländernas ter sig orealistiskt. Däremot kan man anta att utomstående länder har en tjänstehandel som är mellan 20 och 40 procent av OECD-ländernas. Den totala tjänsteexporten 1960 skulle då ha uppgått till 35 à 40 miljarder dollar och 1972 till 130 à 150 miljarder, vilket motsvarar en knapp tredjedel av världens varuexport. En utveckling i takt med varuexporten under 1973 och 1974 skulle ge en total tjänsteexport i världen 1974 om cirka 300 miljarder dollar.

De största tjänsteexportörerna är USA – nästan en fjärdedel av totalbeloppet – Storbritannien, Västtyskland, Frankrike och Italien (tabell 3:2). Tillsammans svarar de fem för två tredjedelar av OECD:s totala tjänsteexport. På importsidan är koncentrationen densamma men med Japan i stället för Italien på femte plats. Några av länderna har mycket stora överskott i sina tjänstebalanser, såsom Storbritannien, USA, Spanien och Italien med vardera över en miljard dollar. Stora underskottsländer är Västtyskland, Canada, Japan och Australien, alla med minussaldon över en miljard dollar.

Det finns mycket få studier av orsakssammanhangen bakom det internationella utbytet av tjänster och kunnande. Inriktningen påverkas bl a av ländernas geografiska läge, storlek och befolkning, tekniska nivå, ackumulerade internationella investeringar, politiska åtaganden i fråga om utvecklingshjälp och militärutgifter samt av speciella tyngdpunkter i näringslivet (t ex turism, bank-, försäkrings- eller rederiverksamhet). Det konjunkturrella inflytandet förefaller svagare än för varuhandeln, men med växande tjänstehandel blir ändå konjunkturvariationer viktiga. Ökande turistströmmar, växande räntor och utdelningar och större internationell rörlighet för arbetskraften kan ge tvärs kast i valutaflödena. Ländernas beroende av varandra växer och inflytandena på enskilda länders betalningsbalanser, och därmed på ekonomisk politik, handelspolitik, industripolitik etc, kan bli betydande.

Tabell 3:2 Enskilda OECD-länders handel med tjänster 1960 och 1972 (milj US \$)

	1960			1972		
	Inkomster	Utgifter	Netto	Inkomster	Utgifter	Netto
Australien	376	949	– 573	1 434	2 849	– 1 415
Belgien—Luxemburg	924	836	88	3 965	3 661	304
Canada	1 241	2 405	– 1 164	3 655	6 095	– 2 440
Danmark	477	328	149	1 832	1 385	447
Finland	179	211	– 32	820	877	– 57
Frankrike	2 492	2 447	45	8 949	8 323	626
Grekland	188	112	76	1 035	647	388
Irland	246	149	97	593	519	74
Island	32	26	6	116	112	4
Italien	1 796	1 131	665	7 275	6 253	1 022
Japan	945	1 048	– 103	6 238	8 121	– 1 883
Nederländerna	1 295	836	459	5 199	4 400	799
Norge	1 027	645	382	2 802	1 871	931
Portugal	173	160	13	752 ¹	614 ¹	138
Schweiz	895	457	438	3 763	1 997	1 766
Spanien	421	176	245	3 777	1 726	2 051
Storbritannien	5 840	5 190	650	14 432	11 848	2 584
Sverige	785	732	53	1 941	2 659	– 718
Turkiet	103	134	– 31	983	539	444
USA	7 841	8 639	– 798	24 692	22 391	2 301
Västtyskland	2 856	2 967	– 111	10 670	14 324	– 3 654
Österrike	348	228	120	2 260	1 332	928
Totalt	30 480	29 806	674	107 183	102 543	4 640

¹ 1971

Man kan roa sig med att dela in OECD-länderna i tre kategorier alltefter ställningen i deras tjänstebalanser. Till den första kategorin hör länder med relativt låg per capita-inkomst, låga priser och löner i tjänstesektorn och överskott på arbetskraft. Dessa tenderar att ha ett överskott eller ett litet underskott i den osynliga balansen. Exempel är Spanien, Turkiet och Finland. Till den andra kategorin hör länder i snabb industriell utveckling, vilka genom stigande inkomster och hemmaefterfrågan, full sysselsättning, inflöde av utländska investeringar och stort behov av tekniskt kunnande och specialiserade tjänster utifrån tenderar att få en allt svagare tjänstebalans. Hit kan föras utomeuropeiska industriländer såsom Australien, Canada och Japan.

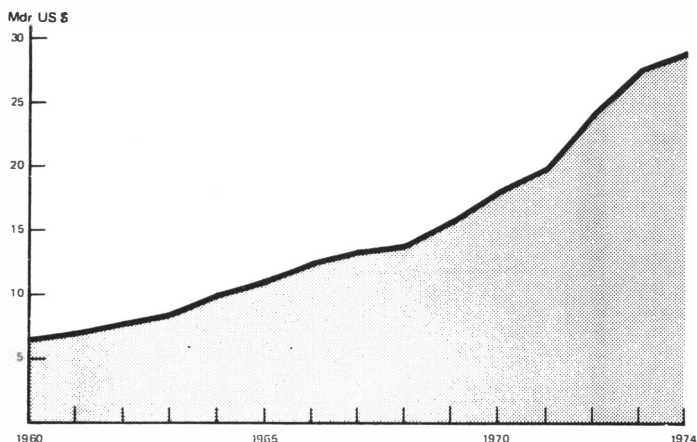
Till den tredje kategorin hör de industriländer som har stora tillgångar i form av investeringar i utlandet och kan sälja kunnande och tjänster över hela världsmarknaden och därigenom får ett överskott i tjänstebalansen. Storbritannien, USA och Schweiz tillhör denna grupp med omfattande teknikexport och direktinvesteringar i utlandet.

Över 200 miljoner turister

De totala turistinkomsterna i världen har stigit från ungefär 7 miljarder dollar 1960 till 29 miljarder 1974 (illustration 3:1). Turismen ökade fram till början av 70-talet betydligt snabbare än varuexporten men har sedan hämmats av lågkonjunktur och växelkursförändringar. Antalet turister var 1974 209 miljoner.

Illustration 3:2 visar hur denna turism fördelas på världens regioner. Industriländerna i Europa och Nordamerika dominerar med ungefär tre fjärdedelar av världens totala turistinkomster. Men turismen ökar snabbast i vissa u-länder, beroende på att den internationella turismen genom stigande inkomstnivåer i industriländerna utsträcks till alltmer avlägsna regioner. Många u-länder söker systematiskt bygga upp en turistindustri för att få sysselsättning och valutaintäkter. Andra u-länder tvekar inför de sociala, miljöförstörande och ekonomiskt negativa konsekvenser som en omfattande turism också har.

Turistutgifterna förefaller bestämmas huvudsakligen av de relativa inkomst- och kostnadsnivåerna i länderna (och dessa påverkas av växelkurserna) samt av konjunktursituationen i hemlandet. För

Illustration 3:1 Totala turistintäkter i världen 1960–1974

Källa: Economic Review of World Tourism, 1976

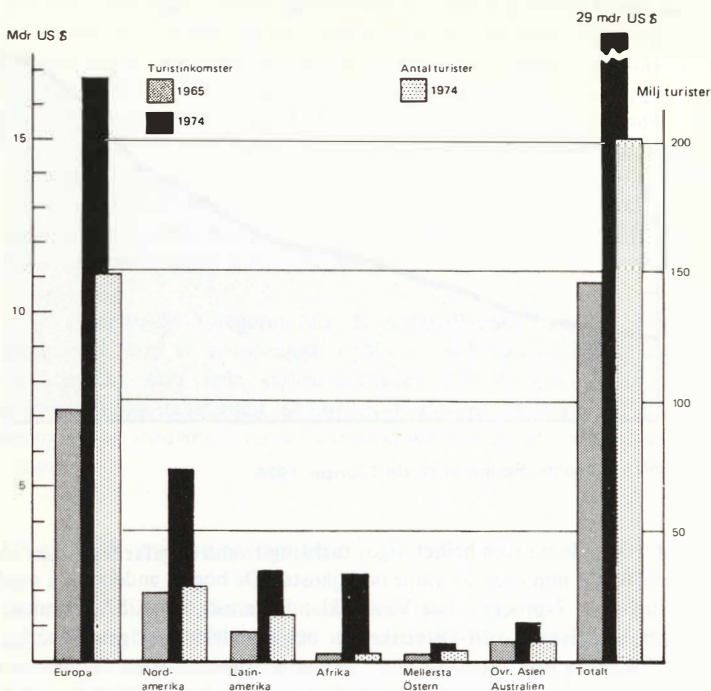
OECD-länderna som helhet utgör turistutgifterna ungefär 5 procent av den totala importen av varor och tjänster. De högsta andelarna, i regel kring 6 å 7 procent, har Västtyskland, Canada och USA. Danmark, Schweiz, Sverige och Österrike har också andelar över genomsnittet.

Inkomsterna av turism styrs av mera svårbestämbara faktorer än utgifterna. Grundläggande klimatförhållanden är naturligtvis viktiga och sedan 1960 har turismen i medelhavsområdet ökat påtagligt. Turistinkomster spelar för vissa OECD-länder en mycket stor roll. Mätt som andel av den totala exporten av varor och tjänster är de mest betydelsefulla i Spanien med en tredjedel, Österrike med en fjärdedel samt Grekland och Portugal med cirka en femtedel.

USA och Västtyskland, som båda har bland de största turistinkomsterna, har också de i särklass största turistunderskotten (tabell 3:3). Västtysklands turistutgifter understeg 1972 obetydligt de amerikanska men var 1975 större. De stora turistöverskotten bland OECD-länderna har Spanien, Italien och Österrike.

Fortsatt tillväxt och fortsatta förändringar i den geografiska fördelningen av turismen kan väntas. Under senare år har en ökande priskänslighet börjat märkas. Under 1973 blev exempelvis Europa

Illustration 3:2 Turismen i världen fördelad på regioner 1965 och 1974



Källor: IUOTO, Technical Bulletin, 1973 och 1974;
International tourism and tourism policy, OECD 1973

relativt sett dyrare för amerikaner och Nordamerika relativt billigare för europeer. Detta ledde till en ökad europeisk turistström mot Nordamerika och en minskning av det amerikanska turistflödet till Europa.

Fram till 1980 beräknas det totala antalet turister växa till 250 å 280 miljoner. Den snabbaste tillväxten väntas i Afrika, Mellersta Östern och regionen Latinamerika/karibiska övärlden.

Tabell 3:3 Enskilda OECD-länders inkomster och utgifter av turism
1960 och 1972 (milj US \$)

	1960		1972	
	Inkomster	Utgifter	Inkomster	Utgifter
Australien	30	88	157	362
Belgien— Luxemburg	110	138	436	712
Canada	433	646	1 247	1 479
Danmark	107	74	485	370
Finland	17	39	240	159
Frankrike	659	308	1 917	1 570
Grekland	51	19	393	96
Irland	111	42	183	122
Island	1	3	9	13
Italien	642	94	2 176	1 051
Japan	40	41	201	774
Nederländerna	132	127	762	888
Norge	51	55	203	221
Portugal	26	13	329 ¹	116 ¹
Schweiz	365	148	1 296	628
Spanien	297	50	2 511	266
Storbritannien	473	521	1 369	1 315
Sverige	67	88	179	679
Turkiet	6	8	105	59
USA	919	1 750	2 706	4 856
Västtyskland	398	631	1 854	4 513
Österrike	232	61	1 666	548
Totalt	5 167	4 944	20 424	20 797

¹ 1971

Källa: Opublicerat OECD-material

Transporter, en fjärdedel av tjänstehandeln

Transporterna svarar för knappt en fjärdedel av OECD-ländernas osynliga handel. Inkomsterna och utgifterna är i vissa länder stora i förhållande till den totala varu- och tjänstehandeln, men i flertalet fall är saldot ganska litet. Större delen av posten transporter avser frakter och andra utgifter, såsom försäkring för varor. Däri innefattas också

passagerarbiljetter för internationella resor. Transporttjänsterna tenderar därför i stort att följa varuhandelns utveckling.

Det bör emellertid observeras att transportutgifterna och -inkomsterna endast omfattar transaktioner gentemot utlänningar. En uppbyggnad av en nationell transportflotta eller en — kanske politiskt bestämd — övergång till nationella transportbolag kan därför snabbt förändra transportsaldot. Vissa länder med stor handelsflotta, såsom Norge, har en betydande del av sina transportinkomster från handeln mellan tredjeländer. Handelspolitiska åtgärder av typ flaggdiskriminering kan drastiskt ändra transportvillkoren (se kapitel 6). Transportinkomsterna och -utgifterna påverkas också av fraktsatserna, vilka varierar kraftigt mellan olika typer av transporter. Något sammanfattande index för fraktutvecklingen existerar tyvärr inte.

Mellan 1960 och 1972 ökade de totala transportinkomsterna för OECD-länderna med drygt 10 procent per år. De största inkomsterna faller på Storbritannien, USA, Västtyskland, Japan och Frankrike. De totala transportutgifterna har växt i ungefär samma takt (tabell 3:4). Där dominerar Storbritannien, USA, Japan, Västtyskland och Frankrike. Norge har det största överskottet i transportbalansen, 1,1 miljarder dollar, följt av Nederländerna med ett överskott på 705 miljoner. Japan har trots en femdubbling av handelsflottan ett underskott i transportbalansen om nära en miljard dollar, och på andra plats följer de i världshandeln dominerande länderna USA och Västtyskland med underskott om över 700 miljoner.

Utvecklingen av respektive länders transportbalanser bör inte bara ses mot bakgrunden av ländernas varuhandel utan också jämföras med handelsflottornas storlek (illustration 3:3). Förekomsten av sk bekvämlighetsflagg, dvs tonnage registrerat i länder som Liberia, Grekland och Panama — med speciellt kraftiga tonnagetillväxter för de två förstnämnda — ger t ex Grekland ett överskott. Norge har nästan en tiondel av världstonnaget och får betydande inkomster i transporter mellan utländska hamnar. Japan och Sovjetunionen har byggt upp handelsflottor oerhört snabbt, medan Storbritanniens ökat mycket långsamt och den amerikanska t o m minskat. Totalt har världens handelsflotta fördubblats under perioden till 310 miljoner bruttoregister-ton 1974. Trots den långsamma tillväxten uppskattades 1975 hälften av tonnaget vara outnyttjat, och internationellt diskuteras olika åtgärder för att reducera överkapaciteten.

De internationella sjötransporterna har i volym ökat med cirka 9

Tabell 3:4 Enskilda OECD-länders inkomster och utgifter av transporter 1960 och 1972 (milj US \$)

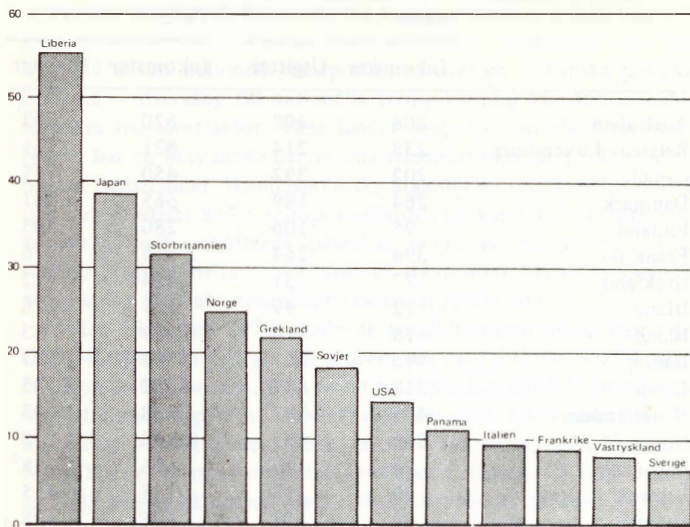
	1960		1972	
	Inkomster	Utgifter	Inkomster	Utgifter
Australien	208	402	620	992
Belgien–Luxemburg	238	214	821	711
Canada	202	392	450	735
Danmark	264	189	665	481
Finland	95	106	280	305
Frankrike	394	264	2 315	2 576
Grekland	77	51	434	322
Irland	12	49	131	218
Island	15	14	59	53
Italien	496	601	1 598	1 821
Japan	318	587	2 572	3 535
Nederländerna	476	247	1 708	1 003
Norge	849	425	2 163	1 043
Portugal	24	44	96 ¹	118 ¹
Schweiz	40	118	135	455
Spanien	42	33	605	608
Storbritannien	2 052	2 097	5 128	5 106
Sverige	530	426	1 153	1 200
Turkiet	17	52	40	210
USA	1 782	1 915	4 321	5 024
Västtyskland	817	970	2 602	3 351
Österrike	18	59	130	166
Totalt	8 966	9 255	28 026	30 033

¹ 1971

Källa: Opublicerat OECD-material

procent per år, den internationella flygtransportvolymen med nära 15 procent.

Illustration 3:3 Handelsflottans storlek i vissa länder 1974 (milj bruttoregister-ton)



Källa: UN Statistical Yearbook

Räntor och utdelningar, de snabbast växande utgifterna

Utgifterna för räntor och utdelningar är den del av tjänstehandeln som visar den snabbaste tillväxttakten. OECD-länderna har här totalt ett mycket stort överskott gentemot icke-OECD-länder, ett överskott som mer än fördubblades under 60-talet.

Denna post speglar förekomsten av olika länders kapital i utlandet dels i form av direktinvesteringar, dels i form av utlåning och portföljinvesteringar. Kapitel 4 behandlar den statistik som finns tillgänglig över de direkta investeringarna i utlandet. Denna statistik tillåter inte en jämförelse mellan avkastningen i form av räntor och utdelningar och det utländska kapitalet. Det är därför svårt att uppskatta lönsamheten av olika länders investeringar.

Tabell 3:5 Enskilda OECD-länders inkomster och utgifter av räntor och utdelningar 1960 och 1972 (milj US \$)

	1960		1972	
	Inkomster	Utgifter	Inkomster	Utgifter
Australien	64	328	359	1 023
Belgien—Luxemburg	178	132	1 180	1 016
Canada	176	676	634	1 682
Danmark	23	19	114	202
Finland	9	15	53	195
Frankrike	307	213	1 584	1 394
Grekland	9	4	26	87
Irland	87	52	216	159
Island	..	3	4	14
Italien	84	114	1 257	1 345
Japan	80	113	1 622	1 255
Nederländerna	320	214	1 327	1 199
Norge	22	60	125	256
Portugal	31	7	65 ¹	49 ¹
Schweiz	212	55	1 192	155
Spanien	3	18	165	339
Storbritannien	1 873	1 226	4 015	2 818
Sverige	47	18	139	167
Turkiet	1	31	10	140
USA	3 349	1 063	11 496	5 925
Västtyskland	224	404	2 081	1 965
Österrike	19	27	168	251
Totalt	7 118	4 792	27 832	21 636

¹ 1971

Källa: Opublicerat OECD-material

De största inkomsterna går till USA, Storbritannien, Västtyskland, Japan, Frankrike och Nederländerna (tabell 3:5). USA och Storbritannien har stora och under perioden kraftigt stigande överskott. Stort inkomstöverskott har också Schweiz, främst på grund av små utgifter och snabbt växande inkomster. Japan har som vanligt den högsta tillväxttakten — en 20-dubbling av inkomsterna och en tiodubbling av utgifterna — och resultatet är ett överskott på något under 400 miljoner dollar. Av dessa länder är de första traditionella kapitalexportörer,

medan Japan nyligen debuterat som kapitalexportör men tack vare snabb tillväxt redan hunnit få ett överskott. Underskottsländer är Canada och Australien med stora naturtillgångar och behov av kapital och kunnande.

Offentliga tjänster

"Offentliga tjänster" består huvudsakligen av militära, administrativa och diplomatiska inkomster och utgifter. Beloppen är överlag små och svagt växande i OECD-ländernas balanser. De militära utgifterna dominerar för länder som USA och Storbritannien och motsvaras av stora inkomster i Västtyskland, Japan och Storbritannien.

Från filmhyra till banktjänster

"Övriga tjänster" är en brokig blandning som består bl a av den kortvariga utländska arbetskraftens remitteringar, provisioner och kommissioner, filmhyra, television, telekommunikationer, post och dylikt, entreprenad- och konsultarbeten, bank- och försäkringstjänster samt handeln med administrativt och tekniskt kunnande. Olika typer av tjänster dominerar respektive länders siffror och omöjliggör generella kommentarer (tabell 3:6).

USA och Storbritannien visar betydande överskott, medan Västtyskland och Japan har de största underskotten.

USA och Storbritannien dominerar inkomstsidan, följda av Frankrike och Italien. För USA härrör över hälften av inkomsterna från export av tekniskt kunnande, medan de stora brittiska inkomsterna sannolikt sammanhänger med Londons roll som finansiellt centrum. I Italien består ungefär en tredjedel av inkomsterna av remitteringar från italiensk arbetskraft utomlands.

Utgiftssidan domineras av Västtyskland, Japan, Frankrike, Canada och Italien. I Västtyskland är en dryg fjärdedel remitteringar från utländsk arbetskraft och mer än en tiondel utgifter för tekniskt kunnande. Mer än en femtedel av de japanska utgifterna är import av tekniskt kunnande. Av de franska utgifterna svarar teknikimport och remitteringar för vardera närmare en femtedel.

Tabell 3:6 Enskilda OECD-länders inkomster och utgifter av "övriga tjänster" 1960 och 1972 (milj US \$)

	1960		1972	
	Inkomster	Utgifter	Inkomster	Utgifter
Australien	25	83	189	326
Belgien–Luxemburg	314	252	1 180	1 064
Canada	295	525	1 130	1 974
Danmark	72	38	518	282
Finland	51	48	232	207
Frankrike	723	458	2 593	2 147
Grekland	20	26	135	95
Irland	35	5	58	15
Island	5	6	25	31
Italien	448	262	2 089	1 932
Japan	83	289	1 107	2 485
Nederländerna	338	188	1 311	1 135
Norge	80	99	282	328
Portugal	33	23	111 ¹	96 ¹
Schweiz	278	136	1 140	759
Spanien	34	45	406	413
Storbritannien	1 178	694	3 391	1 525
Sverige	131	192	449	591
Turkiet	28	30	788	70
USA	1 303	511	4 587	1 064
Västtyskland	421	866	1 821	3 946
Österrike	69	76	275	355
Totalt	5 964	4 852	23 817	20 840

¹ 1971

Källa: Opublicerat OECD-material

Växande handel med tekniskt kunnande

Handeln med kunnande innebär överföring av detaljerade beskrivningar för framställning av en viss produkt eller utnyttjande av ett visst system från ett land till ett annat. Ett sådant tekniskt kunnande kan vara sammanknutet med exempelvis administration, företagsledning eller utbildning av arbetskraft. Exempel på export av tekniskt

kunnande är då ett företag till utlandet säljer rätten att sätta upp en fabrik för tillverkning av en viss produkt, t ex byggelement, och ger köparen all teknisk och annan information för att tillverkning skall kunna bedrivas. Det svenska företaget Siporex arbetar t ex på detta sätt och har sålt tillverkningsrätten för sina betongelement till ett stort antal länder.

Överföringen av sådant kunnande kan ske i olika former, och betalningen kan äga rum på olika sätt. Den lättast definierbara formen är då kunnandet säljs i form av en licens eller ett patent och då betalningen sker i överenskomna årliga belopp. Denna typ av kunskapshandel finns det vissa möjligheter att mäta. Kunnande kan också överföras i form av varor eller tjänster, t ex genom leverans av en produktionsutrustning, som dessutom kan inkludera montering och igångsättning.

Flera av de former av tjänstehandel som ovan berörts, t ex transporter och konsult- och entreprenadtjänster, innebär också överföring av kunnande. Internationella investeringar, speciellt direktinvesteringar, innebär att kunskap överförs eftersom investerarens syfte är att engagera sig i verksamheten i utlandet (se kapitel 4). Kunnande kan vidare föras från ett land till ett annat genom arbetskraftsrörelser (se kapitel 5) eller genom utbildningsinsatser.

Den separata handeln med tekniskt kunnande har under 60-talet växt mycket snabbt (tabell 3:7). För de sex där upptagna länderna ökade exporten av tekniskt kunnande med 13 procent per år under perioden 1964–71, medan importen steg med 14 procent. Japan har p g a sin exceptionellt snabba tillväxt fortfarande ett mycket stort importöverskott i sin teknikhandel. Ett stort underskott och snabb tillväxt visar också den västtyska teknikbalansen. På nytt framträder USA och Storbritannien som överskottsländer. USA svarar för två tredjedelar av ländergruppens totala teknikinkomster; landets utgifter för inköp av teknik är små och ökar långt under genomsnittet. Den svenska teknikhandeln har ökat mycket långsamt.

Några jämförbara uppgifter om handeln med teknik i den övriga delen av världen är svåra att finna. De i tabell 3:7 nämnda länderna svarade både 1964 och 1971 för ungefär 45 procent av världsexporten av varor. Om man antar att övriga länder har samma andel av teknikexporten som av varuexporten, skulle världens totala export av tekniskt kunnande uppgå till närmare 7 miljarder dollar 1971. Mera realistiskt är sannolikt att tro att övriga länders andel är betydligt

Tabell 3:7 Vissa länders handel med patent, licenser etc 1960, 1964 och 1971 (milj US \$)

	1960	1964	1971
Frankrike			
Inkomster	48,1	144,0	263,8
Utgifter	90,8	191,0	450,3
Japan			
Inkomster	2,3	14,2	60,0
Utgifter	94,9	155,7	488,0
Storbritannien			
Inkomster	..	123,2	282,7
Utgifter	..	115,1	264,7
Sverige			
Inkomster	..	10	16
Utgifter	..	25	54
USA			
Inkomster	650	1 057	2 465
Utgifter	67	127	218
Västtyskland			
Inkomster	..	62,0	148,9
Utgifter	..	153,3	405,2
Totalt			
Inkomster	700,4 ¹	1 410,4	3 236,4
Utgifter	252,7 ¹	767,1	1 880,2

¹ Exklusive Storbritannien, Sverige och Västtyskland

Källor: Statistik från Science and Technology Agency, Tokyo; *Den svenska betalningsbalansstatistiken* (SOU 1971:31); Sveriges Riksbank, *Arsbok 1972*

mindre och att den totala exporten av separat tekniskt kunnande uppgår till omkring 5 miljarder dollar. Om teknikexporten fortsatt att öka snabbare än varuexporten, borde den 1974 ha varit 12 à 16 miljarder dollar.

Vilka är orsakerna bakom teknikhandelns tillväxt? Varuhandeln består av allt fler tekniskt avancerade produkter. Med en allt snabbare teknisk utveckling har det för det enskilda företaget blivit allt dyrare att ta fram nya tekniska resultat, nya system och nya produkter. Företaget tvingas därigenom för att få lönsamhet att snabbt söka

sprida sin produkt/kunnande över så stor del av världsmarknaden som möjligt. Detta kan vara svårt p g a brist på finansiella resurser och kvalificerad administrativ och marknadskunnig personal. Företaget har att välja mellan att sälja kunnandet separat i form av t ex patent och licenser eller att etablera ett dotterbolag genom nyetablering eller företagsinköp i utlandet.

Det tekniska kunnandet kan säljas separat om det är mycket kvalificerat och om det är möjligt att specificera och separat utnyttja utan tillgång till företagets administrativa och marknadsmässiga kunnande. Den rena teknikexporten är en fördel genom att den kräver mindre resurser, i regel möter färre handelshinder och också i många länder mindre motstånd än både varuexport och etablering (som kan vara impopulär av politiska och utvecklingsekonomiska skäl).

En ökad handel i teknik kan till en del ersätta varuhandeln. Samtidigt kan på inköpt teknik baserad produktion bidra till att stimulera ekonomi och efterfrågan i det teknikköpande landet och indirekt bidra till att därigenom stimulera världshandeln och världsökonomi. Teknikhandeln kan också väntas öka den totala effektiviteten i världsproduktionen genom att snabbare sprida ny teknik och innovationer.

Det är sannolikt att den separata teknikexporten stimulerar den tekniska utvecklingen och utbildningen i mottagarländerna mer än varuexport eller produktionsetablering, eftersom själva kunnandet och ansvaret överförs till mottagarlandet. U-länderna begär i ökad utsträckning bistånd i form av teknik och utbildning samt garantier för att de internationella företagen verkligen överför tekniskt kunnande genom sina investeringar. Även om den dominerande delen av teknikhandeln i dag äger rum mellan industriländerna, kan detta kanske i framtiden bli ett för många u-länder mer användbart sätt att få del av industriellt kunnande. Redan i dag sker en ökande andel av exporten till u-länderna i form av s k nyckelfärdiga anläggningar, med vilka följer kunnande i en rad olika former.

Litteratur

Economic review of world tourism (IUOTO, årspublikation)

International tourism and tourism policy (OECD, årspublikation)

Merigo, Eduardo and Potter, Stephen, "Invisibles in the 1960's",

- OECD Economic Outlook*, July 1970 (OECD Occasional Studies)
56 s
- Vernon, R (ed), *The technology factor in international trade*, New
York 1970, 493 s
- World air transport statistics* (IATA, årspublikation)
- World tourism* (IUOTO, årspublikation)

4 De internationella investeringarna

De enklaste sätten att sälja till en utlandsmarknad är att exportera själva produkten eller att sälja kunnandet i form av licens eller tillverkningsrätt. Omfattningen av dessa transaktioner har diskuterats i de tidigare kapitlen. Ett tredje sätt att arbeta på en utlandsmarknad är att etablera ett eget företag som på platsen monterar eller tillverkar produkten. En sådan etablering kräver att kapital överförs och det är dessa kapitalöverföringar som kallas internationella direktinvesteringar.

Internationella direktinvesteringar förekom redan i slutet av 1800-talet, främst som ett amerikanskt fenomen. Dagens laddade diskussion avser främst de stora sk multinationalella företagen, ett populärt begrepp utan klar definition och juridisk förankring. Debatten har koncentrerats på de stora företagens förmåga att dominera enskilda nationalstater, främst u-ländernas, ekonomier samt deras möjligheter att undgå eller ointetgöra enskilda länders ekonomisk-politiska, handelspolitiska och andra ambitioner.

De internationella kapitalrörelserna har emellertid ändrat karaktär under 1900-talet. Före första världskriget dominerades de utländska investeringarna av enskilda personer och finansinstitut, vilka inte eftersträvade kontroll över kapitalets utnyttjande utan gjorde sk *portföljinvesteringar*. 1971 hade dessa investeringars andel av totalbeloppet sjunkit från nio tiondelar till en fjärdedel. Huvuddelen av investeringarna är i dag sk *direktinvesteringar* där företag behåller kontrollen över kapitalets användning i utlandet. Det är sådana investeringar, gjorda av små och stora företag, som diskuteras i detta kapitel.

En sjättedel av världsproduktionen

De internationella direktinvesteringarna kan mätas på en rad sätt. De två vanligaste är i flöden av kapital mellan olika länder eller i

Tabell 4:1 Bokvärdet av industriländernas ackumulerade direktinvesteringar utomlands 1967 och 1971

	1967		1971 ¹		
	Milj US \$	Andel i %	Milj US \$	Andel i %	
USA	59 486	55,0	86 001	52,0	
Storbritannien	17 521	16,2	24 019	14,5	
Frankrike	6 000	5,5	9 540	5,8	
Västtyskland	3 015	2,8	7 276	4,4	
Schweiz	4 250	3,9	6 760	4,1	
Canada	3 728	3,4	5 930	3,6	
Japan	1 458	1,3	4 480	2,7	
Nederländerna	2 250	2,1	3 580	2,2	
Sverige ²	1 514	1,4	3 450	2,1	
Italien	2 110 ³	1,9	3 350	2,0	
Belgien	2 040 ³	1,9	3 250	2,0	
Australien	380 ³	0,4	610	0,4	
Portugal	200 ³	0,2	320	0,2	
Danmark	190 ³	0,2	310	0,2	
Norge	60 ³	0,0	90	0,0	
Österrike	30 ³	0,0	40	0,0	
Övriga länder	4 000 ³	3,7	6 000	3,6	
Totalt	108 200	100,0	165 000	100,0	

¹ uppskattade värden utom för USA, Storbritannien, Västtyskland, Japan och Sverige

² siffrorna avser 1965 resp. 1970

³ uppskattade värden

Källa: *Multinational Corporations in World Development*, New York 1973 (United Nations)

bokvärden av det i utlandet ackumulerade kapitalet vid en viss tidpunkt (tabell 4:1). Den genom direktinvesteringar i utlandet kontrollerade internationella produktionen uppskattades 1971 till cirka 330 miljarder dollar, praktiskt taget samma omfattning som världsexporten. Det årliga flödet av direkta investeringar i utlandet ökade från knappt 3 miljarder dollar 1960 till drygt 19,4 miljarder 1974, en snabbare uppgång än världsexportens. Förädlingsvärdet i de företag som har utländska dotterbolag 1971 uppgick till cirka 500 miljarder dollar (inklusive moderföretagens förädlingsvärde), vilket motsvarade nära en sjättedel av världens samlade BNP.

Tabell 4:2 De internationella direktinvesteringarna i världsekonomin – en uppskattning (mdr US \$)

	1971	1974
Världsproduktionen	3 000	5 560
Världsexporten	317	848
Industriländernas direktinvesteringar		
utflöde	10	19
inflöde	7	12
Bokvärdet av industriländernas ackumulerade direktinvesteringar utomlands	165	240
Internationell produktion (produktion vid de internationella företagens dotterbolag i utlandet)	330	850
Förädlingsvärde i de internationella företagen (inkl moderbolag)	550	1 000

Anm. Beräkningsmetoderna redovisas i texten

Dessa uppgifter är uppskattningar som gjorts av FN och publicerats 1973. De är baserade på redovisade värden för ett fåtal länder medan man i övriga fall haft tillgång till mycket begränsade nationella uppgifter och istället tvingats göra grova uppskattningar. Efter FN:s utredning har inga försök att ge en samlad bild publicerats. FN har emellertid nyligen inrättat ett informationscentrum i New York med syfte att närmare studera de internationella företagens omfattning och effekter.

Om man ändå vill försöka skaffa sig en uppfattning om de internationella företagens utveckling efter 1971 kan man utgå från FN:s grundläggande antaganden och försöka modifiera med hänsyn till de senaste årens snabba inflation. I tabell 4:2 är uppgifterna om världsproduktion, världsexport och investeringsflöden baserade på internationell statistik. Beräkningen av investeringarnas bokvärde utgår från FN:s uppgift för 1971, och den globala ökningen antas ligga något över USA:s registrerade svaga ökning och långt under Japans snabba tillväxt.

FN beräknade 1971 den internationella produktionen som det dubbla bokvärdet för direktinvesteringarna (vilket gällde för USA år

1970). Tabellens uppskattning för 1974 förutsätter en ökningstakt som styrs både av bokvärdets höjning och av de snabbt stigande världshandelspriserna (nästan fördubbling 1971–74). Förädlingsvärdet baseras också på FN:s uppgift för 1971 och har framräknats med antagande att tillväxttakten varit något högre än världsproduktionens.

Dotterbolag eller samarbetsavtal

Kontroll över ett företag i utlandet erhålls genom att moderföretaget köper upp ett redan existerande företag eller genom att ett nytt företag byggs upp. Det utländska ägandet kan då mätas som andelen i aktiekapitalet. Den andelen kan variera mellan ett minoritetsägende, dvs mindre än 50 procent, eller ett 100-procentigt ägande. Även i det senare fallet förekommer i regel lokalt kapital i form av annan finansiering. Den utländska direktinvesteringen kontrollerar därför nästan alltid värden som överstiger den gjorda kapitalinsatsen. Redan med 51 procent av aktiekapitalet kan investeraren i praktiken utöva fullständig kontroll.

Det belopp för direktinvesteringar som registreras i ett lands betalningsbalans underskattar ofta de utländska företagens kapitalinsatser. Detta beror på att de utländska företagen lånar upp betydande belopp lokalt som tillsammans med det "importerade" kapitalet satsas i det lokala dotterföretaget. Det har beräknats att hela 90 procent av de amerikanska direktinvesteringarna i Europa på detta sätt finansierats lokalt (enligt den amerikanska *Survey of Current Business*).

I många fall förekommer ett internationellt samarbete mellan olika företag utan att det ena företaget utövar dominerande kontroll över det andra. Under 60- och 70-talen har ett växande antal avtal slutits om samarbete i fråga om produktion, marknadsföring eller forskning och utveckling mellan företag i olika länder. Inom det ursprungliga EEC-text slöts under perioden 1961–69 cirka 4 000 samarbetsavtal över gränserna och av dessa avsåg nära 3 000 länder utanför området (enligt *La Politique Industrielle de la Communauté*, Bryssel 1970). Under samma period genomfördes bara ungefär 1 300 internationella företagssamgåenden (fusioner), och av dessa skedde drygt 800 med företag utanför området.

Vid samarbetsavtalen kvarligger kontrollen över verksamheten inom respektive land och företag. På detta sätt kan företagen utan omfat-

tande kapitalöverföringar skapa vidsträckta, internationellt anpassade utvecklings-, produktions- och marknadsföringssystem. Dessa samarbetsavtal, som kan ha varierande längd i tiden, är av stor betydelse för produktionsinriktning och kunskapsöverföring mellan olika länder. Deras roll kan inte mätas med hjälp av betalningsbalansens noteringar, även om de ofta konsolideras genom minoritetsinvesteringar.

Samarbetsavtalen tenderar att växa i betydelse inte bara mellan jämställda företag i industriländerna utan också mellan i-landsföretag å ena sidan och u-länder och statshandelsländer å den andra. Även företag som inom i-landsvärlden brukar direktinvestera kan tvingas att i u-länderna sluta samarbetsavtal, framför allt beroende på dessa länders motvilja mot utlandskontrollerad verksamhet. Kraftiga skärpningar av många u-länders attityd mot utländska företag har ägt rum under senare år. På grund av olikheterna i ekonomiskt system har på motsvarande sätt många företag tvingats välja samarbetsavtal för att kunna arbeta i statshandelsländerna.

Motiv bakom direktinvesteringarna

Vid 1900-talets början dominerades de internationella direktinvesteringarna av USA, Storbritannien, Frankrike och Tyskland. I de tre senare länderna förelåg betydande inhemska sparandeöverskott, och de utländska investeringarna var till största delen portföljinvesteringar. Kapitlexporten från USA däremot dominerades av direktinvesteringar och innebar en överföring av tekniskt och organisatoriskt kunnande.

Varför förlägger överhuvudtaget företag verksamhet utanför det egna landet?

Företagens utlandsinvesteringar styrs naturligen av ekonomiska motiv. För 1900-talets tidiga direktinvesteringar kan motiven grupperas i tre huvudkategorier. Den första syftade till att säkra tillförseln av råvaror; här återfinns de omfattande amerikanska och europeiska kolonialinvesteringarna i olje- och råvaruutvinning i utvecklingsländerna. Det andra motivet för utlandsproduktion var svårigheter att transportera varorna. En tredje grupp av motiv hade handelspolitisk bakgrund: på en redan existerande marknad infördes tullar eller andra hinder för exporten som gjorde etablering nödvändig.

I dag har motiven för utlandsinvesteringar blivit flera och mer

komplexa. Både individer och företag har fått alltmer omfattande och aktuella informationer om förhållandena i olika delar av världen. Detta har medfört att allt fler företag beaktar olika internationella alternativ i fråga om inköp, försäljning, lokalisering och finansiering. Genom de förbättrade kommunikationerna kan företaget snabbt få information om utvecklingen över hela världen och läget inom olika företagsenheter, och samtidigt kan order och beslut snabbt förmedlas. De förbättrade transporterna möjliggör en internationell arbetsfördelning inom koncernen med aktiviteterna fördelade på olika marknader alltefter priser och resurstillgångar.

Den snabba tekniska och ekonomiska utvecklingen innebär att nya tekniker och produkter bara har en kort ekonomisk livslängd, samtidigt som utvecklingskostnaderna är höga och snabbt stigande. Genom direkta investeringar på flera håll i världen skapas större möjligheter att omedelbart och i stor skala finna avsättning för produkterna. Ibland kan man nå det syftet genom att enbart sälja det tekniska kunnandet. I många fall bygger dock företaget sin framgång på kombinationer av administrativt, kommersiellt och tekniskt kunnande vilket inte går att särskilja. Dessutom vill företaget i många fall av konkurrensskäl inte avslöja det tekniska systemet.

Grundmotiv för att investera utomlands kan vara att nå större vinst på lång sikt, utvidga verksamheten och öka riskspridningen. Ett vanligt skäl är att exporten till marknaden i fråga annars skulle äventyras. En konkurrent kan vara i färd med att etablera sig på platsen eller företaget kan finna marknadsmöjligheterna så betydande att en direktkontakt måste etableras. I andra fall kan motiven vara handelspolitiska. Landets myndigheter kan t ex på grund av den stora importen ställa krav på lokal tillverkning. Ett företag kan genom att etablera tillverkning i ett land erhålla monopol – eller åtminstone en oligopolistisk ställning – i skydd av tullar, besvärliga importformaliteter eller andra hinder. De handelspolitiska motiven dominerar t ex de mycket omfattande svenska investeringarna i Brasilien, där Sao Paulo har den största svenska industrikoncentrationen i utlandet.

Handelsblockbildningar kan genom kombinationen av tullskydd mot tredjelandsprodukter och tillgång till en vidgad "inhemsk" marknad också stimulera etablering. Amerikanska – och även svenska – företags investeringar i EG och LAFTA illustrerar detta.

De direkta investeringarna i utlandet är till sist också ett medel att utnyttja skillnaderna i produktionsfaktortillgång och relativa priser i

olika länder. Den handelspolitiska liberaliseringen kan möjliggöra en arbetsfördelning inom koncernen som annars inte skulle vara möjlig; företaget kan etablera tillverkning av komponenter där sådan tillverkning ter sig mest gynnsam. En illustration till detta utgör det redan tidigare omnämnda avtalet mellan USA och Canada om handelsliberalisering för bilar och reservdelar. Ett företag kan lokalisera produktion med hög andel arbetskraft till ett land med billig arbetskraft, t ex de svenska konfektionsetableringarna i Portugal, Finland och Italien. Verksamhet som kräver tekniskt kunnande och kvalificerade tjänstemän kanske lokaliseras till USA, där exempelvis några svenska företag bedriver forskning. Finansiell och administrativ verksamhet förläggs kanske till Luxemburg.

Företagen söker sig till områden där utvecklingsnivå, ekonomisk struktur, tekniskt kunnande etc skapar de bästa förutsättningarna. Förändringar i dessa förhållanden kan förmå företagen att snabbt omlokalisera sin verksamhet. Detta är ett av de problem som den internationella investeringsverksamheten skapar för det enskilda landet.

Det internationella företaget – en definition

Praktiskt taget varje företag köper produkter av utländskt ursprung. Många företag säljer också någon del av sin produktion i utlandet, dvs har en viss export. Företagen kan också förlägga en del av sin montering eller produktion till utlandet. Företag som till synes är rent nationella kan visa sig vara helt eller delvis ägda eller finansierade av ett utländskt företag.

Var går då gränsen mellan "vanliga företag" och de mångomtalade "multinationella företagen"?

Definitionerna är många och diffusa. Oftast avser begreppet multinationella företag jättekoncerner av typ Unilever, Shell, IBM etc. Ibland menar man i stället företag med tillverkning och/eller försäljning i mer än ett land och med en viss andel i det utländska bolaget (t ex minst 10 procent). Andra definitioner kräver att företagets produktion i utlandet skall utgöra minst 25 à 30 procent av totalproduktionen eller att företaget skall ha produktionsenheter i minst sex olika länder utanför moderlandet.

I det följande kommer termen *internationella företag* att användas.

Härmed avses den inledningsvis givna vidaste definitionen som betecknar företag med försäljning och/eller tillverkningsföretag i minst ett utländskt land och en andel i detta företags kapital om minst 10 procent. Valet av denna definition motiveras uteslutande av att den enda någotsånär jämförbara statistiken på området som sammanställts av FN bygger på denna definition.

Vad karakteriserar det internationella företaget?

De internationella företagen domineras av mycket stora enheter. Vart och ett av världens fem största internationella företag har en försäljningsvolym som överstiger 20 miljarder dollar. Detta innebär att vart och ett har en större omsättning än de tio största svenska företagen tillsammans (inklusive bl a Volvo, SKF, ASEA, Saab-Scania, L M Ericsson och Gränges). För mer än 350 företag är omsättningen över en miljard.

Förädlingsvärdet för vart och ett av de största internationella företagen är större än BNP, som ju är förädlingsvärdet för ett enskilt land, för över 80 av världens länder, t ex Tunisien och Ecuador.

De stora internationella företagen har många dotterföretag. Nära 200 internationella företag kontrollerar vart och ett företag i minst 20 länder.

De internationella företagen är en i-landsprodukt med stark dominans för USA, där sju av de tio största koncernerna har sitt ursprung (tabell 4:3). Helt naturligt kan man för flertalet av dessa stora företag konstatera monopol- och oligopolsituationer, där teknik, produkt-differentiering, reklaminsatser etc är de viktiga konkurrensmedlen. Den internationella etableringsverksamheten kommer därigenom att styras av försök att bibehålla eller förstärka dessa marknadspositioner. Enligt en av Waupel och Vernon utförd komparativ studie vid Harvard av de största internationella och nationella amerikanska företagen satsar de internationella företagen betydligt större resurser på forskning och utveckling, har en större och mer avancerad vetenskaplig personal och genomför även i högre grad marknadsåtgärder av olika slag.

De internationella företagens absoluta storlek och globala spridning ställer stora krav på samordning och kontroll. De flesta av dem tycks ha en formell organisation med centraliserat beslutfattande för mark-

Tabell 4:3 De tio största företagen i världen 1974

Företag	Hemland	Bransch	Sysselsatta		Omsättning	
			Antal	Rangordning	Mdr US \$	Rangordning
General Motors	USA	Bilar	734 000	1	31,5	3
IRI	Italien	Diverse	512 000	2	12,6	
Ford	USA	Bilar	464 731	3	23,6	4
Philips	Nederländerna	Elektronik, kemi	412 000	4	10,1	
ITT	USA	Diverse	409 000	5	11,1	
General Electric	USA	El. apparater	404 000	6	13,4	
Unilever	Nederl/Storbrit.	Livsmedel, kemisk-tekniska produkter	357 000	7	13,7	10
Siemens	Västtyskland	El. utrustning, elektronik	309 000	8	7,1	
IBM	USA	Elektronik	292 350	9	12,7	
Chrysler	USA	Bilar	255 929	10	11,0	
Exxon	USA	Olja	133 000		42,1	1
Shell	Nederl/Storbrit.	Olja	164 000		32,4	2
Texaco	USA	Olja	76 420		23,3	5
Mobil Oil	USA	Olja	73 100		18,9	6
BP	Storbritannien	Olja	68 000		18,3	7
Gulf Oil	USA	Olja	52 700		16,5	9
Standard Oil of California	USA	Olja	39 540		17,2	8

Källor: Fortune May 1975; Vision, October 1975

nadsföring och produktion. Ofta är marknadsföringen standardiserad och den finansiella kontrollen och styrningen dirigerad från moderbolaget. Förklaringen till denna centralisering kan vara att stordriftsfördelar uppnås inte bara i tillverkning utan också i planering, ledning, marknadsföring, forskning etc.

Amerikansk dominans

Statistiken över de internationella direktinvesteringarna är mycket bristfällig vad gäller både flöden och ackumulerade värden. Bäst täckta är de amerikanska utlandsinvesteringarna (se litteraturförteckningen), men för Japan och några europeiska länder finns också relativt god statistik. De flesta uppgifter är emellertid varken jämförbara, särskilt tillförlitliga eller färska. Den följande framställningen tvingas därför i stor utsträckning lita till den omfattande uppgiftssammanställning som under 1973 gjordes av FN.

Flödena av internationella direktinvesteringar har under 60-talet ökat kraftigt (tabell 4:4). Totalt ökade flödet från industriländerna med cirka 11 procent per år, en högre ökningstakt än för världsexporten. Nästan 40 procent av de totalt 19,4 miljarderna 1974 kom från USA. En femtedel kom från Storbritannien och de närmast viktigaste ursprungsländerna var Japan, Västtyskland och Nederländerna. De japanska utlandsinvesteringarna, som uppvisat den snabbaste ökningstakten, utgjorde 4 procent av totalflödet 1970 och över 10 procent 1974.

Två tredjedelar av investeringarna skedde i andra industriländer. Bland mottagarländerna dominerar Västtyskland och USA. En mycket kraftig ökning har skett till USA dit kapitalet förr gick i form av portföljinvesteringar. Kraftigt ökade inflöden gick också till Frankrike och Nederländerna.

Över hälften av bokvärdet av de ackumulerade direktinvesteringarna i utlandet 1971 var amerikanska, och de amerikanska investeringarna blir i absoluta tal alltmer dominerande. I slutet av 1974 var bokvärdet av USA:s investeringar utomlands 119 miljarder dollar, värdet av de utländska investeringarna i USA endast 22 miljarder.

Direktinvesteringarna i utlandet är viktiga för den amerikanska ekonomin; de har under 60- och 70-talen flera gånger begränsats för att förbättra betalningsbalansen. Nettoavkastningen på de ameri-

TABELL 7.7 In- och utflöden av direktinvesteringar för vissa industriländer 1960, 1970 och 1974 (milj. US \$)

	Investeringsflöden					
	Ut			In		
	1960	1970	1974	1960	1970	1974
Nordamerika						
Canada	-52	283	-660	691	800	450
USA	-1 674	-4 440	-7 500	140	1 030	2 200
Västeuropa						
Belgien-Luxemburg	..	-156	-170 ²	..	318	700 ²
Danmark	-9	29	-100 ²	37	104	220 ²
Frankrike	-100 ¹	-373	-800	176 ¹	622	1 400
Italien	-10	109	200	197	606	600
Nederländerna	-134	512	-1 600	42	536	950
Norge	-3	32	-110	12	26	30
Spanien	..	43	-120	36	222	300
Storbritannien	-700	1 166	-3 600	745	761	1 650
Sverige	-29	195	400	20	108	70
Västtyskland	-116	686	-1 900	169	299	2 500
Japan	-79	355	2 050	6	94	160
Australien	..	114	230	..	926	1 200
Totalt	-2 906	-8 493	-19 440	2 271	6 452	12 430

¹ Avser transaktioner utanför franc-zonen² 1973

Anm. Uppgifterna för 1974 är preliminära uppskattningar

Källor: *Multinational Corporations in World Development*, New York 1973 (United Nations);

kanska investeringarna utomlands (summan av remitteringar, royalties och avgifter minus utflödet av investeringsmedel) har 1968–74 överstigit handelsbalansens netto. Flera amerikanska delstater har upprättat kontaktkontor i Europa och Asien för att locka till sig utländska investeringar. Trots detta motsvarar inflödet av direktinvesteringar bara en dryg fjärdedel av de belopp som strömmar ut. USA är alltså i första hand ursprungsland för direktinvesteringar.

Andra viktiga ursprungsländer är Storbritannien – fördubblat bokvärde 1960–70 – samt Frankrike och Västtyskland; tillsammans en fjärdedel av det ackumulerade bokvärdet. Anmärkningsvärda ökningar uppvisas av Japan med en 15-dubbling och Västtyskland som nästan tiodubblat bokvärdet sedan 1960. Även den svenska ökningen är betydande.

Bokvärdet för de japanska direktinvesteringarna utomlands var 1974 12,7 miljarder dollar. En tredjedel av investeringarna avsåg tillverkning och nästan lika mycket mineralutvinning. Största andelen – nästan en fjärdedel – låg i Asien, nästan lika mycket i Nordamerika, medan Sydamerika och Europa vardera hade omkring en femtedel. Tillverkning och mineralutvinning bedrevs främst i u-länderna medan försäljningsbolagen till största delen fanns i i-länderna.

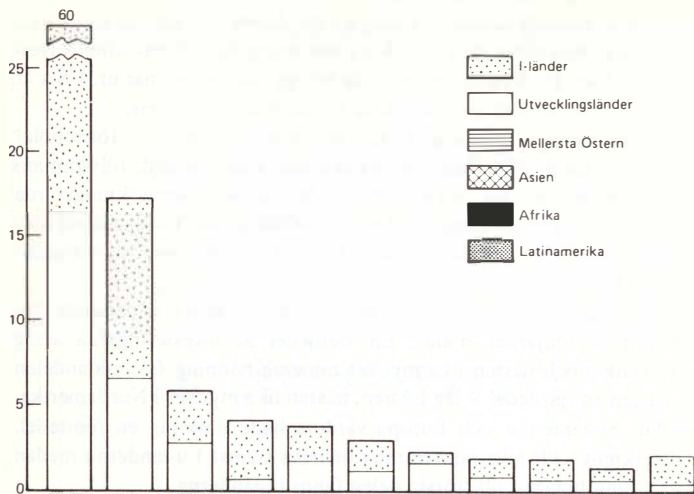
Investeringarnas geografiska inriktning 1967 visas i illustration 4:1. Endast en tredjedel av det ackumulerade bokvärdet fanns i u-länderna. De obetydliga minoritetsinvesteringarna i statshandelsländerna påverkar inte totalsiffrorna. Liksom för övriga internationella transaktioner tenderar industriländerna att i första hand vända sig till marknader med likartad teknisk nivå och efterfrågestruktur, dvs andra industriländer. Kontakterna mellan industriländer och u-länder är liksom för handeln med kunnande och arbetskraftsrörelserna ganska ensidiga till sin riktning.

De investerande ländernas historiska bakgrund speglas i den geografiska fördelningen. Två tredjedelar av investeringarna i u-länderna är i Latinamerika; USA dominerar. Länder som Portugal, Frankrike, Storbritannien, Italien, Belgien och Nederländerna har en relativt stor andel av de direkta investeringarna i utvecklingsländer. Det koloniala ursprunget speglar också länderfördelningen. De franska och belgiska investeringarna finns främst i Afrika, de brittiska i det tidigare samväldet. För länder utan kolonialt förflutet, såsom Schweiz, Österrike och Sverige, är u-landsandelen i investeringarna betydligt mindre.

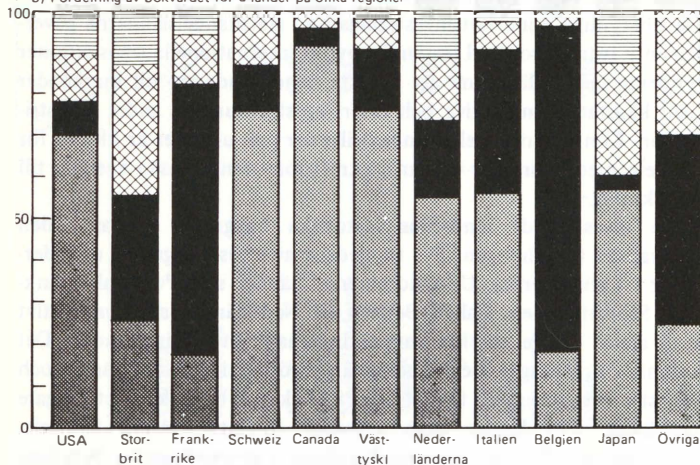
DE INTERNATIONELLA INVESTERINGARNA

Illustration 4:1 Ackumulerade bokvärdet för vissa industriländers
direktinvesteringar i utlandet 1967

a) Fördelning av totalt bokvärde på i-länder resp u-länder
Mdr US \$



b) Fördelning av bokvärdet för u-länder på olika regioner



Källa: Multinational corporations in world development, New York 1973
(United Nations)

Branschinriktningen

I industriländerna avser investeringarna till nära hälften tillverkningsindustri, medan råvaruutvinning — främst olja — 1966 utgjorde nära hälften av investeringarna i u-länderna (illustration 4:2). Råvaruutvinningen är det traditionella verksamhetsområdet i utvecklingsländerna. Med stigande utvecklingsnivå och ökande politisk medvetenhet i många av dessa länder har emellertid under senare år kontrollen över särskilt viktiga sektorer, såsom bl a gruvarbete och olja, övertagits av nationella och/eller nationaliserade företag. Andelen internationella investeringar inom dessa sektorer är därför mindre än enligt figuren och nya investeringar tillkommer numera nästan uteslutande i minoritetsform.

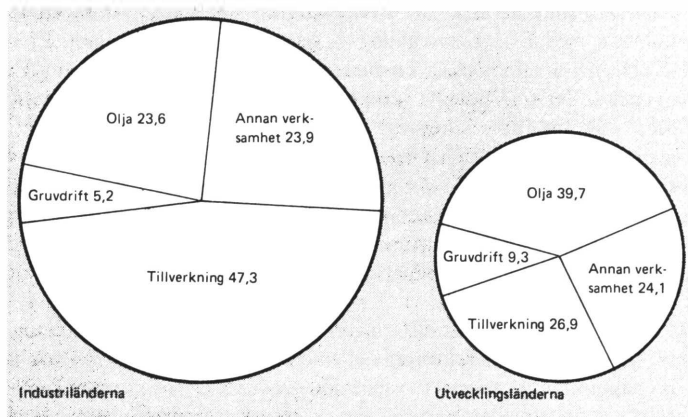
Av de totala direktinvesteringarna svarar USA och Storbritannien för 80 procent inom sektorerna olja och tillverkningsindustri. USA har tyngdpunkten på tekniskt avancerade produkter, särskilt inom kemisk och transportmedelsindustri. De västtyska investeringarna ligger främst inom tillverkningsindustrin, i synnerhet kemiska produkter, elektriska produkter och transportutrustning. De japanska utlandsinvesteringarna har en större relativ andel inom mineralsektorn och inom handel och bankverksamhet. Ett specialsyfte bakom de japanska investeringarna är att säkra avsättningen av japanska produkter i utlandet och den japanska tillförseln av råvaror. En växande internationell investeringsverksamhet förekommer också inom bankverksamhet, turism och konsultverksamhet.

I-länder investerar i i-länder

Mer än två tredjedelar av de utländska direktinvesteringarna återfinns i industriländerna, och denna andel ökar. USA har som redan nämnts större utflöden än inflöden av direktinvesteringar (tabell 4:4). Andra länder som i större omfattning sänder ut än tar emot direktinvesteringar är Japan, Storbritannien, Nederländerna och Sverige. Västtyskland, Frankrike, Italien, Belgien och Australien är däremot främst mottagarländer. De relativt små utländska investeringarna i Japan förklaras av de stränga regler för utländskt ägande som nu successivt liberaliseras.

I några i-länder spelar de utlandskontrollerade företagen en bety-

Illustration 4:2 Ackumulerat bokvärde fördelat på länderkategori och bransch 1966 (procent)



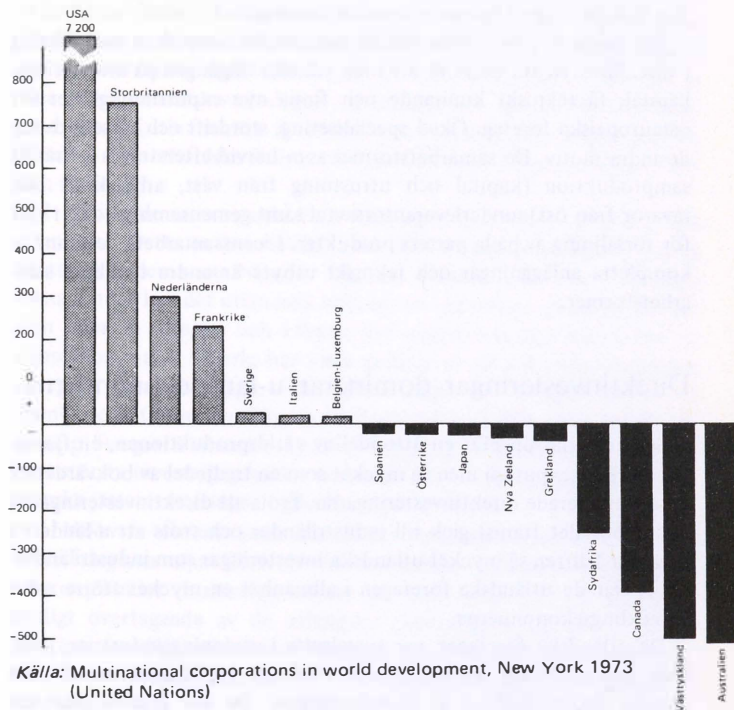
Källa: Multinational corporations in world development, New York 1973 (United Nations)

dande roll. I Canada svarar de för två tredjedelar av industriproduktionen, och även i Australien är utländska företag mycket dominerande i vissa sektorer. I båda dessa länder väger de amerikanska investeringarna mycket tungt, andelen är i Canada hela 80 procent av de utländska investeringarna. I Storbritannien är USA:s andel 70 procent.

De internationella företagens dominans varierar mellan olika sektorer i industriländerna. Koncentrationen är högst inom sektorer som karakteriseras av snabb tillväxt, hög exportandel och ett högt tekniskt kunnande. Som exempel kan tjäna oljeindustrin i Canada, Västtyskland och Japan, den kemiska industrin i Canada och Australien samt den elektroniska industrin i Västtyskland och Storbritannien.

Illustration 4:3 visar avkastningen på utlandsinvesteringarna under 60-talets senare hälft. USA:s dominans är kolossal; inkomsterna i form av räntor och avkastningar är tio gånger större än för det närmast följande landet Storbritannien. Betydande överskott visar också Nederländerna och Frankrike, som sedan länge haft direktinvesteringar i utlandet. Västtyskland däremot har först under senare år expanderat sina direktinvesteringar i utlandet och har liksom de typiska mottagarländerna Canada, Australien och Sydafrika underskott.

Illustration 4:3 Nettoavkastning på vissa industriländers direktinvesteringar i utlandet i årligt genomsnitt för 1966–1970 (mdr US \$)



Minoritetsinvesteringar i statshandelsländerna

De utländska direktinvesteringarna i statshandelsländerna syns sällan i internationell statistik eftersom de inte har formen av dotterföretag. Det är fortfarande inte möjligt för företag i väst att äga produktionsmedel i dessa länder på grund av det rådande ekonomiska systemet. Minoritetsparticipation förekommer dock i Rumänien och i mindre utsträckning i Ungern.

Det finns ett stort antal samarbetsavtal mellan företag i väst och

östeuropeiska länder avseende tillverkning, teknisk utveckling och marknadsföring. I början av år 1973 beräknades antalet sådana samarbetsavtal till cirka 600. Samarbete med västeuropeiska länder förekommer även i fråga om råvaruutvinning.

Det finns ett stort östeuropeiskt intresse för samverkan med företag i väst. Motiven till detta är att man vill öka tillgången på investeringskapital, få tekniskt kunnande och finna nya exportmöjligheter för östeuropeiska företag. Ökad specialisering, stordrift och sysselsättning är andra motiv. De samarbetsformer som härvid eftersträvas är främst samproduktion (kapital och utrustning från väst, arbetskraft och råvaror från öst), underleverantörsavtal samt gemensamma bolag i väst för försäljning av båda parter produkter. Licenssamarbete, leverans av kompletta anläggningar och tekniskt utbyte är andra tänkbara samarbetsformer.

Direktinvesteringar dominerar u-landsekonomierna

U-länderna har ungefär en åttondel av världsproduktionen, en fjärdedel av världsexporten men så mycket som en tredjedel av bokvärdet av de ackumulerade direktinvesteringarna. Trots att direktinvesteringarna under 60-talet främst gick till industriländer och trots att u-länderna bara har hälften så mycket utländska investeringar som industriländerna, spelar de utländska företagen i allmänhet en mycket större roll i utvecklingsekonomierna.

De utländska företagen var sysselsatta i utvinningsindustrier, jordbruk och offentlig sektor, där de i mitten av 60-talet svarade för ungefär två tredjedelar av investeringarna. De har gradvis ökat sin betydelse inom tillverkningssektorn och på senare tid även service-sektorn, speciellt banksidan. Under andra hälften av 60-talet uppgick emellertid de utländska företagens engagemang i tillverkningsindustrin bara till en fjärdedel. Under de senaste åren har i många länder, speciellt i Afrika och Latinamerika, tidigare utlandskontrollerade företag övertagits av inhemska privata eller offentliga bolag. Detta gäller främst råvaruutvinningen, varför de utländska investeringarnas andel i dessa näringar sjunkit ganska betydligt under de senaste fem åren. Detta hindrar inte att de utländska företagen i många u-länder spelar en växande roll för de totala kapitalflödena från industriländerna (jfr kapitel 7, tabell 7:3). De har också en ökande betydelse i olika

u-länders tillverkningsindustrier.

Liksom i fråga om varuhandeln föreligger en stark koncentration till vissa länder och områden. Mer än hälften av de totala investeringarna i u-länderna fanns i *Latinamerika*. Detta sammanhänger med att dessa länder har en högre utvecklingsnivå och en mer diversifierad industri än andra u-länder men också med att USA har en betydande del av sina stora utlandsinvesteringar i Latinamerika. De största mottagarländerna i Latinamerika är Brasilien och Venezuela, Argentina och Mexico. Det utländska inflytandet har avsevärt reducerats i bl a Peru och Chile.

I *Afrika* domineras utlandsinvesteringarna av Storbritannien och Frankrike. Detta är den världsdel där USA:s andel är minst. De största mottagarländerna var Nigeria, Algeriet, Libyen och Zaire. I samtliga dessa länder har det utländska inflytandet reducerats under de senaste fem åren. I Algeriet och Libyen har staten övertagit kontrollen av oljesektorena. I Nigeria har vissa andelar av de utländska företagen övergått i inhemsk ägo, och i Zaire pågår en liknande process. I Zambia och Ghana har liksom i Libyen flertalet utländska intressen i princip övergått i inhemsk och/eller statlig ägo. I Liberia är Sverige det näst största investeringslandet beroende på den liberiansk-amerikansk-svenska jätteinvesteringen i gruvföretaget LAMCO.

I *Mellersta Östern* avser naturligen huvudparten av de utländska investeringarna olja. USA och Storbritannien dominerade 1966 som ursprungsländer. I samtliga länder går tendensen mot ett inhemskt statligt övertagande av de utländska oljebolagens roll; i exempelvis Irak har samtliga utlandsinvesteringar helt nationaliserats. Samtidigt ökar det utländska intresset för investeringar och industriellt samarbete kraftigt.

I *Asien* är Storbritannien och USA dominerande ursprungsländer. Viktiga mottagarländer är Indien, Filippinerna och Malaysia. Den största förändringen sedan 1967 är sannolikt Japans snabba frammarsch på flera områden. Trots detta är landets betydelse fortfarande väsentligt mindre än Storbritanniens och USA:s. Genom händelserna i tidigare Pakistan, där affärsverksamheten var koncentrerad till Östpakistan, är huvuddelen av investeringarna där i dag nationaliserade.

De utländska direktinvesteringarnas koncentration till ett fåtal u-länder framgår av att nära hälften av investeringarna 1967 fanns i sju områden, nämligen Argentina, Brasilien, Indien, Mexico, Nigeria, Venezuela samt den karibiska övärlden (främst Bahamas, Barbados

och Bermuda). De sex förstnämnda länderna är också dominerande exportörer inom sina respektive regioner.

Hur påverkas världshandeln?

Utlandsetableringarna kan ersätta export genom lokal tillverkning, men de kan också öka exporten. För det första kan de internationella investeringarna stimulera ekonomierna i mottagarländerna och därigenom bidra till en ökad utrikeshandel. För det andra möjliggör investeringarna en specialisering och arbetsfördelning mellan olika länder och inom de internationellt arbetande koncernerna, vilket leder till ökade varuströmmar. Att klargöra nettoeffekten på världshandeln är inte möjligt.

En stor del av världshandeln utgörs av internleveranser mellan olika företagsenheter inom en koncern. Denna "internhandel" uppskattas t ex för USA vara nära en tredjedel av den totala utrikeshandeln, för Sverige något mindre. I Storbritannien beräknas sådana leveranser till ungefär en femtedel av exportvärdet. Denna handel påverkas på kort sikt sannolikt mindre av den allmänna konjunkturen än av företagets egna ekonomiska situation och planer. På längre sikt kan handeln påverkas desto mera eftersom företagen reagerar för ändrade relativa kostnader och priser och kan flytta aktiviteter och handel från ett land till ett annat. Härigenom påverkas också världshandeln med teknik och kunskande.

De internationella företagen kan också påverka det internationella betalningssystemet och de olika valutornas relativa styrka. Dessa företags löpande transaktioner och lätttrörliga tillgångar är mycket stora. Även marginella omDispositioner mellan olika länder och olika valutor kan leda till så stora förändringar i efterfrågan och utbud på valutor att enskilda stater får svårt att vidta motåtgärder och förhindra spekulation (se kapitel 8).

Staten och det internationella företaget

Relationerna mellan de internationella företagen och de enskilda staterna skapar ibland spänningar och konflikter. Företagens mål och verksamhetsinriktning sammanfaller inte alltid med de enskilda stater-

Tabell 4:5 Vissa industriländers bruttonationalprodukt, internationella produktion och export 1971 (mdr US \$)

	Bruttona- tionalprodukt	Internationell produktion ¹	Export- värde
USA	1 042	172	43
Storbritannien	143	48	22
Frankrike	123	19	20
Västtyskland	232	15	39
Schweiz	25	14	6
Canada	95	12	18
Japan	251	9	24
Nederländerna	39	7	14
Sverige	38	7	7
Italien	105	7	15
Belgien-Luxemburg	28	7	12
Australien	39	1	5
Portugal	7	0.6	1
Danmark	18	0.6	4
Norge	14	0,2	3
Österrike	18	0,1	3
Totalt ovan	2 217	318	237
övriga	85	12	75
Totalt industriländer	2 302	330	312

¹ Beräknad som investeringarnas bokvärde multiplicerat med 2 (i enlighet med förhållandet för USA år 1970)

Källor: Multinational Corporations in World Development, New York 1973 (United Nations); World Bank Atlas

nas önskemål. Sedan länge har både mottagarländer och på senare tid även ursprungsländer funnit att de internationella företagens storlek och globala förankring försvårar för enskilda länders regeringar att bedriva en effektiv politik på olika områden. Trots detta uppmuntrar många länder utländska investeringar samtidigt som de genom andra åtgärder söker skapa en balans mellan de politiska, ekonomiska och sociala kostnaderna och intäkterna.

Det enskilda mottagarlandet kan räkna med att de internationella investeringarna bidrar till ökade inkomster, produktion och utrikes-handel. Förmodligen bidrar de också till att höja den tekniska nivån, sysselsättningen och det administrativa kunnandet inom näringslivet. Å andra sidan kan de internationella företagen underminera gjorda prioriteringar inom finans- och penningpolitik, de kan försvåra uppnåendet av vissa inkomstfördelningsmål och de kan ha en negativ nettoeffekt på betalningsbalansen. Det är svårt att klarlägga alla tänkbara effekter — politiska, sociala och ekonomiska — och att värdera dem på kort och lång sikt. Det är givetvis speciellt svårt för de små u-länderna, som inte bara har få experter och begränsade informationer utan också saknar politisk förhandlingsstyrka gentemot företagen.

Också i ursprungsländerna har under senare år uppmärksamheten alltmer riktats mot de ekonomiska och politiska effekterna av utlands-investeringarna. De positiva effekterna på sysselsättning och betalningsbalans har alltmer börjat ifrågasättas av olika grupper, bl a fackföreningsrörelserna. De senare har också pekat på de sociala störningar som internationella företag kan skapa genom att kringgå lokala arbetsmarknadsbestämmelser och -sedvänjor. Även ursprungsländernas regeringar har funnit att de internationella företagens aktiviteter kan försvåra eller omintetgöra deras handelspolitik, finanspolitik och ekonomiska politik.

Överföringen av teknik och kunnande är ett viktigt element i de internationella investeringarna. Det internationella företaget har stor förmåga att utveckla och kommersiellt utnyttja grundforskningsresultat för att skapa marknadsanpassade produkter och processer. För mottagarländerna är emellertid den ofta förekommande koncentrationen av forsknings- och utvecklingsverksamheten till moderföretagen ett dilemma, då landet blir beroende av det internationella företags utveckling. Royalty-betalningarna speglar inte alltid detta beroende, eftersom företaget genom t ex överfakturerings vid internleveranser kan överföra vinster mellan olika länder. Detta ger företagen skatte- och finansieringsmässiga fördelar som bara genom speciella åtgärder, såsom schablonmässig beskattning, kan motverkas av enskilda stater.

Det grundläggande problemet i relationerna mellan staterna och fackföreningarna å den ena sidan och de internationella företagen å den andra är att de förra har ett mera direkt socialt ansvar och enbart kan verka inom givna politiska områden, medan de internationella

företagen mera fritt kan agera över hela världen. I staten och fackföreningen begränsas dessutom handlingskraften av en ibland tungrodd byråkrati och demokratisk beslutprocess, medan de internationella företagen kan fatta snabba beslut som omedelbart genomförs. Nationalstatens enda möjlighet att ingripa över ett större område är genom det internationella samarbetet, som fungerar ännu långsammare och trögare än de nationella besluthierarkierna.

Under år 1975 bildades särskilda kommittéer för dessa frågor inom de internationella organisationerna, t ex OECD och FN. Arbetet där syftar till att kartlägga de internationella företagens omfattning och effekter samt upprätta uppföranderegler för dessa företag.

Litteratur

- Gabriel, Peter P, "MNCs in the third world: is conflict unavoidable?", *Harvard Business Review*, July/August 1972, s 93–102
- Japan into the multinationalization era*, Tokyo 1973, 59 s (JETRO)
- Japan's Overseas Investment*, Tokyo 1975, 5 s (MITI)
- Lindbeck, Assar, *The national state in an internationalized world economy*, Stockholm 1973, 64 s (Seminar Paper No 26, Institute for International Economic Studies)
- Lundgren, Nils (red), *De internationella koncernerna och samhälls-ekonomin*, Stockholm 1975, 281 s
- Lundgren, Nils, *Internationella koncerner i industriländer*, Stockholm 1975, 324 s (Betänkande av koncentrationsutredningen, SOU 1975:50)
- The multinational corporation*, Vol 1, Washington, 1972, 200 s, Vol 2, Washington 1973, 82 s (US Department of Commerce)
- Multinational corporations in world development*, New York 1973, 195 s (United Nations)
- Overseas business activities of Japanese enterprises*, Tokyo 1973, 30 s (MITI)
- Perlmutter, Howard V, "The multinational firm and the future", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, September 1972, s 139–152
- Reddaway, W B, *Effects of UK direct investment overseas*, Cambridge 1968, 196 s
- Rubock, Stefan H and Simmons, Kenneth, "International business: How big is it -- the missing measurements", *Columbia Journal of World Business*, 1970:3, s 6–19

- Rolfe, Sidney E, *The international corporation*, Paris 1969, 202 s (ICC)
- Svedberg, Peter, *Utländska privata direkta investeringar i underutvecklade länder*, Stockholm 1973, 144 s + statistikbilaga (Department of Economics, University of Stockholm)
- Swedenborg, Birgitta, *Den svenska industrins investeringar i utlandet*, Stockholm 1973, 164 s (IUI)
- Svenska produktionsinvesteringar i Latinamerika*, Stockholm 1970, 151 s (Exportföreningens Serviceaktiebolag)
- Tugendhat, Christopher, *The multinationals*, London 1971, 242 s
- Uri, Pierre (ed), *Trade and investment policies for the seventies*, New York 1971, 286 s

5 Världen som arbetsmarknad

Också arbetskraften rör sig alltmer över gränserna. Det fanns vid 70-talets mitt i Västeuropa ungefär 6 miljoner människor som arbetade i främmande land. Dessa motsvarar 5 å 6 procent av den totala arbetsstyrkan i mottagarländerna och uppåt 8 å 10 procent av arbetsstyrkan i ursprungsländerna. 1965 beräknade FN:s Europakommission det totala antalet till 5,4 miljoner. I början av 70-talet var antalet migrantarbetare (en halvöversättning av facktermen "migrant worker") i Västeuropa hela 8 miljoner. Recessionen i kombination med en restriktiv immigrationspolitik i många länder har lett till denna kraftiga minskning.

Dessa arbetskraftsrörelser är viktiga för den internationella arbetsfördelningen eftersom de ändrar produktionsförutsättningarna och därmed konkurrensförhållandena. De påverkar dessutom, med en viss fördröjning, bl a lönenivåer, prisutveckling och levnadsstandard i både ursprungs- och mottagarländer. Arbetskraftsrörelserna innebär också kunskapsöverföring och/eller utbildning. De ökar de enskilda staternas beroende av varandra såtillvida att förändringar i exempelvis lönenivåer och andra arbetsmarknadsvillkor samt sociala förhållanden i olika länder kan leda till ett ut- eller inflöde av arbetskraft.

Tre slag av globala arbetsmarknader

Det finns tre olika typer av globala arbetsmarknader. Den första typen kan associeras med begreppet "brain-drain", dvs en utflyttning av intellektuella, akademiker och "specialister", som tidvis väckt så mycken diskussion. De personer det här gäller är mycket högt kvalificerade och besitter i regel en inom sina områden unik kompetens, även globalt. Det kan gälla forskare av olika slag som rör sig mellan det fåtal institutioner i världen som sysslar med deras specialitet eller experter t ex inom miljövard, sjukvard, trafik- och kommunikationsfrågor, urbaniseringsproblem eller statistikproduktion. Denna

internationella arbetsmarknad är förmodligen numerärt relativt liten och statistiskt praktiskt taget obelagd. Rörelserna över gränserna betyder sannolikt ändå mycket genom att de påverkar innovationsspridningen inom administration, marknadskunnande och teknik liksom det internationella samarbetet officiellt och på företagsnivå.

Den andra typen av global arbetsmarknad avser personer som är sysselsatta i olika internationella organisationer, i de olika nationalstaternas administrationer samt i de stora internationella företagens lednings- och expertfunktioner. Det finns i dessa organisationer personal som gör en internationell karriär och rör sig över världen utan att vara beroende av nationella förhållanden. Dessa personer är ofta i hög grad internationalister, för vilka arbetsmiljö och social miljö världen över är ungefär densamma. De väljer land och bosättning med samma kalla rationalitet som internationellt arbetande företag studerar marknads- och produktionsförutsättningar. Det är denna grupp av människor som i hög grad påverkar formerna för det internationella samarbetet på nations- och företagsplanet och som samtidigt skall söka lösa de internationella problem som handelspolitik, biståndspolitik och internationella betalningssystem skapar.

Det är en tredje typ av internationell arbetsmarknad som här skall diskuteras, nämligen de rörelser som orsakas av främst skillnader i sysselsättningsmöjligheter i olika länder. För drygt 100 år sedan började dessa arbetskraftsrörelser i samband med industrialiseringsprocessen. Arbetskraftsrörelserna i Europa gick då från öst till väst och till Nordamerika. I dag går arbetskraftsrörelserna i Europa framför allt från syd till norr och väst, från de mindre till de mer utvecklade länderna. Utländsk arbetskraft sköter i många länder de tunga, smutsiga, farliga eller otrevliga arbetena med relativt låg lön och låg status, liksom också löpande-bandarbete och arbete på obekväma arbetstid.

Denna arbetsmarknad är egentligen inte global utan regional. Den finns exempelvis i medelhavsområdet — Väst- och Nordeuropa, Östeuropa, USA—Mexico—delar av karibiska övärlden och dessutom lokalt i Latinamerika, Afrika och Asien.

Det är svårt att finna globala uppgifter om migrationen. Som jämförelse med uppskattningen 6 miljoner migrantarbetare i Västeuropa i mitten av 70-talet kan nämnas att i Nordamerika den illegala immigrationen är mer omfattande än den legala. Det illegala inflödet till USA beräknas till omkring 4 miljoner per år och antalet illegala

immigranter till 7 å 12 miljoner. Man räknar med att Sydafrika har cirka 400 000 svarta migrantarbetare. I de arabiska oljeländerna ökar den utländska arbetskraften i betydelse. Redan nu är mer än tre fjärdedelar av Kuwaits arbetsstyrka utländsk, och andelarna är två femtedelar i Saudiarabien och över en tredjedel i Bahrein.

I det följande kommer på grund av bristen på statistik bara Västeuropa och Östeuropa att behandlas.

Den utländska arbetskraften har en inriktning som avviker från mottagarländernas totala arbetsstyrkor. Det är en kraftig dominans för okomplicerade, mindre utbildningskrävande sysselsättningar. Av exempelvis Sveriges 260 000 arbetsanmälda utlänningar arbetar 210 000 i tillverknings-, transport- och kommunikations- samt servicearbete och blott 30 000 i vetenskapligt och administrativt arbete samt kontorsarbete. Liknande inriktning kan konstateras i t ex Västtyskland och Frankrike.

De styrande faktorerna bakom de internationella arbetskraftsrörelserna är främst tillgång på arbete i mottagarlandet och arbetslöshet i ursprungslandet, i betydligt mindre grad skillnader i arbetsmarknadsvillkor, sociala förhållanden etc, även om måhända sådana faktorer ökat i betydelse på senare år. Mot den naturliga trögrörligheten för arbetskraft, som sammanhänger med språkliga, kulturella, institutionella och sociala faktorer, verkar de försök att främja rörligheten genom information till ursprungsländerna och speciella rekryteringsåtgärder som många industriländer och enskilda företag vidtagit under de senaste 10 å 15 åren.

Påtagliga löneskillnader finns mellan länderna och klyftorna har i vissa fall t o m vidgats sedan 1960. Incitamenten till rörlighet från Italien till Västtyskland och från Finland till Sverige är uppenbara. Mer förvånande är kanske den ringa utflyttningen från andra länder med relativt låga löner, som Frankrike och Österrike. Detta sammanhänger både med att de nationella lönegenomsnitten ger en dålig bild av individens faktiska inkomstalternativ och med att tradition i fråga om rörlighet spelar en stor roll. I det senare hänseendet är skillnaden mellan t ex Italien och Frankrike stor.

En arbetstagare av 15 är utlänning

Tabell 5:1 ger en bild av den utländska arbetskraftens roll i Västeuropa idag. Inom EG uppskattades 1973 antalet migrantarbetare

Tabell 5:1 Utländsk arbetskraft i vissa länder i Västeuropa (1 000-tal, avrundade uppskattningar)

	Utländsk arbetskraft		Andel av total arbetskraftsstyrka 1973 i %
	Början av 1960-talet	1973	
Belgien	140	265	7
Danmark	10	50	2
Frankrike	970	2 000	9
Italien	..	40	0,2
Nederländerna	55	160	3
Norge	25	20	1
Schweiz	720	860	28
Storbritannien	1 120	1 900	7
Sverige	120	220	6
Västtyskland	655	2 600	10
Österrike	7	240	8

Källor: *Some growing employment problems in Europe*, ILO, January 1974, s 130; "Bristen på arbetskraft permanentar systemet", *Affärsvärlden*, 1976:7, s 29–31

till över 6 miljoner vartill kom cirka 1,5 miljoner i Norge, Schweiz, Sverige och Österrike. De totalt omkring 8 miljonerna migrantarbetare i Västeuropa illustrerar att vad som under 50-talet antogs vara en övergående arbetskraftsbrist som kunde avhjälpas genom import av arbetskraft kommit att bli ett permanent inslag. Utländsk arbetskraft har blivit en förutsättning för att viktiga sektorer av olika länders ekonomier skall fungera samtidigt som nedgången i utländsk arbetskraft i mitten av 70-talet visar dess känslighet för konjunktur och tillväxttakt.

De i tabellen uppskattade siffrorna för den utländska arbetskraften baseras på officiell statistik som i regel underskattar antalet utlänningar. Den utländska arbetskraften väger speciellt tungt i Schweiz, över en fjärdedel av den totala arbetsstyrkan, men mycket höga siffror, 8 å 10 procent, har också Frankrike, Västtyskland och Österrike. Belgien, Nederländerna och Sverige har 4 å 6 procent.

Tabellen visar också att länder som tidigare var arbetskraftsexportö-

Tabell 5:2 Den utländska arbetskraftens ursprung i vissa länder 1974 (1 000-tal)

Mottagarland Ursprungsland	Belgien	Frankrike	Neder- länderna	Sverige	Schweiz	Väst- tyskland	Öster- rike	Totalt	i % av av arbets- styrkan
Grekland	9	5	2	10	6	225	—	257	8
Italien	90	220	10	4	338	370	—	1 032	6
Portugal	3	385	4	—	4	85	—	482	14
Spanien	28	260	20	—	83	165	—	556	5
Turkiet	7	33	33	—	17	590	30	709	5
Jugoslavien	—	58	—	24	28	470	166	757	9
Algeriet	2	450	—	—	—	2	—	454	15
Marocko	16	145	24	—	—	15	—	200	5
Tunisien	1	85	1	—	—	11	—	98	7
Övriga	101	314	111	184	234	417	23	1 384	—
Totalt	257	1 955	215	222	711	2 350	218	5 929	—
I % av arbets- styrkan	7	9	5	6	24	9	7	9	—

Källa: Opublicerat material från *Tripartite World Conference on Employment, Income Distribution, Social Progress and the International Division of Labour*

rer på senare tid även börjat importera arbetskraft, exempelvis Italien. Bland andra länder uppskattas Spanien ha omkring 100 000 utländska arbetare och Grekland ungefär 30 000.

Arbetskraften kom från början huvudsakligen från läglöneländerna i Sydeuropa och rörde sig norrut. När man betraktar den existerande arbetskraftsstyrkan visar sig Italien följt av Jugoslavien och Turkiet kraftigt dominera bland ursprungsländerna (tabell 5:2). Med en stigande efterfrågan på arbetskraft har rekryteringen kommit att rikta sig mot geografiskt och kulturellt alltmer avlägsna länder. Därigenom har det blivit svårare för arbetskraften att återvända, och riskerna för sociala problem ökar genom att migrantarbetarna stannar längre. Tabell 5:2 illustrerar samtidigt de betydande och traditionella olikheterna mellan ländernas rekrytering av utländsk arbetskraft.

Utvecklingen inom EG kan illustrera de nya rekryteringsförhållandena. Vid EEC:s bildande i slutet av 50-talet kom två tredjedelar av den utländska arbetskraften från andra medlemsstater. Idag är motsvarande andel under en femtedel, och den absoluta siffran för arbetskraftsrörelserna inom gemenskapen förefaller i stort ha stabiliserats. De totala arbetskraftsrörelserna inom Europa under ett enskilt år omfattar cirka en miljon människor. Spanien och Italien har relativt sett gått tillbaka som arbetskraftsleverantörer medan Turkiet och Jugoslavien ryckt fram. I flera mottagarländer i Västeuropa har ytterligare arbetskraft också gradvis börjat rekryteras från ännu mer avlägsna länder i Afrika, Asien, Latinamerika och den karibiska övärlden.

De problem av olika slag som inflödet av arbetskraft medfört har under 60-talets lopp gradvis lett till hårdare kontroll över arbetskraftsrörelserna i Västeuropa och en ytterligare skärpt immigrationspolitik har under den senaste konjunkturedgången införts i flertalet länder. Skälen till detta är inte främst att hänföra till ekonomi och betalningsbalans utan till befärade sociala verkningar och sysselsättningseffekter.

EG-samarbetet innebär att arbetskraften i princip skall ha fri rörlighet inom blocket. Ingen diskriminering på grund av nationalitet får förekomma mellan arbetstagarna i medlemsländerna i fråga om sysselsättning, lön och andra arbetsvillkor. Alla olika slag av sociala förmåner är tillförsäkrade EG-medborgarna; detta gäller även pensionsrätten. Undantagna från den fria arbetsmarknaden är sådana anställningar i offentlig tjänst som innebär myndighetsutövning. Vissa svårigheter återstår, speciellt när det gäller den akademiskt utbildade

arbetskraftens rörlighet och vissa yrken som kräver särskild kompetens. Man är på dessa områden inte klar över vilka värderingar eller normer som skall gälla. Dessutom kan i dessa fall språkproblemen bli särskilt stora.

Sociala kostnader – ekonomiska vinster?

I Västeuropa har principen om arbetskraftsrörlighet över gränserna grundats på tanken att arbetskraftsbrist på olika områden skulle kunna avhjälpas genom import av arbetare utan familj och utan alltför stora krav på social service i form av bostäder, sjuk- och hälsovård etc. Arbetskraften skulle därefter återvända hem. En hög ekonomisk utvecklingstakt skulle inte få hämmas av arbetskraftsbrist när det i andra länder fanns överskott på arbetskraft. Om man på detta sätt tillfredsställde arbetskraftsefterfrågan, skulle jämviktsbristerna elimineras och både i ursprungslandet och i mottagarlandet skulle den ekonomiska utvecklingen bli mer balanserad. Man förutsatte att det alltid fanns utländsk arbetskraft tillgänglig och beredd att byta land för den tid som arbetskraftsbristen bedömdes bestå.

Dessa antaganden har inte alltid visat sig riktiga. För det första söker många migrantarbetare inte arbete för en viss tid utan för att tjäna så mycket pengar som möjligt. Den högre levnadsstandard och de konsumtionsmöjligheter de ser i mottagarlandet gör att de ofta förlänger sin utlandsvistelse i syfte att tjäna mera pengar och själva nå samma standard.

För det andra domineras inte den utländska arbetskraften av unga ogifta; allt fler flyttar med hela sin familj. Allteftersom varaktigheten för utlandsvistelsen utsträcks, tenderar också familjerna att flytta efter. I och med detta kommer andelen utländska kvinnor att öka inte bara inom hushållsarbete, hotell och restauranger utan också i bl a precisionsindustrier, traditionella låglöneindustrier och hälsovård.

Den samlade effekten av förlängd vistelse i utlandet och ökad familjebildning eller överföring av familjen från ursprungslandet blir att den utländska arbetskraften tar i anspråk ungefär samma sociala service i form av bostäder, utbildning, hälsovård etc som den inhemska arbetskraften. Detta skapar i sin tur efterfrågan på ytterligare arbetskraft. För att den utländska arbetskraften skall ge ett nettobidrag till mottagarlandet måste den därför producera mer än den ianspråktar.

Tabell 5:3 Den utländska arbetskraftens remitteringar i vissa OECD-länder 1960 och 1972 (milj US \$)

	1960	1972
<i>Länder med nettoinflöde</i>		
Belgien–Luxemburg	40	112
Canada	– 85	263
Finland	– 1	26
Grekland	..	578
Irland	36	70
Italien	367	1 202
Nederländerna	7	73
Portugal	49	820
Spanien	55	598
Turkiet	..	740
<i>Länder med nettoutflöde</i>		
Frankrike	– 149	– 1 089
Norge	– 5	– 7
Schweiz	– 210	– 850
Västtyskland	– 99	– 2 358
Österrike	..	– 2

Anm. Beloppen inkluderar remitteringar från både tillfällig och mer varaktig utländsk arbetskraft.

Källa: Opublicerat OECD-material

Man debatterar också i vilken grad inflödet av utländsk arbetskraft bidrar till att göra arbetsmarknaden smidig och därmed tillåter en högre tillväxttakt. I diskussionen för och emot utländsk arbetskraft brukar man vidare betona de sociala problem som uppkommer i anslutning till framför allt boende och utbildning.

Mottagarlandet kan dra nytta av att inflödet av utländsk arbetskraft håller lönenivån nere och därigenom stärker landets internationella konkurrenskraft. Detta har något ironiskt betecknats som "i-hjälp från u-länderna". Å andra sidan kan den billiga arbetskraften bidra att fördröja införandet av ny och mer avancerad teknik. En ytterligare ekonomisk effekt, som verkar direkt på betalningsbalansen, är de omfattande remitteringarna från den utländska arbetskraften till hemlandet. Tabell 5:3 visar remitteringsflödet, och dess enorma ökning, från några länder i Västeuropa.

Tabell 5:4 Den utländska arbetskraftens remitteringar till vissa ursprungsländer jämförda med ländernas uppskattade turistintäkter, export och handelsbalans 1973 (milj US \$)

	Remitte- ringar	Uppskattade turistintäkter	Export	Handels- balans
Algeriet	310 ¹	13	1 889	353
Grekland	735	515	1 456	2 021
Italien	1 130	2 375	22 224	5 572
Jugoslavien	1 400	630	2 873	1 663
Marocko	125 ¹	320	904	238
Portugal	1 025	520	1 862	1 210
Spanien	1 165	3 090	5 201	4 387
Tunisien	55 ¹	190	397	238
Turkiet	1 183	170	1 318	773

¹ 1972

Källor: IUOTO, *Economic Review of World Tourism*, 1976 edition; *International Financial Statistics* (IMF); SOPEMI, *1974 Report*; *UN Yearbook 1974*

Remitteringarna från den utländska arbetskraften i Västtyskland mer än 20-dubblades mellan 1960 och 1972 och nådde ett belopp som totalt motsvarar cirka 6 procent av den västtyska importen. Det remitterade genomsnittsbeloppet per arbetare har under samma period ökat 2,5 gånger till 2 700 DM. Om man antar att Västtyskland har cirka 30 procent av den utländska arbetskraften i Västeuropa och att förmågan och benägenheten att remittera är ungefär lika stor i de andra länderna, skulle strömmen av remitteringar enbart i Västeuropa 1972 ha uppgått till cirka 8 miljarder dollar. Enbart i tabell 5:4 nämnda länder mottog remitteringar på över 7 miljarder dollar 1973.

Vad händer i ursprungsländerna?

Även i ursprungsländerna diskuteras alltmera arbetskraftsrörelsernas ekonomiska effekter. För det första är det inte självklart att arbetskraftsutflödet eliminerar en existerande arbetslöshet. Till en del kan arbetskraftsutflödet innebära att den dugliga arbetskraften försvinner och att landets ekonomi störs, med ytterligare försämrade

sysselsättning som följd. Ett kraftigt utflöde av arbetskraft från en viss region kan leda till betydande ekonomiska problem.

Tabell 5:2 visar att arbetskraften i utlandet i vissa fall utgör stora andelar av ursprungsländernas arbetsstyrka, omkring 15 procent i Algeriet och Portugal, nära 10 i Grekland och Jugoslavien. Utflödet har till en del karaktär av "brain-drain". 1962–72 uppskattas minst 250 000 välutbildade migranter ha flyttat från u-länder till i-länder.

För det andra har stor uppmärksamhet fästs vid remitteringarnas betydelse för ursprungsländerna. Tabell 5:4 illustrerar för vissa arbetskraftsexporterande länder remitteringarnas storlek i relation till export- och turistintäkter. Tabellen visar att remitteringarna i flera fall spelar större roll än turistintäkterna för att täcka handelsbalansens underskott. I länder som Grekland, Jugoslavien, Portugal och Turkiet motsvarar remitteringarna omkring hälften eller mera av intäkterna av varuexporten. Till de problem som dessa länder har kommer således att de fått ett mycket stort ekonomiskt beroende av valutaintäkter som kan äventyras både genom restriktioner i mottagarländerna för utländsk arbetskraft och inskränkningar i remitteringsfriheten.

Remitteringarna har emellertid inte bara positiva effekter på betalningsbalansen. På längre sikt kan de ha inflationistisk effekt i arbetskraftens hemländer och skapa en konsumtionsvaruefterfrågan på utländska varor som annars kanske varit okända. Den samlade effekten kan bli en större import av utländska varor än utan migration och remitteringar.

Även utbildningseffekten kan diskuteras. I många fall stannar den arbetskraft som förvärvat en värdefull utbildning kvar i utlandet. Det har sagts att ursprungsländerna "behöver huvudsakligen högt utbildade och skickliga arbetare, förmän och annan personal – inte personer som har lärt sig tömma soptunnor i München, dra i skruvar hos Renault eller diska i Zürich". Dessutom vill många av dem som återvänder inte ägna sig åt industriellt arbete utan hellre ha kontors- eller servicearbeten.

Planerat arbetskraftsutbyte i Östeuropa

Arbetskraftsrörlighet förekommer även i Östeuropa. Arbetskraftsutbytet behandlas där som ett statligt samarbete inom området arbetskraftsutnyttjande och faller inom ramen för Comecon-samarbetet.

Syftet är att främja arbetsfördelningen bland medlemsländerna genom tidsbegränsade flyttningar av arbetskraft. I de flesta fall sker arbetskraftsrörligheten i samband med export av specialiserade tekniska tjänster, t ex på byggnadsområdet, eller genom flyttning av arbetskraft som skall få en förbättrad utbildning.

Mellan Östtyskland och Ungern finns t ex sedan 1967 ett avtal om arbetskraftsutbyte. I detta avtal stadgas bl a att arbetarna skall erhålla samma löner och villkor som den inhemska arbetskraften samt vissa extra förmåner vid hemresor och semester. 1972 uppskattades den utländska arbetskraften i Östtyskland till närmare 35 000 personer. Av dessa kom cirka 13 000 från Ungern, 12 000 från Polen och cirka 2 000 från vardera Sovjet och Tjeckoslovakien.

Även länderna i Östeuropa har vidgat sitt rekryteringsområde. Sålunda har t ex Egypten avtalat med Tjeckoslovakien och Bulgarien att 15 000 respektive 10 000 egyptiska arbetare skall anställas för byggnadsverksamhet.

Arbetskraftsrörligheten mellan Öst- och Västeuropa har hittills varit obetydlig. Den rörlighet som nu sker är avhängig av bilaterala regeringsavtal eller kontrakt mellan företag i berörda länder. Sålunda arbetar vissa västeuropeiska tekniker på projekt i Östeuropa i samband med leveranser från deras företag. Byggnadsföretagen Skånska Cementgjuteriet och BPA arbetar t ex i Polen och Östtyskland med användning av både svensk och utländsk arbetskraft. På motsvarande sätt arbetar några östeuropeiska företag i Västeuropa.

Kommer rörligheten att begränsas?

Den internationella arbetsmarknaden, som under mellankrigstiden var mycket begränsad, har sedan andra världskriget blivit allt friare från politiska hinder och störningar. Under de senaste åren har emellertid restriktionerna ånyo ökat och det finns risk att ingreppen ökar ytterligare. Man kan tänka sig åtgärder som syftar till att bättre kartlägga och förhindra illegal migration, åtgärder som syftar till att förhindra att de hårdaste, smutsigaste och otrevligaste arbetena blir den utländska arbetskraftens huvudsysselsättning och ökade krav på de arbetskraftsimporterande företagen och länderna att utbilda arbetskraften och ge den bostäder, hälsovård och annan social service likvärdig med vad den inhemska får. Man vill med andra ord motverka

uppkomsten av "utlänningsproletariat".

Kanske kommer krav att ställas på att arbetskraften inte skall behöva röra sig till sysselsättningen utan att i stället sysselsättningen förs över till de länder där arbetskraften befinner sig. Det är lätt att hävda en sådan princip för att eliminera de sociala nackdelarna och stärka de ekonomiska fördelarna, men många frågor uppstår. Skall arbetstillfällen i utvecklingsländerna skapas, måste hindren för deras export av hel- och halvfabrikat tas bort i industriländerna. Kan det accepteras att vissa företag då konkurreras ut av u-landsprodukterna? Skall i-landsföretag ta initiativ till att upprätta dotterföretag i mindre utvecklade länder och utsätta sig för den kritik som brukar riktas mot s k multinationella företag? Kan industriländernas regeringar väntas se som sin uppgift att ge finansiellt stöd till och gå in i tekniskt samarbete med rent nationella företag i mindre utvecklade länder? Finns det något speciellt skäl att prioritera industrialisering i de arbetskraftsexporterande länderna snarare än i andra länder? (Flera av dessa frågor berörs i kapitel 4, 6 och 7.)

Det kan diskuteras hur stora de slutliga ekonomiska nettofördelarna av arbetskraftsrörelserna är i mottagarländer och ursprungsländer. Det kan också ifrågasättas om inte de ekonomiska vinster för samhället som dessa rörelser medför till en del motsvaras av sociala kostnader för de berörda individerna. Även om detta kan tänkas leda till ytterligare statliga ingrepp i den internationella arbetskraftsrörligheten är det sannolikt att de ekonomiska drivkrafterna verkar för en fortsatt och ökad rörlighet. Beräkningar inom EG pekar på att utländsk arbetskraft behövs så snart den industriella tillväxten överstiger 3,5 procent. I ursprungsländerna finns en stor skara potentiellt rörliga arbetstagare; frågan är om även på utbudssidan restriktionerna kan komma att öka i omfattning.

Litteratur

- "Bristen på arbetskraft permanentar systemet", *Affärsvärlden*, 1976:7, s 29-31
- Böhning, W R, *Future demand for migrant workers in Western Europe*, Genève 1976, 28 s (WEP Working Paper, ILO)
- Castles, Stephen and Kosack, Godula, *Immigrant workers and class structure in Western Europe*, Oxford 1973, 514 s

Direct and total wage costs for workers, Svenska Arbetsgivareföreningen (årspublikation)

Hume, Ian M, "Migrant workers in Europe", *Finance and Development*, March 1973, s 2 - 6

Labour statistics (ILO, årspublikation)

Post-war demographic trends in Europe and the outlook until the year 2 000, 1975 (ECOSOC)

Some growing employment problems in Europe, ILO 1974, 130 s
(Manpower aspects of recent economic developments in Europe, Second European regional conference)

SOPEMI (Système d'Observation Permanente des Migrations), *1974 Report*, 43 s (OECD)

Tersmeden, C R m fl, *Medborgare i Europa*, Stockholm 1973, 83 s

6 Nationalstatens skyddsmekanismer

Enskilda länder kommer alltid att vilja ingripa i de ekonomiska transaktionerna med utlandet för att kunna genomföra nationella prioriteringar och skydda landet mot rubbningar i betalningsbalansen. För det enskilda landet står ett rikt sortiment av marknadsstörningar till buds och möjligheterna att finna nya är med säkerhet inte uttömda. Tariffära, dvs tullmässiga, handelshinder förekommer i alla industriländer och är i allmänhet avsevärda i utvecklingsländerna. De icke-tariffära hindren är i många fall svårare att identifiera och deras omfattning är svår mätbar.

Vad är handelshinder?

Tullarna är i första hand en marknadsstörning genom att de höjer handelns kostnader och reducerar den internationella arbetsfördelningen. Den inhemska industrins konkurrensläge förstärks med tullpåslaget på de utländska varorna. Genom differentiering av tullstrukturen efter branscher och bearbetningsgrader kan den enskilda staten påverka näringslivets sammansättning och tillväxt. I den utsträckning den inhemska industrin använder importerade tullbelagda insatsvaror i sin produktion, höjs givetvis dess kostnader och konkurrensläget försämras. För att detta inte direkt skall hämma exportförmågan brukar flertalet länder vid export erbjuda sk tullrestitution, dvs återbetalning av vid importen erlagd tull. De icke-tullmässiga hindren verkar på samma sätt som tullarna, dvs de höjer kostnaderna och ger skydd mot utländsk konkurrens.

Handelspolitiska begränsningar sker i allmänhet på direkt initiativ av den enskilda staten. Liberaliseringar (avskaffa hinder) eller harmoniseringar (göra hindren enhetliga) däremot initieras främst inom de internationella organisationerna. Detta har medfört att enskilda stater, som eventuellt skulle överväga att ensidigt avskaffa ett visst handels-

hinder, avstår från att göra detta för att inte förlora ett förhandlingsobjekt vid kommande liberaliseringsförhandlingar. Därigenom går vissa former av handelspolitisk liberalisering långsammare än vad som annars skulle varit fallet. Vid harmonisering blir aldrig slutresultatet liberalare än vad det mest restriktiva landet är berett att medge.

I vid bemärkelse är allt handelshinder som försvårar världshandeln. Begreppet handelshinder bör dock begränsas till ingrepp från myndigheterna som hämmar företagens konkurrens i jämförelse med ett läge utan ingrepp. Med handelshinder avses sålunda varje offentlig reglering, bestämmelse eller procedur som har som syfte och/eller resultat att skydda inhemska företag från utländsk konkurrens.

Tariffära handelshinder = tullar

Förr spelade i allmänhet tullarna en betydelsefull roll för statsfinanserna, och handeln betraktades som ett beskattningsobjekt. Tullar av detta slag, finans- eller fiskaltullar, förekommer numera i begränsad utsträckning i industriländerna men är vanliga i u-länderna. Tullarna i industriländerna är skyddstullar.

Tullarna är i de flesta fall värdetullar, dvs utgår med viss procent av importvarans värde. I vissa fall förekommer specifika tullar, i allmänhet utformade som ett visst belopp per viktenhet. Det är svårt att bygga upp en tulltaxa så att skyddseffekten för den inhemska industrin blir den önskade. Skyddseffekten är nämligen inte alls densamma som den nominella tullsatsen. Den reella tullen – skyddseffekten, även kallad den effektiva eller implicita tullen – beror nämligen både på förädlingsgraden och på avvägningen mellan tullarna på råvaror, halvfabrikat och färdiga produkter.

Exempel: En produkt säljs på världsmarknaden för 1 dollar, och importtullen är 20 procent av värdet. För att framställa produkten krävs insatsvaror (råvaror, halvfabrikat och komponenter) som svarar för 60 procent av produktionskostnaderna under frihandelsförhållanden. Dessa insatsvaror förutsätts vara tullfria. Eftersom tullsatsen ökar det inhemska priset på produkten till 1,20 dollar, medan kostnaderna för insatsvarorna är 60 cent både inom landet och på världsmarknaden, innebär tullens prisseffekt att den inhemska producenten har ett skydd motsvarande 20 cent för ett förädlingsvärde som är 40 cent (1 dollar ./ 60 cent). Tullens reella skyddseffekt är sålunda 50 procent i

stället för de 20 procent som är den nominella tullsatsen. Den inhemska producenten kan låta förädlingsvärdet stiga från 40 till 60 cent utan att hotas av utländsk konkurrens.

I de flesta fall är även insatsvarorna tullbelagda och beräkningen av den reella tullsatsen betydligt mera komplicerad än i exemplet. Om tullen på råvaror eller halvfabrikat är högre än färdigvarutullen, blir tullskyddet negativt och produktionen hämmas. Bristen på information och beräkningsproblemen gör att sådana situationer kan förekomma.

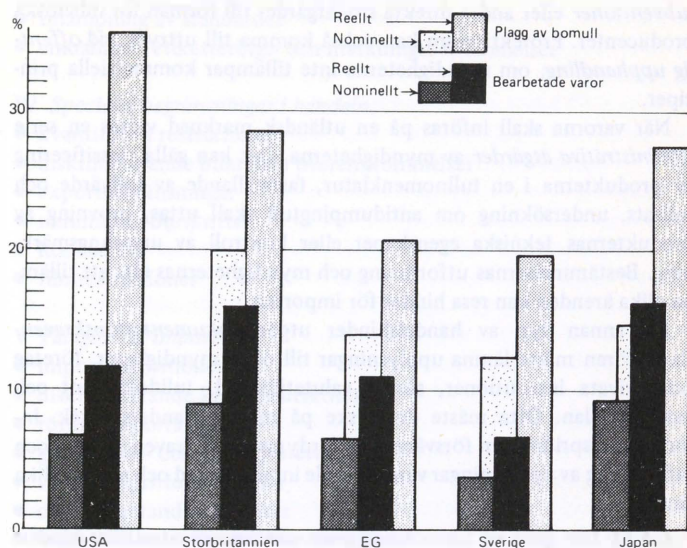
Råvaror möter i allmänhet låga eller inga tullar. Tullarna stiger därefter med bearbetningsgraden och är således högre för hel- än halvfabrikat. Enligt en GATT-undersökning är genomsnittstullnivån för industrivaror och råvaror som ej är jordbruksvaror i USA cirka 8 procent, i EG cirka 6 och i Japan cirka 9 procent. En viktig skillnad mellan USA:s och EG:s tullmurar är att tullarna i USA varierar mycket mellan olika varor, medan EG:s tullar är relativt enhetliga. Sverige och Schweiz är utpräglade lågtullländer med en genomsnittsnivå på nära 5 respektive 4 procent. Bland industriländerna är Australien och Nya Zeeland högtullländer med tullar på över 40 procent.

I allmänhet vägs tullarna med den import som förekommer utan hänsyn till att höga tullar helt kan förhindra import. Därigenom tenderar metoden att underskatta tullnivåernas höjd. Illustration 6:1 anger vägda tullgenomsnitt — nominellt och reellt — för bearbetade varor i några i-länder samt motsvarande för en högtullbelagd vara.

U-ländernas tullskydd varierar mycket från land till land. I allmänhet är tullarna relativt höga, i vissa fall över 100 procent. Detta sammanhänger med u-ländernas behov av skydd för att kunna bygga upp sin inhemska industri. I dessa länder används dessutom tullarna fortfarande fiskalt samt för att av betalningsbalansskäl begränsa importen.

För jordbruksprodukter och livsmedel förekommer en mängd tullar, rörliga avgifter, kvantitativa restriktioner m m. De flesta europeiska länder tillämpar en kombination av tullar och avgifter, medan t ex USA i första hand använder tullar och därutöver i vissa fall kvantitativa restriktioner. I Sverige är jordbruksreglerade varor avgiftsbelagda, andra tullbelagda och ett antal varor, däribland tropiska produkter, helt tullfria.

Illustration 6:1 Nominella och reella tullsatser för plagg av bomull samt vägda tullgenomsnitt för bearbetade varor



Källa: The Kennedy Round estimated effects on tariff barriers, UNCTAD, 1968

Icke-tariffära hinder

Under senare år har avsevärda tullsänkningar ägt rum, och uppmärksamheten har alltmer riktats mot de icke-tariffära hindren. Dessa har kommit att inta förgrundspositionen i planerna för fortsatta internationella liberaliseringar.

En internationell transaktion kan hämmas av handelshinder redan vid exportlandets gräns. Där kan exportavgifter uttas eller exportkvoter tillämpas. De flesta länder är dock måna om att stödja exporten i stället för att hindra den.

Vid importlandets gräns är förekomsten av handelshinder vanlig. Importen kan regleras genom *kvantitativa restriktioner* – dvs myndigheterna begränsar importmängden – *importdepositioner* – dvs visst belopp måste vid importen deponeras hos importlandets myndigheter

— och många andra metoder.

Handelshinder finns även på själva exportmarknaden. De kan vara *subventioner* eller andra direkta stödåtgärder till förmån för inhemska producenter. Protektionism kan också komma till uttryck vid *offentlig upphandling*, om myndigheterna inte tillämpar kommersiella principer.

När varorna skall införas på en utländsk marknad vidtas en serie *administrativa åtgärder* av myndigheterna. Det kan gälla klassificering av produkterna i en tullnomenklatur, fastställande av tullvärde och tullsats, undersökning om antidumpingtull skall uttas, provning av produkternas tekniska egenskaper eller kontroll av ursprungsmärkning. Bestämmelsernas utformning och myndigheternas sätt att tillämpa olika ärenden kan resa hinder för importen.

En annan typ av handelshinder utgör *dokumentationskraven*. Exportören måste lämna upplysningar till olika myndigheter, företag och privata institutioner, såsom valutatillstånd, tulldokument och hamnanmälan. Ofta måste detta ske på mottagarlandets språk. Informationsspridningen försvåras och fördyras av att kraven på antal och utformning av upplysningar varierar både inom ett land och mellan olika länder.

GATT har gjort en förteckning över samtliga icke-tariffära hinder:

I Statligt engagemang i den internationella handeln:

- statliga stödåtgärder (andra än exportsubventioner)
- exportsubventioner
- utjämningsstullar
- statlig upphandling
- statlig handel i länder med marknadsekonomi
- andra restriktiva åtgärder

II Tull- och andra administrativa införselbestämmelser:

- tullvärdeberäkning
- antidumpingtullar
- tullnomenklatur (tolkning och tillämpning)
- konsulat- och tullformaliteter samt -dokument
 - konsulatformaliteter och konsulatavgifter
 - tullbehandlingsdokument
 - ursprungsbevis
- varuprovshinder

III *Standardkrav:*

- utveckling och harmonisering av standarder
- tillämpning av standarder
- emballage-, etiketterings- och märkningsbestämmelser

IV *Speciella begränsningar i handeln:*

- kvantitativa restriktioner
- diskriminerande bilaterala överenskommelser
- exportbegränsningar
- minimiprisföreskrifter
- licensiering
- filmrestriktioner

V *Pålagor vid import:*

- importdepositioner
- diskriminerande kreditrestriktioner
- rörliga importavgifter
- gränsskatte- och andra justeringar
- vin- och spritrestriktioner
- diskriminerande bilskatter
- statistiska och administrativa avgifter
- speciella tullar vid import

Dumping- och skatteproblem

Dumping definieras i handelspolitiken som försäljning av en vara utomlands till ett lägre pris än inom det egna landet. Om dumpingen orsakar eller hotar att orsaka väsentlig skada för en inhemsk industri, kan importlandet införa s k antidumpingtull för att utjämna skillnaden mellan exportpriset och det inhemska priset.

Sedan länge har många länder ingripit mot dumpingimport. I egenskap av exportländer däremot finner samma länder ofta att åtgärder mot föregiven dumpingexport utgör ett allvarligt handelshinder. Av dessa skäl har GATT-länderna fastställt regler för åtgärder mot dumping. En s k antidumpingkod antogs vid Kennedy-ronden 1967. Koden innehåller bestämmelser om fastställande av dumping, definition av inhemsk industri, fastställande av skada, undersökningsprocedur, fastställande och uttagande av antidumpingtull och retro-

aktiv tillämpning.

Huruvida dumping skall anses som önskvärd eller inte ur national-ekonomisk synvinkel diskuterades inte i Kennedyronden men är ett omdebatterat problem (se t ex Robert E Baldwin, *Den nya protektionismen*).

Enligt GATT-reglerna skall medlemsstaterna inkludera alla *skatter* som enbart avser importvaror i sina tullar. Det enda tillåtna undantaget är avgifter för utförda tjänster, ett undantag som fått en vid tolkning. I ett afrikanskt land t ex utgör statistikavgiften cirka en fjärdedel av summan av alla importavgifter.

Den viktiga frågan för internationell handel är hur justeringarna för indirekta skatter skall göras. Den skattejustering som i dag tillämpas bygger på antagandet att indirekta skatter (omsättningsskatter, speciella varuskatter) övervältras på konsumenten och följaktligen skall uttas endast i importlandet. För direkta skatter (företagsskatter etc) antas att de bärs av producenten och sålunda inte övervältras på slutförbrukaren. Därför avlyfts inte direkta skatter vid export, medan däremot indirekta skatter återbetalas vid export eller inte uttas alls. Importvaror beläggs med eventuell indirekt skatt vid importtillfället.

Genom att denna s k destinationslandsprincip tillämpas i hela världen gynnas export från länder med en stor andel indirekta skatter, dvs så gott som alla västeuropeiska länder. Samtidigt har mervärdeskattesystemet — som ger de enklaste justeringarna — antagits av de flesta av dessa länder.

Läget i USA är ett helt annat. Ingen federal varuskatt förekommer och de direkta skatterna dominerar. Följaktligen kan amerikanska varor som exporteras till Västeuropa inte avlyftas den stora andelen direkt skatt. Vid importen påförs de sedan till yttermera visso den i Europa ofta höga indirekta skatten. För handel i den motsatta riktningen gäller självfallet att en relativt mindre direkt skatt ingår i exportpriserna och att ingen indirekt skatt påförs vid importen i USA. Detta, anser man i USA, snedvrider konkurrensrelationerna mellan amerikanska och europeiska företag och ger skäl till kritik mot skatteutjämningen i Västeuropa. USA betraktar mervärdeskatteerna som ett betydelsefullt icke-tariffärt hinder.

Staten som köpare och säljare

Staten kan ingripa i de internationella transaktionerna också genom att direkt uppträda som köpare, säljare, producent eller distributör. Om ett statligt företag har monopolställning kan dess handlande styras av andra än kommersiella överväganden och nationella intressen gynnas. Denna typ av icke-tariffära marknadsstörningar har mycket uppmärksamats i det internationella handelspolitiska arbetet.

Med i flertalet i-länder växande offentliga sektorer och med tendenser mot statlig utrikeshandel i allt fler u-länder får problemet en ökande betydelse. Staterna är i allmänhet beredda att acceptera fri konkurrens för det privata näringslivet. De är inte alltid lika övertygade om behovet att behandla alla leverantörer — inhemska och utländska — lika när de själva är köpare. I vissa fall finns en officiell preferensmarginal för nationella inköp vid statlig upphandling. Detta gäller exempelvis USA där marginalen, utöver förekommande tullskydd, är 6 eller 12 procent vid köp av de civila myndigheterna (jordbruksdepartementet har en högre marginal). Vid inköp till försvaret är marginalen i allmänhet 50 procent. Även i länder där ingen officiellt fastställd preferens gäller kan utländska leverantörer vara missgynnade. Så kan t ex tekniska specifikationer vara utformade speciellt för nationella företag, anbud infordras enbart nationellt eller inköp göras genom ömsesidiga överenskommelser.

I de fall statligt inköps- och försäljningsmonopol råder för all handel (som i statshandelsländerna) eller för viss handel, finns i allmänhet inga möjligheter att säkerställa att utländska företag ges tillfälle att konkurrera med inhemska producenter eller köpare på lika villkor. Detta förhållande har inneburit svårigheter när olika statshandelsländer närmat sig GATT för att bli fria västländernas kvantitativa hinder för import från statshandelsländer avskaffade. Västländerna har ansett sig sakna garantier för att en mest-gynnad-nationsbehandling (se nedan) av statshandelsländerna skulle motsvaras av att utan diskriminerande åtgärder få tillträde till dessa marknader. Handelshindren är ju där inte mätbara eller synbara utan dolda inom den centrala beslutprocessen.

Staten som säljare kan ge upphov till marknadsstörningar t ex genom att politiska syften får styra prissättningen. Så kan lågprisimport till västeuropeiska länder störa de inhemska producenternas marknads- eller produktionsinriktning. Inom det egna landet kan staten sätta sina

priser efter sociala, arbetsmarknadspolitiska eller andra syften och därmed störa marknadsmekanismen och rubba utländska företags konkurrensmöjligheter.

GATT – för friare handel

GATT (The General Agreement on Tariffs and Trade) bildades 1947 för den internationella avvecklingen av handelshinder. 1976 hade GATT 83 medlemmar, medan tre stater var anslutna provisoriskt och 19 länder tillämpade GATT i avvaktan på slutliga beslut rörande sin framtida handelspolitik. Bland dessa 105 länder återfinns alla stora handelsländer utom vissa statshandelsländer. Av de senare är Cuba, Polen, Tjeckoslovakien, Rumänien och Ungern medlemmar, medan exempelvis Sovjetunionen och Folkrepubliken Kina står utanför. Tillsammans svarar GATT-länderna för drygt fyra femtedelar av världshandeln.

GATT-avtalets syfte är att främja den ekonomiska utvecklingen genom att undanröja olika hinder för den internationella handeln. Avtalet ger detaljerade föreskrifter för GATT-ländernas uppträdande när det gäller tullar, kvantitativa restriktioner och subventioner. Det innehåller vidare regler för förhandlingarna om sänkning av den allmänna tullnivån.

Reglerna om medlemsstaternas tillämpning av tullar och andra restriktioner gentemot varandra bygger på den s.k. *mest-gynnad-nationsprincipen* (MGN). Denna innebär att varje liberalisering som ett land lämnar ett annat land omedelbart skall utsträckas att gälla alla andra GATT-stater. Tullpreferenser som inte gäller för alla GATT-stater är inte tillåtna; undantag gäller för preferenserna inom det brittiska samväldet, som existerade redan då GATT-avtalet undertecknades. Tullunioner och frihandelsområden kan också undantas från mest-gynnad-nationsprincipen, förutsatt att handelshindren mellan berörda stater helt avvecklas och att de samlade handelshindren mot utomstående länder inte är större än de var i respektive länder innan handelsblocket bildades.

Inom GATT har förts sex allmänna handels- och tullförhandlingar. Resultatet av förhandlingarna har varit betydande och medfört fastare normer för handelspolitiken, sänkningar av tullnivåerna och ökad stabilitet på tullområdet.

Kennedyronden

Den senaste förhandlingsomgången inom GATT – kallad *Kennedyronden* eftersom den tillkom på initiativ av president Kennedy – som avslutades 1967 medförde betydande liberaliseringar. 29 enskilda stater samt EEC, dvs alla stora handelsländer, åtog sig att genomföra avsevärda tullsänkningar. Inom industrivaruområdet berörde tullsänkningarna mer än 75 procent av handeln mellan de viktigare handelsländerna. Genomsnittligt uppgick tullsänkningarna till 30 à 35 procent av de tidigare tullsatserna och mer än hälften av alla tullar halverades. Resultaten av Kennedyronden är i huvudsak helt genomförda sedan 1 januari 1972.

Utgångspunkten för denna förhandlingsomgång var en fullmakt för USA:s administration att sänka alla amerikanska tullar med 50 procent och att helt avskaffa tullar om högst 5 procent. Åtgärder av detta slag från USA:s sida förutsatte att andra GATT-stater gjorde motsvarande åtaganden.

Förhandlingarna blev utdragna och kom att i viss mån bli en omvänd bild av tidigare tulförhandlingar. I Kennedyronden diskuterade främst USA och EEC vilka tullar som skulle *undantas* (helt eller delvis) från huvudprincipen om sänkning med hälften, inte som vid tidigare förhandlingar vilka tullar som överhuvudtaget skulle sänkas. Genomsnittstalen i tabellen är vägda med hänsyn till storleken av handeln med respektive varor. Tullarna har för vissa varor halverats, för andra inte alls förändrats, för andra återigen sänkts med mellan 0 och 50 procent.

Tabell 6:1 Genomsnittliga tullsänkningar i Kennedyronden (%)

	Industrivaror	Alla varor
EEC	28	16
USA	31	25
Storbritannien	26	16
Japan	34	10
Canada	14	14
Sverige	25	22
Schweiz	31	24
Österrike	18	15

Källa: Ferdinand K Liebich, *Die Kennedy-Ronde*, Luxemburg 1968

Tabell 6:2 De största tullsänkningarna i Kennedyronden (mätt efter reduktionerna i huvudimportländerna)

Huvudexportörer	Varugrupp	Tullsänkning i %	Huvudimportörer
Västtyskland, Belgien	Möbler	49	USA, EEC
Västtyskland, USA	El- och rörinstallationsartiklar	48	EEC, USA
USA, Frankrike	Gummivaror	39	EEC, Canada
Västtyskland, USA	Metallvaror	38	USA, EEC
USA, Västtyskland, Storbritannien	Maskiner	36	EEC, Canada, USA
Canada, Sverige	Trävaror	36	EEC, Storbritannien
USA, Västtyskland	Optiska artiklar	36	EEC, USA
USA, Västtyskland	Transportmedel	31	USA, Canada

Källa: Ferdinand K Liebich, *Die Kennedy-Ronde*, Luxemburg 1968

Stora tullsänkningar har skett där de västeuropeiska och nordamerikanska länderna är såväl huvudexportörer som huvudimportörer. För sådana halvfabrikat och färdigvaror som exporteras av u-länderna var tullarna före Kennedyronden i genomsnitt påtagligt högre än för bearbetade varor i allmänhet. Denna skillnad består även sedan tullreduktionerna genomförts. Även när tullarnas reella betydelse som bearbetningsskydd beaktas, visar det sig att skyddet i i-länderna gentemot u-ländernas export av bearbetade varor är mycket högre än tullskyddet på bearbetade varor i allmänhet.

Tabell 6:3 Genomsnittstullar i vissa i-länder (%)

	Genomsnittstull för all import av bearbetade varor		Genomsnittstull för import av bearbetade varor från u-länderna	
	Nominellt	Reellt	Nominellt	Reellt
USA	6,8	11,6	12,4	23,9
Storbritannien	9,1	16,0	14,1	27,6
EEC	6,6	11,1	9,4	16,9
Sverige	3,8	6,7	6,6	14,6
Japan	9,4	16,4	11,7	20,2

Anm. Beräkningarna avser förhållandena innan Storbritannien påbörjade anpassningen av sina tullar till EG:s gemensamma tulltaxa

Källa: *The Kennedy Round estimated effects on tariff barriers*, UNCTAD 1968

I-ländernas tullskydd gentemot u-ländernas export av bearbetade varor fortsätter att vara påtagligt större än tullskyddet i-länderna emellan. Detta beror på att de bearbetade varor u-länderna exporterar är sådana som i-länderna av främst regionalpolitiska samt sysselsättnings- och försörjningsmässiga skäl ansett sig tvingade att skydda. Det mest betydelsefulla exemplet är textilvaror och konfektion, som svarar för cirka hälften av u-ländernas export av bearbetade varor.

Sedan Kennedyronden slutförts har genom arbete i UNCTAD skapats ett generellt system med tullpreferenser för u-ländernas export. Undantagna från dessa preferenser är i många i-länder (däribland Sverige) just textil och konfektion.

Tabell 6:4 Genomsnittstullar för textilvaror och konfektion i vissa i-länder (%)

	Textilvaror	Konfektion
EEC	14,9	15,2
USA	20,0	32,0
Storbritannien	16,9	23,0
Japan	12,7	17,8

Källa: The Kennedy Round estimated effects on tariff barriers, UNCTAD 1968

Icke-tariffära hinder i nästa GATT-omgång

Eftersom Kennedyronden resulterat i avsevärda tullsänkningar, har arbetet inför nästa GATT-omgång i huvudsak kommit att inriktas på avvecklingen av icke-tariffära hinder. Enligt en i Tokyo 1973 enhälligt antagen – och något pretentiös – deklaration skall dessa förhandlingar syfta till att

”– åstadkomma utvidgning och alltmer ökad liberalisering av världshandeln och förbättring av folkens levnadsstandard och välfärd; mål som kan uppnås bl a genom successiv avveckling av handelshinder.

– tillförsäkra ytterligare fördelar för u-ländernas internationella handel i syfte att uppnå en väsentlig ökning i deras valutainkomster, diversifiering av deras export, ökad tillväxttakt för deras handel med beaktande av deras utvecklingsbehov. Vidare skall de leda till en förbättring av vissa länders möjligheter att få del av världshandelns tillväxt och bättre balans mellan utvecklade länder och u-länder när det gäller fördelningen av de fördelar som kommer av en sådan tillväxt genom att i största möjliga mån villkoren för tillträde för produkter av intresse för u-länderna på i-ländernas marknader väsentligt förbättras, samt, när så är lämpligt, genom åtgärder ägnade att uppnå stabila, rättvisa och lönsamma priser för råvaror.”

Förhandlingarna skulle ha avslutats under 1975, något som inte visade sig vara ett realistiskt mål. Den förhandlingskommitté som upprättats utreder inom sex arbetsgrupper tullar, icke-tariffära handelshinder, sektorsförhandlingar, skyddsklausuler gentemot marknadsstörningar, jordbruk och tropiska produkter. I fråga om tex jordbrukssektorn har insamlats uppgifter om produktion, konsumtion,

tillgång och efterfrågan på jordbruksvaror samt om problemen för denna handel. För tropiska produkter har man studerat de faktorer som påverkar denna handel, såsom tillgång, efterfrågan, priser samt u-ländernas exportinkomster.

Realförhandlingarna hade våren 1976 ännu inte kommit igång.

Ekonomiska blockbildningar

Ekonomiska blockbildningar syftar till att stimulera utvecklingen inom den region blocken omfattar. De innefattar därför alltid en rad handelspolitiska åtgärder som försämrar utomstående länders konkurrensförmåga i de blockvis sammanslutna länderna. Avvecklingen av de interna tullarna skapar en preferens för inköp inom regionen, de psykologiska effekterna av samgåendet ger samma resultat och eventuella ursprungsregler är alltid internhandelsstimulerande. De ekonomiska blocken kan ha varierande ambitionsnivå; från att endast eftersträva vissa preferenser mellan deltagarländerna till att vilja skapa en gemensam marknad med långtgående bindningar inte bara i fråga om handel utan också avseende jordbruks-, industri-, arbetsmarknadspolitik etc.

Huvudformerna av ekonomiska block är de följande:

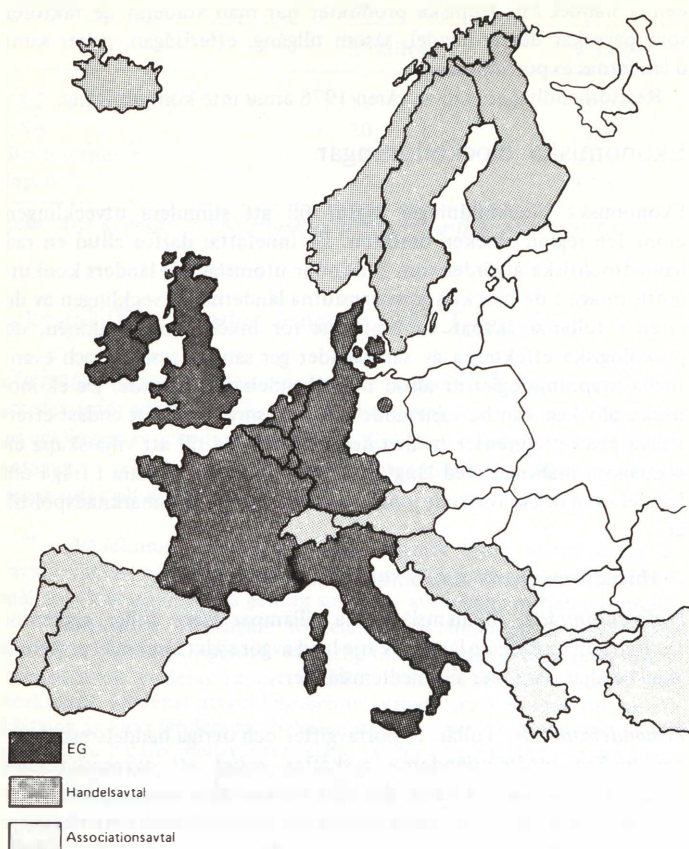
Preferensområde. Medlemsländerna tillämpar lägre tullar gentemot varandra än mot tredje länder. Varje land avgör självt i vad mån preferens skall beviljas vissa eller alla medlemsländer.

Frihandelsområde. Tullar, importavgifter och övriga handelsrestriktioner *mellan* medlemsländerna avskaffas enligt ett överenskommet program, vilket kan omfatta alla eller vissa utvalda varugrupper. Varje land bibehåller rätten att självt besluta om tullar och andra restriktioner gentemot tredje land.

Tullunion. Tullar, importavgifter och övriga handelsrestriktioner *mellan* medlemsländerna avskaffas, samtidigt som deltagarländerna skapar en gemensam tulltaxa gentemot tredje land.

Gemensam marknad. Tullunion vartill knyts överenskommelse att skapa fri rörlighet för arbetskraft, tjänster och kapital mellan medlemsstaterna. Även harmonisering på andra områden eftersträvas.

Illustration 6:2 De europeiska ländernas relationer till EG



Leder ekonomiska block till att ny handel skapas eller att existerande handel omdirigeras? Sannolikt uppnås båda effekterna. Helt säkert förefaller vara att ny handel tillkommit i de mest utvecklade blocken, t ex EG, EFTA och LAFTA (kapitel 2). Om samarbetet också omfattar industripolitik m m, inriktas aktiviteterna i ännu högre grad mot de egna länderna och speciella fördelar för deltagarna skapas.

Blockbildningarna medför således i regel otvetydiga ekonomiska fördelar för medlemsländerna. Samarbetet erbjuder å andra sidan stora praktiska och politiska svårigheter. På många områden måste alltid föreligga direkta konflikter mellan deltagande stater. Detta har tydligt framträtt inom t ex EG och LAFTA. Problemen försvåras ju högre ambitionen är och ju lägre utvecklingsnivån bland deltagarländerna är. Med bristfälliga administrationer, ensidiga och råvarutynnga export-sortiment samt krav på hög industrialiseringstakt blir förhandlings-procedurerna tungrodda. För alla länder ligger i botten problemet att den enskilda statens rörelsefrihet inskränks utan någon absolut garanti att andra infriar sina åtaganden.

Ett dominerande inslag i den handelspolitiska bilden under 60-talet har varit tillkomsten av ett antal frihandelsområden, tullunioner och andra ekonomiska block. De flesta av dessa omfattar uteslutande eller till största delen medlemsstater i GATT. En översikt över viktigare blockbildningar återfinns i bilaga 2.

Nationell industripolitik

Hittills har huvudsakligen behandlats de olika företeelser som brukar sammanfattas under beteckningen handelspolitik, därför att de direkt avser själva handeln. Även om industripolitiken primärt syftar till att förändra den industriella miljön inom landet, har den också många effekter på de internationella transaktionerna. Det traditionella slaget av nationell industripolitik är skyddet för nya industrier, som brukar ges formen av sk uppfostringstullar (med en tendens till permanent-ning). Industripolitiken har på senare tid blivit alltmer offensiv och sökt att genom subventioner och direkt stöd stimulera företags och näringsars internationella expansion, åtgärder som ibland betecknas som nymerkantilism.

Genom stöd till forskning kan t ex konkurrensförhållandena mellan enskilda företag förändras. Statligt stöd till vissa regioner brukar inkludera stimulans i form av sysselsättningsbidrag, gynnsamma skatteregler, subventionerade lån m m. I vissa fall kan nyetablerade industrier i stödregioner erhålla speciellt skydd mot importkonkurrens och även särskilt exportstöd.

På grund av sin betydelse ur försörjnings- eller sysselsättningssynvinkel stöds ibland enskilda branscher. I många länder, däribland Sverige,

förekommer stöd för textil- och konfektionsbranschen liksom också för andra arbetskraftsintensiva låglöneindustrier, såsom skobranschen. Det är också vanligt att speciellt strategiska och progressiva industrier favoriseras av olika skäl, t ex försörjnings- eller försvarsmotiv. Hit hör bl a varvs-, flyg- och dataindustrierna.

I många länder gäller skilda regler för etablering och ägande gentemot inhemska och utländska personer. I nästan alla länder är t ex vissa ekonomiska aktiviteter helt förbjudna för utlänningar. Generellt gynnas inhemskt ägande och inflytande i flertalet länder, samtidigt som å andra sidan vissa länder genom speciellt attraktiva etableringsregler söker locka till sig utländskt kapital och kunnande bl a för att gynna sysselsättningen. I några u-länder liksom i vissa industriländer med hög andel utländskt ägande, såsom Canada och Australien, söker man genom speciella åtgärder gradvis genom lagstiftning öka andelen inhemskt ägande både i existerande och nyttillkommande företag inom industri och handel. Denna tendens mot ökande nationalism i industripolitiken går parallellt med liberaliseringen av varuutbytet och skapar såväl politiska som ekonomiska och juridiska problem.

Protektionistisk jordbrukspolitik

Praktiskt taget alla stater har funnit anledning att med speciella metoder skydda sin jordbruksproduktion. De främsta motiven är jordbrukets betydelse ur beredskapssynvinkel och en önskan att tillförsäkra jordbruksbefolkningen en rimlig levnadsstandard. Priserna på jordbruksprodukter i exempelvis de europeiska länderna varierar mycket kraftigt i fråga om både absolut nivå och utveckling, främst beroende på huruvida respektive land valt en högprislinje – högt gränsskydd – eller lågprislinje – lågt gränsskydd och stöd till jordbruket genom direkta subventioner.

Den skyddsmetod många länder, och även EG, tillämpar är högprislinjen, som syftar till att upprätthålla en högre prisnivå än världsmarknadens. Högprislinjen förutsätter ett gränsskydd i form av rörliga importavgifter för ingående råvaror samt i allmänhet också ett bearbetningsskydd. Därutöver förekommer i allmänhet även regleringar av importen, prisstöd, exportstöd m m.

De olika metoder som EG tillämpar har kritiserats av främst USA med hänvisning till att EG:s regleringar utgör ett hot mot den

traditionella exporten av vissa varor. Handelsutvecklingen ger visst belägg för denna uppfattning. EG:s import av jordbruksreglerade varor har ökat betydligt långsammare än totalimporten och motsvarande gäller för dess jordbruksexport.

Jordbrukspolitiken har inom de europeiska gemenskaperna från början varit ett av de största samarbetsproblemen. Detta beror dels på att skyddet traditionellt varit högt i alla de ursprungliga EEC-länderna, dels på att jordbruket spelar en viktig försörjningstrategisk och inrikespolitisk roll. Genom Storbritanniens anslutning — ett land som traditionellt fört en lågprislinje — har problemen accentuerats.

Jordbrukspolitiken snedvrider världshandeln genom de stora hinder som skapas för andra länders export och omöjliggör något som ens liknar en internationell arbetsfördelning. Svårigheterna att planera jordbrukssektorn leder dessutom tidvis till stora överskott för enskilda produkter vilka sedan till icke kostnadstäckande priser dumpas i andra industriländer eller inom ramen för utvecklingsbistånd överförs till u-länder med mer eller mindre temporära försörjningsproblem.

Diskriminerande transportpolitik

De internationella sjötransporterna styrs i mycket hög grad av nationella prioriteringar; att ha en egen handelsflotta och frakta på egna kölar ger inte bara sjöfartsintäkter utan har också blivit en politisk prestigesymbol. Dessa önskemål yttrar sig ofta i en önskan att inte vara utsatt för risker att exploateras av länder med starka handelsflottor och en strävan att spara utländsk valuta. Resultatet blir att transporterna måste ske under en viss flagg, s k flaggdiskriminering. Denna kan åstadkommas direkt genom lagstiftning eller indirekt genom preferensbehandling i fråga om exempelvis avgifter (såsom hamn-avgifter) eller importrestriktioner.

Flaggdiskriminering uppkommer i allmänhet genom beslut av enskilda stater, medan de internationella organen verkat för internationalisering. FN:s sjöfartskonferens 1974 rekommenderade emellertid att den internationella linjesjöfarten skulle uppdelas så att 40 procent av trafiken tillföll vardera avsändnings- och mottagarlandet medan 20 procent lämnades till internationell konkurrens. Om detta beslut kommer att allmänt genomföras är oklart. Under alla förhållanden synes beslutet mera tjäna vissa länders nationella intressen än en strävan att på ratio-

nellaste sätt nyttiggöra hela världens linjeflottor. Ett likartat nationellt tänkande förekommer också i fråga om flyg- och landsvägstransporter.

U-ländernas handelsproblem

U-ländernas export av jordbruksprodukter och råvaror konkurrerar inte sällan med i-ländernas egen produktion och hämmas därför av deras jordbrukspolitik. Handelshindren för industrivaror har minskat kraftigt inom ramen för GATT och inom regionala sammanslutningar som EFTA och EG, men fördelarna härav har bara i mindre grad kommit u-länderna till del. Tullarna på de bearbetade produkter som u-länderna har de bästa förutsättningarna att exportera — såsom livsmedelsprodukter, textil- och konfektionsvaror, lädervaror och skor — har sänkts mindre än tullarna på andra mindre arbetskrävande varor. Skyddet på den del av varan som bearbetas i i-länderna, dvs det reella tullskyddet, är dessutom högt. Detta beror på att u-länderna konkurrerar med de mest arbetskraftsintensiva branscherna i i-länderna, som har dålig lönsamhet och hotas av friställningar. Dessutom vill industri-länderna av försörjningsskäl bevara vissa branscher.

Det brukar vidare hävdas att de icke tullmässiga handelshindren, såsom standardiserings- och säkerhetskrav, i särskilt hög grad hämmar u-ländernas möjligheter att komma in på i-ländernas marknader. I-länderna hävdar att det inte är möjligt att göra undantag för u-landsprodukter. Även direkta importbegränsningar mot u-ländernas export förekommer emellertid. Detta sker i allmänhet antingen för att skydda vissa branscher eller för att garantera erforderlig produktionskapacitet för de från försörjningssynpunkt viktigaste varorna. U-ländernas livsmedels- och råvaruexport hämmas inte bara av i-ländernas jordbrukspolitik utan också av de fluktuerande världsmarknadspriserna och den ofta ojämna egna produktionen och marknadsföringen (se vidare kapitel 7).

Den växande handelsklyftan mellan utvecklings- och industriländerna uppmärksammades och diskuterades inom GATT redan under 50-talet. Detta ledde till små resultat och en världshandelskonferens anordnad av FN — The United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD — ägde rum i Genève 1964. Efter en andra världshandelskonferens i New Delhi 1968 och sedan UNCTAD konso- liderats som permanent organ för samarbetet mellan i- och u-länder i

världshandelsfrågor har flera betydelsefulla resultat nåtts. Det viktigaste av dessa är i-ländernas s k *generella tullpreferenser* för att främja importen från u-länderna. Detta system började tillämpas i juli 1971.

De generella tullpreferenserna för u-länderna ges av alla i-länder. Dessa preferenser avser främst färdigvaror och halvfabrikat, i allmänhet med undantag för produkter som textil och konfektion, lädervaror och skor. Även på livsmedelsområdet är förmånerna begränsade eftersom den jordbruksreglerade sektorn faller utanför preferenssystemet.

Systemet kan generellt sägas främst gagna de mer utvecklade u-länderna. I Sverige kom t ex 1974 86 procent av den förmånsbehandlade importen från nio länder, främst Hongkong, Jugoslavien, Brasilien och Israel. Vissa länder, t ex EG och Japan, har årliga tullkontingenter, varigenom tullfriheten begränsas till en på förhand fastställd importstorlek. Det officiella syftet har av EG och Japan angetts vara att man vill reservera en större del av kontingentutrymmet för de mindre utvecklade u-länderna. UNCTAD-sekretariatet däremot hävdar att fördelarna med preferenserna därigenom minskats avsevärt för de mer leveranskraftiga u-länderna utan att detta i någon högre grad kunnat utnyttjas av de minst utvecklade u-länderna.

Vid den fjärde handels- och utvecklingskonferensen UNCTAD IV, som ägde rum i Nairobi i maj 1976, enades man om ett förslag att bilda ett buffertlager av råvaror för att utjämna u-ländernas exportinkomster. Före mars 1977 skall en konferens hållas för att dra upp riktlinjerna för den fond på 6 miljarder dollar, som skall finansiera buffertlagret.

Litteratur

- Aktuellt i handelspolitiken*, ca 10 nr per år (Utrikes- och handelsdepartementen)
- Baldwin, Robert E, *Den nya protektionismen*. Uddevalla 1971, 293 s (SNS)
- Cederbalk, Sixten, "Protektionismen lockar men frihandeln segrar", *Svensk Export* 1976:2, s 8 9
- Codoni, René m fl, *World trade flows, integrational structure and conditional forecasts*, Zürich 1971, vol 1, 319 s
- EG under första/andra halvåret 1975*, Rapporter från svenska delegationen i Bryssel, ca 125 s/del (Utrikes- och handelsdepartementen)

- EG, Sverige och de nordiska länderna*, Köpenhamn 1975, 19 s
(EG-kommissionens Generaldirektorat för Information)
- Europeiska Gemenskaperna* del IX, Stockholm 1974, 331 s (Handels-
departementet)
- Exporthandboken*, Stockholm 1973, del 2, 188 s (Sveriges Exportråd)
- "Inför en ny GATT-runda", *Aktuellt i handelspolitiken*, 1973:6, s
11--35
- The Kennedy Round estimated effects on tariff barriers*, New York
1968, 217 s (UNCTAD)
- Liebich, Ferdinand K, *Die Kennedy Runde*, Luxemburg 1968, 237 s
- Little, I m fl, *Industry and trade in some developing countries: a
comparative study*, London 1970, 512 s
- Lundberg, Lars, *Handelshinder och handelspolitik*, Stockholm 1976,
382 s (IUI)
- Stern, Robert M, "Tariffs and other measures of trade control: a
survey of recent developments", *Journal of Economic Literature*,
September 1973, s 857--888 (innehåller en omfattande bibliografi)
- Tre år med EG*, Stockholm 1976, 40 s (Sveriges Industriförbund)

7 U-länderna på världsmarknaden

U-länderna svarar för en begränsad del av de internationella transaktionerna och deras andel av världshandeln har, om man bortser från OPEC-länderna, minskat. Deras roll på världsmarknaden påverkas av en rad speciella problem som sammanhänger med deras låga utvecklingsnivå, ensidiga export och behov av bistånd i olika former från i-länderna.

De koloniala banden

U-länderna har sedan århundraden uppmärksammas av industriländernas politiker och affärsmän. De europeiska stormakterna började redan under medeltiden intressera sig för fjärran länders exotiska kryddor och ädla metaller. Affärsmannaintresset kopplades till ett politiskt erövrarintresse och kontakterna vidgades så småningom genom upptäcktsresande, missionärer och slavhandlare. Till slut formaliserades relationerna mellan de europeiska staterna och utvecklingsländerna i koloniala bindningar. U-länderna kom politiskt och ekonomiskt att bli kontrollerade och beroende av länderna i Väst-europa.

Denna koloniala bindning har bestått till vår tid. Flertalet av de koloniserade länderna blev politiskt självständiga först i början av 1960-talet.

Det politiska beroendet har styrt de internationella ekonomiska transaktionerna. Redan det faktum att de politiska bindningarna upphört ger anledning att granska u-ländernas roll och möjligheter på världsmarknaden. På grund av låg utvecklingsnivå och ekonomiska särdrag har de dessutom släpat efter i utvecklingen och ofullständigt integrerats i världsmarknaden. För att minska gapet har industriländerna under de senaste decennierna överfört kapital och kunnande samt reducerat vissa handelshinder för u-landsprodukter. För att förstå u-ländernas roll och möjligheter på världsmarknaden är det nödvändigt

att beakta både den koloniala bakgrunden och de karakteristiska grundproblemen i u-ländernas ekonomiska utveckling.

U-landsbegreppet

I början av 60-talet användes begreppet *underutvecklade länder*, vilket sedan ersattes med *utvecklingsländer* som ansågs vara en mera progressiv beteckning. Eftersom man med u-land avser ett område som präglas av allmän fattigdom och låg utvecklingstakt, kan man med Gunnar Myrdal hävda att flertalet u-länder är underutvecklade och att beteckningen utvecklingsland kan användas om alla länder. Den är därför en onödig och förvirrande eufemism.

Det första särdraget förett u-land är den *låga utvecklingsnivån*, dvs låg inkomst per capita och obetydlig industrialisering. En direkt siffra för inkomstgränsen mellan u- och i-land kan inte anges, beroende på svårigheterna att jämföra olika valutors köpkraft och på den i regel mycket ojämna inkomstfördelningen. Med den låga utvecklingsnivån sammanhänger otillräcklig hälsovård, låg utbildning, hög analfabetism och ofta bristfällig förvaltning. Sådana förhållanden hämmar produktion och leveransförmåga, gör det svårt att ta emot tekniska och andra kunskaper från industriländerna och bromsar möjligheterna till ekonomiskt samarbete med andra länder.

Utvecklingsländerna utgör en mycket heterogen grupp. Till de bättre lottade u-länderna hör de råvaruproducerande, i synnerhet de oljeproducerande, u-länderna som fått höga exportinkomster och ibland även ansevärd per capita-inkomster. I övrigt uppvisar emellertid dessa länder en rad tecken på låg utvecklingsnivå. Å andra sidan ingår i begreppet u-länder också en grupp, som numera fått beteckningen minst utvecklade u-länder. Gemensamt för denna grupp, 1976 29 länder, är att BNP per capita inte överstiger 100 dollar, läskunnigheten bland den vuxna befolkningen är högst 20 procent och att industrins andel av totalproduktionen är högst 10 procent. En tredje kategori är de 45 u-länder som har mer kortsiktiga, akuta utvecklingsproblem till följd av krig, torka, missväxt eller höjda importpriser. Dessa länder brukar kallas de hårdast drabbade u-länderna.

Ett andra särdrag för u-länderna är *ensidigheten* på många ekonomiska områden. Huvudnäringen är ofta ett primitivt, väderleksberoende jordbruk. Exportsortimentet är också ofta ensidigt. Vanligen

består det av en eller ett fåtal jordbruksprodukter eller mineraler. Industrialiseringsnivån är i regel låg, oftare bestående av konsumtionsvaruindustri för inhemskt bruk än av producentvaruindustri med konkurrensförmåga i utlandet. Både råvaruberoendet och industristrukturen sammanhänger delvis med att industriländerna använde kolonierna som råvarukällor och avsättningsmarknader för de egna industriprodukterna.

Ensidighet präglar också de ekonomiska transaktionerna med industriländerna. Industriländerna utbyter sinsemellan likartade produkter och tjänster och investerar ömsesidigt i varandras länder. Relationerna mellan u-länder och i-länder är annorlunda. Industriländerna sänder till u-länderna industriprodukter, tekniskt kunnande och kapital i form av direktinvesteringar. Utanför de kommersiella transaktionerna går ett flöde av bistånd till u-världen. Från u-länderna kommer råvaror samt amorteringar, räntor och utdelningar. Dessutom förser många u-länder i-länderna med arbetskraft. I viss mån börjar u-länderna också sälja turisttjänster.

Vad är u-landsbistånd?

Beteckningen bistånd har i olika länder givits vitt skiftande definitioner. Ibland har biståndet verkligen inneburit bistånd, i andra fall har även rent kommersiella kapitalströmmar eller krediter betecknats som bistånd. Fasta definitioner har skapats av OECD, som med bistånd endast avser det offentliga flöde från industriländerna som har till syfte att främja den ekonomiska och sociala utvecklingen samt har ett gåvoelement om minst 25 procent. Detta sk offentliga bistånd (på engelska Official Development Assistance, ODA) kan utgå i form av gåvor eller lån. I de fall biståndet går direkt från givarland till mottagarland betecknas det som bilateralt. Då biståndet går genom en internationell organisation, kallas det multilateralt. Tabell 7:1 visar omfattningen av dessa olika former av bistånd.

Genom biståndet påverkas både i-ländernas och u-ländernas betalningsbalanser. Gåvor och krediter används av mottagarländerna för kapitalutrustning, kunnande, experter m m, och en stor del lämnar landet i form av importutgifter. På de offentliga lån u-länderna erhåller betalas räntor och amorteringar tillbaka till givarlandet. Dessutom återgår ofta automatiskt en del av biståndet till givarländerna i form av

remitteringar från de utsända biståndsarbetarna eller inköp av varor och tjänster från givarlandet, även då detta ej är ett villkor. Det bilaterala finansiella biståndet ges i många fall med villkoret att inköpen skall ske i givarlandet, s k bundna krediter. I andra fall ges biståndet i form av s k bundet bistånd.

Bistånds- och kapitalflödet till u-länderna är väl kartlagt, men det finns få beräkningar över flödena därifrån. OECD:s kommitté för utvecklingsbistånd – Development Assistance Committee, DAC – sammanställer varje år uppgifter om det privata och offentliga kapital- och biståndsflödet från sina medlemsstater till u-länderna. DAC:s medlemmar – Australien, Belgien, Canada, Danmark, Frankrike, Italien, Japan, Nederländerna, Norge, Nya Zeeland, Portugal, Sverige, Schweiz, Storbritannien, USA, Västtyskland, Österrike och EG – svarar för huvuddelen av det totala offentliga biståndet i världen även om biståndet från OPEC-länderna ökat mycket snabbt.

I det följande kommer givna sifferuppgifter att baseras på den statistik som publiceras av DAC. Den statistiken redovisas vanligen netto, vilket innebär att avdrag görs för amorteringar från u-länderna på offentliga och privata krediter som de mottagit från i-länderna. Däremot görs ingen minskning för räntebetalningar från u-länderna eller för i-ländernas hemtagning av investeringsinkomster. Inte heller redovisas det kapital som skickas ut ur landet av u-landets egna medborgare. Återinvesterade vinster på investeringarna redovisas som inflöde.

Ett exempel kan illustrera. 1970 erhöll u-länderna 6,5 miljarder dollar i offentligt bilateralt bistånd. Men u-länderna betalade samma år till i-länderna i räntor och amorteringar 1,1 miljarder dollar och erhöll netto således endast 5,4 miljarder dollar.

De privata kapitalöverföringarna till u-länderna uppgick samma år till 8,1 miljarder dollar. U-länderna betalade samtidigt amorteringar och räntor på erhållna krediter med 2,9 miljarder, medan de privata i-landsföretagens vinstuttag uppgick till 5,4 miljarder (enligt uppskattningar av UNCTAD). Inom ramen för de privata kapitalrörelserna utgjorde alltså valutaströmmarna *till* u-länderna 8,1 miljarder dollar, *från* u-länderna 8,3 miljarder, dvs ett nettoflöde från u-länderna. Man räknar då bara de direkta valutaflödena och bortser från alla indirekta effekter på t ex export och import.

Det privata kapitalet ökar snabbare än biståndet

Valutaströmmarna från i-länderna till u-länderna växer i omfattning. Det totala nettoflödet av finansiella resurser från DAC-länderna har nästan femdubblats mellan 1962 och 1975 (tabell 7:1). Men detta flöde är inte till alla delar, eller ens till större delen, offentligt bistånd. Tvärtom har de delar av resursflödet som har kommersiell karaktär ökat betydligt snabbare än det rena biståndet. Allt fler länder tenderar att utforma både bistånd och andra resursflöden så att de gynnar det egna landet.

1975 utgjorde de privata kapitalöverföringarna till u-länderna mer än hälften av det totala nettoflödet från DAC-länderna och var

Tabell 7:1 Det totala nettoflödet av finansiella resurser från DAC-länderna 1962 och 1975 (milj US \$)

	1962	1975
<i>Offentligt biståndsflöde</i>	5 436	13 606
Bilateralt gåvobistånd	4 020	6 311
varav tekniskt bistånd	747	2 903
Bilaterala utvecklingskrediter	907	3 539
Bidrag till internationella bistånds- organisationer	511	3 755
<i>Andra offentliga överföringar</i>	546	2 661
Bilateralt	531	2 596
Multilateralt	15	65
<i>Privata överföringar</i>	2 453	21 194
Direktinvesteringar	1 495	9 176
Bilaterala portföljinvesteringar	147	
Multilaterala portföljinvesteringar ¹	239	
Exportkrediter ²	572	6 189
<i>Bidrag från enskilda biståndsorganisa- tioner</i>	—	1 371
Totalt nettoflöde	8 437	38 832

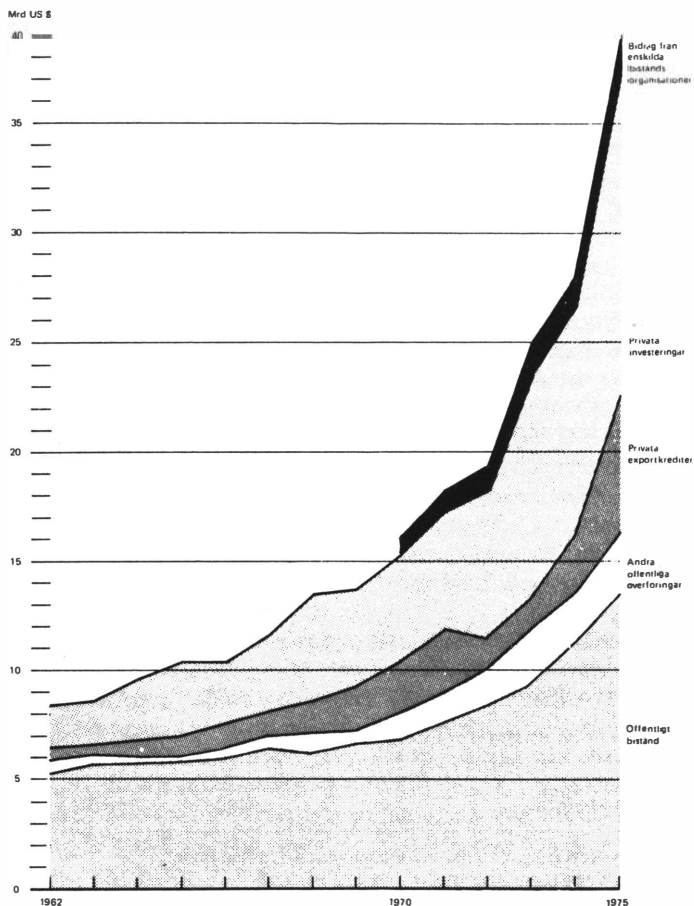
¹ Dessa överföringar inkluderas ibland i det offentliga flödet

² Beräkningsgrunderna varierar från land till land

Källor: *Development co-operation*, Paris 1973 (OECD); OECD Press release, juni 1976

avsevärt större än det offentliga biståndet. 1962 däremot utgjorde de privata kapitalöverföringarna endast en dryg fjärdedel av det totala flödet som då kraftigt dominerades av det offentliga biståndet. Mellan

Illustration 7:1 Det totala nettoflödet av finansiella resurser från DAC-länderna till utvecklingsländer och internationella biståndsorganisationer 1962–1975



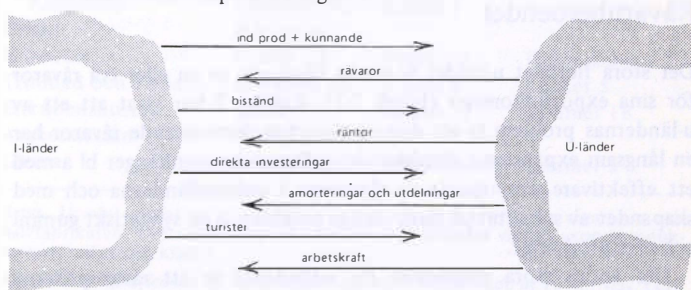
Källa: OECD, Press Release, juni 1976

1962 och 1975 mer än fördubblades det offentliga biståndet, medan de privata överföringarna drygt åttadubblades (illustration 7:1). Då är inte den omfattande upplåningen på europamarknaderna inräknad, vilken 1975 beräknades uppgå till drygt 9 miljarder dollar.

Alla länders bistånd präglas av ett flertal motiv – säkerhetspolitiska, ekonomiska, humanitära etc. Olika motiv dominerar för olika länder. Det är således inte alls säkert att uppoffringen är densamma som bistandsbeloppet. De rent statistiska felkällorna har redan berörts, dessutom finns möjlighet att utforma biståndet så att det i en eller annan form gynnar givarlandet. Möjligheterna för givarlandet att utforma biståndet för att minska belastningen på betalningsbalansen och sysselsättningen gör att det inte sällan utnyttjas som politiskt och handelspolitiskt instrument.

Länge trodde man att det enda som behövdes för att höja u-ländernas utvecklingsnivå var omfattande överföringar av kapital eller teknik. Man antog att en ökande tillväxt av produktionen, främst inom industrin, automatiskt skulle skapa full sysselsättning och utplåna fattigdomen. Något förenklat skulle man kunna säga att det grundläggande utvecklingsproblemet ansågs vara ungefär detsamma i alla u-länder och att vad som varit bra för utvecklingen i i-länderna också borde vara bra för att skapa utveckling i u-länderna. Snabbhet i utvecklingen skulle nås genom stora insatser.

Under senare år har man alltmer börjat inse att någon generell lösning på "u-landsproblemet" inte existerar. Tillgången på råmaterial och kapital, befolkningens storlek och behov samt sociala och religiösa förutsättningar, förekomsten av odlingsbar jord, tropiska insekter, bakterier, sjukdomar etc varierar från land till land. Slutsatsen har snarast blivit att varje land har ett unikt utvecklingsproblem, som kräver individuellt anpassade åtgärder.



U-ländernas krav

Den kraftiga försämring av u-ländernas betalningssituation som orsakades av inflation och oljeprishöjningar under 1974 ledde till ökade krav på internationellt inflytande och ekonomiskt oberoende. Dessa krav stöddes av de oljeproducerande länderna, som redan hade fått ett större ekonomiskt inflytande.

Kraven sammanfattades våren 1974 i en FN-deklaration om en ny ekonomisk världsordning, som visserligen innehåller önskemål om ett ökat utvecklingsbistånd men framför allt innebär krav beträffande i-ländernas handelspolitik, överföring av tekniskt kunnande, stöd till u-ländernas industrialisering och kontroll av de internationella företagens verksamhet. Den diskussion som ägde rum i FN har fortsatt vid internationella möten, främst i den så kallade nord-syd-dialogen (Conference on International Economic Cooperation, CIEC) som inleddes i Paris i december 1975 och vid UNCTAD IV i Nairobi i maj 1976.

Resultaten har hittills varit magra. CIEC-arbetet, där åtta i-länder och 19 u-länder deltar, avses pågå minst under hela 1976 uppdelat på fyra kommissioner för energi, råvaror, utveckling samt finansiella frågor. Sverige ingår i utvecklings- och finansieringskommissionerna.

Vid UNCTAD-mötet 1976 diskuterades främst råvarufrågorna och u-ländernas skuldbörda. För råvarorna fastställdes ett program för det fortsatta arbetet på att bl a upprätta en fond för finansiering av buffertlager. I stället för de generella skuldefterskänkningar som u-länderna önskat gick i-länderna med på att behandla individuella skuldbördeproblem och att särskilt försöka lösa dem som gäller de minst utvecklade eller hårdast drabbade länderna.

Råvaruberoendet

Det stora flertalet u-länder är starkt beroende av en eller två råvaror för sina exportinkomster (tabell 7:2). Kapitel 2 har visat att ett av u-ländernas problem är att dessa i exporten dominerande råvaror har en långsam expansion i världshandeln. Detta sammanhänger bl a med ett effektivare utnyttjande av råvarorna i industriländerna och med skapandet av substitut på flera viktiga områden, t ex syntetiskt gummi och plastprodukter.

Det andra stora problemet för u-länderna är att råvarupriserna

Tabell 7:2 Viktigaste exportprodukter för de i världsexporten största 35 u-länderna 1970 (procent av respektive lands totalexport)

	Produkt 1	Produkt 2	Produkt 3
Venezuela	Råolja 62	Oljeprod 28	Järnmalm 6
Brasilien	Kaffe 36	Järnmalm 8	Bomull 6
Hongkong			
Iran	Råolja 75	Oljeprod 13	Bomull 2
Saudiarabien	Råolja 83	Oljeprod 6	
Libyen	Råolja 100		
Indien	Te 10	Järnmalm 8	Frukt 4
Kuwait	Råolja 83	Oljeprod 13	
Argentina	Majs 15	Kött 14	Vete 7
Singapore	Gummi 25	Oljeprod 23	Trävaror 2
Malaysia	Gummi 39	Tenn 23	Palmolja 6
Nigeria	Råolja 58	Kakao 17	Jordnötter 5
Chile	Koppar 77	Järnmalm 6	Kopparmalm 2
Mexico	Socker 9	Bomull 7	Kaffe 6
Irak	Råolja 95		
Filippinerna	Timmer 22	Socker 19	Kopparmalm 18
Peru	Koppar 26	Socker 6	Järnmalm 6
Cuba		Socker 77	Tobak 1
Indonesien	Råolja 40	Oljeprod 3	
Algeriet	Råolja 66		
Zambia	Koppar 95	Zink 2	Bly 1
Sydkorea	Fisk 5	Tobak 2	
Israel	Koppar 2	Bomull 2	
Egypten	Bomull 45	Ris 10	Råolja 5
Zaire	Koppar 67	Kaffe 4	Palmolja 4
Colombia	Kaffe 63	Råolja 9	Bomull 5
Pakistan	Jute 18	Bomull 7	Ris 4
Thailand	Ris 17	Gummi 15	Majs 13
Nederländska			
Antillerna	Oljeprod 92	Råolja 1	
Oman	Råolja 34		
Marocko	Fosfat 23	Frukt 16	Pappersmassa 1
Trinidad och Tobago	Oljeprod 69	Råolja 8	Socker 5
Elfenbenskusten	Kaffe 35	Kakao 25	Timmer 18
Arabemiraten	Råolja 100		
Ghana	Kakao 75	Aluminium 7	Timmer 5

Anm. Urvalet omfattar de i världsexporten 66 mest betydande råvarorna och halvfabrikaten. Det exkluderar bl a de för vissa u-länder viktiga exportprodukterna textilier och kläder.

Källa: *The significance of basic commodities in world trade in 1970*, New York 1974 (United Nations)

fluktuerar kraftigt beroende på förändringar i utbud och efterfrågan på världsmarknaden. Illustration 7:2 illustrerar prisutvecklingen för de i världshandeln sex viktigaste råvarorna: kaffe, bomull, socker, naturgummi, koppar och olja. De olika varornas prisutveckling visar inga samband och ingen systematik. Det enskilda u-landet har små eller inga möjligheter att påverka prisutvecklingen, och följden blir ofta instabilitet i exportintäkterna som vållar stora svårigheter för landets ekonomiska planering och utveckling. Ett av u-länderna ofta framfört önskemål är därför att åstadkomma en stabilisering av de internationella råvarupriserna.

Internationella råvaruavtal har prövats flera gånger sedan 1920-talet men med liten framgång. Sedan andra världskriget har avtal slutits endast för fem varuslag: vete, socker, kaffe, tenn och olivolja. Illustration 7:3 visar exportutvecklingen sedan 1950 för de sex viktigaste råvarorna. Som synes har råvaruavtalen för kaffe och socker inte kunnat förhindra kraftiga fluktuationer.

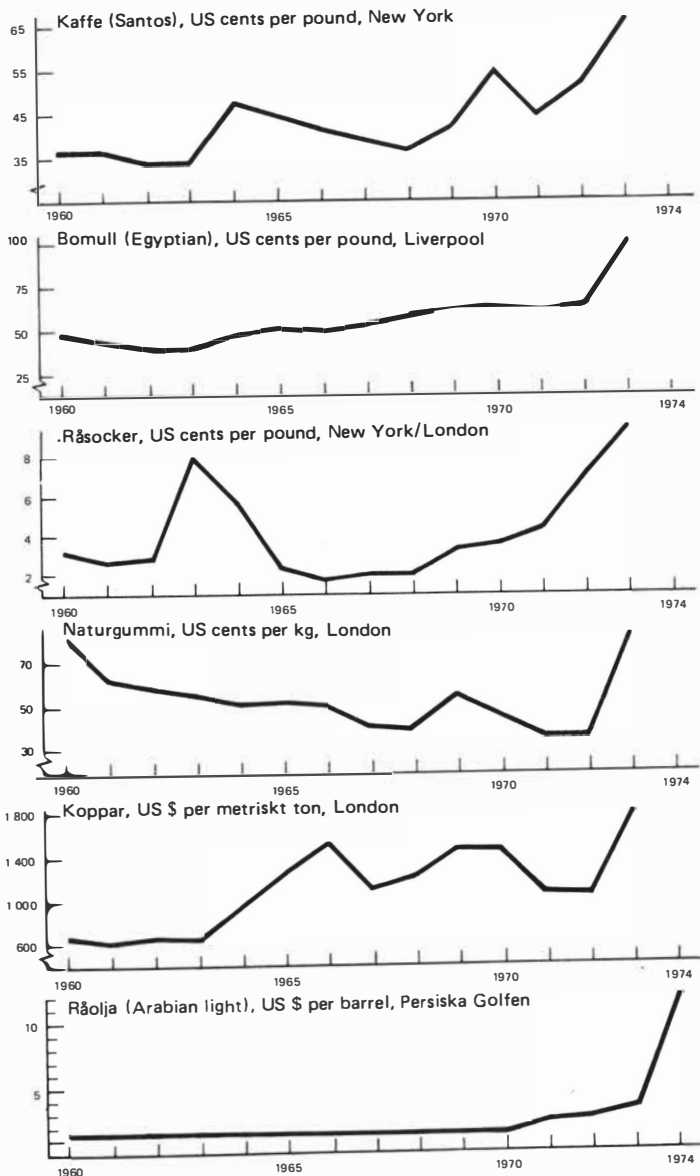
U-länderna kan också själva överta kontrollen över prissättningen genom att de viktigaste producentländerna enas om en gemensam produktions-, marknadsförings- och prisstrategi, dvs försöker upprätta ett monopol (en u-landskartell). Den största framgången på detta område har de oljeexporterande ländernas organisation OPEC haft. En liknande organisation, CIPEC, har bildats av de kopparexporterande länderna. Denna typ av samarbete kräver disciplin av berörda länder; dessutom måste råvaran vara livsviktig för industriländerna och sakna omedelbara substitut.

Bland de nya krav u-länderna framför förekommer skapandet av en gemensam fond för att finansiera ett buffertlager för de viktigaste råvarorna samt upprättandet av en länk ("indexering") mellan råvarupriserna och priserna på de färdigvaror u-länderna importerar. Vid UNCTAD-mötet i Nairobi antogs förslaget om en gemensam fond och man beslöt att förhandlingar om enskilda råvaruavtal skall vara avslutade år 1978.

Tullpreferenser för u-landsprodukter

U-ländernas export av halvfabrikat och färdigprodukter möter också svårigheter. Den första är otillräckliga kunskaper och resurser för marknadsföring i industriländerna. Detta söker man från i-länderna

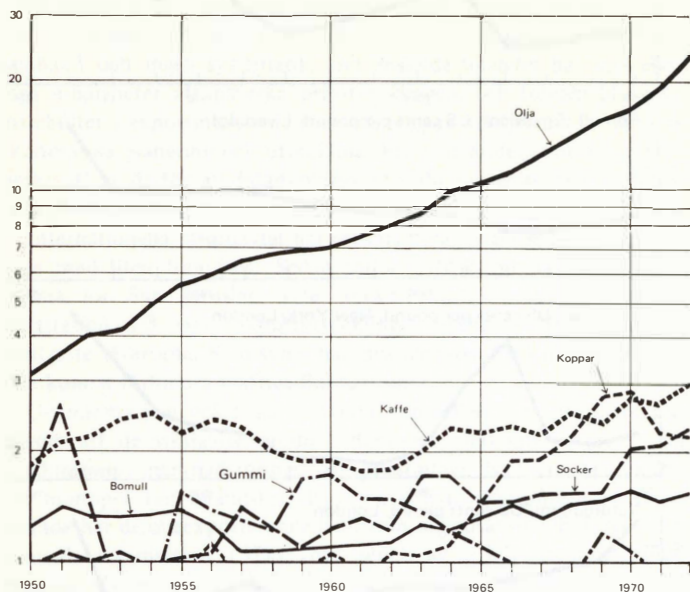
Illustration 7:2 Prisutveckling 1960–1973 för de i världshandeln viktigaste råvarorna



Källa: Commodity trade and price trends, IBRD, New York 1974

U-LÄNDERNA PÅ VÄRLDSMARKNADEN

Illustration 7:3 Värdet av de sex viktigaste exportvarorna från utvecklingsländer 1950–1972 (mdr US \$)



Källa: Commodity trade and price trends, New York 1974

avhjälpa genom att på olika sätt lära ut hur man skall sälja på i-landsmarknader och anpassa utformningen av produkterna efter dessa länders önskemål. Ett andra problem för u-ländernas export av bearbetade varor är i-ländernas tullskydd. Det kan synas ologiskt att i-länderna överför resurser till u-länderna för att främja deras produktion och samtidigt motarbetar avsättningen av u-landsprodukter på världsmarknaden. Den generella tullstrukturen i i-länderna med högre tullsatser för mera bearbetade varor hämmar speciellt de länder som är i färd med att bygga upp en exportindustri på basis av sina råvaror. Genom FN:s världshandelskonferens, UNCTAD, har u-länderna framfört krav på "trade – not aid". Därmed har man menat att handel är att föredra framför u-hjälp som ett medel att skapa ekonomisk tillväxt.

Alla DAC-länder har infört preferenser för u-landsprodukter (kapi-

tel 6). Hittills är dock fortfarande u-ländernas jordbruksprodukter föremål för handelsrestriktioner i industriländerna, och de för u-länderna viktiga industrivarorna inom textil och konfektion är likaså undantagna från preferenserna.

De generella tullpreferenser som beviljats av industriländerna är så begränsade och så nyintroducerade att någon direkt effekt på världshandeln ännu inte kan observeras. Denna typ av diskriminerande tullförändringar kan väntas dels öka handeln för de länder som exporterar gynnade varor, dels omfördela den från de länder som inte erhåller preferenser. Om u-ländernas varor på detta sätt konkurrerar ut högreprisar i industriländerna, kan det betraktas som en effektivitetsvinst. Nackdelen är att varor med likartade produktionskostnader som produceras i icke gynnade länder också riskerar att konkurreras ut.

Kompenserande valutatilldelning

Olika system har diskuterats för att ge u-länderna särskilda tillskott av utländska valutor som kompensation för långvariga bortfall av exportintäkter.

Under det senaste året har i samband med diskussionerna inom Internationella valutafonden om ett nytt internationellt betalningssystem föreslagits att s k speciella dragningsrätter (SDR, kapitel 8) skulle tilldelas u-länderna i större omfattning än som motsvarar deras kvoter i fonden. Detta system har kallats SDR-länken och innebär helt enkelt att u-länderna skulle få en ny reservtillgång utan täckning i form av guld eller andra tillgångar. De speciella dragningsrätterna skulle användas av u-länderna för att reglera underskott i betalningsbalansen.

I anslutning till de kraftiga höjningarna av oljepriserna kring årsskiftet 1973–74 framkom också särskilda förslag för att underlätta de svåra betalningsbalansproblem som de höjda energipriserna medfört för vissa u-länder. Bl a inrättade Internationella valutafonden en särskild oljefacilitet, varifrån länder som fått betalningsbalansproblem på grund av de höjda oljepriserna under 1974 och 1975 kunnat låna sammanlagt 3 miljarder dollar. Denna möjlighet utnyttjades även av i-länderna.

De icke oljeexporterande u-ländernas bytesbalansunderskott, som länge var relativt stabilt, har fr o m 1974 vuxit kraftigt och beräknas

1975 uppgå till 45 miljarder dollar. Biståndet räcker inte till att finansiera underskottet, som måste täckas med hjälp av kommersiella lån bl a på eurovalutamarknaderna. Den ökade upplåningen innebär i sin tur att utgifterna för räntor och amorteringar snabbt ökar; 1973 var u-ländernas amorteringar och ränteutbetalningar cirka 12 miljarder dollar och biståndet från DAC-länderna drygt 9 miljarder.

Olika förslag har framförts (bl a vid UNCTAD IV) för att försöka underlätta de allra fattigaste u-ländernas betalningssituation, t ex avskrivning av de offentliga biståndskrediterna och upprättande av särskilda fonder, men några konkreta åtgärder har ännu inte vidtagits.

Överföring av kunnande

När u-ländernas problem med exportintäkterna beror på oregelbunden produktion och bristfällig marknadsföring snarare än fluktuerande priser, behöver producentländerna hjälp genom överföring av utrustning och kunnande. Detta kan ske genom utbildning antingen i hemlandet eller utomlands, eller genom att experter stationeras i landet. Tekniskt, kommersiellt och administrativt kunnande kan också överföras på privat väg i samband med leveranser av industriell utrustning eller direktinvesteringar från i-länderna.

Frågan om överföring av kunnande till u-länderna genom privata direktinvesteringar är ett av de grundläggande ekonomiska och politiska tvisteämnena. Det skulle föra för långt att gå in i djupet på detta komplexa problem, som både berör de rent ekonomiska effekterna av direktinvesteringarna (i förhållande till offentligt bistånd eller utan sådant) och det politiska beroende som kan uppstå. Industrieländerna har mycket varierande inställningar vad gäller direktinvesteringarnas roll i resursflödet till u-länderna, och även på mottagarsidan är uppfattningarna vitt skilda mellan länderna (kapitel 4).

Privat kapital i form av direktinvesteringar från industrieländerna söker sig i allmänhet till industriprojekt och råvaruutvinning, där viss lönsamhet kan förväntas. Kapitalöverföringar genom enskilda länders offentliga bistånd eller genom de internationella biståndsorganen möjliggör investeringar i undervisning, hälsovård, energiförsörjning, transportsystem, livsmedelsförsörjning o dyl, dvs den s k infrastrukturen.

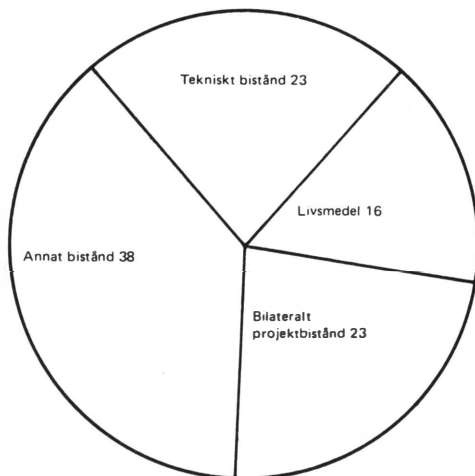
Biståndets användning

Mellan 1962 och 1975 ökade som redan nämnts det totala offentliga biståndsflödet från DAC-länderna från 5,4 miljarder dollar till 13,6 miljarder (tabell 7:1). Men räknar man om ökningen i relativa tal visar det sig att biståndet nu är lägre än på 60-talet. Räknat i andel av givarländernas BNP har det sjunkit från 0,52 procent 1962 till 0,36 procent 1975.

Det offentliga biståndet består till hälften av bilaterala gåvor och till drygt en fjärdedel av bilaterala lån, medan återstoden utgörs av det s k multilaterala biståndet. En tredjedel av detta senare bistånd går till FN och dess underorganisationer (t ex FN:s utvecklingsprogram, UNDP, och organisation för industriell utveckling i u-länderna, UNIDO). Något mera går till världsbankgruppen, som består av Världsbanken (IBRD, International Bank for Reconstruction and Development), IDA (International Development Association) och IFC (International Finance Corporation). UNDP:s uppgift är att finansiera tekniskt

Illustration 7:4 Det bilaterala offentliga biståndet fördelat på användningsområden 1975 (procent)

Totalt 9,8 mdr US \$



Källa: Development co-operation, Paris 1976 (OECD)

biståndsarbete och förinvesteringar som genomförs av olika FN-organ. Världsbanksgruppen har till syfte att på förmånliga villkor främja den ekonomiska uppbyggnaden i u-länderna.

Nästan en fjärdedel av det bilaterala biståndet är projektbistånd och lika mycket s k tekniskt bistånd (illustration 7:4). Projektbiståndet går till jordbruk, handel och industri, energi, transport samt hälsovård, undervisning o dyl. Det tekniska biståndet används för utsändande av experter till respektive länder, utbildning av personal från u-länderna samt olika slag av forsknings- och undervisningsverksamhet i både u- och i-länderna. Livsmedelsbiståndet utgör nästan en sjundedel av det totala biståndet.

Varifrån kommer pengarna?

Den helt dominerande biståndsgivaren är USA (tabell 7:3). Landets roll i biståndsfödet har emellertid gått kraftigt tillbaka. USA svarade för nära 60 procent av födet 1964–66, 30 procent tio år senare.

USA är ett föregångsland i fråga om offentligt bistånd. Efter att ha inriktat resursfödet på återuppbyggnaden av Europa i slutet på 40-talet överflyttade USA verksamheten till u-länderna under 50-talet. En stor del av biståndet är livsmedel. Det amerikanska biståndet har under senare år alltmer kommit att inriktas på ett mindre antal länder, och i början av 70-talet gick nära hälften av det offentliga biståndet till fem u-länder: Indien, Sydvietnam, Indonesien, Sydkorea och Pakistan.

Det offentliga amerikanska biståndet nådde 1962 och 1963 den högsta nivån under 60-talet. I samband med de ökande underskotten i den amerikanska betalningsbalansen minskade det senare tidvis. Även det totala nettofödet av resurser från USA har ökat långsammare än genomsnittet för DAC-länderna, trots en kraftig ökning av de privata överföringarna, som 1974 var större än det offentliga biståndet.

Biståndsgivare nummer två, *Frankrike*, har till följd av sitt koloniala förflutna betydande kapitalöverföringar, främst till Nordafrika och länderna inom den s k franc-zonen. Biståndet till Algeriet, Marocko och Tunisien har dock under senare år minskat.

Västtyskland har haft en mycket kraftig uppgång av biståndet, och det offentliga kapitalfödet därifrån har under 60-talet passerat det brittiska. De brittiska privata kapitalöverföringarna är ungefär lika stora som de västtyska och främst koncentrerade till samväldesländer-

Tabell 7:3 Det totala nettoflödet från DAC-länderna till u-länder med fördelning på offentligt bistånd och privata nettoöverföringar (milj US \$)

	1962			1974		
	Totalt nettoflöde	Offentligt bistånd	Privata överföringar	Totalt nettoflöde	Offentligt bistånd	Privata överföringar
Australien	74	74	..	544	430	81
Belgien	118	70	48	598	271	308
Canada	110	35	55	1 677	713	747
Danmark	15	8	7	191	168	15
Frankrike	1 395	945	418	3 362	1 615	1 545
Italien	390	80	279	420	218	171
Japan	286	85	118	2 962	1 126	1 039
Nederländerna	114	65	49	908	435	445
Norge	7	7	..	186	131	45
Portugal	41	36	..	..	..	..
Schweiz	161	5	156	345	68	239
Storbritannien	744	421	323	2 302	731	1 430
Sverige	37	18	19	640	402	206
USA	4 305	3 182	819	9 931	3 439	4 934
Västtyskland	609	405	143	3 173	1 430	1 469
Österrike	31	2	17	203	60	132
Totalt	8 437	5 438	2 453	27 553	11 316	12 832

Källa: Development co-operation, Paris 1975 (OECD)

na, där *Storbritannien* har en lång tradition i fråga om både bistånd och privatinvesteringar. Det västtyska biståndet är spritt över ett stort antal länder.

På fjärde plats och före *Storbritannien* som bidragsgivare kommer *Japan*, som i början av 60-talet svarade för en mycket blygsam del av resursflödet från DAC-länderna. Det japanska biståndet, som åtföljs av kraftigt ökade privatinvesteringar och kommersiella exportkrediter, är koncentrerat till Asien.

Canadas kapitalflöden har sedan 1962 visat en kolossal tillväxttakt. Det offentliga biståndet har ökat snabbare än de privata överföringar-

na och går i högre grad än i många andra länder via internationella organ. Det canadensiska biståndet är traditionellt inriktat mot samväldesländerna – ännu i dag har Indien en stor del av det totala biståndet -- men biståndet till andra länder ökar snabbare.

Även det *svenska* resursflödet till u-länderna har ökat mycket snabbt. Karakteristiskt för det svenska biståndet är att andelen som slussas genom internationella organ är mycket hög, och att de privata kapitalöverföringarna utgör en mycket liten och långsamt växande del.

FN:s generalförsamling antog på hösten 1970 en utvecklingsstrategi för 70-talet som bl a satte upp målet att varje i-land 1975 skulle

Tabell 7:4 Det totala nettoflödet och det offentliga biståndet som andel av BNP år 1962 och 1975 (procent)

	1962		1975	
	Nettoflöde	Offentligt bistånd	Nettoflöde	Offentligt bistånd
Australien	0,43	0,43	0,69 ¹	0,61
Belgien	0,91	0,54	1,12 ¹	0,59
Canada	0,27	0,09	1,18 ¹	0,57
Danmark	0,20	0,10	0,63 ¹	0,58
Frankrike	1,88	1,27	1,22 ¹	0,63
Italien	0,89	0,18	0,28 ¹	0,11
Japan	0,49	0,14	0,65 ¹	0,24
Nederländerna	0,85	0,49	1,31 ¹	0,75
Norge	0,13	0,14	0,81 ¹	0,66
Schweiz	0,24	0,05	0,74 ¹	0,19
Storbritannien	0,92	0,52	1,20 ¹	0,38
Sverige	0,24	0,12	1,15 ¹	0,82
USA	0,76	0,56	0,71 ¹	0,27
Västtyskland	0,68	0,45	0,83 ¹	0,40
Österrike	0,42	0,03	0,61 ¹	0,17
Totalt för DAC-länderna	0,80	0,52	1,02 ¹	0,36

¹ 1974

Källa: Development co-operation, Paris 1976 (OECD)

överföra 1 procent av sin totala produktion till u-länderna. För det offentliga biståndet ville man uppnå en andel om 0,7 procent av varje industrilands BNP. I Sverige sattes målet ännu högre, nämligen 1 procent redan för det offentliga biståndet. Nederländerna och Sverige är de enda DAC-medlemmar som nått detta mål.

Den relativa minskningen av de amerikanska offentliga kapitalöverföringarna framgår kanske tydligast om USA:s bistånd uttrycks som andel av BNP. Tabell 7:4 visar hur kraftigt andelen av BNP sjunkit för det amerikanska biståndet.

Andra länders bistånd

Fram till 1973 svarade DAC-länderna för över 90 procent av det totala kapitalflödet till u-länderna. Denna andel har sedan dess minskat. Enligt bedömningar som gjorts av OECD skall det finansiella flödet från icke-DAC-länder till u-länderna 1975 ha uppgått till cirka 18 miljarder, dvs nästan en tredjedel av totalflödet.

Hälften av dessa 18 miljarder utgjordes av upplåning på euromarknaderna och 2,5 miljarder kom från IMF:s oljefacilitet. Nära en miljard dollar kom från statshandelsländerna, huvudsakligen från Sovjetunionen och Folkrepubliken Kina. Kapitalöverföringarna från statshandelsländerna utgörs nästan helt av bistånd med Kina som största biståndsgivare mätt i relation till BNP. Kinas bistånd karakteriseras av att villkoren är mjukare än de andra statshandelsländernas och att det går till ett stort antal u-länder i Afrika och Asien. Huvuddelen av det sovjetiska biståndet går till Cuba och Nordvietnam.

Från OPEC-länderna överfördes 1975 nära 6 miljarder dollar, varav ungefär hälften var bistånd. De viktigaste biståndsgivarna var Saudi-arabien, Iran och Kuwait med Egypten och Syrien som största mottagare. Mer än hälften av det bilaterala OPEC-biståndet gick till andra arabländer.

De internationella biståndsorganen

Cirka 3,8 miljarder av det totala bilaterala biståndsflödet går genom internationella biståndsorgan, UNDP och FN:s fackorgan, såsom FAO och UNICEF. 1974 var nettoflödet via Världsbanken 1,2 miljarder

dollar och från hela FN-gruppen 700 miljoner dollar. Världsbanken beviljade under 1974–75 lån till 51 länder avseende ett sammanlagt belopp om drygt 4 miljarder dollar. IDA – vars uppgift är att på speciellt förmånliga villkor främja den ekonomiska uppbyggnaden i u-länderna – beviljade samtidigt 68 krediter till 34 länder avseende en totalsumma om 1,6 miljarder dollar. IFC slutligen, som deltar genom direkta investeringar i u-landsprojekt, gjorde investeringar till ett belopp av 212 miljoner dollar.

Bistandsmedel slussas också till u-länderna genom de s k regionala utvecklingsbankerna. Den största och mest betydande av dessa är den interamerikanska utvecklingsbanken (IDB). I Latinamerika finns därutöver två nybildade utvecklingsbanker, Karibiska utvecklingsbanken och Andean Development Corporation. I Manila ligger den asiatiska utvecklingsbanken. I Abidjan finns den afrikanska utvecklingsbanken, vars verksamhet försvårats av finansieringsproblem.

Inom de europeiska gemenskaperna finns en europeisk utvecklingsfond för finansiell och teknisk hjälp till associerade stater.

Vart går biståndet?

DAC-ländernas bilaterala bistånd går i dag till över 100 mottagarländer. Det totala nettoinflödet per capita i mottagarländerna är ungefär 10 dollar. Denna siffra bör ses i relation till det faktum att mer än 1 100 miljoner människor har en per capita-inkomst som är mindre än 200 dollar, och 200 miljoner människor en per capita-inkomst understigande 100 dollar.

Närmare hälften av det totala offentliga biståndet går till u-länderna i Asien och Oceanien. De stora mottagarländerna är Indien, Syd-vietnam och Indonesien. Det näst största mottagarområdet är Afrika, dit biståndet under 70-talets början ökat snabbt. Biståndet till Latinamerika har ökat långsamt och endast tre länder har ett nettoinflöde som överstiger 100 miljoner dollar.

Tabell 7:5 visar också den offentliga skuldbördan i de länder som år 1972 hade ett nettoinflöde av offentligt bistånd över 75 miljoner dollar. Den i särklass högsta skuldbördan vilar på Indien, med Brasilien, Indonesien, Israel och Pakistan med de närmast största skuldbelastningarna. Utanför de i tabellen nämnda länderna har även Iran, Argentina, Mexico och Chile skuldbördor som överstiger 2

Tabell 7:5 Nettoinflöden av offentligt bistånd, offentlig utländsk skuldbörda och servicekostnaden för denna (milj US\$)

	Nettoinflöde			Offentlig utländsk skuldbörda (utbet medel) december 1973	Räntor och amorte- ringar på offentlig skuld i procent av exportvärdet 1973
	1969	1972	1974		
Europa	256	299	129	8 528	—
Turkiet	172	242	49	2 800	10
Latinamerika	916	982	1 114	25 897	—
Guadeloupe	55	86	101	..	21
Martinique	63	100	106	..	20
Brasilien	138	94	127	6 424	14
Colombia	106	97	84	1 938	13
Afrika	1 635	2 101	2 935	14 467	—
Algeriet	131	107	122	3 110	11
Marocko	77	97	97	978	10
Tunisien	116	115	142	819	14
Zaire	85	123	181	1 017	7
Nigeria	85	90	71	707	2
Réunion	93	147	214	..	28
Mellersta Östern	167	262	322	9 761	—
Israel	54	86	117	4 520	21
Jordanien	48	106	83	223	4
Övriga Asien och Oceanien	3 065	3 608	4 975	27 836	—
Bangladesh	..	200	482	358	2
Indien	902	606	1 113	10 181	20
Pakistan	327	318	356	4 334	16
Indonesien	329	498	641	4 953	7
Sydkorea	338	361	253	3 141	14
Filippinerna	80	164	148	892	6
Sydvietnam	465	572	669	66	3
Papua Nya Guinea	119	199	262	..	2
Ospecificerat	257	503	822	—	—
Totalt	6 320	7 809	10 298	90 190	—

Anm. Tabellen omfattar länder med över 75 milj i nettoinflöde 1972

Källor: World Bank/IDA. Annual Report 1975: Development co-operation. Paris 1975 (OECD)

miljarder dollar.

De stora skuldbördorna innebär en kraftig belastning på respektive länders betalningsbalanser, därigenom att en betydande del av valuta-intäkterna åtgår till att betala amorteringar och räntor på de utländska lånen. Tabell 7:5 visar hur stor andel denna sk servicekostnad är för ett antal länder uttryckt i procent av de totala intäkterna från exporten av varor och tjänster. Länder med höga skuldbördor, såsom Indien och Israel, har också betydande ränte- och amorteringskostnader. Båda dessa länder får betala en femtedel eller mera av sina exportintäkter i servicekostnad för den utländska skulden. En mycket stor belastning på betalningsbalansen har också Egypten — hela 35 procent — samt Peru, Uruguay, Mexico och Zambia. Dessa belastningar på betalningsbalansen avser endast den *offentliga* skuldbördan. Därtill kommer för många u-länder ett betydande utflöde av valutor i form av räntor och amorteringar avseende exportkrediter och andra privata lån samt remitteringar i anslutning till direktinvesteringar.

Litteratur

- Berg, Helge, *En ny ekonomisk världsordning?*, Stockholm 1976, 32 s (Sveriges Industriförbund)
- Bouvang, C-J, "Hur finansieras u-ländernas betalningsunderskott?", *Ekonomisk Revy*, 1976:3, s 116—121
- Commodity trade and price trends*, Washington 1973, 106 s (IBRD)
- Development co-operation*, Paris 1975, 224 s (OECD)
- Eisler, Hans, *En saklig betraktelse*, Uddevalla 1969, 391 s (omfattande bibliografi över u-landslitteratur ingår) (SNS)
- Flow of resources to developing countries*, Paris 1973, 448 s (OECD)
- "Inför UNCTAD IV", *Aktuellt i handelspolitiken*, 1976:4, s 17—52
- Kubbaḥ, Abdul Amir Q, *OPEC Past and present*, Wien 1974, 182 s
- McBean, Alisdair, *Export instability and economic development*, London 1966, 364 s
- Myrdal, Gunnar, *The challenge of world poverty*, Penguin 1971, 464 s
- Norberg, C, *Hur använder man biståndsstatistiken?*, Stockholm 1972 12 s (SIDA) (stencil)
- Ohlin, Göran, "U-ländernas skulder och världsinflationen", *Ekonomisk Debatt*, 1973:6, s 349—360
- Radetzki, Marian, "Blir det fler u-landskarteller i oljekrisens spår?", *Ekonomisk Debatt*, 1974:3, s 159—165
- Radetzki, Marian, "Internationella råvaruavtal och nationella intres-

sen", *Ekonomisk Debatt*, 1973:6, s 361–368

The significance of basic commodities in world trade in 1970, New York 1974, 49 s (United Nations)

Södersten, Bo, *Internationell ekonomi*, Stockholm 1969, s 394–411

"UNCTAD IV – en summering", *Aktuellt i handelspolitiken*, 1976:6, s 17–20

World Bank/IDA, *Annual Report*, Washington 1975, 136 s

8 Det internationella betalningssystemet

Nästan varje land har ett myntslag eller valuta som endast kan användas inom det egna landet. Detta skapar komplikationer för de internationella ekonomiska transaktionerna vare sig de avser utbyte av varor och tjänster, transfereringar, kapitalrörelser eller arbetskraftsrörelser.

Ett företag vill kunna använda sina exportinkomster lika snabbt och lätt som sina inkomster från försäljning till en inhemsk kund för att betala inhemska leverantörer, utbetala löner till de anställda etc. Exportören måste då byta den utländska valutan mot inhemsk eller förmå den utländske kunden att betala i exportörens valuta. I båda fallen måste en växling mellan de båda valutorna ske, och detta förutsätter att det finns en marknad för båda valutorna och att det existerar ett bestämt bytesförhållande, en växelkurs, mellan valutorna. Om det finns en fastställd växelkurs, kan priset lätt uttryckas i endera av de båda valutorna. Om det finns en fungerande marknad, är det också för både leverantör och kund relativt likgiltigt i vilken av de båda valutorna avslutet sker.

Eftersom praktiskt taget varje land har en egen valuta, kommer också varje valuta att ha en mängd priser eller växelkurser. Den svenska kronan har ett pris i dollar, ett pris i D-mark, ett pris i pund, ett pris i franska francs etc. Alla dessa priser fastställs i princip på marknaden genom utbud och efterfrågan. Om t ex stora svenska inköp görs av varor från USA efterfrågas en stor mängd dollar, och priset på dollar räknat i svenska kronor kommer att stiga. För svenskar som då har D-mark skulle det kunna vara gynnsammare att köpa dollar med D-mark. Marknaden noterar snabbt sådana vinstmöjligheter, och även D-mark — liksom andra valutor — får ett högre pris, växelkurs, i svenska kronor. Genom den ökade svenska importen kommer således priserna på alla utländska valutor att skrivas upp, den svenska valutans relativa värde minskar och importen blir dyrare. Detta resonemang förutsätter att växelkursen kan röra sig fritt, dvs är rörlig, och att inga ingrepp görs av t ex centralbanken för att påverka valutans pris.

Vad krävs av ett internationellt betalningssystem?

För de enskilda företagen är det väsentligt att det finns valutamarknader, där såväl omedelbara (avista) köp och försäljningar som terminsaffärer (dvs avtal om köp eller försäljning i framtiden) kan ske. Det är också viktigt att ha rimliga möjligheter att bedöma växelkursernas utveckling på samma sätt som övriga marknadspriser. Om inte dessa förutsättningar finns kommer svårigheterna och osäkerheten att hämma de internationella transaktionerna.

Det enskilda landet har krav på det internationella betalningssystemet. Alla internationella transaktioner registreras som redan nämnts i landets betalningsbalans i form av valutainkomster eller valutautgifter. Denna betalningsbalans måste över tiden vara i ungefärlig jämvikt. Varaktighet och omfattning av eventuella jämviktsbrister brukar användas som en indikator på ett lands ekonomiska hälsa. Det är i betydande grad betalningsbalansen och storleken på landets innehav av guld och utländska valutor – den internationella likviditeten – som anger landets internationella kreditvärdighet eller soliditet. Guld- och valutareserven skall hjälpa landet att överbrygga temporära jämviktsbrister i betalningsbalansen, så att landet inte tvingas till marknadsstörande ingrepp, t ex importrestriktioner.

Den enskilda nationalstaten eftersträvar att ha sin totala betalningsbalans i jämvikt. Detta förutsätter att olika länders valutor är sinsemellan utbytbara, konvertibla. Konvertibiliteten innebär att det är möjligt att växla ett lands valuta mot ett annat lands, dvs att det finns en mångsidig valutamarknad. Råder inte konvertibilitet, måste landet eftersträva bilateral balans i betalningarna med varje enskilt land, eftersom det inte längre är möjligt att utjämna överskott i betalningarna med ett land mot underskott i betalningarna med ett annat. Ett betalningssystem utan konvertibilitet blir tungrovt och försvårar de internationella transaktionerna. Det är uppenbart att ett internationellt betalningssystem som baseras på utbytharhet förutsätter ett betydande förtroende mellan de i systemet deltagande länderna.

Till ländernas förpliktelser hör inte bara betalningen av utestående valutaskulder utan också en god internationell betalningsmoral i vidare mening. Detta innebär att länderna inte genom andra marknads-

störande ingrepp av t ex handelspolitisk eller industripolitisk natur får hindra den internationella verksamheten. Landet får inte heller genom åtgärder som påverkar växelkurserna försöka vinna fördelar gentemot andra länder. Ett land kan t ex genom att sänka den egna valutans kurs försvåra för importvaror att konkurrera på den inhemska marknaden, samtidigt som den egna exporten därigenom får prisfördelar i utlandet. Nettoresultatet blir – åtminstone på kort sikt – en förstärkt betalningsbalans.

Kraven på ett fungerande internationellt betalningssystem kan sammanfattningsvis generaliseras i fyra punkter. Systemet måste ge utrymme för fungerande valutamarknader och utbytbarhet (konvertibilitet) mellan alla viktiga länders valutor. Systemet måste vidare ange när, hur och i vilken grad enskilda länder får ändra sina växelkurser. Det är också nödvändigt att systemet fastställer vilka tillgångar länderna får inräkna i sina internationella reserver, och att sådana tillgångar finns i tillräcklig utsträckning. Det internationella betalningssystemet måste slutligen kunna skapa förtroende hos deltagande länder att alla ömsesidigt kommer att infria åtagna förpliktelser i fråga om såväl betalningspolitik som handelspolitik och ekonomisk politik. Protektionism, nymerkantilism och nationellt styrda växelkurser blir snabbt en följd av bristande förtroende.

Devalvering och revalvering

Växelkursförändringar är nationalstatens alternativ och komplement till ekonomisk-politiska och handelspolitiska åtgärder med syfte att förändra betalningsbalansen. Avsikten med en *devalvering* – också kallad depreciering eller nedskrivning – är att förändra växelkursen för att därigenom möjliggöra för landets exportörer att hålla högre priser räknat i den egna valutan eller att sänka sina priser på de utländska marknaderna. Samtidigt ger den ändrade växelkursen höjda priser på importerade varor. Under antagande att efterfrågan hemma och i utlandet åtminstone efter en viss tid reagerar för prisändringar, bör resultatet bli att exportens totala värde blir högre och importens totala värde lägre än annars skulle ha blivit fallet. Detta medverkar till en bättre balans i transaktionerna med utlandet, så att en eventuell jämviktsrubbnings i form av importöverskott undanröjs.

Syftet med en *revalvering* – också kallad appreciering eller

uppskrivning — är likaledes att eliminera en jämviktsbrist i de yttre betalningarna. I motsats till devalveringsfallet med underskott innebär jämviktsbristen i detta fall ett alltför högt överskott i den yttre balansen. En uppskrivning av växelkursen ger höjda priser på landets exportprodukter och sänkta priser på de importerade varorna. Resultatet bör därför bli att importvärdet blir högre och exportvärdet lägre än vad annars skulle ha blivit fallet, varigenom överskottet reduceras. En revalvering kan också användas för att bekämpa inflation, eftersom den tvingar exportörerna att hålla sina priser nere, samtidigt som billigare importvaror ökar konkurrensen.

Mellankrigstidens misslyckande

Valutornas internationella värde och växelkurserna har liksom olika länders interna sedelomlopp under olika perioder varit knutna till olika baser. Guldets var i flertalet länder fram till 1931 en bas för det internationella valutasystemet. Därefter fastställde centralbankerna själva — mer eller mindre i samråd med de politiska myndigheterna — sitt eget lands valutaparitet i förhållande till guldets. Under denna tid ingrep många länder i nationellt syfte i växelkurssättningen. Samtidigt som länderna på det sättet sökte vinna konkurrensmässiga fördelar, hämmades de internationella transaktionerna dessutom av ett växande antal handelshinder av olika slag. Det internationella förtroendet skakades, och det globala utbytet av varor och tjänster blev lidande.

Det var dessa erfarenheter som låg bakom de diskussioner som inleddes under 40-talets första hälft om ett nytt internationellt betalningssystem. Man ville med hjälp av detta system, som utgick från principen att växelkurserna skulle vara ”fasta”, främst nå tre mål. För det första ville man undvika ett återinförande av den kortsiktiga nationella politik som karakteriserat 30-talet. Vidare ville man ge företag och individer i olika länder bättre möjligheter att bedöma utvecklingen av olika valutors relativa värde, dvs vad framtida inkomster och utgifter i främmande valuta kunde komma att innebära.

Det tredje målet var att skapa en ökad press på länderna att hålla sin ekonomi i bättre jämvikt både internt och i förhållande till

omvärlden. Detta kunde ske genom att betona fasta växelkurser som ett internationellt önskemål och samtidigt minska enskilda länders möjligheter att själva manipulera kurserna. Växelkursen skall vara ett jämviktspris som ger rätt relation mellan priserna i det egna landet och priserna i övriga länder. Växelkursen är ett jämviktspris, om den – bortsett från tillfälliga störningar – skapar jämvikt i betalningsbalansen.

Bretton Woods-systemet

Det nya internationella betalningssystemet fick namnet Bretton Woods-systemet, eftersom det grundas på en överenskommelse mellan 44 stater 1944 i Bretton Woods, New Hampshire, USA. Genom överenskommelsen skapades ett internationellt organ, den internationella valutafonden (International Monetary Fund, IMF), som i dag har cirka 120 medlemmar. Viktigare stater som står utanför medlemskretsen är Schweiz samt de östeuropeiska länderna utom Rumänien.

Den grundläggande tanken i Bretton Woods-överenskommelsen är att växelkurserna skall vara *fasta*. För varje valuta fastställdes från början en officiell kurs uttryckt i en kvantitet guld eller USA-dollar enligt relationen 1 dollar = 0,889 g guld. Även om växelkurserna var i princip fasta, fanns det givetvis möjligheter att ändra dem. Varje medlemsstat kunde efter konsultation med valutafonden ändra sin växelkurs upp till 10 procent. Vid större förändringar än 10 procent krävdes alltid fondens samtycke; landet måste kunna bevisa att en "grundläggande jämviktsbrist" föreligger. Mindre avvikelser från de officiellt fastställda valutakurserna (pariteterna) tilläts enligt överenskommelsen. Kursen fick fluktuera 1 procent åt vardera hållet; vid större avvikelser var landets centralbank skyldig att ingripa genom köp eller försäljning av utländska valutor så att kursen höll sig inom de accepterade gränserna. I praktiken har centralbankerna inte bevakat kursutvecklingen gentemot varje valuta utan nöjt sig med att hålla kursen gentemot dollarn inom de överenskomna gränserna.

Den negativa inställningen till växelkursförändringar medförde att valutakurserna fram till 60-talet i regel undergick måttliga förändringar. USA gjorde inte någon förändring i sin valutakurs. England, Frankrike och de flesta andra västeuropeiska länder devalverade 1949 sina valutor med ungefär 30 procent. Frankrike deprecierade 1958

den franska francen med 18 procent. 1961 apprecierade Västtyskland och Nederländerna med 5 procent. 1967 devalverade Storbritannien med 15 procent, vilket följdes av kursförändringar i ett flertal andra länder. Systemet måste — inte minst med tanke på att växelkurserna bara är ett av många relativa priser — sägas ha haft en anmärkningsvärd stabilitet. Denna stabilitet dolde emellertid betydande jämviktsrubbningar som därigenom förvärrades och fick allvarligare konsekvenser än som kanske annars blivit fallet.

Bretton Woods-överenskommelsen innebar också att valutorna snarast möjligt skulle göras konvertibla, dvs utbytbara mot varandra, åtminstone i fråga om betalningen för varuhandel och andra löpande transaktioner. Konvertibiliteten växte långsamt fram och kan inte sägas ha blivit allmän förrän vid 1950-talets slut. USA åtog sig från början, utanför själva överenskommelsen, att på begäran från andra länders centralbanker lösa in dollar mot guld.

Bretton Woods-överenskommelsen tillåter valutakursförändring vid en "grundläggande jämviktsbrist". Vid tillfälliga överskott och underskott i olika länders betalningsbalanser däremot skall utjämning ske med hjälp av de egna guld- och valutareserverna. Medlemmarna i den internationella valutafonden skulle dessutom kunna låna från fonden, som fick kapital genom medlemsstaternas insatser i form av guld och egna valutor. Medlemsstaternas dragningsrätter — dvs rätt att få låna — är uppdelade i olika andelar, till sin storlek beroende av landets ursprungliga insats i fonden. Svårigheten att få låna och kraven på återbetalning växer ju fler andelar som utnyttjas. I regel har fonden fastställt stränga villkor för sina krediter och krävt återbetalning inom tre à fem år.

Utanför Bretton Woods-överenskommelsen och valutafonden har centralbankernas direkta samarbete (inom den internationella regleringsbanken) spelat en stor roll för det internationella betalningssystemets funktion. Av speciell betydelse har varit de s k swap-avtal som sedan 1962 slutits mellan olika länders centralbanker. Swap-systemet innebär ett utbyte av valutor mellan olika länder, i realiteten ett kortfristigt kreditarrangemang. Genom detta ger båda länders utländska reserver sken av att öka, och de som t ex spekulerar i en devalvering av endera valutan kan på det sättet förmås att avstå från valutarörelser som kunde skapa en kris. Även i andra former, bl a genom månatliga diskussionsmöten i Basel mellan de viktigaste centralbankernas chefer, har det direkta samarbetet mellan central-

bankerna utanför Internationella valutafonden ökat.

Tillsammans kan dessa åtgärder sägas ha medfört ett ökat internationellt förtroende, åtminstone fram till första hälften av 60-talet. Mycket tack vare detta förtroende underlättades liberaliseringen inte bara för varu- och tjänstehandeln utan också i fråga om betalningar och krediter.

Betalningssystemet i Östeuropa

De östeuropeiska staterna utom Rumänien står utanför den internationella valutafonden och dess samarbete. I Östeuropa finns i stället Comecon, rådet för ömsesidig ekonomisk hjälp, som bildades 1949 och är avsett att vara en organisation för ekonomisk samordning på alla områden inom östblocket. 1964 grundades Comecon-banken för reglering av medlemsländernas underskott och överskott gentemot varandra. Den ryska sk transferabla rubeln spelar en viktig roll som betalningsmedel i Östeuropa.

Valutaproblemen i Östeuropa är säregna, och man tycks ännu inte ha funnit någon lösning. De nationella valutorna har behållit sin karaktär av interna betalningsmedel som inte kan utnyttjas i internationella transaktioner. Genom utrikeshandels- och valutamonopol kan handeln styras och de inhemska priserna hållas oberoende av de priser som råder i omvärlden. Man strävar efter att skapa en inom Comecon konvertibel valuta, och sedan det målet nåtts skall försök göras att även åstadkomma konvertibilitet gentemot väst. Bilateralism, byteshandel och komplicerade betalningstransaktioner kan därför väntas förbli ett inslag i handeln med statshandelsländerna. Trots ett långsamt minskande antal bilaterala sk clearingavtal mellan öst och väst beräknas ännu cirka en femtedel av öst-västhandeln regleras genom sådana avtal.

Trögrörliga växelkurser

Bretton Woods-systemet undvek en upprepning av mellankrigstidens besvärligheter men ledde till andra problem. En grundförutsättning var att växelkurserna skulle vara mycket trögrörliga och att jämviktsrubbningar i stället skulle korrigeras med interna ekonomisk-politiska

medel. Tyvärr ledde detta till att många länder dröjde alltför länge att korrigera sina växelkurser. I stället vidtogs hårda interna ekonomiska åtstramningar samt handelspolitiska och nymerkantilistiska ingrepp. En orsak var att det nya systemet ej hade formulerat klara kriterier för vad en "grundläggande jämviktsbrist" egentligen var. I och med denna oklarhet kom växelkursförändringar att anta en politisk roll. En devalvering tedde sig nästan som en politisk prestigeförlust, och länderna tillgrip hellre under lång tid en rad drastiska åtgärder för att slippa skriva ned valutan. Valutafonden och andra länder kunde dock genom stramhet i kreditgivningen paskynda förloppet.

Det var givetvis svårare att förmå länder med yttre balansöverskott – och följaktligen behov av revalvering – att skriva upp sin valuta. Dessa länder hade bara en fortgående ökning av de internationella reserverna, något som ansågs fördelaktigt. Det enda direkt negativa för landet var att valutainflödet skapade ett inflationstryck. För Internationella valutafonden och utomstående länder var det desto svårare att förmå landet att revalvera som syftet egentligen var att hjälpa andra länder att minska sina underskott gentemot det revalveringsmogna landet. Systemet innebär ju att överskott i ett land alltid motsvaras av underskott i andra.

Dessa problem var under 50-talet av mindre betydelse. USA hade under hela denna period ett dollarutflöde, vilket mottogs och accepterades i Europa. Dollarn kom att fungera som både transaktionsvaluta och reservvaluta, i stor utsträckning beroende på att den var möjlig att lösa in i guld. Denna möjlighet utnyttjades, och världens samlade guldreserver omfördelades under 50-talet kraftigt i riktning från USA mot de västeuropeiska länderna. Den absoluta ökningen av världens guldreserver var obetydlig (34 miljarder dollar 1953, 38 miljarder 1960, 40 miljarder 1967).

Under 60-talet började de amerikanska betalningsbalansunderskotten att väcka oro i USA och i Europa. Omvärlden började förlora förtroendet för dollarn och alltmer lösa in sina dollar mot guld. Den amerikanska guldreserven sjönk snabbt, och under första hälften av 60-talet vidtog USA en rad åtgärder (exportstimulanser, kreditåtsamningar, restriktioner för direktinvesteringar i utlandet m m) för att minska dollarutflödet. Detta berodde inte främst på dålig jämvikt i de löpande transaktionerna med utlandet utan på snabbt växande militärutgifter, u-landshjälp, direktinvesteringar m m. Vidtagna åtgärder visade sig emellertid otillräckliga, och situationen betraktades

som kritisk 1965 då de utländska dollarinnehaven blev större än den amerikanska guldreserven.

Den internationella jämvikten underlättades inte av att några av de största handelsländerna vägrade att korrigera sina växelkurser. Storbritannien kämpade i mitten på 60-talet sedan en lång följd av år med en övervärderad valuta och återkommande balanskriser, vilka endast kunde lösas genom drastiska åtgärder och internationell upplåning. Bland överskottsländerna märktes främst Västtyskland, som både hade en stark grundbalans för de kommersiella transaktionerna och ett inflöde av spekulationskapital i väntan på en ytterligare och större revalvering än 1961. Från andra hälften av 60-talet blev Japan ett allt mer markerat överskottsland utan vilja att revalvera.

Lättrörligt kapital

I de internationella företagen och bankerna finns stora likvida tillgångar som lätt kan flyttas mellan länderna allt efter ändrade förväntningar om räntor, avkastningar eller växelkurser. US Tariff Commission har beräknat att de banker, företag och institutioner som använder den internationella penningmarknaden 1971 disponerade över cirka 270 miljarder dollar i korta lättrörliga tillgångar. Av dessa fanns mer än två tredjedelar i amerikanska banker och företag, så mycket som 110 miljarder enbart i amerikanska dotterföretag i utlandet. Samma år var världens samlade internationella reserver drygt 120 miljarder, i-ländernas 90. De lättrörliga tillgångarna var med andra ord tre gånger så stora som de totala i-landsreserverna.

Detta rörliga kapital i banker, företag och institut av olika slag kallas ofta spekulationskapital, dess rörelser spekulativa. Det har en sådan storlek att även marginella omplaceringar — 1 eller 2 procent av ovannämnda medel — på grund av tex en ränteändring kan hota även större länders betalningsbalanser och valutareserver (tabell 8:1).

Dollarn, det engelska pundet och D-marken har svarat för huvuddelen av efterkrigstidens valutaoro. Det är i stor utsträckning till eller från dessa tre valutor som spekulationskapitalet har rört sig. Dessa länders oförmåga -- eller det internationella betalningssystemets oförmåga att förmå dessa länder att korrigera sina växelkurser har vållat kriser på valutamarknaden och betydande misstro mot det internationella betalningssystemet. Den trögrörlighet i valutakurserna

Tabell 8:1 De totala internationella reserverna fördelade på region och viktigare länder 1960, 1967 och 1975

	1960		1967		1975	
	Mdr US \$ %		Mdr US \$ %		Mdr US \$ %	
Industriländer	47,1	78,2	61,3	82,5	121,9	53,4
Frankrike	2,3	3,8	7,0	9,4	12,6	5,5
Japan	1,9	3,2	2,0	2,7	12,8	5,6
Neder- länderna	1,8	3,0	2,6	3,5	7,1	3,1
Schweiz	2,3	3,8	3,7	5,0	10,4	4,6
Spanien	0,5	0,8	1,1	1,5	6,1	2,7
Sverige	0,5	0,8	0,8	1,1	3,1	1,4
Väst- tyskland	7,0	11,6	8,2	11,0	31,0	13,6
USA	19,4	32,2	14,8	19,9	15,9	7,0
Utvecklings- länder	9,5	15,8	13,0	17,5	88,0	38,6
Latinamerika	3,0	5,0	3,4	4,6	19,0	8,3
Venezuela	0,6	1,0	0,9	1,2	8,9	3,9
Afrika	1,9	3,2	2,3	3,1	11,9	5,2
Mellersta Östern	1,4	2,3	3,1	4,2	42,7	18,7
Iran	0,2	0,3	0,3	0,4	8,8	3,9
Saudi- arabien	0,2	0,3	0,8	1,1	23,3	10,2
Övriga Asien	3,1	5,2	4,1	5,5	13,6	6,0
Totala reserver	60,0	100	74,3	100	227,9	100

Anm. Tabellen nämner alla länder med reserver om minst 6 miljarder dollar 1975 samt Sverige

Källa: International Financial Statistics (IMF)

som eftersträvades genom Bretton Woods-överenskommelsen visade sig skapa ekonomiska och politiska problem av ett nytt slag.

De yttre förutsättningarna för det internationella betalningssystemet var inte heller i andra avseenden desamma som 20 år tidigare.

En internationell kreditmarknad började växa fram under 1960-talet, och tillväxten accelererade in på 70-talet. Eurovalutamarknaden (den kortfristiga internationella kreditmarknaden) beräknas t ex ha tiodubblats från 25 miljarder dollar 1967 till 250 miljarder 1975 (tabell 8:2), trots de valutafluktuationer, bankkrascher och förtroendekriser som under 1973 och 1974 stoppade upp utvecklingen. Den långfristiga internationella kreditmarknaden (obligationsmarknaden) har också växt snabbt. De internationella emissionerna beräknas till 0,6 miljarder dollar 1962 och nära 10 miljarder 1972. Åren 1973 och speciellt 1974 medförde tillbakagångar, men 1975 överträffades 1972 års emissionsbelopp med bred marginal.

Tabell 8:2 Eurovalutamarknadens tillväxt 1970–75

År	Bruttostorlek		Nettostorlek ¹		Nettostorlek Inkl utomeuro- peiska centra	
	Mdr US \$	Tillväxt %	Mdr US \$	Tillväxt %	Mdr US \$	Tillväxt %
1970	76	33	57	29	—	—
1971	93	29	71	25	—	—
1972	132	35	91	28	105	—
1973	191	45	132	45	155	47
1974	220	15	177	34	210	35
1975 (prel)	250	14	215	20	250	20

¹ "Nettostorlek" avser inlåning minus interbank-tillgodoavanden

Källa: Bank for International Settlements

Valutakriser

1967 hotades både USA och Storbritannien av rekordstora underskott. Resultatet blev att Storbritannien till sist tvingades att devalvera – i november – och därpå följde spekulationer med åtföljande

valutautflöde från både USA och Storbritannien. Förväntningar om guldprishöjningar uppstod.

1968 utsattes pundet för nya spekulationer, och sådana drabbade också den franska francen efter den politiska krisen på våren. Eftersom D-marken förväntades bli uppskriven, strömmade stora mängder kapital till Västtyskland. Efterfrågan på guld fortsatte att växa, och i mars beslöt de s k guldpool-länderna med USA och England i spetsen att släppa guldpriset på marknaden utanför centralbankerna fritt.

Under 1969 släppte Västtyskland under en tid växelkursen fri för att därefter genom en revalvering fastställa ett nytt värde. 1970 meddelade Canada att man inte längre avsåg att söka hålla Canada-dollarerna vid något fast värde utan låta denna flyta. Under 1970 fick USA efter två års relativt stark betalningsbalans ånyo ett betydande underskott, bl a på grund av ett stort kapitalutflöde, och balansläget försämrades under 1971. Även handelsbalansen visade då ett underskott – för första gången sedan 1893. En kraftig spekulation mot dollarerna uppstod. Genom dollarutflödet ökade de internationella valutareserverna kraftigt.

Betalningssystemets sammanbrott

Under 1971 accelererade dollarutflödet till Europa och Japan. Det blev allt svårare för de olika länderna att hålla sina växelkurser inom de överenskomna ramarna och i början av maj stängde den västtyska centralbanken valutamarknaden och släppte kursen på D-mark fri. Nederländerna följde det västtyska exemplet, medan de schweiziska och österrikiska valutorna skrevs upp. Japan, England, Frankrike och en del andra länder sökte hålla dollarinflödet tillbaka genom olika former av direkta regleringar.

Valutaoroligheterna fortsatte och förstärktes då uppgifter om ytterligare försämring av den amerikanska handelsbalansen kom. Kraven på guldinlösen av dollar fortsatte, och den 15 augusti förklarade president Nixon att centralbankernas dollarinnehav inte längre var utbytbara mot guld hos den amerikanska valutamyndigheten. Dollarkrisen var total, och valutamarknaderna stängdes.

I och med att USA avskaffade dollarns guldvärdegaranti ansåg sig inte heller andra länder kunna garantera ett visst pris på dollar i sina

egna valutor. När valutamarknaderna åter öppnade lät därför de flesta centralbankerna sina valutor flyta. Därigenom steg kurserna på dessa länders valutor i förhållande till dollarn, och det spekulativa kapitalflödet avtog.

Under fyra månader rådde rörliga växelkurser. I december 1971 enades man om en ny uppsättning växelkurser att använda som riktmärke. De nya kurserna innebar att dollarn devalverades mot andra valutor med i genomsnitt cirka 12 procent, mest gentemot japanska yen (cirka 16 procent) och minst mot svenska kronor och italienska lire (cirka 7,5 procent). De tillåtna avvikelserna från den s k riktkursen sattes till 2,25 procent i vardera riktningen i stället för tidigare 1 procent.

Under 1972 fortsatte valutamarknaderna att vara oroliga. Det första land som drabbades av en valutakris var Storbritannien, som till allmän förvåning under sommaren beslöt att förklara pundkursen flytande.

I början av 1973 stod det klart att det amerikanska handelsunderskottet åter ökade, och attackerna mot dollarn intensifierades. I mitten av februari företogs en ny allmän omvärdering av riktkurserna som innebar att dollarn åter devalverades gentemot de betydande valutorna (utom mot pundet, vars kurs var rörlig) med mellan 7 procent (mot svenska kronor) och 16 procent (mot yen). Redan efter en vecka utsattes de nya marginalerna för påfrestningar av en omfattning som tvingade länderna att stänga valutamarknaderna under 14 dagar för överläggningar.

I april 1972 beslöt EG-länderna att som ett första steg mot en monetär union intensifiera sitt valutasamarbete och knyta sina valutor närmare varandra inom den s k "valutaormen". Dess innebörd är att marknadskurserna för medlemmarnas valutor skall hållas inom 2,25 procents marginaler, medan man (från mars 1973) låter valutorna flyta mot dollarn. Svårigheterna att klara detta valutasamarbete har varit stora. Storbritannien och Italien lämnade samarbetet på ett tidigt stadium, Frankrike har gått ut och in (senast ut i mars 1976). I juni 1976 är Västtyskland, Benelux-gruppen och Danmark med i samarbetet, Norge och Sverige är associerade (sedan maj 1972 respektive mars 1973), och Österrike har en informell anknytning. Schweiz begärde 1975 att få ansluta sig till "ormen" men mötte ett franskt veto.

Speciella dragningsrätter

Vad gjorde under denna orosfyllda period Internationella valuta-fonden? Fondens inflytande var under många år svagt, men inom dess ram började under 60-talet allt intensivare diskuteras tanken att öka världens likviditet genom en ny typ av betalningsmedel. Ett av skälen till valutakriserna ansågs nämligen vara att de internationella reserverna ökade långsammare än de ekonomiska transaktionerna (tabell 8:3). Dessa reservers andel av världens totala export av varor och tjänster minskade från 56 till 33 procent mellan 1960 och 1970 men steg åter till över 90 procent 1975.

Tabell 8:3 De totala internationella reserverna uppdelade på olika tillgångar 1969, 1967, 1970 och 1975

	1960		1967		1970		1975	
	Mdr % US \$		Mdr % US \$		Mdr % US \$		Mdr % US \$	
Guld	38,0	63	39,5	53	36,9	40	41,6	18
Speciella dragningsrätter (SDR)					3,1	3	10,3	5
Reservposition i Internatio- nella valuta- fonden (IMF)	3,6	6	5,7	8	7,7	8	14,8	7
Utländska valutor	18,6	31	29,0	39	45,4	49	161,3	70
Totala reserver	60,2	100	74,2	100	93,2	100	227,9	100
Totala reserver i % av världs- exporten		56		39		33		28 ¹

¹ 1974

Källor: *International Financial Statistics* (IMF); *International Trade* (GATT)

Förslaget om en ny typ av internationellt betalningsmedel diskuterades på flera av fondens årsmöten och godkändes slutgiltigt 1969. Det nya betalningsmedlet kallades speciella dragningsrätter (special drawing rights, SDR). De speciella dragningsrätterna innebär att man genom en bokföringstransaktion mellan Internationella valutafonden och dess medlemsländer har skapat ett nytt betalningsmedel och ökat den internationella likviditeten. Dragningsrätter får tas upp som en tillgång i respektive lands guld- och valutaresev (tabell 8:3). Genom beslutet kom ett belopp om 9,5 miljarder dollar att tilldelas medlemsländerna under perioden 1970-72 i proportion till deras ordinarie kvoter i valutafonden.

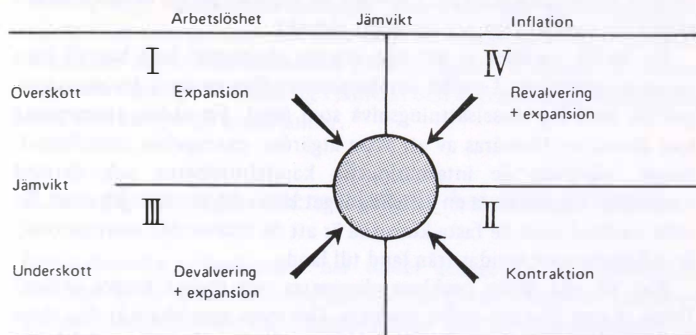
De speciella dragningsrätterna ökade världens internationella reserver med ungefär en tiondel under perioden 1970-72. De tilldelas medlemsländerna utan motprestation och innebär ingen återbetalningsskyldighet, så länge medlemslandet inte utnyttjar mer än 70 procent av sin tilldelning. De speciella dragningsrätterna kan endast utnyttjas mellan centralbankerna då ett land är i behov av valutor. Landet måste anmäla sin önskan att använda SDR till valutafonden, som anvisar ett eller flera länder som då har skyldighet att till det frågande landet sälja konvertibla valutor mot SDR. Ett lands skyldighet att sälja valutor mot SDR är dock begränsad; inget land behöver ta på sig SDR till ett större belopp än tre gånger den egna tilldelningen.

Fasta eller rörliga växelkurser?

Det internationella betalningssystemet består i dag av en blandning av rörliga och fasta växelkurser — de senare med större variationsmöjligheter än tidigare — och diskussionen om de båda alternativens för- och nackdelar har övergått från att vara ett nationalekonomernas till ett politikernas och centralbankschefernas debattämne. Utvecklingen har visat hur senfärdighet i att anpassa växelkurserna skapar spekulativa kapitalrörelser och internationella betalnings- och valutakriser. Utvecklingen har också visat svårigheterna för de enskilda länderna att vid fasta växelkurser föra en ekonomisk politik som motverkar internationell inflationsspridning.

Diskussionen om fasta kontra rörliga växelkurser brukar anknytas till olika kombinationer av interna och externa jämviktsbrister

Illustration 8:1 Inre och yttre jämviktsbrister som ekonomisk-politiskt problem



Källa: Assar Lindbeck, Ekonomisk politik i en internationaliserad värld,

(illustration 8:1). I denna illustration är det vid fasta växelkurser lätt att genom ekonomisk-politiska åtgärder lösa de jämviktsbrister som uppstår i zonerna I och II. Kraven på åtgärder kommer där att vara desamma för att rätta till både den yttre och den inre balansen. I zonerna III och IV däremot är behoven av åtgärder för att rädda den yttre respektive den inre balansen motstridiga, och därför erfordras en växelkursjustering. Det är försöken att lösa sådana ekonomisk-politiska s k "dilemmafall" utan växelkursförändringar som skapat många av efterkrigstidens problem.

Vid rörliga växelkurser kan någon extern jämviktsbrist aldrig förekomma, eftersom priset på valutan kontinuerligt anpassar sig efter utbud och efterfrågan. Detta ställer helt andra krav på den ekonomiska politiken än fasta växelkurser. En jämförelse mellan fasta och rörliga växelkurser måste därför utgå från att också den ekonomiska politiken är helt annorlunda.

Fördelarna med fasta växelkurser har tidigare berörts. En påtaglig fördel är att individer och företag med ganska stor säkerhet kan förutse den framtida kursutvecklingen och därigenom bedöma de inkomst- och utgiftsmässiga konsekvenserna av internationella transaktioner. Nackdelen är å andra sidan att på kort sikt betydande osäkerhet kan uppstå inför hot om revalveringar och devalveringar. Destabiliserande kapitalrörelser — spekulation — uppkommer. Den

andra nackdelen med fasta kurser är att tullar och andra restriktioner, nymerkantilistiska ingrepp, reglering av kapitalrörelser m m används i stället för växelkursen för att skapa jämvikt.

En tredje nackdel är att den interna ekonomin helt kan få bära anpassningsbördan. I stället för devalvering förs en stark åtstramningspolitik med låg sysselsättningsnivå som följd. En sådan åtstramning kan dessutom försvåras av att vissa åtgärder, exempelvis ränteförändringar, påverkar de internationella kapitalrörelserna och därmed ytterligare kan förvärra en i utgångsläget besvärlig betalningsbalans. En sista nackdel med de fasta kurserna är att de tillåter den internationella inflationen att spridas från land till land.

Kan då alla dessa problem elimineras om rörliga kurser införs? Dessa skapar givetvis andra problem. Det mest uppenbara är den stora osäkerheten om den framtida kursutvecklingen. Denna nackdel blir mindre om valutamarknaderna fungerar för både avista- och terminsaffärer. Det är en smaksak om man föredrar ständiga och kontinuerliga förändringar framför språngvisa och större sådana. En sak är emellertid klar: spekulatör kommer i ett system med rörliga växelkurser att verka stabiliserande, inte destabiliserande som vid fasta kurser.

En annan nackdel vid rörliga växelkurser är att de två fall i illustration 8:1 som vid fasta växelkurser var lätta att komma till rätta med vid rörliga växelkurser blir svåra. I zon I kommer kombinationen av arbetslöshet och överskott att leda till en fortlöpande revalvering, vilket tenderar att försvåra exporten och öka arbetslösheten. Den ekonomiska politiken måste tillgripa starkare stimulansåtgärder vid rörliga än vid fasta växelkurser. Ännu svårare är problemen i zon II, där landet måste acceptera både en viss kostnadsinflation och en restriktiv politik. Ett tredje problem vid rörliga kurser är att centralbankerna kan komma att alltför mycket intervensera till det egna landets fördel.

Sammanfattningsvis kan sägas att med fasta kurser kan följande språngvisa kursförändringar och destabiliserande spekulatör, inflatoriska prisgenomslag från världsmarknaden, direkta restriktioner av de internationella transaktionerna för att stärka betalningsbalansen och arbetslöshet för att dämpa importen. Med de rörliga växelkurserna kan följande osäkerhet för företagen, en accentuerad inflation i länder med inhemska inflationstendenser samt risk för manipulerade växelkursförändringar. Sannolikt är det också så att fasta växelkurser fordrar en

djupare samordning av olika länders ekonomiska politik, t ex i fråga om räntor, samt växelkursförändringar. Den nationella självständigheten måste i viss mån ges upp, det nationella beroendet ökar. Rörliga kurser återställer delvis nationalstatens självständighet, eftersom betalningsbalansen ständigt befinner sig i jämvikt och ej framtvingar samordning med eller hänsyn till andra länder.

Krav på ett nytt internationellt betalningssystem

Internationella valutafonden har under senare år, bl a genom införandet av de speciella dragningsrätterna, på nytt kommit i centrum för det internationella betalningssystemet och för diskussionerna om en reformering av detta. Utgångspunkten för reformarbetet har varit de senaste årens betalningskriser. Diskussionerna om reformerna har ägt rum inom den 1972 bildade ministerkommittén, den s k 20-kommittén, och speciellt avsett följande frågor.

Fasta eller rörliga växelkurser. Man har försökt behålla en av hörnstenarna i Bretton Woods-systemet, de fasta växelkurserna, men velat införa en ökad grad av flexibilitet. Uttrycket "fasta men justerbara pariteter" har använts. Rörliga -- men kontrollerade -- växelkurser utesluts inte heller.

Anpassningar och sanktioner. En central fråga är hur anpassningarna av växelkurserna skall ske. Från amerikansk sida har önskats en s k objektiv indikator, som skulle utgöras av förändringar i valutareserven och som skulle initiera konsultationer inom valutafonden, anpassningsåtgärder etc. Från europeisk sida har man menat att en allmän bedömning av betalningsbalansproblemet i stort måste föregå en diskussion om anpassningsåtgärder. I fråga om sanktioner diskuteras såväl beslutunderlag och valutafondens roll som vilka sanktioner som kan tillåtas. En grundtanke i det nya systemet är symmetri, dvs att anpassningsbördan i lika hög grad skall vila på överskotts- och underskottsländer.

Speciella dragningsrätter. Enighet råder om att speciella dragningsrätter i framtiden skall bli den huvudsakliga reservtillgången och att betydelsen av guld och utländsk valuta skall minska. En utestående fråga är bestämningen av de speciella dragningsrätternas värde.

"Länkfrågan". Frågan om skapandet av ny likviditet genom speciella dragningsrätter har, något konstlat, sammankopplats med

biståndet till utvecklingsländerna. Man förefaller enig om att utvecklingsländerna bör ges ytterligare likviditet.

Ett "reformerat" betalningssystem

Det ursprungliga målet var att en plan för ett nytt system skulle föreligga sommaren 1974. Detta skedde aldrig, men i januari 1976 hölls på Jamaica ett antal möten i Internationella valutafondens regi, och då lyckades finansministrarna komma överens om vissa grundstenar för ett reformerat internationellt betalningssystem.

För det första beslöt man att ändra valutafondens stadga så att varje enskilt medlemsland har formell rätt att självt besluta om kursen på sin valuta. Därmed övergavs det officiella guldpriset, och det nuvarande tillståndet med rörliga kurser blev officiellt erkänt och legaliserat. Samtidigt åtog sig medlemsländerna att inte missbruka sina fri- och rättigheter på valutaområdet genom handelspolitiska eller andra åtgärder, t ex devalveringar i konkurrenssysfte.

För det andra enades man om att valutafonden skulle sälja ut en sjättedel av sitt guldinnehav under de närmaste fyra åren. Den första guldauktionen ägde rum i juni 1976. Intäkterna från gulförsäljningen skall gå till en särskild fond som ger stöd på mjuka villkor till länder med en per capita-inkomst som 1973 understeg 350 dollar. Ytterligare en sjättedel av fondens guldinnehav skulle återlämnas till medlemsländerna i proportion till deras kvoter i fonden.

För det tredje kom man överens om att öka kvoterna i fonden med en knapp tredjedel samt att omfördela dessa kvoter något. Därigenom fick bl a USA och Storbritannien minskade andelar, medan OPEC-länderna fördubblade sin andel från 5 till 10 procent. I väntan på att dessa kvotförändringar ratificeras – vilket kan ta mer än ett år – har medlemmarnas rätt att låna i fonden utökats med 45 procent.

Jamaica-mötet lämnar många oklara punkter, t ex om guldets verkliga lämnar sin roll i betalningssystemet eller om de speciella dragningsrätterna någonsin kommer att ersätta guldets eller reservvalutorna. Klart är emellertid att valutafondens nya stadga kommer att tillåta en återgång till de gamla paritetsvärdena och de fasta växelkurserna.

Det internationella betalningssystemet spelar en grundläggande roll för världsmarknaden och påverkar direkt politik och åtgärder på

praktiskt taget alla ekonomiska områden. Ett betalningssystem som åtnjuter allmänt förtroende är en förutsättning för en fortgående internationalisering.

Litteratur

- Andersen, Steffen Elkliaer, *Reformen af det internationale valutasystem, oljekrisens finansielle følger og EF's økonomiske og monetære union*, København 1974, 100 s (Institutet for fremtidsforskning)
- Ekonomisk Orientering*, 1973:2, temanummer om det internationella betalningssystemet, 35 s (Svenska Bankföreningen)
- "Floating on oil", *Economist*, March 23, 1974, 86 s (Survey of international banking)
- Fournier, H och Wadsworth, J E (ed), *Floating exchange rates; the lessons of recent experience*, Leyden 1976, 229 s (SUERF)
- International financial statistics* (IMF, månadspublikation)
- IMF, *Annual Report*
- Jalakas, Rudolf, *Dollarns kris och världens betalningssystem*, Stockholm 1972, 32 s (Utrikespolitiska institutet)
- Lindbeck, Assar, *Ekonomisk politik i en internationaliserad värld*, Karlskrona 1973, 23 s (Handelsbankens småskriftsserie)
- Machlup, Fritz, *Kris i valutasystemet; är pappersguldet lösningen?*, Uddevalla 1970, 212 s (SNS)
- Malmaeus, Carl och Norgren, Christian, *Eurodollars-eurobonds; dagens internationella penning- och kapitalmarknad*, 170 s, Stockholm 1971
- Quinn, Brian Scott, *The new euromarkets*, London 1975, 274 s
- Reform of the international monetary system*, Washington 1972, 57 s (IMF), (Report by the executive directors to the board of governors)
- Södersten, Bo, *Internationell ekonomi*, Stockholm 1969, s 245-330, 455-515
- Wallich, Henry C., *The monetary crisis of 1971 - the lessons to be learned*, Washington 1972, 84 s (Per Jacobsson Foundation).

9 Världsmarknaden och Sverige

Världsmarknaden har i tidigare kapitel behandlats globalt. Detta kapitel skall se de olika företagserna ur det enskilda landets perspektiv. Syftet är att konkretisera vad internationaliseringen innebär för ett enskilt land och ge begreppen världsmarknad och internationalisering en praktisk innebörd. Att välja Sverige som exempel har inte bara fördelen att begrepp och illustrationer blir bekanta för läsaren. Sverige är dessutom ett land som traditionellt ansetts vara i särskilt hög grad internationellt inriktat och för sitt ekonomiska framåtskridande och sin välbefinningsutveckling speciellt beroende av transaktionerna med utlandet. Samtidigt är den svenska rollen på världsmarknaden i regel liten och de svenska möjligheterna att influera världsmarknadsutvecklingen ganska obetydliga.

Sveriges internationella beroende

Liksom andra små och högt industrialiserade länder är Sverige för sin ekonomiska expansion och standardstegring starkt beroende av världsmarknaden. De flesta områden i vår samhällsekonomi – företags-, stats-, kommun- och hushållssektorerna – har mer eller mindre omfattande ekonomiska förbindelser med utlandet. Företagen köper och säljer varor och kunnande, svenska företag investerar utomlands och utländska investerar i Sverige, kapital lånas upp eller lånas ut, staten ger bidrag eller lån till utlänterna, turister kommer och far och utländska arbetare skickar hem en del av sin lön.

I första hand avser företagens internationella beroende i regel försäljning på utlandsmarknaderna. Men stor export leder ofta förr eller senare till ett behov att fördjupa kontakten med utlandet genom etablering av dotterbolag. Följden har blivit att de största exportföretagen också ofta är de största utlandsinvesteringarna. Samtidigt är de givetvis starkt beroende av import av olika slag: varor, teknik och

arbetskraft på olika nivåer. Beroendet framträder bl a i ett ökande antal samarbetsavtal, ofta konsoliderade i form av minoritetsinvesteringar, över gränserna. För att möta dessa behov har utbildningen blivit alltmer internationaliserad, och alltmer företagspersonal studerar vid utländska universitet och specialskolor.

De i traditionell bemärkelse mest exportintensiva industriföretagen domineras av basindustrierna skog, gruvor och järn (t ex LKAB, SCA och Sandvik). Svensk uppfinningsrikedom hävdar sig också väl på utlandsmarknaderna, t ex Victor Hasselblads kameror, Stenbergs-Flygts dränkbara pumpar och ABU:s sportfiskerullar.

Koncentrationen av exporten är hög. 1975 svarade de 15 största exportörerna för hälften av Sveriges totalexport. Det största exportföretaget var Volvo (6,8 miljarder kronor) med drygt 9 procent av varuexporten följt av Statsföretag (3,9), L M Ericsson (3,0), ASEA (2,5) och Saab-Scania (2,4 miljarder). Tillsammans svarar dessa fem exportörer för en fjärdedel av varuexporten.

Importintensiteten är inte kartlagd på liknande sätt, men importens betydelse kan illustreras med att den uppskattas ingå med cirka 20 procent i industrins samlade förädlingsvärde.

Alla dessa transaktioner registreras i princip i betalningsbalansen. När denna redovisas brutto, dvs visar inflöden och utflöden separat, får man en bild av utlandstransaktionernas totala omfattning och inbördes betydelse (tabell 9:1).

Tyvärr är emellertid betalningsbalansstatistiken på många områden bristfällig och vissa transaktioner redovisas överhuvudtaget inte. Därför tvingas man i betalningsbalansen införa den s k restposten, som under senare år varierat mycket kraftigt. Den svenska ekonomins internationalisering är dessutom mera omfattande än vad som framgår av de statistiskt registrerade transaktionerna över gränserna. De svenska företagen i utlandet och den utländska arbetskraften i Sverige innebär t ex ett djupare beroende än som kan avläsas i allmän statistik och betalningsbalans. Genom de internationella kontakterna strömmar dessutom kunskaper, idéer och impulser över gränserna utan att registreras. Den samlade effekten av denna internationella rörlighet på alla områden blir att den nationella handlingsfriheten i fråga om handelspolitik, ekonomisk politik, socialpolitik etc beskärs.

Tabell 9:1 Sveriges betalningsbalans brutto 1960 och 1975 (milj kr)

	1960		1975	
	Inflöde	Utflöde	Inflöde	Utflöde
Handelsbalans				
Varuexport	13 233		72 227	
Varuimport		14 897		74 000
Tjänstebalans	4 096	2 750	13 979	15 782
Transport och försäkring	2 815	1 167	8 101	5 205
Turism	349	456	1 425	3 967
Räntor och utdelningar	244	92	1 314	1 570
Patent, licenser och royalties	142 ¹	234 ¹	162	480
Entreprenadarbeten m m			657	1 201
Provisioner	117	173	209	1 183
Transfereringsbalans	38	92	119	2 824 ²
Privata	38	92	107	711
Offentliga			12	2 113
Kapitalbalans	270	170	23 389	15 992
Direkta investeringar	103	148	651	2 103
Övrigt privat kapital	78	10	21 610	13 100
Stat och kommuner	89	12	1 128	789
Reserv av guld och utländska valutor, nettoförändring		159	5 076	

¹ Statistiken delar upp denna post först år 1964, då in- och utflödena var för patent m m 51 resp 123 miljoner kronor, för entreprenadarbeten 38 resp 147 miljoner

² Därav är utländsk arbetskrafts banköverföringar 138 miljoner; det totala beloppet för sådana remitteringar torde vara betydligt större

Källa: Sveriges Riksbank

Försök att mäta utlandsberoendet

Det internationella beroendet för ett land är i regel avhängigt av landets storlek. Sverige har bara ungefär 0,2 procent av världsbefolkningen och är följaktligen ett litet land. Vår andel av världsproduktionen är däremot drygt 1 procent, vilket är en följd av den höga industrialiseringsnivån. Köpkraften, mätt som BNP per invånare, är bland de högsta i världen, men ur företagets synvinkel är Sverige ändå en liten marknad. Det starka beroendet av världsmarknaden bekräftas av att den svenska andelen av världshandeln är ännu högre, ungefär 2 procent.

Tyngdpunkten i Sveriges utlandsberoende ligger på varuhandeln. Denna är cirka fyra gånger större än värdet av tjänstetransaktionerna (inklusive transfereringarna) och cirka 20 gånger större än kapitaltransaktionerna (tabell 9:1). Varuexporten respektive -importen motsvarar i värde ungefär 25 procent av den totala svenska produktionen. Om man mäter utrikesberoendet som summan av varu- och tjänsteexporten i procent av BNP ligger andelen över 30 procent.

Betalningsbalansen kan också mätas netto, dvs bara visa över- eller underskott för varje transaktion. Den markerar då i vilken mån den svenska ekonomin varit i jämvikt med världsmarknaden (illustration 9:1 och 9:2).

Betalningsbalansen visar varje år det sammanlagda resultatet av konjunkturella förändringar och trendmässiga förskjutningar. Sveriges regelmässiga underskott i varuhandeln förbyttes under åren 1971–73 i ett betydande, tillfälligt överskott. Tjänstebalansens traditionella överskott har omvandlats i ett växande underskott; detta beror framför allt på kraftigt ökande turistutgifter. Ett ytterligare trendmässigt drag är det snabbt stigande nettoutflödet av transfereringar, huvudsakligen bistånd till u-länderna.

För att balansera de kraftigt stigande löpande transaktionerna med utlandet har den svenska guld- och valutareserven byggts upp kontinuerligt (illustration 9:3). Under senare år har reserverna, med undantag för 1974, ökat mycket kraftigt sammanhängande både med den internationella likviditetsökningen och med den dämpade svenska konjunkturen (som hållit importökningen nere och frigjort resurser för export). Trots detta motsvarar reserverna mindre än tre månaders import.

Den svenska kapitalbalansen har sedan 1960 under flertalet år visat

Illustration 9:1 Handelsbalansens, tjänstebalansens, transfereringsbalansens och kapitalbalansens utveckling 1960–1975 (mkr)

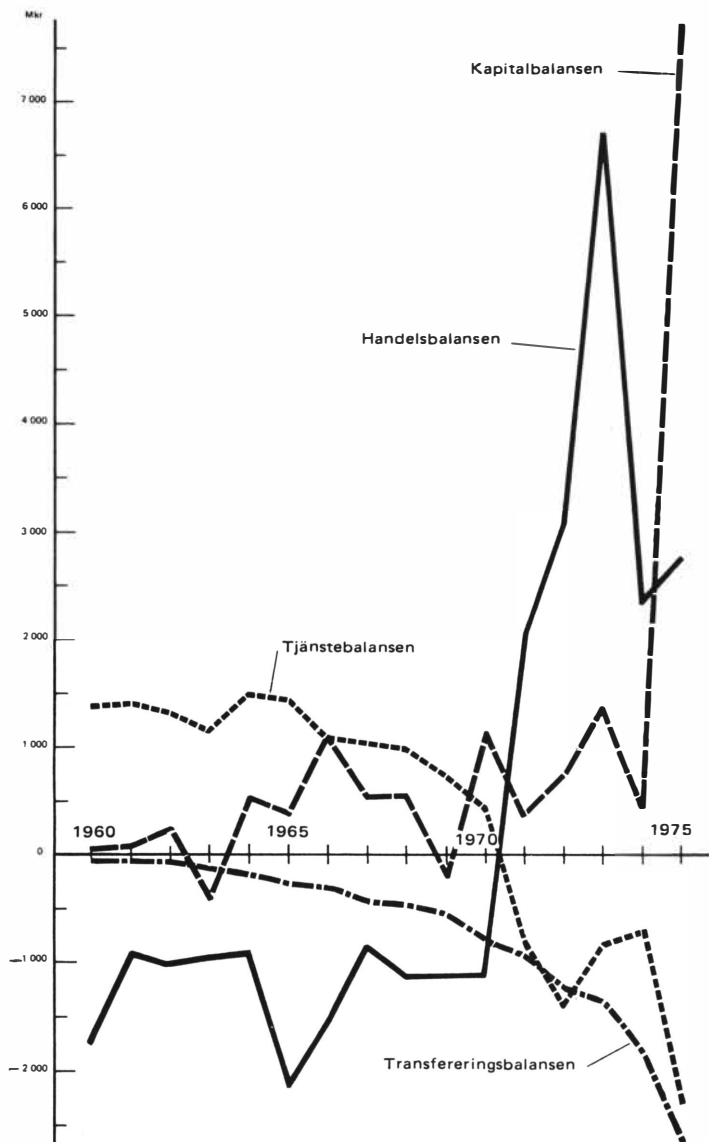


Illustration 9:2 Utvecklingen av sjöfartsnettot, turistnettot, direktinvesteringarnas netto och valutareserven 1960–1975 (mkr)

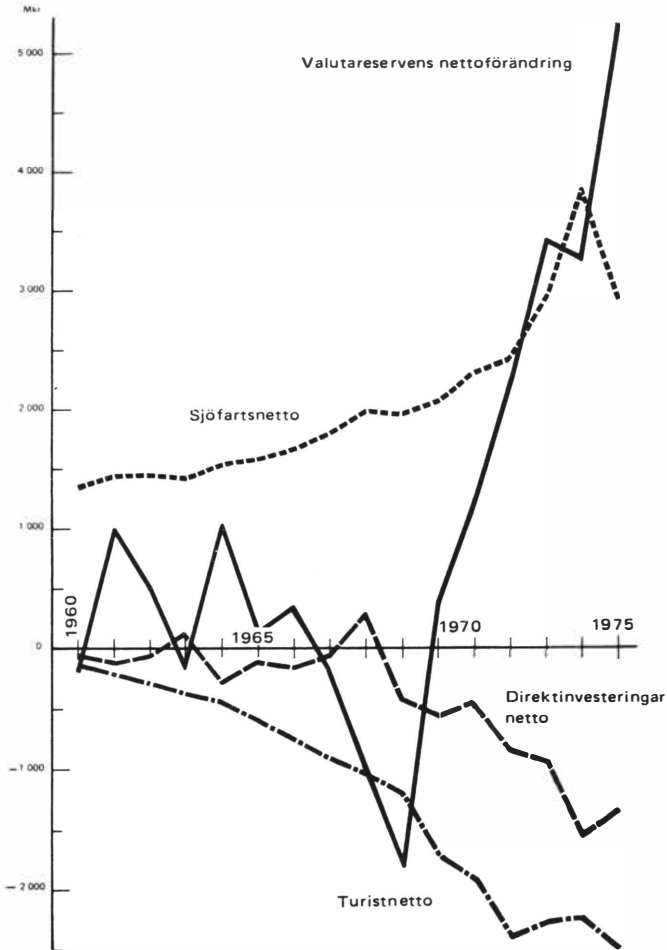
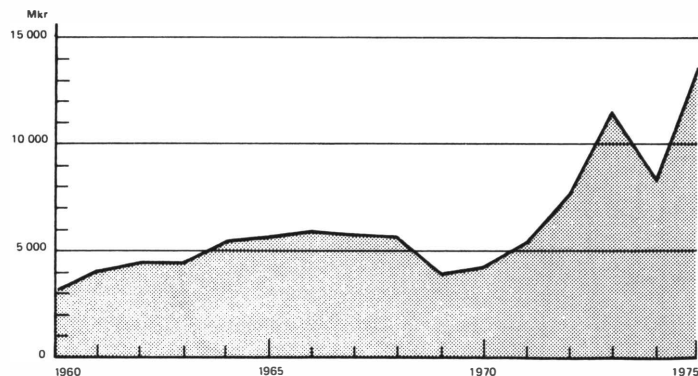


Illustration 9:3 Valutareservens utveckling 1960–1975



ett nettoinflöde, främst beroende på upplåning utomlands. Denna ökades avsevärt under 1974 och 1975 i avsikt att trots den starkt försämrade handelsbalansen bibehålla valutareserv och sysselsättning. Posten direktinvesteringar har emellertid under alla år utom två sedan 1960 visat ett nettoutflöde av kapital.

Alltmer förädlad export

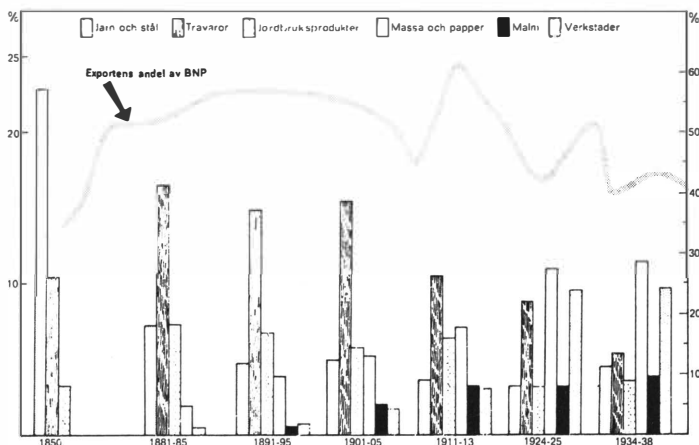
Även om Sverige sedan sekler tillbaka bedriver handel med utlandet har utrikeshandeln inte förrän efter 1850 spelat någon större roll för den ekonomiska utvecklingen. Vid denna tid började självhushållningen i ökande takt ersättas av ett differentierat näringsliv. I den processen – det industriella genombrottet – spelade utrikeshandeln en starkt pådrivande roll.

Från mitten av 1800-talet fram till första världskriget, med kulmen kring sekelskiftet, var trävaror den överlägset största exportprodukten med närmare hälften av totalexporten. Efter trävarorna övertog massa och papper platsen som ledande exportartiklar. Verkstadsindustrins starka expansion kom framför allt under mellankrigstiden. Av stor betydelse var spannmålsexporten under kortare perioder på

1860–70-talen samt malmexporten under 1900-talet (illustration 9:4).

Den svenska exportens utveckling har således karakteriserats av en övergång från rena råvaror till alltmer förädlade produkter. Trävarorna ersattes av massa och papper, malmen av järn och stål samt senare av verkstadsprodukter och olika metallvaror. Den svenska exporten har alltmer kommit att baseras på förädling av de traditionella råvarorna och utrustning för utvinning och bearbetning av dessa råvaror. Andra exportskapande områden har varit sjöfarten och byggverksamheten.

Illustration 9:4 De viktigaste varornas andel av den svenska tolexporten (högra skalan) samt exportens andel av BNP (vänstra skalan)



Källa: Sverige på världsmarknaden, Stockholm 1967
(Sveriges Allmänna Exportförening)

Växande export- och importandelar

Under praktiskt taget hela efterkrigstiden har exporten och importen i värde vardera motsvarat ungefär en femtedel av bruttonationalprodukten. De senaste årens kraftiga prisstegringar i utrikeshandeln har emellertid ökat denna andel till en fjärdedel. Volymmässigt har utrikeshandeln växt ungefär dubbelt så snabbt som BNP, och närmare

hälften av industriproduktionen säljs utanför Sveriges gränser.

Mera detaljerade mått på internationaliseringen erhålls om exporten och importen av olika branschers produkter ställs i relation till branschens totala produktion. I flertalet färdigvaruindustrier ökar både export och import i förhållande till produktionen. Speciellt gäller detta i de olika verkstadsbranscherna och i kategorin övriga varor, såsom kemi-, teko- och gummivaruindustrierna. De ökande importandelarna visar att industrierna utsätts för en stigande konkurrens från utländska produkter.

Det är allt mindre motiverat att skilja mellan exportindustri och hemmamarknadsindustri. De flesta industrigrenar arbetar på export

Tabell 9:2 Utrikeshandelns utveckling 1960–75 (löpande priser)

	Export		Import		Handels- balans milj kr
	milj kr	tillväxt i %	milj kr	tillväxt i %	
1960	13 273	16,2	15 006	20,2	– 1 733
1961	14 198	7,0	15 151	1,0	– 953
1962	15 129	6,6	16 154	6,6	– 1 025
1963	16 568	9,5	17 552	8,7	– 984
1964	19 014	14,8	19 946	13,6	– 932
1965	20 541	8,0	22 644	13,5	– 2 103
1966	22 071	7,4	23 707	4,7	– 1 633
1967	23 422	6,1	24 319	2,6	– 897
1968	25 403	8,5	26 516	9,0	– 1 113
1969	29 459	15,3	30 571	15,3	– 1 112
1970	35 150	19,3	36 251	18,6	– 1 101
1971	38 224	8,7	36 192	– 0,2	+ 2 032
1972	41 749	9,2	38 618	6,7	+ 3 131
1973	53 153	27,3	46 336	20,0	+ 6 817
1974	70 514	32,7	72 800 ¹	57,1	– 2 286
1975	72 227	2,4	74 000 ¹	1,6	– 1 773

¹ Korrigerade för ändringar i tullrutinerna

Källa: Statistiska Centralbyrån

och möter konkurrens från utländska produkter. Den parallella ökningen av export och import antyder också att en anpassning till internationell arbetsfördelning sker. Det är i regel inte exakt samma typ av produkter som exporteras och importeras, även om de statistiskt klassificeras i samma kategorier. I stället är det olika utföranden av likartade produkter som rör sig över gränserna. Tendensen mot ökad förädling inom landet illustreras av att det egentligen bara är på råvarusidan som exportandelarna minskar.

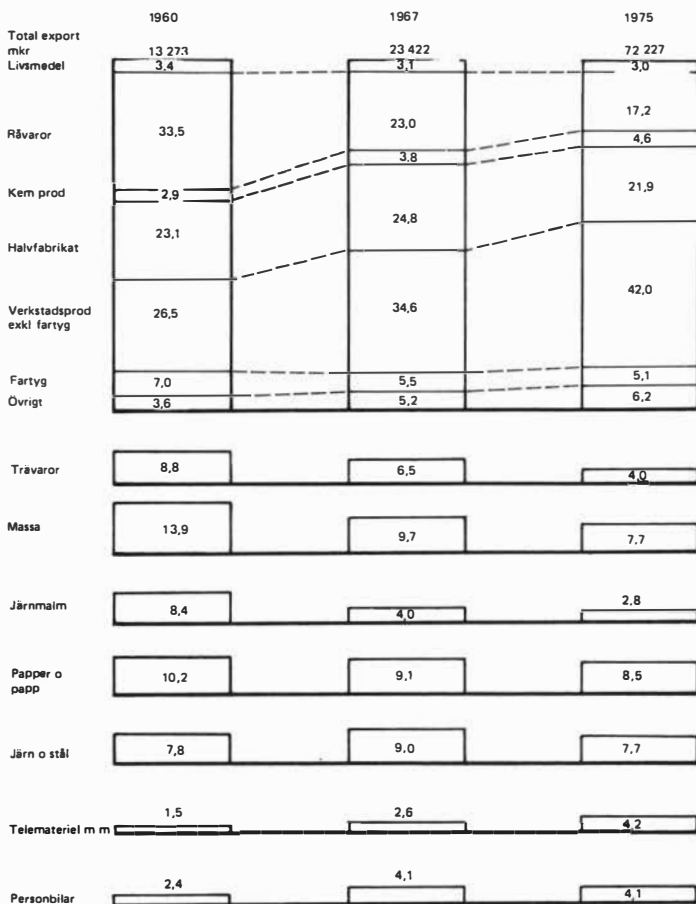
Industrins allt större exportberoende och importens relativt stigande betydelse ger den svenska ekonomin en ökad konjunkturkänslighet. En utländsk konjunkturavmattning överförs genom ett ökat tryck på importsidan och genom sämre avsättningsförhållanden för svensk export. Samtidigt minskar möjligheten att utan störningar i handelsbalansen hålla en annan konjunkturnivå i Sverige än i utlandet. Är konjunkturnivån hemma för hög, tenderar importen att stiga i accelererad takt och exporten att avlänkas från utländska köpare till inhemska avnämare. Resultatet kan bli en försvagad betalningsbalans; det ökade utrikesberoendet reducerar således den ekonomisk-politiska handlingsfriheten.

Knappt en femtedel råvaror i exporten

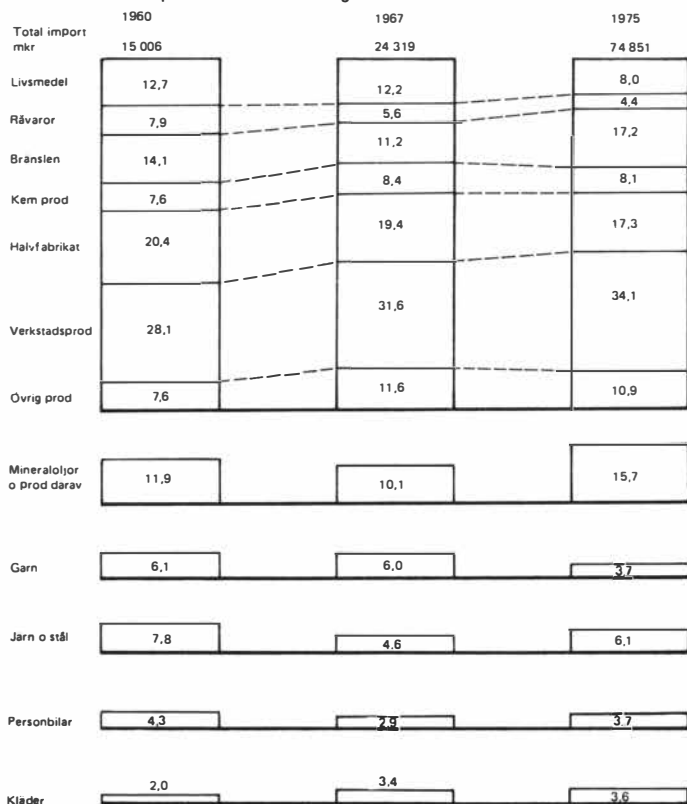
Den svenska exporten har inte bara växt mycket snabbt utan också undergått betydande förändringar i varusammansättningen (illustration 9:5). Den allt längre drivna förädlingen inom industrin har medfört att råvarornas andel av exportintäkterna sjunkit till en knapp femtedel efter att ha varit nära hälften i början av 1950-talet. Den relativa tillbakagången gäller alla de viktiga råvarorna: trä, massa och malm. Trots detta är den svenska råvaruandelen i exporten högre än för flertalet industriländer. Sverige har t ex mer än en fjärdedel av världens massaexport, en sjättedel av träexporten och en åttondel av järnmalmsexporten.

En annan avvikelse från den totala i-landsexporten gäller de kemiska produkterna som trots en snabb ökning under efterkrigstiden har en låg andel i den svenska exporten. Halvfabrikaten, främst papper och stål, domineras av kvalitets- och specialprodukter.

Huvuddelen av den svenska exportexpansionen har burits upp av verkstadsprodukterna. Deras andel har i stort sett fördubblats under de

Illustration 9:5 Varusammansättningen i Sveriges export 1960, 1967 och 1975 (procentuell fördelning)**Källa:** Statistiska Centralbyrån

senaste 20 åren och svarar i dag för nästan hälften av den totala exporten. På många områden har den svenska verkstadsexporten blivit

Illustration 9:6 Varusammansättningen i Sveriges import 1960, 1967 och 1975 (procentuell fördelning)**Källa:** Statistiska Centralbyrån

internationellt känd, såsom i fråga om bilar och lastbilar, fartyg, kontorsmaskiner, kullager, gruvutrustning, teleutrustning, turbiner och generatorer samt skogsindustriell utrustning. Den svenska exporten domineras av producentvaror men innehåller en liten och snabbväxande grupp konsumentvaror, såsom vissa färdiga livsmedel, sport- och fritidsprodukter och kläder.

Varusammansättningen i den svenska importen visar en parallell

utveckling, dvs verkstadsprodukter och övriga färdigvaror expanderar snabbt i betydelse, medan livsmedel och råvaror har en långsammare tillväxt (illustration 9:6). Det kan tyckas förvånande att livsmedelsimporten stigit så långsamt. Förklaringen är framför allt att efterfrågan på livsmedel inte stiger i takt med den totala privata konsumtionen, samtidigt som priserna i många fall stigit långsamt eller fallit. Importen av färdiga livsmedel har dock ökat betydligt snabbare än den totala livsmedelsimporten.

Andelen för bränsleimporten sjönk fram till 1973 trots den snabbt stigande efterfrågan inom landet på energi. De senaste årens prisstegringar på oljemarknaden har åter ökat andelen av importkostnaderna till samma storlek som 1953.

Man skulle ha kunnat vänta att importen var mindre differentierad än exporten och dominerad av sådana livsmedel och råvaror som inte kan framställas i Sverige samt av industriprodukter som innehåller stor andel okvalificerad arbetskraft. I praktiken är emellertid importen lika förädlad som exporten och visar samma tendenser. Importprodukterna används ju ofta vid tillverkning av exportvaror eller ingår som komponenter i dessa.

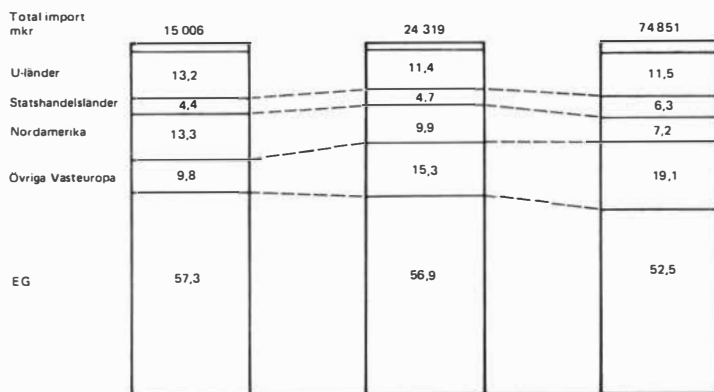
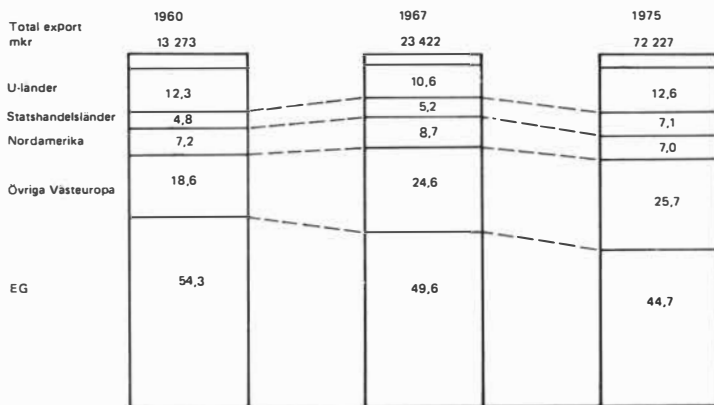
Sverige är på vissa områden en storimportör. Sålunda svarar Sverige tex för omkring en tjugondel av världsimporten av varor som bensin, nickel, kaffe, kläder, margarin och frukt.

Tre fjärdedelar av utrikeshandeln med Västeuropa

Under de senaste 100 åren har Västeuropa, med England och Tyskland i spetsen, dominerat den svenska utrikeshandeln. I dag svarar i-länderna i Västeuropa för tre fjärdedelar av både exporten och importen (illustration 9:7). Detta är naturligt med tanke på både det geografiska läget och varuinriktningen. Nordamerika, statshandelsländerna och u-länderna har också ungefär lika stora andelar på både export- och importsidan.

Fram till 1973 minskade u-länderna i betydelse men har sedan dess ökat. Ökningen avser framför allt oljeländerna, vilkas andelar mellan 1970 och 1975 stigit från 1,5 till 4,3 procent på exportsidan och från 2,6 till 6,3 procent på importsidan. Också statshandelsländerna har under de senaste åren fått ökad betydelse. EG:s andel har gått tillbaka både i exporten och importen. En drastisk tillbakagång visar den andel

Illustration 9:7 Den svenska utrikeshandelns fördelning på regioner 1960, 1967 och 1975 (procent)



Källa: Statistiska Centralbyrån

av vår import som kommer från Nordamerika.

Nordamerikas minskande andel som leverantör sammanhänger i hög grad med den snabba handelsutvecklingen gentemot främst de tidigare EFTA-länderna. Framför allt har den nordiska samhandeln utvecklats

mycket snabbt. I dag levererar Norden nästan en femtedel av den svenska importen och tar emot över en fjärdedel av utförseln. Härigenom har USA fallit ner från tredje plats bland leverantörerna till femte och distanserats av Danmark och Norge. På exportsidan har USA fallit tillbaka från femte till sjätte plats, efter alla de tre nordiska länderna.

Integrationsutvecklingen i Europa speglas också på andra sätt i de svenska utrikeshandelssiffrorna. Under 60-talet har de ursprungliga EFTA-länderna i regel ökat i betydelse på både export- och importsidan, medan de dåvarande EEC-länderna gått tillbaka. Det främsta undantaget inom tidigare EFTA är Storbritannien, vars betydelse som handelspartner minskat, främst på grund av de ekonomiska problem landet haft under de senaste 10–15 åren. Inom det ursprungliga EEC-området har Frankrikes betydelse som exportmarknad ökat, bl a därför att handelshindren sjunkit även mot utanförstående länder vid skapandet av EEC:s gemensamma tullmur.

Närhandeln dominerar

Överhuvudtaget är den svenska utrikeshandeln starkt koncentrerad till de närbelägna marknaderna. Hälften av både exporten och importen går till Västtyskland, Storbritannien, Danmark, Norge och Finland. Tabellerna 9:3 och 9:4 visar handeln med Sveriges tio viktigaste handelspartner. Den största u-landsmarknaden är i dag Brasilien (nr 14 och 23 i export och import). Iran, Irak och Algeriet har gjort snabba framryckningar bland köparländerna medan Iran, Nigeria och Saudiarabien hör till de 20 största leverantörländerna. Bland statshandelsländerna är Polen den största marknaden efter att ha passerat Sovjetunionen, som alltså är den största leverantören.

Med få undantag karakteriseras sålunda den svenska utrikeshandeln av en koncentration till ett fåtal länder som ligger nära, är traditionella handelspartner och har en ekonomisk och teknisk utvecklingsnivå mycket nära den svenska. Även om det speciellt i handeln med några av dessa – Västtyskland och Storbritannien – finns kvar stora andelar av de traditionella råvarorna och halvfabrikaten, går utvecklingen mycket snabbt mot ökade och helt dominerande andelar för högfärdlade konsument- och producentvaror. Kanske illustreras betydelsen av närhet och likartade levnadsmönster bäst av att praktiskt taget hela

Tabell 9:3 Den svenska exportens fördelning på tio viktigaste länder 1960, 1967 och 1975

	Milj kr			Andel i %			Inbördes rangordning		
	1960	1967	1975	1960	1967	1975	1960	1967	1975
Norge	1 212	2 799	8 024	9,1	12,0	11,1	3	2	1
Storbritannien	2 122	3 123	7 853	16,0	13,3	10,9	1	1	2
Västtyskland	2 017	2 577	7 231	15,2	11,0	10,0	2	3	3
Danmark	872	2 211	6 215	6,6	9,4	8,6	4	4	4
Finland	553	1 201	5 161	4,2	5,1	7,1	8	6	5
USA	845	1 703	3 745	6,4	7,3	5,2	5	5	6
Frankrike	515	1 092	3 452	3,9	4,7	4,8	9	7	7
Nederländerna	680	1 010	3 158	5,1	4,3	4,4	6	8	8
Belgien-Luxemburg	554	753	2 076	4,2	3,2	2,9	7	10	9
Italien	437	837	1 948	3,3	3,6	2,7	10	9	10

Källa: Statistiska Centralbyrån

Tabell 9:4 Den svenska importens fördelning på tio viktigaste länder 1960, 1967 och 1975

	Milj kr			Andel i %			Inbördes rangordning		
	1960	1967	1975	1960	1967	1975	1960	1967	1975
Västtyskland	3 210	4 693	14 342	21,4	19,3	19,2	1	1	1
Storbritannien	1 950	3 569	8 182	13,0	14,7	10,9	2	2	2
Danmark	648	1 694	5 285	4,3	7,0	7,1	5	4	3
Norge	571	1 450	4 949	3,8	6,0	6,6	8	5	4
USA	1 887	2 247	4 895	12,6	9,2	6,5	3	3	5
Finland	215	689	4 175	1,4	2,8	5,6	13	9	6
Nederländerna	1 166	1 181	3 498	7,8	4,9	4,7	4	6	7
Frankrike	589	1 180	3 129	3,9	4,9	4,2	6	7	8
Belgien-Luxemburg	576	588	2 745	3,8	2,4	3,7	7	11	9
Sovjetunionen	323	452	2 191	2,2	1,9	2,9	10	12	10

Källa: Statistiska Centralbyrån

den svenska konsumentvaruexporten är koncentrerad till Sveriges fem å sex viktigaste handelspartner.

Ojämna utveckling av tjänstehandeln

Betydligt större spridning över världsmarknaden visar den svenska tjänstehandeln. Den svarar för mindre än en femtedel av de totala löpande transaktionerna i betalningsbalansen vilket är detsamma som bytesbalansen (tabell 9:1). Av tjänsteutgifterna, som nästan sexdubbels sedan 1960, avser mer än hälften transporter och turism. Den snabba utvecklingen beror framför allt på den stigande utlandsturismen men också på ökande utbetalningar i form av räntor och utdelningar, ersättningar för tekniskt och dylikt kunnande, entreprenadarbeten m m.

Tjänsteinkomsterna har växt betydligt långsammare, och dessa inkomster — 1960 nära en fjärdedel av de totala exportinkomsterna — utgör i dag mindre än en sjättedel. Den dominerande posten är transporterna, främst sjöfarten, som ger över hälften av det totala inflödet. Andra större inkomstposter är turism, räntor och utdelningar samt försäkringar. De svenska tjänsteinkomsterna har ökat långsamt även i ett internationellt perspektiv, ungefär hälften så snabbt som i flertalet industriländer.

Nettoeffekten av dessa olika tendenser på inkomst- och utgiftssidan har blivit att tjänstebalansens överskott om nära 1,5 miljarder kronor i början av 60-talet har förvandlats till ett underskott (på 1,8 miljarder 1975). Den utvecklingen beror på ett svagt stigande sjöfartsnetto kombinerat med desto kraftigare växande underskott för främst turism men även teknikhandeln (illustration 9:1 och 9:2).

Ett betydande och växande underskott visar också transfereringarna (tabell 9:5). Transfereringarna till Sverige består huvudsakligen av privata överföringar och är av liten omfattning. Transfereringsflödet ut ur landet har mer än trettiadubbels sedan 1960, främst beroende på de snabbt stigande svenska biståndsinsatserna. De privata transfereringarna till utlandet, bl a utländska arbetares remitteringar, upptog 1975 ungefär en fjärdedel av det totala utflödet. Underskottet i transfereringsbalansen var 1975 2,7 miljarder, dvs större än både handels- och tjänsteunderskotten.

Det är uppenbart att en lång rad tjänstetransaktioner aldrig blir

Tabell 9:5 Sveriges tjänste- och transfereringsbalanser 1960, 1965, 1970 och 1975

– i miljoner kronor

	Tjänster		Transfereringar	
	Inkomster	Utgifter	Inkomster	Utgifter
1960	4 096	2 750	38	92
1965	5 383	4 225	67	338
1970	8 723	8 427	86	867
1975	13 979	15 782	119	2 824

– i procent av den totala handeln med varor och tjänster

	Tjänster		Transfereringar	
	Inkomster	Utgifter	Inkomster	Utgifter
1960	24	16	0,2	0,5
1975	16	18	0,1	3

Källa: Sveriges Riksbank

registrerade, och det förefaller av valutareservens utveckling att döma som om registreringen är särskilt dålig på intäktssidan. Av detta skäl införde riksbanken 1963 en speciell korrigeringspost i statistiken. Denna sattes då till 200 miljoner kronor och höjdes med 100 miljoner per år fram till 1969 och har sedan dess bibehållits vid 800 miljoner. Förfarandet illustrerar den osäkerhet som karakteriserar alla sifferuppgifter på detta område.

Transporterna största inkomstkällan

Transportinkomsterna har växt långsamt men är alltjämt den mest dominerande inkomstposten bland tjänsterna (tabell 9:6). Utgifterna

Tabell 9:6 Sveriges inkomster och utgifter av transporter 1960, 1965, 1970 och 1975

– i miljoner kronor

	Inkomster	Utgifter
1960	2 815	1 167
1965	3 554	1 774
1970	5 325	3 017
1975	8 101	5 205

– i procent av den totala handeln med varor och tjänster

	Inkomster	Utgifter
1960	16	7,5
1975	9	6

Källa: Sveriges Riksbank

Tabell 9:7 Sveriges handelsflotta i aktiv fart 1961, 1965, 1970 och 1973 (1 000 ton brutto)

	Totalt	Mellan utländska hamnar	Mellan svenska hamnar
1961	3 933	1 755	69
1965	4 111	2 250	81
1970	4 601	2 331	80
1973	5 788	2 192	86

Källa: Statistisk årshok

har stigit snabbare men är trots detta fortfarande mindre än inkomsterna. Sjöfarten dominerar både inkomst- och utgiftssidan. Sjöfartsnettot är den traditionella plusposten i tjänstebalansen. Den försämrade sjöfartskonjunkturen under 1975 medförde att sjöfartsnettot sjönk med nära en miljard kronor till 2,95 miljarder eller något mindre än 1973.

Sverige har en lång tradition som en av världens betydande varvs- och sjöfartsnationer. De två största svenska rederierna är Saléns och Broströms. Sverige har 2 procent av världens handelsflotta, och nära hälften av denna arbetar uteslutande i internationell trafik mellan utländska hamnar (tabell 9:7). Saléns får fyra femtedelar, Broströms tre fjärdedelar av sina fraktintäkter i utrikes fart. Det är därför inte förvånande att transportinkomsterna är av stor betydelse i den svenska betalningsbalansen. Den måttliga tillväxttakten för inkomsterna kan sammanhånga med både framväxten av nya sjöfartsnationer och utvecklingen av nationalistiska tendenser inom den internationella sjöfarten.

Växande underskott i turismen

Uppgifterna om turismens betydelse baseras framför allt på riksbankens resevalutastatistik (tabell 9:8). Denna bygger på försäljning och köp av utländska resecheckar och sedlar, återköp av svenska sedlar från utlandet samt banköverföringar för uppehållskostnader. Eftersom Norden är ett gemensamt passområde, finns uppgifter om inresor till Sverige bara för personer som kommer direkt från utomnordiska länder. Denna direkttrafik utgjorde 1974 totalt 710 000 utländska passagerare, vilket uppskattningsvis är en knapp tredjedel av det totala antalet utländska turister. En fri bedömning är således att ungefär 2,5 miljoner utländska turister besökte Sverige 1974. I persontrafiken mellan Sverige och utlandet intar den internordiska trafiken en helt dominerande ställning. För icke nordbor har, räknat i turistintäkter, japanerna gått förbi schweizarna och ligger nu på sjätte plats efter tyskar, amerikaner, engelsmän, holländare och fransmän.

Sveriges höga välstånd i förhållande till andra länder framgår av att turistutgifterna växt flerdubbelt snabbare än turistinkomsterna, även om ökningstakten under de senaste åren dämpats.

Tabell 9:8 Sveriges inkomster och utgifter av turism 1960, 1965, 1970 och 1975

– i miljoner kronor

	Inkomster	Utgifter
1960	349	456
1965	485	1 072
1970	743	2 491
1975	1 425	3 967

– i procent av den totala handeln med varor och tjänster

1960	2,0	2,5
1975	1,7	4,5

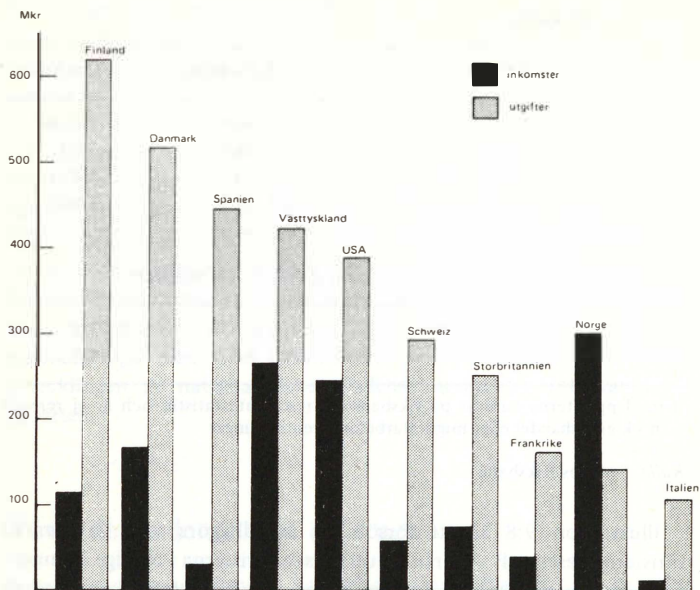
Ann. Uppgifterna baseras på riksbankens resevalutastatistik och är ej rensade från sk gränshandel eller migrantarbetares remitteringar

Källa: Sveriges Riksbank

Illustration 9:8 är ett försök att åskådliggöra vart de svenska turisterna reser och varifrån de utländska turisterna i Sverige kommer. Även denna illustration är baserad på resevalutastatistiken, inte på direkta uppgifter om resenärernas destinationsorter eller hemländer, och slutsatserna är därför osäkra. Vissa valutor, såsom dollar, pund och D-mark, används av turister vid resor i flera länder, och ut- och inflödet behöver inte alls indikera turism till eller från dessa områden.

Osäkra uppgifter om räntor och utdelningar

Räntor och utdelningar är både på inkomst- och utgiftssidan en stor post i den svenska tjänstebalansen (tabell 9:9). Utgiftsstegringen är markant – mer än en femtondubbling sedan 1960 – vilket illustrerar utländska företags växande verksamhet i Sverige och ökade räntebetalningar på utländska lån. Inkomstsidan består på motsvarande sätt av ett inflöde av remitteringar från svenska dotterföretag i utlandet och ränteintäkter från utländska låntagare.

Illustration 9:8 Sveriges inkomster och utgifter av turism (resevaluta) fördelade på viktiga länder 1975

Källa: Sveriges Riksbank

Det kan konstateras att en betydande del av vinsterna i de svenska dotterföretagen i utlandet "plöjs ned" i företagen och inte remitteras till Sverige. 1970 uppskattades att bara en dryg tredjedel av dessa företags vinster togs hem. Uppgifterna om räntor och utdelningar kan därför inte användas för slutsatser om lönsamheten i svenska företag i utlandet eller utländska företag i Sverige.

Obetydlig teknikhandel

Tabell 9:10 visar de uppgifter som finns över de svenska inkomsterna och utgifterna av licenser, royalties, patent m m samt av entreprenad-arbeten och dylikt. Först 1964 föreligger en uppdelning mellan de två

Tabell 9:9 Sveriges inkomster och utgifter av räntor och utdelningar 1960, 1965, 1970 och 1975

– i miljoner kronor

	Inkomster	Utgifter
1960	244	92
1965	443	212
1970	651	678
1975	1 314	1 570

– i procent av den totala handeln med varor och tjänster

	Inkomster	Utgifter
1960	1,4	0,5
1975	1,5	1,7

Källa: Sveriges Riksbank

kategorierna. Därefter visar statistiken en mycket snabb tillväxt för entreprenadarbeten m m, medan utvecklingen för handeln med licenser etc varit måttlig.

Teknikhandelns ringa omfattning och långsamma tillväxt står i stark kontrast till den utveckling som i kapitel 3 kunde konstateras för ett antal större industriländer. Utgifterna för licenser m m är tre gånger så stora som inkomsterna, vilket väl illustrerar hur betydelsefullt utrikesberoendet inte minst på detta område blir för ett litet land. Möjligen kan det vara förvånande att Sverige har ett så föga omfattande teknikutbyte med resten av världen. De låga siffrorna kan dock likaväl bero på dålig statistisk täckning som liten handel.

Det betydande underskottet i teknikhandeln med utlandet bekräftas av patentstatistiken, som visar att det 1973 var fler utländska patent som godkändes i Sverige än svenska patent som godkändes i utlandet (och t o m i Sverige). Huvuddelen av detta "patentunderskott" uppstod gentemot USA och Västtyskland. De flesta svenska patenten beviljades i USA och Storbritannien med Norden räknat som

Tabell 9:10 Sveriges inkomster och utgifter av licenser, royalties, patent samt av entreprenadarbeten m m 1960, 1965, 1970 och 1975

– i miljoner kronor

	Licenser m m		Entreprenadarbeten m m	
	Inkomster	Utgifter	Inkomster	Utgifter
1960 ¹	142 ¹	234 ¹	– ¹	– ¹
1965	45	119	67	153
1970	79	228	126	455
1975	162	480	657	1 201

– i procent av den totala handeln med varor och tjänster

	Licenser m m		Entreprenadarbeten m m	
	Inkomster	Utgifter	Inkomster	Utgifter
1960 ¹	0,7	1,3	– ¹	– ¹
1975	0,2	0,5	0,8	1,3

¹ För åren 1960–63 föreligger ingen uppdelning av de två betalningsströmmarna

Källa: Sveriges Riksbank

område på första plats. Bland mera avlägsna i-länder var Canada, Japan och Australien de viktigaste, bland u-länderna Indien och Argentina. Denna spridning av de svenska patenten över världsmarknaden överensstämmer för övrigt väl med de svenska utlandsinvesteringarnas fördelning.

Den snabbt växande posten entreprenadarbeten m m i tjänstebalansen domineras av svenska företags byggnadsverksamhet i utlandet – där Skånska Cementgjuteriet dominerar (478 miljoner kronor i exportvärde 1975) – och utländska företags motsvarande aktiviteter i Sverige.

I posten ingår också svensk konsultverksamhet i utlandet och utländska konsulters aktiviteter i Sverige. De svenska konsulternas utlandsverksamhet beräknas till cirka 200 miljoner kronor per år, vilket är ungefär 10 procent av deras totala uppdragsvolym. Det är

bara ett fåtal svenska företag som är internationellt verksamma, främst SWECO — cirka 75 procent av den svenska utlandsverksamheten — Allmänna ingenjörbyrån, VIAK, Scandiakonsult och SCAAN. De svenska konsulternas verksamhet har i synnerhet inriktats på områden såsom hamnar, vägar, kraftverk, vattenförsörjnings- och avloppsanläggningar, skolor och sjukhus o dyl.

Nästan 1800 svenska dotterbolag i utlandet

I tidigare kapitel har konstaterats att den internationella produktionen ökar betydligt snabbare än den inhemska i många industriländer. Gäller denna internationaliseringstendens även den svenska industrin?

Under 60-talet expanderade de största företagen i Sverige betydligt snabbare än genomsnittet för den svenska produktionen. Dessa stora företag baserade i hög grad sin expansion på en ökad export och på en ökad etablering utomlands av egna dotterföretag (tabell 9:11). De svenska investeringarna i utlandet har växt snabbare än investeringarna hemma, och exporten har i regel expanderat hastigare än hemmamarknadsförsäljningen. Samtidigt har sysselsättningen i svenska företag i utlandet och utländska företag i Sverige ökat betydligt snabbare än den totala industrisysselsättningen i Sverige.

Tabell 9:11 De svenska dotterföretagen i utlandet 1960, 1970 och 1974

	Antal företag			Antal anställda		
	1960	1970	1974	1960	1970	1974
Försäljande	645	905	1 227	22 569	42 702	55 740
Producerande	268	428	481	106 197	182 649	219 700
Summa	913	1 333	1 772	128 766	225 351	290 960

Källor: H Lund, *Svenska företags investeringar i utlandet*, Stockholm 1967; B Swedenborg, *Den svenska industrins investeringar i utlandet 1970–74*, Stockholm 1976

Sverige har ungefär samma andel av världens ackumulerade direktinvesteringar som av världsexporten, dvs ungefär 2 procent. Detta placerar Sverige bland världens tio största investerare. I relation till folkmängden i hemlandet har svenska företag en mycket omfattande internationell verksamhet, som endast överträffas av Nederländerna och Schweiz. Det finns dock en viktig skillnad. Svenska internationella företag är ofta ganska små, medan de holländska och schweiziska utlandsetableringarna helt domineras av några få jätteföretag. Holländska Philips har tex över 400 000 anställda, holländsk-brittiska Unilever över 350 000 och schweiziska Nestlé över 100 000, medan de stora svenska företagen L M Ericsson och SKF har omkring 70 000 anställda vardera.

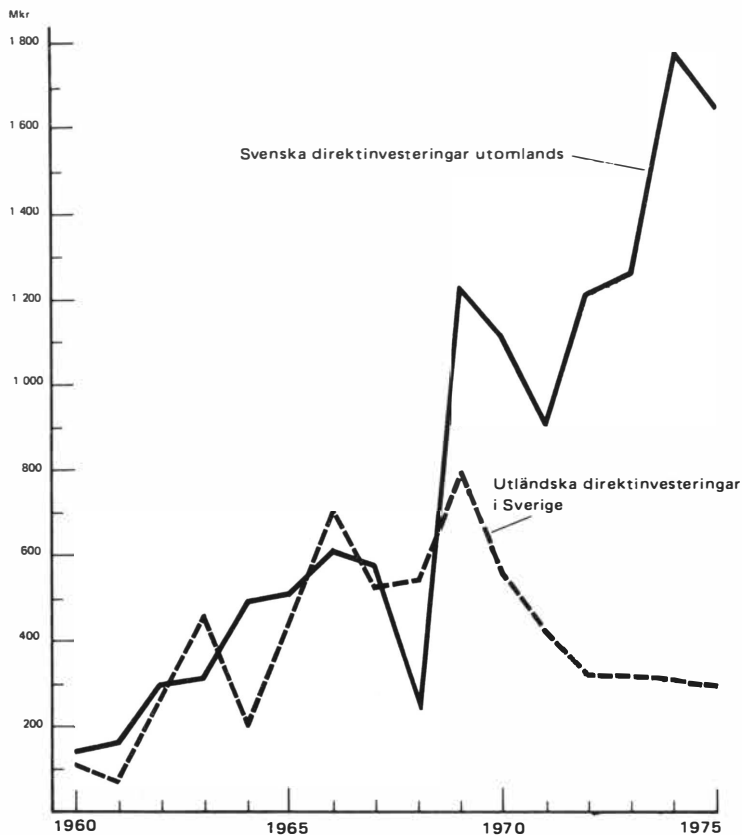
Trots att de svenska företagen med internationella mått är ganska små, faller huvuddelen av den svenska industrins utlandsengagemang på ett litet fåtal av dem. Det finns tex drygt 260 svenska industriföretag som har något slag av dotterbolag i utlandet. De tio största av dessa svarar för drygt tre fjärdedelar av utlandsverksamheten (tabell 9:12).

Tabell 9:12 Antalet anställda vid de största svenska internationellt verksamma industriföretagen 1975

	Totalt	I utlandet	
		antal	%
LM Ericsson	84 100	52 900	63
SKF	61 019	48 370	79
Electrolux	65 914	41 334	63
STAB	34 750	25 050	72
Volvo	62 932	16 721	27
Sandvik	26 931	12 958	48
Atlas Copco	18 326	11 906	65
Alfa Laval	18 008	11 269	63
ASEA	43 604	8 395	19
AGA	14 965	8 311	56
Summa	430 549	237 214	55

Källa: Veckans affärer, 29 juli 1976

Illustration 9:9 Nettokapitalflödena i samband med svenska direkta investeringar i utlandet och utländska direkta investeringar i Sverige 1960–1972 (mkr)



Källa: Sveriges Riksbank

Både flödet av utländska direktinvesteringar till Sverige och svenska direktinvesteringar till utlandet har ökat kraftigt (illustration 9:9). Under de senaste fem–sex åren har dock betydande fluktuationer ägt rum. Nedgången i de svenska direktinvesteringarna i utlandet i början av 70-talet sammanhänger både med konjunktur- och likviditetssitua-

tionen och med att Sverige 1969 införde restriktioner för direktinvesteringar i utlandet av betalningsbalansskäl. En uppmjukning i restriktionerna har sedan dess ägt rum. Även de utländska investeringarna i Sverige sjönk under denna period, sannolikt beroende på minskade investeringsbehov i de utländska företagen och en svagare svensk konjunkturutveckling.

Koncentration till EG

De svenska utlandsinvesteringarna är till övervägande del förlagda till EG-området, och det är där expansionen varit snabbast. Många företag har av konkurrensskäl bedömt det nödvändigt att förlägga en del av sin produktion innanför EG:s tullmurar. De stora länderna i Europa dominerar med Västtyskland i spetsen, följt av Frankrike och Storbritannien (tabell 9:13).

Så mycket som 20 procent av antalet anställda i svenska utlandsföretag finns i u-länderna, varav huvuddelen i de för svensk export sedan länge viktiga länderna Brasilien och Indien. Den viktigaste u-landsregionen är Latinamerika, ett traditionellt viktigt avsättningsområde vars höga tullmurar och andra handelshinder framtvingat etableringar. Utanför Europa spelar givetvis även USA en stor roll. Investeringarna där har framför allt motiverats av önskemål att komma närmare kunderna och få tillgång till den nya tekniska utvecklingen.

De 481 producerande svenska dotterbolag i utlandet som existerade 1974 var fördelade på 109 svenska moderbolag. Det största antalet ägs av STAB, som har närmare 50 utländska tillverkningsbolag fördelade på ett 20-tal länder. AGA, Electrolux och L M Ericsson har vardera 20–25 utländska dotterbolag som bedriver produktion. AGA har sannolikt den största geografiska spridningen: 1972 hade företaget tillverkning i inte mindre än 24 länder.

Branschmässigt domineras de svenska utlandsinvesteringarna av verkstadsindustrin, följt av järn-, stål- och metallvaruindustrin samt den kemiska industrin. Under senare år har servicenäringarna i ökad utsträckning sökt sig utomlands, tex banker, försäkringsbolag, redier och resebyråer. Illustration 9:10 ger en jämförelse mellan branschstrukturen i de svenska företagen i utlandet och de utländska företagen i Sverige.

Tabell 9:13 Svenskt investerat kapital i producerande dotterbolag, dotterbolagens totala tillgångar och antal anställda 1960, 1970 och 1974 fördelat på regioner

	Investerat kapital milj kr		Totala tillgångar milj kr			Antal anställda		
	1960	1970	1960	1970	1974	1960	1970	1974
I-länder	1 677	4 964	3 340	13 322	22 994	87 608	145 606	173 563
EEC ¹	799	2 633	1 593	7 465	13 525	48 646	83 016	96 668
EFTA ¹	311	1 009	748	3 211	4 599	22 597	39 772	43 940
därav Norden	110	368	243	1 481	2 435	7 029	18 269	19 773
Övriga Europa	4	69	15	207	812	722	2 475	6 591
Nordamerika	529	1 060	813	1 804	2 976	12 368	12 328	17 576
därav USA	429	659	662	1 097	..	9 651	9 807	..
Övriga i-länder	34	193	172	635	1 082	3 276	8 015	8 788
U-länder	332	772	494	2 285	4 058	17 903	37 043	46 137
Afrika	176	26	3	72	541	174	569	15 379
Asien	34	107	169	302		10 051	13 982	
Latinamerika	122	639	323	1 911		7 678	22 492	
Alla regioner	2 009	5 735	3 834	15 607	27 050	105 511	182 649	219 700

¹ Avser ursprungligen EEC- resp EFTA-länderna

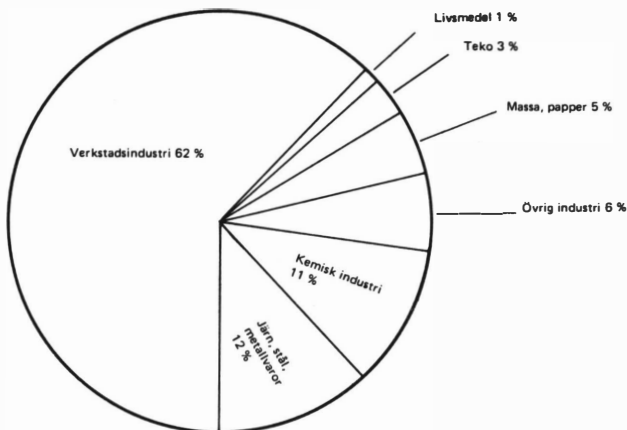
Anm. På grund av avrundning stämmer ej siffrorna vid hopsummering

Källor: H Lund, *Svenska företags investeringar i utlandet*, Stockholm 1967; B Swedenborg, *Den svenska industrins investeringar i utlandet*, Stockholm 1973; B Swedenborg, *Den svenska industrins investeringar i utlandet 1970-74*, Stockholm 1976

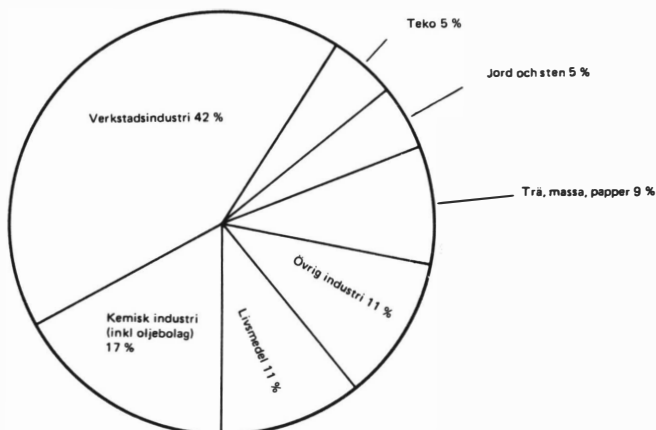
VÄRLDSMARKNADEN OCH SVERIGE

Illustration 9:10 Branschvis fördelning av de anställda i svenska producerande dotterbolag utomlands och till minst 25 procent utlandsägda industriföretag i Sverige 1974 resp 1973

Svenska dotterbolag i utlandet (totalt 219 700 anställda) 1974



Utlandsägda företag i Sverige (totalt 80 760 anställda) 1973



Källor: B Swedenborg, Den svenska industrins investeringar i utlandet 1970–74, IUI, Stockholm 1976; Statistiska meddelanden N 1975:45

Verksamheten vid de svenska dotterbolagen i utlandet är omfattande i förhållande till verksamheten i Sverige. Siffrorna visar att drygt var femte sysselsatt i svensk industri är anställd vid ett producerande dotterföretag i utlandet. 1970 ägde en fjärdedel av de totala investeringarna i maskiner och anläggningar rum vid svenska företag utomlands; motsvarande andel 1965 var en sjättedel. Dessutom bidrar utlandsföretagen direkt till den svenska exporten. 1973 utgjorde nära 30 procent av den svenska varuexporten internleveranser från moder- till dotterbolag. Motsvarande andel av importen var 25 procent.

Liten utländsk företagssektor

Den utländska företagssektorn i Sverige är vid internationella jämförelser ganska liten. Störst är den i Canada, där över hälften av industrin ägs av utländska företag, främst amerikanska. Den minsta andelen bland industriländerna finner man i Japan, där myndigheterna särskilt tidigare intagit en starkt avvisande hållning till utländsk företagsetablering.

Ungefär 5 procent av de i svensk industri sysselsatta arbetar i utlandsägda dotterbolag. De utländska företagens verksamhet i Sverige har växt mycket snabbt under 60-talet (tabell 9:14). I fråga om antal anställda faller uppgången främst på serviceföretagen, bl a annons- och konsultbyråer samt kreditupplysningsföretag. Tillverkningsindustrin dominerar dock den utländska företagssektorn, om än inte alls i samma grad som för de svenska utlandsinvesteringarna.

Huvudparten av utlandsinvesteringarna i Sverige kommer från EG-området. USA är dock det största enskilda investerlandet, följt av Storbritannien, Västtyskland, Nederländerna, Danmark och Norge.

Tabell 9:15 visar de största utländska företagen i Sverige, i storlek efter antalet anställda. Oljebolagen får därigenom en undanskymd plats. Hade företagen i stället rangordnats efter omsättning, skulle de första platserna intagits av BP, Esso och Shell.

Bortsett från oljeföretagen är de utländska företagen i Sverige inte alltid ensidigt inriktade på den svenska marknaden. Ofta har de också Sverige som bas för försäljning till andra länder. 1975 uppgick de i tabellen nämnda företagens export till 2 miljarder kronor, motsvarande nära 3 procent av den svenska totalexporten.

Direktinvesteringarna över gränserna äger ofta rum i form av

Tabell 9:14 Utländska företag i Sverige 1965, 1970 och 1973

	Antal anställda			Totala tillgångar milj kr		
	1965	1970	1973	1965	1970	1973
Tillverkningsindustri	53 500	72 800	80 920	5 903	10 640	12 570
därav dotterbolag	6 400	7 800		2 447	3 725	
Handelsföretag	10 300	17 400	59 180	1 400	3 452	15 864
Serviceföretag	4 100	9 300		453	901	
Totalt	67 900	99 500	140 100	7 756	14 993	28 434

Anm. Tabellen omfattar alla företag med minst 25 % utländsk kapitalandel 1965 och 1970 resp 20 % utländsk kapitalandel 1973

Källor: H-F Samuelsson, "Utländska företag i Sverige 1965-70", *Ekonomisk Revy*, 1973:1; *Statistiska Meddelanden* N 1975:45

Tabell 9:15 De tio största utlandsägda företagen i Sverige 1975

	Moderbolag	Antal anställda i Sverige
Svenska Philips	Philips, Nederländerna	4 302
IBM Svenska	IBM, USA	3 652
Svenska Esso	Standard Oil, USA	3 306
Siemensgruppen	Siemens, Västtyskland	3 271
Stenberg-Flygt	ITT, USA	2 400
Svenska Unilever	Unilever, Nederl/Storbritannien	2 277
Findus	Nestlé, Schweiz	2 039
Felix	Cavenham, Storbritannien	1 954
Svenska Shell	Royal Dutch/Shell, Nederländerna/Storbritannien	1 402
Standard Radio	ITT, USA	1 286

Källa: *Veckans affärer*, 29 juli 1976

företagsköp. Som exempel på större utländska köp av svenska företag kan nämnas Nestlés köp av Findus 1962, holländska AKZO:s förvärv av Lilla Edets pappersbruk 1969 och amerikanska ITT:s övertagande 1968 av Flygts pumpar. Också svenska företag köper in sig i existerande utländska bolag. Sålunda övertog SKF 1965 den italienska RIV-koncernen, medan PLM 1969 förvärvade A/S Hastrup's Fabriker i Danmark.

De svenska företagen arbetar också internationellt i form av samarbetsavtal, och denna verksamhet är omfattande. Ett pågående forskningsarbete har för perioden 1970–72 funnit drygt 400 samarbetsavtal nämnda offentligt i press eller dylikt. Av dessa inkluderade mer än hälften minst en utländsk partner. Nationaliteten hos dessa var jämnt fördelad på Norden, EFTA, EEC, Nordamerika och resten av världen. Två femtedelar av avtalen avsåg verkstadsindustrin. Sannolikt åtföljs dessa avtal i många fall av minoritetsinvesteringar. Mellan 1965 och 1970 fördubblades de svenska minoritetsinvesteringarna i utlandet.

6 procent av den svenska arbetsstyrkan är utländsk

Av Sveriges drygt 8 miljoner invånare är var 13:de immigrant. Den utländska arbetskraften i Sverige har mer än fördubblats i antal mellan 1961 och 1976. Antalet arbetsanmälda utlänningar uppgick i januari 1976 till cirka 260 000, vilket motsvarar ungefär 6 procent av den totala arbetsstyrkan (tabell 9:16). Nära hälften av dessa utlänningar kommer från Finland och ytterligare en dryg sjundedel från de övriga nordiska länderna.

Remitteringarna från den utländska arbetskraften i Sverige är endast kartlagda vad gäller banköverföringar (överföringar av sedlar och dylikt noteras som resevaluta). Dessa har under de senaste sex åren – de enda för vilka statistik finns – stigit från 61 miljoner 1970 till 138 miljoner 1975.

Immigrationen till Sverige var som störst 1970 med 73 000 invandrare. Nettoinvandringen var det året 52 000 personer. Därefter har immigrationen minskat och tillbakaflyttningen ökat. 1972 uppstod för första gången sedan 1929 ett nettoutflöde om 6 000 personer. 1975 var nettoinvandringen 17 000 personer.

Tabell 9:16 Arbetsanmälda utlänningar i Sverige 1961, 1965, 1970 och 1976 (1 000-tal)

	1961	1965	1970	1976
Danmark	18,9	18,4	18,7	22,2
Finland	47,3	66,7	79,0	115,5
Norge	10,2	12,0	13,0	13,7
Grekland	0,2	1,9	5,8	13,8
Italien	3,2	4,4	4,7	4,5
Jugoslavien	0,9	3,9	15,0	30,4
Västtyskland	14,0	15,8	14,7	12,5
Ungern	4,8	4,4	2,5	3,8
Övriga	11,4	15,6	20,1	43,3
Totalt	113,1	146,2	176,0	259,7

Anm. Uppgifterna för 1961, 1965 och 1970 avser april, för 1976 januari

Källa: Statens Invandrarverk

Den stora nettoinflyttningen under 1960-talet skapade bl a bostadsproblem för invandrarna. För att undvika sociala problem infördes 1967 bestämmelsen att en utlänning måste erhålla arbetstillstånd innan han kan flytta till Sverige. Detta tillstånd ges inte om inte även bostadsförhållandena har lösts i förväg. Bestämmelsen gäller inte den nordiska arbetskraften, eftersom det sedan 1954 föreligger en överenskommelse mellan de nordiska länderna om gemensam arbetsmarknad. Den utländska arbetskraften är koncentrerad till ett fåtal näringsområden, främst tillverkningsindustri samt några speciella servicesektorer.

Man kan sammanfattningsvis konstatera att Sverige för avsättning och köp av varor och tjänster, för produktionsföretagens sysselsättning och investeringar samt för tillgång till arbetskraft inom flera sektorer är starkt beroende av världsmarknaden. I vilken utsträckning motsvaras då detta beroende av omvärlden av en öppen handels- och betalningspolitik och en utåtriktad biståndspolitik?

Liberal handelspolitik

Utmärkande för den svenska handelspolitiken är sedan länge en strävan att reducera hindren för internationell handel i Sverige och i andra länder. Sverige har aktivt deltagit i handelsliberaliseringen genom att tidigt bli medlem i GATT och vara en av initiativtagarna till EFTA. Sverige tillämpar i likhet med de flesta andra länder den internationella tullnomenklaturen (Brysselnomenklaturen) och är en av de stater som följer den internationella konventionen rörande varors tullvärde.

Av tradition är Sverige ett utpräglad lågtullland med en genomsnittlig tullnivå om 4,7 procent. Siffran avser förhållandena efter Kennedyronden, där de svenska tullsänkningarna (vägda efter storleken av handeln med respektive varor) uppgick till 22 procent i genomsnitt. Denna sänkning är den största som gjordes i Kennedyronden efter USA:s 25 och Schweiz 24 procent. I dag förekommer i den svenska tulltaxan få tullsatser över 10 procent, huvudsakligen för oorganiska kemikalier, plaster och tekovaror samt radio- och TV-artiklar med tullar mellan 11 och cirka 16 procent. De svenska tullsatserna är låga också om man mäter intäkternas andel av bruttonationalprodukten. Under 1973 beräknas de svenska tullintäkterna ha utgjort omkring 1 miljard kronor, vilket är ungefär 1/2 procent av BNP.

Efter omfattande frilistningar under 60- och början av 70-talen är så gott som all import licensfri i Sverige. Helt undantagna från licensfriheten är bilar och visa bildelar samt ett antal varor från statshandelsländerna och Japan (i första hand vissa kemiska produkter, textil och konfektion). Sverige tillämpar vidare begränsningar av importen av huvudsakligen skor samt textilvaror från vissa länder, främst Sydkorea, Hongkong, Portugal, Singapore, Malaysia, Indien, Pakistan och Macao. Sverige har hävdad att u-länderna måste beviljas förmåner som i-länderna inte själva kräver och som vi inte ger varandra. Denna uppfattning förenas med Sveriges begränsningspolitik genom en hänvisning till att den svenska marknaden ställs till förfogande för u-ländernas textilvaror i större utsträckning än något annat land. Vidare hävdas att viktigare delar av den svenska textilindustrin inte får utplånas då den alliansfria utrikespolitiken förutsätter en viss produktionskapacitet.

De handelshinder i Sverige som främst påtalas av andra länder betingas av svenska konsumentskydds- och säkerhetsbestämmelser. Den svenska livsmedelslagen tex innehåller omfattande föreskrifter om produktmärkning och förbud mot vissa ingredienser. Som svenska handelshinder registreras i vissa exportörländer också S-märkning av elektriska produkter och vissa av varudeklarationsnämndens anvisningar.

Svensk handelspolitik mot u-länderna

Sverige tillämpar i likhet med många andra i-länder det generella tullpreferenssystemet för import från u-länderna av främst hel- och halvfabrikat. Det svenska preferenssystemet trädde i kraft den 1 januari 1972 och utvidgades med några produkter 1973. Bland varor som inte omfattas av preferenssystemet märks textil- och konfektionsvaror. 1974 tillämpades preferensbehandling för import från 62 länder och områden. Sveiges totala import 1974 från dessa länder var cirka 5,4 miljarder kronor; importen av varor som ingår i det svenska preferenssystemet uppgick till 508 miljoner kronor. Av denna import kom nära tre fjärdedelar att de facto preferensbehandlas.

Skälet till att inte alla varor preferensbehandlas är bl a att vissa produkter inte uppfyller de fastställda ursprungsreglerna. 86 procent av den preferensbehandlade importen kom från endast nio länder.

Dominerande bland dessa var Hongkong, Brasilien och Jugoslavien med tillsammans 55 procent. Israel, Sydkorea och Argentina upptog vardera 7 procent.

Sverige, EFTA och EG

Sverige har varit medlem i EFTA sedan organisationen bildades 1960. Under perioden 1960 till 1966 avskaffades tullarna för industrivaror vid import till Sverige från övriga EFTA-länder. Tullavvecklingen för industrivaror och de ursprungsregler som utgjorde förutsättning för förmånstullar har stimulerat till en ökad handel inom området. EFTA har också varit ett forum för avveckling av icke-tariffära hinder. 1973 minskade EFTA i betydelse genom att Storbritannien och Danmark ingick som medlemmar i EG.

Sveriges avtal med EG trädde i kraft den 1 januari 1973, och tullavvecklingen inleddes den 1 april samma år. Avtalet avser frihandel med industrivaror samt vissa livsmedelsindustriprodukter. För dessa varor avvecklar Sverige under tiden 1 april 1973 till 1 juli 1977 tullarna vid import från EG, samtidigt som EG-länderna avskaffar tullarna i förhållande till Sverige.

För vissa sk känsliga varor har EG emellertid beslutat genomföra tullavvecklingen i långsammare takt. Tullfriheten för papper, papp och pappersprodukter uppnås inte förrän den 1 januari 1984. Under tiden fram till dess kommer de tidigare EFTA-länderna Danmark och Storbritannien att successivt återinföra tullar gentemot bl a Sverige. Dessa tullar kommer sedan att ånyo avvecklas i takt med EG:s tullavveckling. Danmark, Storbritannien och även Irland har emellertid möjlighet att utnyttja tullkontingenter för tullfrihet. För en del andra känsliga varor gäller en sjuårig avvecklingstid av tullarna (bl a korta konstgjorda textilt fibrer, de flesta ferrolegeringar samt obearbetad aluminium, bly och zink, vissa andra oädla metaller, specialstål, kullagerör samt rostfria rör). Även för dessa varor finns med vissa undantag kvantitetsramar.

Sveriges avtal med EG har karaktären av ett bilateralt frihandelsavtal. Tullförmånerna i EG är därför begränsade till svenska varor som har ursprung i Sverige enligt de särskilda ursprungsregler som intas i avtalet. Varornas ursprung skall som regel styrkas med ett av svensk tullmyndighet påtecknat varucertifikat. EG:s ursprungsregler är betyd-

ligt mer komplicerade än de regler som användes inom EFTA. Detta har skapat vissa svårigheter för företagens dagliga export och även ibland inneburit betydande kostnader för att åstadkomma nya rutiner och erforderlig dokumentation.

Den svenska valutaregleringen

I kontrast mot den liberala svenska handelspolitiken står en relativt noggrann reglering av de internationella betalningsströmmarna. Innebörden i denna valutareglering, som administreras av riksbanken, är att i princip alla betalningar eller penningtransaktioner över gränserna kräver särskilt tillstånd. Tillämpningen sker dock så att löpande transaktioner, som motsvaras av en fysisk varu- eller tjänstetransaktion, kan genomföras via bankerna utan speciella tillstånd. Däremot erfordras för t ex värdepappershandel, lånetransaktioner över gränserna och direkta investeringar speciella tillstånd av riksbanken. Vissa inskränkningar föreligger också för bankernas möjligheter att bedriva terminshandel och assistera vid kurssäkringar. Det ursprungliga syftet med dessa olika typer av regleringar — försök att minska världsmarknadsberoendet — har varit att underlätta en effektiv inhemsk ekonomisk politik. Under de senaste åren har också både effekten och önskvärdheten av nuvarande relativt liberala regler för direktinvesteringar ifrågasatts från nationellt politiska, ekonomiska och sociala utgångspunkter. Vid t ex tillståndsgivningen för direktinvesteringar har direkt hänsyn sålunda tagits till effekterna på den svenska sysselsättningen och betalningsbalansen. Under delar av 1974 och 1975 tillämpades valutaregleringen mycket liberalt i fråga om upplåning i utlandet för att få till stånd ett omfattande kapitalinflöde och därigenom kompensera bytesbalansens växande underskott.

Det är uppenbart att regleringarna *kan* utöva en kraftig inverkan på Sveriges internationella transaktioner. I vilken utsträckning så har skett beror dels på den politiska tillämpningen av bestämmelserna, dels på företagens uppfattning om tillämpningen. Det är t ex svårt att i praktiken fastställa vilken verkan tillståndskraven för direktinvesteringar haft.

Få uppgifter finns om hur den svenska utrikeshandeln fördelas på vafutaslag. Tabéll 9:17 ger de få "ögonblicksbilder" av betalningsförhållandena som existerar.

Tabell 9:17 Den svenska utrikeshandelns fördelning på valutaslag 1968 och 1975 (%)

	Export		Import	
	1968	1973	1968	1973
Svenska kronor	66,1	67,4	25,8	25,7
Pund sterling	11,2	4,6	17,3	10,3
US-dollar	12,3	14,1	22,0	20,0
D-mark	3,8	4,8	17,4	19,7
Danska kronor	1,8	0,9	3,9	4,5
Norska kronor	0,7	1,0	2,2	3,6
Schweiziska francs	0,5	1,6	2,4	2,4
Franska francs	0,8	0,7	2,5	2,4
Lire	0,3	0,1	1,8	1,9
Övriga	2,4	4,8	4,7	9,8
Totalt	100	100	100	100

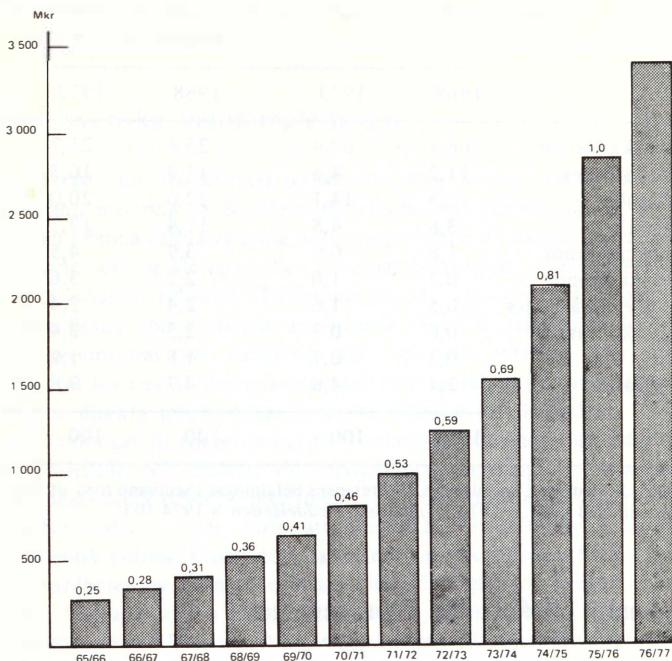
Källa: Statistiska Centralbyrån, "Företagens betalningar i samband med utrikes-handeln med varor år 1973", *Statistiska meddelanden* N 1974:103

Svenskt bistånd når 1-procentmålet

Sverige har sedan 1960 givit bidrag till FN:s utvecklingsprogram för de fattiga länderna. 1962 övertog staten helt ansvaret för biståndet som blev skattefinansierat. För att administrera verksamheten inrättades Nämnden för internationellt bistånd (NIB) som 1965 ersattes av SIDA (Swedish International Development Authority). Biståndsanslaget uppgick verksamhetsåret 1965/66 till 283 miljoner kronor och har sedan dess tiodubblats för att 1975/76 nå 2 860 miljoner kronor (illustration 9:11). Utslaget på hela Sveriges befolkning motsvarar biståndet i dag cirka 350 kronor per invånare. Sammanlagt motsvarade det svenska biståndet 1972 så mycket som 2 procent av i-ländernas totala u-landsbistånd.

Ungefär hälften av det svenska biståndet avsätts för "programländer och liknande". Riksdagen fastställde 1970 kriterierna för val av mottagarländer, insatser o d och fann att nya insatser i första hand

Illustration 9:11 Det svenska utvecklingsbiståndet 1965/66–1976/77 uttryckt i miljoner kronor samt i procent av BNP



Anm. Siffran för 1976/77, 3 400 mkr, är SIDA:s förslag

Källa: SIDA

borde komma i fråga i "länder vilkas regeringar i sin ekonomiska och sociala politik strävar efter att genomföra sådana strukturförändringar som skapar förutsättningar för en utveckling präglad av ekonomisk och social utjämning". Insatserna skall utformas så att de "direkt når gemene man i samhället". De tolv programländerna framgår av tabell 9:18. Nya i kretsen är Guinea-Bissau och Sri Lanka. Drygt en tredjedel av det svenska biståndet är multilateralt, dvs slussas till u-länderna genom internationella organisationer. Detta är, som konstaterats i kapitel 7, en ovanligt hög andel i jämförelse med flertalet andra industriländer.

Det svenska biståndet spannar över ett brett register. I anslagsfram-

Tabell 9:18 Fördelningen av det svenska biståndsanslaget 1975/76

	Milj kr	%
<i>Totalt</i>	2 860	100
I. <i>Bistånd genom internationella organisationer</i> (multilateralt bistånd)	1 050	37
UNDP	225	34
UNICEF	65	
IDA	252	
Regionala utvecklingsbanker	33	
Internationellt livsmedelsbistånd	136	
Övrigt multilateralt bistånd	264	
U-landsforskning	75	3
II. <i>Bistånd genom SIDA</i> (bilateralt bistånd)	1 724	60
”Programländer”	1 195	41
Bangladesh	100	
Botswana	45	
Cuba	60	
Demokratiska Republiken Vietnam (DRV)	225	
Etiopien	50	
Guinea-Bissau	40	
Indien	230	
Kenya	65	
Sri Lanka	35	
Tanzania	250	
Tunisien	40	
Zambia	55	
”och liknande”	161	6
Lesotho	8	
Moçambique	50	
Swaziland	8	
Sydvietnam	50	
Östafrikanska gemenskapen, EAC	15	
Befrielseörelser och flyktingar	30	
Katastrofbistånd	204	7
Särskilda program	164	6
III. <i>Information, administration m m</i>	86	3

Källa: SIDA

ställningen 1976/77 presenteras 19 verksamhetsområden, varav främst befolknings-, hälso- och näringsfrågor, sysselsättning, utbildning, lantbruk och livsmedelsförsörjning, samhällsplanering, infrastruktur och bostadsförsörjning samt Kooperation.

En nyhet i den svenska biståndsverksamheten är det s k varubiståndet, dvs bistånd som är formellt förhandsbestämt till köp av svenska varor och tjänster. Detta varubistånd utgjorde under andra hälften av 60-talet cirka 25 miljoner kronor. För 1975/76 beräknas det uppgå till 500 miljoner kronor, och dess andel av biståndet (en knapp femtedel) väntas bestå 1976/77.

Varubiståndet resulterar i att hela biståndsbeloppet flyter tillbaka till Sverige. Även det obundna biståndet har resulterat i betydande uppköp i Sverige. Enligt en beräkning 1972 skulle cirka 40 procent av biståndsmedlen ha använts till inköp av svenska varor och tjänster. Svenska företags andel av uppköp under projekt som stöds av Världsbanken har ökat avsevärt.

Det svenska biståndet kommer genom både sin omfattning och utformning att påverka de kommersiella transaktionerna med utlandet. En icke obetydlig del av biståndsinsatserna flyter som nämnts tillbaka till Sverige i form av köp av svenska varor och tjänster. Därtill kommer att bistånd till ett visst land tenderar att öka kunskapen på ömse sidor om samarbetsmöjligheter och därigenom främja de ekonomiska förbindelserna.

1960-talets kraftiga ökningar av de svenska biståndsinsatserna väntas fortsätta, och Sverige uppnådde 1975/76, med ett års förse-ning, det s k 1-procentmålet. Som nämnts i kapitel 7 strävar Sverige att nå inte bara ett resursflöde utan ett offentligt bistånd till u-länderna som utgör 1 procent av BNP, alltså ett mer ambitiöst mål än det av FN uppsatta. Vägen mot målet framgår av illustration 9:11. Också på detta område markeras ett starkt samband mellan Sverige och världsmarknaden.

Litteratur

Aktuellt i handelspolitiken, ca 10 nr per år (Utrikes- och handelsdepartementen)

Baldwin, Robert E, *Den nya protektionismen*, Uddevalla 1971, s 249–275 (SNS)

- Eisler, Hans, *En saklig betraktelse*, Uddevalla 1969, 391 s (SNS)
- Ekonomisk revy*, 1976:4, temanummer om den svenska betalningsbalansen, s 168–197
- Fahlén, Olle, *De multinationella i Sverige*, Stockholm 1973, 27 s
- "Företagens betalningar i samband med utrikeshandeln med varor år 1973", *Statistiska meddelanden*, N 1974:103, 50 s (SCB)
- Grassman, Sven, *Valutareserven och utrikeshandelns finansiella struktur*, Stockholm 1971, 117 s (SOU 1971:32)
- Invandrings- och invandarpolitik*, Stockholm 1976, 75 s (TCO)
- Lund, Harald, *Svenska företags investeringar i utlandet*, Katrineholm 1967, 144 s
- Lundberg, Lars, *Handelshinder och handelspolitik*, Stockholm 1976, 382 s (IUI)
- Lundgren, Nils, *Internationella koncerner i industriländer*, Stockholm 1975, 324 s (Betänkande av koncentrationsutredningen, SOU 1975:50)
- Långtidsutredningen 1975*, Stockholm 1975, 387 s (SOU 1975:84)
- Samuelsson, H-F, "Utlandsföretag i Sverige 1965–70", *Ekonomisk revy*, 1973:1, s 22–32
- SIDA om u-samarbetet*, Anslagsframställning 1976/77, Verksamhetsberättelse, 216 s (SIDA)
- Statistisk årsbok* (SCB)
- Swedenborg, Birgitta, *Den svenska industrins investeringar i utlandet*, Uppsala 1973, 164 s (IUI)
- Swedenborg, Birgitta, *Den svenska industrins investeringar i utlandet 1970–1974, En preliminär rapport*, Stockholm 1976, 24 s (IUI, Forskningsrapport nr 5 1976)
- Den svenska betalningsbalansstatistiken*, Stockholm 1971, 169 s (SOU 1971:31)
- Sverige – E.G. 1975*, Stockholm 1976, 35 s (Utrikes- och handelsdepartementen)
- "Sverige på världsmarknaden", *Svensk Export*, 1976:2
- Sverige på världsmarknaden*, Stockholm 1967, 152 s (Sveriges Allmänna Exportförening)
- Sveriges Riksbank, *Förvaltningsberättelse* 1975, 109 s
- Sveriges Riksbank, *Årsbok*
- "Sveriges 200 största företag 1976", *Veckans affärer*, 1976:26
- Södersten, Bo (red), *Svensk ekonomi*, Stockholm 1974, 515 s
- Thiel, Eva, "Lönsamheten på svenska företags produktion utomlands", *Ekonomisk revy*, 1973:6, s 291–299
- Utlandsägda företag 1972 och 1973, *Statistiska meddelanden*, N 1975:45, 35 s (SCB)

10 Mot en internationalisering?

Den här boken har beskrivit hur de internationella transaktionerna utvecklats sedan 1960. Det är nu naturligt att ställa frågan: Hur kommer de att utvecklas i framtiden?

Det enklaste sättet att göra en prognos är att anta att utvecklingen kommer att fortsätta i samma riktning som hittills. Tendenserna under de närmaste 5–10 åren skulle då bli följande:

- ökande världshandelsandel för industriprodukter, minskande för livsmedel och råvaror (kapitel 2)
- vidgad betydelse för handeln med teknik och annat kunnande (kapitel 3)
- snabbt växande kommunikationer och turism mellan länderna (kapitel 3)
- alltmer omfattande internationella direktinvesteringar och internationell produktion (kapitel 4)
- ökande andel av de internationella transaktionerna *inom* ett fåtal mycket stora internationella företag (kapitel 4)
- mera arbetskraftsrörelser mellan länderna (kapitel 5)
- växande andel av det ekonomiska utbytet inom i-landsblocket (kapitel 2)
- allt större klyftor mellan i-länder och u-länder liksom inom u-landsgruppen och ett allt större behov av u-hjälp (kapitel 7)
- stigande ekonomiskt utbyte mellan statshandelsländerna och omvärlden (kapitel 2)
- större beroende av världsmarknaden för enskilda länders konsumtion, investeringar och produktion, dvs. en fortsatt internationalisering (kapitel 1 och 9)

Faran med prognoser

Dessa prognoser är trendframskrivningar och förutsätter att utvecklingen inte störs av några händelser av t ex politisk eller teknisk natur. Detta är en ganska djärv och oftast orealistisk förutsättning.

Men det är inte säkert att mer sofistikerade prognoser är mer realistiska. Driftiga affärsmän och nitiska politiker kommer att anpassa sitt agerande efter de gjorda förutsägelserna. Nästan alla allmänt kända prognoser, de må vara katastrofteorier eller välständs-utopier, kommer därför att antingen bli självuppfyllande eller skapa så starka motkrafter att de kullkastas.

Det finns ytterligare skäl att vara skeptisk mot förutsägelser rörande världsmarknaden. Det första är den stora osäkerhet som råder beträffande världens befolkningsutveckling samt tillgång och priser på energi och råvaror. Det andra är osäkerheten om ländernas ekonomiska och politiska system. Det är inte bara krig och fred utan även i hög grad enskilda länders val mellan liberalism och nationalism, mellan planhushållning och marknadsekonomi, som bestämmer hur morgondagens världsmarknad kommer att se ut.

Befolknings- och livsmedelsproblemet

Befolkningsutvecklingen tenderar att bli alltmer explosionsartad. Problemet ligger inte bara i den totala ökningen utan i att den dessutom är koncentrerad till de fattiga länderna. Med nuvarande ökningstakter fördubblas befolkningen på 25 à 30 år i u-landsregionerna, på 70 à 90 år i USA, Sovjetunionen och Europa. Denna tillväxt ökar kraftigt pressen på de redan mycket ansträngda försörjningsmöjligheterna i de underutvecklade områdena. De tvingas avdela en växande del av sina resurser för livsmedelsförsörjning och minska utrymmet för investeringar, som skulle kunna påskynda den ekonomiska utvecklingen. I samma riktning verkar den politiska instabilitet som följer med överbefolkning och näringsbrist.

Livsmedelsbristen skapar ytterligare osäkerhet i framtidsbedömningen. I dag är livsmedelstillgången ett normalår ungefär tillräcklig för att mätta två tredjedelar av världens befolkning. Livsmedlen produceras i hög grad i andra länder än där de behövs. Därtill kommer att skördeutfallet är ytterst osäkert; trots tekniska framsteg är varje års skörd till betydande del bestämd av väderleken. Vid ogynnsam väderlek — som de senaste årens torka i Västafrika — uppstår svåra problem, accentuerade av den snabba befolkningstillväxten. Ironiskt nog begränsar flertalet i-länder sin jordbruksproduktion för att upprätthålla brukarnas inkomster, samtidigt som stora delar av u-ländernas befolkning svälter.

Utvecklingen på detta område kan drastiskt ändra förutsättningarna för det internationella ekonomiska samarbetet. Å andra sidan kan också befolknings- och livsmedelsprognoserna visa sig felaktiga, eftersom både vetenskapsmän och politiker arbetar för att katastrof-teorierna inte skall förverkligas.

Energi- och råvaruproblemet

Energiproblemet har aktualiserats genom 1973–74 års kraftiga prishöjningar på olja, höjningar som emellertid sedda som ett genomsnitt sedan början på 60-talet inte nämnvärt avviker från andra råvarors. De i dag kända och utvinningsbara energiförekomsterna kan te sig otillräckliga då de ställs mot existerande förbrukningsprognoser. Världens energikonsumtion väntas nämligen bli fördubblad fram till 1985, fyrdubblad fram till sekelskiftet. Pressen på resurserna kan emellertid väntas höja priserna och stimulera till ökat utbud. Substitution av den knappa oljan med andra energityper samt lägre konsumtionsökning är andra följder av stigande priser. Man beräknar att prishöjningar och medvetna sparåtgärder skulle kunna halvera konsumtionstillväxten i USA och Västeuropa. Energibristen *kan* därför komma att förbytas i ett överutbud.

De kända tillgångarna på de flesta andra råvaror är också begränsade. För flertalet metaller räcker fyndigheterna med nuvarande konsumtion i regel 20–50 år, med undantag för järnmalm som beräknas räcka i 250 år. Det är dessutom sannolikt att man kan finna ytterligare förekomster; med stigande priser blir också många hittills oexploaterade tillgångar lönsamma. Metallförekomsterna i haven är t ex ännu föga utforskade. Även på detta område kommer sannolikt prisstegringar att uppstå med samma följder i form av ökat utbud, substitution och effektivare förbrukning som för energi.

Dessa utvecklingstendenser för energi och råvaror kan i grunden ändra olika länders förutsättningar att delta i den internationella arbetsfördelningen och påverka de internationella ekonomiska transaktionerna. Energi- och råvaruförekomsterna är ojämnt fördelade mellan länderna. Nordamerika, Sydafrika, Rhodesia, Namibia och Australien uppskattas ha större mineraförekomster än 100 u-länder tillsammans. Stigande priser på energi och råvaror kommer därför att kunna innebära betydande förändringar i världens handels- och

kapitalströmmar samt en omfördelning av välståndet från de resursköpande till de resursägande länderna. Industrialiseringen i världen kan få nya former och koncentreras till nya områden.

Liberalism eller nationalism

Om efterkrigstidens internationalisering skall kunna fortsätta, måste de enskilda staterna ha en utåtriktad inställning. De tendenser som i dag kan särskiljas i världen pekar i olika riktningar. Parallellt med senare års liberala handelspolitik går i många länder en nationell — protektionistisk — inställning i fråga om i synnerhet industri- och jordbrukspolitik men också tex sysselsättnings-, miljövårds-, transport- och forskningspolitik. De enskilda staterna hamnar i ett olösligt dilemma, då de samtidigt försöker delta i den internationella arbetsfördelningen på vissa områden och bibehålla en nationell självständighet på andra. Länder som Australien och Canada försöker parallellt liberalisera sin tidigare protektionistiska varuhandel och begränsa de förut fria kapitalrörelserna. På råvaruområdet leder den nationalistiska tendensen till en strävan att överlåta utvinningen till nationella företag, begränsa exporten av oförädlade produkter och i stället öka utförseln av halvfabrikat och färdigvaror.

Världsmarknadens utveckling under de närmaste åren är avhängig av vilken av dessa tendenser som kommer att dominera. Friktioner kan väntas mellan länder och ländergrupper med olika grundinställning. De senaste årens internationella spänningar i fråga om bl a handelspolitik och betalningssystem beror i hög grad på sådana olikheter mellan i-länder och u-länder samt mellan de stora ekonomiska enheterna EG, Japan och USA. Även inom dessa enheter råder stora motsättningar.

De ekonomiska blocken kan i detta sammanhang betraktas som ett steg mot både liberalism och protektionism. De är liberala gentemot medlemsstaterna och deras företag, arbetskraft och konsumenter. Mot omvärlden däremot är de ofta minst lika protektionistiska som de enskilda länderna var för sig. Dessutom får medlemsstaterna en ökad konkurrenskraft och förhandlingsstyrka genom blockbildningen, och denna ökade styrka kan leda till en mera inåtriktad politik än de enskilda länderna annars skulle haft råd att föra.

Marknadsekonomi eller planhushållning

Världsmarknadens utveckling är också beroende av de olika ländernas ekonomiska system. Det finns knappast några rena marknadsekonomier eftersom staten i praktiskt taget alla länder direkt kontrollerar vissa sektorer och indirekt styr andra genom ekonomisk politik o dyl. Därmed uppstår sk blandade marknadsekonomier, dit praktiskt taget alla i-länder hör. Planekonomierna har tidigare i denna bok betecknats som statshandelsländer, karakteriserade av central styrning av ekonomin på alla områden. Det är ett markant drag i den internationella utvecklingen under senare år att allt fler i- och u-länder i syfte att påskynda den ekonomiska utvecklingen helt eller delvis orienterar sina ekonomiska system mot planekonomiska lösningar.

Det ur världsmarknadens synvinkel betydelsefulla i denna tendens är att ökad nationell planstyrning i regel visat sig medföra en önskan till självförsörjning – autarki. Med planstyrningen följer också ofta en vilja att bilateralt reglera och styra de internationella transaktionerna. Benägenhet till autarki och bilateralism är ägnad att hämma internationaliseringen och den internationella arbetsfördelningen, samtidigt som planstyrningen liksom nationalismen kan bidra att främja den ekonomiska utvecklingen och värna om välfärden i det enskilda landet.

Nya betalningsproblem

Det internationella betalningssystemet utgör redan i dag en av världsmarknadens svaga punkter. Detta är desto allvarligare som under resten av 1970-talet kraven på betalningssystemet kan bli ännu större. För det första kan de internationella transaktionerna väntas växa i omfattning utan att de internationella betalningsmedlen automatiskt ökar i samma takt.

För det andra skapar stigande energi- och råvarupriser tillfälligt större inkomster i vissa länder än dessa direkt kan använda för konsumtion och investeringar. Härigenom uppstår påfrestningar på det internationella betalningssystemet som sådant och på enskilda länders betalningsbalanser och växelkurser. Risker finns i att de friktioner som uppstår direkt dämpar internationaliseringen och skärper tendenserna till nationalism och planstyrning i de enskilda länderna. Ett fungerande internationellt betalningssystem kräver framför allt ett ömsesidigt förtroende.

Vad betyder allt detta för framtiden?

Under de senaste åren har länder med energi- och råvarufyndigheter fått mycket stora inkomster, medan länder utan fyndigheter fått växande utgifter för sin oljeimport och genom inflation även för sin industriimport. De fattiga u- och i-länderna blir ännu fattigare, de rika u-länderna närmar sig i-gruppen. Bland u-länderna – den s k tredje världen – särskiljs de allra fattigaste – den fjärde världen. Även om de "nyrika" hittills visat solidaritet med sina fattiga kusiner, har det inte räckt till för de allra fattigaste. Olikheterna i mål och problem för dessa två grupper av u-länder kan skapa nya spänningar i det internationella samarbetet.

Också i relationerna mellan statshandelsländerna och omvärlden finns stor osäkerhet. Tendenserna mot ett ökat ekonomiskt utbyte, anpassning och samarbete har under efterkrigstiden flera gånger brutits och kan mycket väl ånyo komma att drastiskt ändras. I planekonomierna kan politiskt motiverade förändringar genomföras mycket snabbt och fullständigt genom central styrning internt och bilaterala bindningar med utlandet.

Prognosen om ökande dominans för internationell produktion och internationella jätteföretag kan också ifrågasättas. Om den internationella produktionen fortsätter att växa med omkring 10 procent per år och industriländernas BNP med cirka 4 procent per år, skulle den internationella produktionen 1980 utgöra 35 procent av världens totala produktion och 1990 hela 50 procent. Detta är mycket osäkert. De internationella jätteföretagen kan tex komma att möta sådana politiska reaktioner och sådana nya kontrollmekanismer att deras tillväxt hämmas. Nya former av samarbete mellan nationella företag av måttlig storlek i olika länder kan komma att utvecklas snabbare än hittills. Politiska, tekniska och kommersiella faktorer kan motverka gigantomanin även på det internationella planet.

Till sist kan bara understrykas att det ekonomiska, handelspolitiska etc klimatet för en fortsatt internationalisering ännu framför allt bestäms av världens ekonomiska stormakter, i dag främst USA, EG, Japan, Kina och Sovjetunionen. Men u-ländernas självförtroende och förhandlingsstyrka ökar.

Bilaga 1

Indelning i industriländer, utvecklingsländer och statshandelsländer

Industriländer

Nordamerika: Canada och USA

Västeuropa: De europeiska gemenskaperna (EG): Belgien-Luxemburg, Danmark, Frankrike, Irland, Italien, Nederländerna, Storbritannien och Västtyskland

EFTA: Finland, Island, Norge, Portugal, Schweiz, Sverige och Österrike

Gibraltar, Grekland, Malta, Spanien, Turkiet och Jugoslavien

Japan, Australien, Nya Zeeland, Sydafrika

Utvecklingsländer

Latinamerika: LAFTA: Argentina, Bolivia, Brasilien, Chile, Colombia, Ecuador, Mexico, Paraguay, Peru, Uruguay och Venezuela

Centralamerikas gemensamma marknad (CACM): Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras och Nicaragua

Västindien: Bahamas, Barbados, Cuba, Dominikanska Republiken, Guadeloupe, Haiti, Jamaica, Martinique, Nederländska Antillerna, Trinidad och Tobago, Jungfruöarna och övriga karibiska öar

Resten av Amerika: Bermuda, Franska Guyana, Guyana, Panama, Surinam m m

Syd- och Östasien: Afghanistan, Bangladesh, Brunei, Burma, Filipinerna, Hongkong, Indien, Indonesien, Khmer Republic, Laos, Macao, Malaysia, Maldiverna, Pakistan, Sydkorea, Sydvietnam, Singa-

pore, Sri Lanka, Thailand m m

Mellersta Östern: Bahrain, Cypern, Förenade Arabemiraten, Irak, Iran, Israel, Jordanien, Kuwait, Libanon, Muscat och Oman, Qatar, Saudiarabien, Syrien, Yemen m m.

Afrika: Algeriet, Angola, Benin, Botswana, Burundi, Cabo Verde, Centralafrikanska republiken, Egypten, Ekvatorial-Guinea, Elfenbenskusten, Etiopien, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kamerun, Kenya, Kongo, Lesotho, Liberia, Libyen, Madagaskar, Malawi, Mali, Marocko, Mauretanien, Mauritius, Moçambique, Niger, Nigeria, Réunion, Rhodesia, Rwanda, Sao Tomé och Príncipe, Senegal, Sierra Leone, Somalia, spanska provinser i Afrika, Sudan, Swaziland, Tanzania, Tchad, Togo, Tunisien, Uganda, Zaire, Zambia, Övre Volta m m

Andra delar av världen: Fiji, Tonga m m.

OPEC: Algeriet, Ecuador, Gabon, Indonesien, Iran, Irak, Kuwait, Libyen, Nigeria, Qatar, Saudiarabien, Förenade Arabemiraten och Venezuela

Statshandelsländer

Albanien, Bulgarien, Polen, Rumänien, Sovjetunionen, Tjeckoslovakien, Ungern och Östtyskland samt Folkrepubliken Kina, Mongoliet, Nordkorea och Nordvietnam

BILAGA 2

Ekonomiska blockbildningar

De europeiska gemenskaperna (EG)

1952 upprättades på franskt förslag Kol- och stålunionen (CECA). För de varor detta fördrag omfattar skulle tullar och gränshinder slopas och konkurrensförhållanden utjämnas mellan Benelux-länderna, Frankrike, Italien och Västtyskland.

I syfte att föra den ekonomiska integrationen vidare föreslog Benelux-länderna 1955 de övriga medlemsländerna i CECA att en gemensam marknad skulle upprättas. Sedan en principdeklaration avgivits vid Messinakonferensen i juni 1955, påbörjades förhandlingar som resulterade i att fördraget om en europeisk ekonomisk gemenskap (EEC) undertecknades i Rom i mars 1957. Romfördraget avsåg inte bara en gemensam varumarknad och en tullunion utan gav också möjlighet att skapa en ekonomisk gemenskap med samordnad politik inom centrala avsnitt av samhällsekonomin. Romfördraget trädde i kraft 1958 samtidigt som den av samma länder bildade europeiska atomenergiorganisationen (Euratom) upprättades. Dessa tre gemenskaper har sedermera sammanslagits till EG.

EG:s mål att främja en harmonisk utveckling på det ekonomiska området, en fortgående och balanserad expansion, en ökad stabilitet och en snabbare höjning av levnadsstandarden skulle uppnås främst genom

- en fri varuhandel
- en fri rörlighet för arbetskraften
- en fri rörlighet för kapitalet
- en fri tjänstemarknad
- en gemensam jordbrukspolitik
- en gemensam transportpolitik

För varuhandeln uppnåddes tullfrihet mellan medlemsländerna genom en successiv avveckling av tullarna under åren 1959–68. Samtidigt infördes en gemensam tulltaxa gentemot utomstående länder.

EG har vidare infört en gemensam handelspolitik och bl a uppträtt som en enda part vid GATT-förhandlingarna i Kennedyronden och uppträder så också i den nu pågående s k Tokyoronden (beräknas bli avslutad under 1977). EG har tecknat associationsavtal, frihandelsavtal, preferensavtal och handelsavtal med ett stort antal länder i alla världsdelar.

Efter misslyckade försök att utvidga EG under början av 1960-talet återupptogs förhandlingar om anslutning till EG av Danmark, Irland, Norge och Storbritannien i början av 1970-talet. Överenskommelser härom undertecknades i januari 1972. Dessa överenskommelser gjordes till föremål för folkomröstningar i Frankrike (cirka 69 procent för en utvidgning), Danmark (cirka 64 procent för), Irland (cirka 83 procent för) och i Norge (cirka 54 procent mot anslutning). Efter undertecknande av anslutningsakterna har EG med verkan från den 1 januari 1973 utvidgats till att omfatta nio medlemsstater, nämligen Belgien, Danmark, Frankrike, Irland, Italien, Luxemburg, Nederländerna, Storbritannien och Västtyskland. Mellan de nytillträdande länderna och de sex ursprungliga medlemmarna avvecklas tullarna under tiden fram till den 1 juli 1977 då alla nio länderna skall tillämpa en gemensam yttre tulltariff.

Samtidigt hade EG fört förhandlingar om frihandelsavtal med övriga EFTA-länder. I juli 1972 undertecknade Island, Portugal, Schweiz, Sverige och Österrike avtal både med EEC och CECA. Dessa länders EEC-avtal trädde i kraft den 1 januari 1973, medan Norges avtal med EEC gäller från den 1 juli 1973 och Finlands från den 1 januari 1974. Islands, Portugals, Schweiz, Sveriges och Österrikes avtal med CECA trädde i kraft den 1 januari 1974. För Finland och Norge trädde avtalen med CECA i kraft den 1 januari 1975.

De s k rest-EFTA-ländernas avtal med EEC omfattar industrivaror och vissa livsmedelsprodukter. För de flesta varor avvecklas tullarna mellan avtalsparterna under tiden fram till den 1 juli 1977. För vad som benämns känsliga produkter gäller särskilda bestämmelser, t ex tullavveckling i betydligt långsammare takt än den gängse. Till sådana varor räknas bl a papper och pappersprodukter samt vissa slag av järn och stål.

EG:s handelspolitiska förbindelser 1 juli 1976

Europa

Medlemsstater (9)

Belgien
Danmark
Frankrike
Irland
Italien
Luxemburg
Nederländerna
Storbritannien
Västtyskland

Associerade (3)

Grekland
Malta
Turkiet

Frihandelsavtal (7)

Finland
Island
Norge
Portugal
Schweiz
Sverige
Österrike

Preferensavtal (2)

Färöarna
Spanien

Handelsavtal (1)

Jugoslavien

Afrika

Lomé-konventionen (38)

Folkrepubliken Benin (Dahomey)
Botswana
Burundi

Cabo Verde

Centralafrikanska republiken

Ekvatorial-Guinea

Elfenbenskusten

Etiopien

Gabon

Gambia

Ghana

Guinea

Guinea-Bissau

Kamerun

Kenya

Folkrepubliken Kongo

Lesotho

Liberia

Madagaskar

Malawi

Mali

Mauretanien

Mauritius

Niger

Nigeria

Rwanda

Senegal

Sierra Leone

Somalia

Sudan

Swaziland

Tanzania

Togo

Tchad

Uganda

Zaire

Zambia

Övre Volta

Preferensavtal (1)

Egypten

Handels- och samarbetsavtal
(3) (Medelhavspolitiken)

Algeriet
Marocko
Tunisien

Associerade (3)
Afar- och Issaterritoriet
Comorererna
Seychellerna

Amerika

Lomé-konventionen (7)

Bahamas
Barbados
Grenada
Guyana
Jamaica
Surinam
Trinidad och Tobago

Handelsavtal (5)

Argentina
Brasilien
Canada
Mexico
Uruguay

Associerade (6)

Antillerna
Franska
Nederländska
Belize
Brittiska Västindien
Falklandsöarna
St Pierre och Miquelou

Asien

Handels- och samarbetsavtal (1)
(Medelhavspolitiken)

Israel

Associerade (1)
Cypern

Preferensavtal (1)
Libanon

Handelsavtal (5) (Kommersiellt
samarbetsavtal)

Bangladesh
Indien
Iran
Pakistan
Sri Lanka

Oceanien

Lomé-konventionen (4)

Fiji
Papua Nya Guinea
Tonga
Västra Samoa

Associerade (4)
Nya Hebriderna

Oceanien
Brittiska
Franska

Efter avslutade förhandlingar med EFTA-länderna om anslutning till Gemenskapen och skapandet av nya frihandelsarrangemang kunde EG sätta i verket sina planer på förbättrade och nya avtal med länderna i medelhavsområdet samt fördjupat samarbete med afrikanska stater och stater i Oceanien och Karibien.

Medelhavspolitik

På toppmötet i Paris i oktober 1972 beslutade EG:s stats- och regeringschefer att genomföra en "global medelhavspolitik", vars mål skulle vara att uppnå högre grad av ekvivalens i och balans mellan de avtal som EG tidigare ingått med vissa medelhavsländer. Det första land som EG lyckades slutföra förhandlingar med var Israel. Avtalet trädde i kraft den 1 juli 1975. Ett år senare var tiden inne för ikraftträdande av de nya avtalen med Algeriet, Marocko och Tunisien. Närmast i programmet ligger nu upptagande av förhandlingar med Egypten, Jordanien, Libanon och Syrien. Efter uppehåll i förhandlingarna med Spanien är man nu åter beredd att fortsätta diskussioner om ett utvidgat preferensarrangemang, som enligt vissa bedömare kan leda till EG-anslutning från Spaniens sida inom en femårsperiod.

ACP

Det tidigare samarbetet med vissa afrikanska länder utvecklades genom tillskapandet av en konvention: den s k Lomé-konventionen eller ACP- (African-Caribbean-Pacific-)konventionen, vilken trädde i kraft den 1 juli 1975. Preferensfördelarna ges inte reciprokt utan endast ACP-staternas export till EG blir föremål för tullfrihet. Avtalet på handelns område omfattar också jordbruksvaror. Viktigare punkter i konventionen är också EG:s assistans för tillförsäkrande av stabilisering av råvaruexportintäkter samt finansiellt bistånd.

Det europeiska frihandelsområdet (EFTA)

Sedan avtalet om EEC träffats 1957 beslöt sju västeuropeiska länder att undersöka förutsättningarna att bilda ett frihandelsområde. Efter förhandlingar under 1959 undertecknades EFTA-konventionen i Stockholm i januari 1960 och började tillämpas i juli samma år.

Medlemsländer var då Danmark, Norge, Portugal, Schweiz, Storbritannien, Sverige och Österrike. Sommaren 1961 blev Finland associerat till EFTA, och med verkan från den 1 mars 1970 ingick Island som medlem.

EFTA:s syfte var att främja en jämn ekonomisk expansion, full sysselsättning, ökad produktivitet och ett rationellt utnyttjande av ekonomiska resurser och att bidra till en harmonisk utveckling och expansion av världshandeln.

Dessa syften skulle uppnås främst genom en successiv avveckling av tullarna och handelshindren för industrivaror. De inbördes tullsatserna avskaffades under tiden 1960–66. För vissa varor har dock en långsammare tullavvecklingstakt tillämpats (främst vid import till Portugal). EFTA-länderna, som inte tillämpat en gemensam handelspolitik, avvecklade således de interna tullarna under en tid av sex och ett halvt år jämfört med nio och ett halvt år för EEC-länderna.

Trots att två av EFTA-länderna blivit medlemmar i EG och de övriga slutit frihandelsavtal, har tullfriheten inom EFTA i stort sett bevarats. Under övergångstiden för Danmarks och Storbritanniens tullmässiga anpassning till EG kan emellertid tullarna i dessa länder för import från EFTA av papper och pappersprodukter återinföras, om importen överstiger en viss kvot enligt en stigande och därefter på nytt sjunkande tullsatsplan.

Sedan EFTA uppnått intern tullfrihet vid årsskiftet 1966–67 har ansträngningarna i stor utsträckning ägnats de icke-tariffära handelshindren.

Rådet för ömsesidigt ekonomiskt bistånd (CMEA eller SEV eller COMECON)

Beslutet att bilda ett östeuropeiskt organ för ömsesidigt ekonomiskt bistånd fattades på en konferens i Moskva 1949. De nuvarande medlemmarna är Bulgarien, Cuba, Mongoliet, Polen, Rumänien, Sovjetunionen, Tjeckoslovakien, Ungern och Östtyskland med Jugoslavien som associerad medlem och Nordkorea och Vietnam som observatörer.

CMEA:s huvudsyfte är att utbyta erfarenheter på det ekonomiska området och lämna ömsesidigt bistånd i fråga om råvaror, livsmedel,

maskiner, utrustning etc. Rådet skall också enligt sina stadgar biträda länderna i deras strävanden att utveckla industri, jordbruk och transportväsende genom samordning av de nationella utvecklingsplanerna. CMEA har spelat en varierande roll under olika perioder av efterkrigstiden. Det har aldrig fått övernationella befogenheter men har varit av betydelse bl a för samordningen av medlemsländernas utvecklingsplaner, för utvecklingen av betalningar och krediter mellan länderna samt för forsknings- och standardiseringssamarbete.

Det latinamerikanska frihandelsområdet (LAFTA)

Inspirerade av den tydliga tendensen i Europa till regionala blockbildningar började vissa latinamerikanska ekonomer och FN-organ i slutet på 50-talet engagera sig för en latinamerikansk frihandelsorganisation. Efter vissa förarbeten undertecknades 1960 avtalet om LAFTA (Latin American Free Trade Association) av Argentina, Brasilien, Chile, Mexico, Paraguay, Peru och Uruguay. Avtalet trädde formellt i kraft i juni 1961. Därefter har Colombia, Ecuador, Venezuela och Bolivia anslutit sig. De anslutna staterna förpliktade sig genom avtalet (det s k Montevideoavtalet) att upprätta ett frihandelsområde inom tolv år från ikraftträdandet, dvs 1973. Målet för integrationssträvandena har sedermera förklarats vara en gemensam latinamerikansk marknad 1985.

För att åstadkomma handelsliberaliseringen har man valt tre parallella vägar:

Nationella varulistor. Efter förhandlingar mellan medlemsstaterna vid årliga konferenser reduceras tullar och andra handelshinder. De tullreduktioner som två parter enats om skall registreras på nationella varulistor och komma samtliga medlemmar till del.

Gemensamma listan. En för alla medlemsstater gemensam varulista avses upprättas successivt. Den gemensamma listan skall under loppet av den ursprungliga tolvåriga övergångsperioden vart tredje år tillföras liberaliserade produkter.

Kompletteringsavtalen. De nationella listorna kan också på rekommendation av olika branschföreningar uppta s k industriella kompletteringsavtal, som endast gäller mellan de stater som anslutit sig därtill. Genom sådana avtal kan två eller flera medlemsländer fördela tillverk-

ningen av olika produkter inom samma produktlinje eller skilda komponenter i samma slutprodukt eller uppdelas mellan länderna förädlingsproceduren av en viss vara.

1969 beslöt man inom LAFTA att uppskjuta fullbordandet av frihandelsområdet från 1973 till 1980. Skälet var bl a att man för den gemensamma listan bara hade kunnat enas om det första steget. Övriga liberaliseringar hade uteblivit eller starkt försenats. Utvecklingen tyder på att de industriella kompletteringsavtalen visat sig vara en framgångsrik metod att branschvis uppnå en viss integration och skapa och stärka de industriella förbindelserna mellan olika avtalsländer. 1973 hade 19 kompletteringsavtal ingåtts, bl a om elektriska hushållsapparater, den kemiska och petrokemiska industrin, produkter för alstring, transmission och distribution av elkraft, kontorsmaskiner och läkemedel. De långsamma framstegen speglas även i internhandels svaga relativa uppgång. Ekonomiernas ensidighet har i flera fall hämmat en ökad samhandel. Sålunda är Chile höggradigt beroende av koppar, Bolivia av tenn, Colombia av kaffe, Ecuador av bananer, Peru av koppar och fiskmjöl, Venezuela av olja och Uruguay av kött och spannmål. Handeln försåras vidare av bristfälliga kommunikationer och skillnader i utvecklingsgrad.

Andinska pakten (ACM)

Efter närmare tre års förhandlingar trädde avtalet om en subregional gruppbildning inom LAFTA:s ram i kraft i oktober 1969. Medlemmar var vid ikraftträdandet Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador och Peru. Sedermera har även Venezuela inträtt som medlem (1973).

Syftet med den andinska pakten är att främja en jämn utveckling i medlemsstaterna, att genom ekonomisk integration stimulera till en ökad tillväxt och att förbättra de andinska ländernas ställning inom LAFTA. Dessa mål skall uppnås genom

- harmonisering av ekonomisk, monetär, finans- och socialpolitik
- en gemensamt planerad industrialisering inom området
- en påskyndad liberalisering av handeln inom området; alla interna hinder skall vara avvecklade med utgången av 1980
- upprättandet av en gemensam yttre tulltariff
- genomförande av åtgärder för att främja jordbrukets utveckling

- gemensamma åtgärder för att utveckla infrastrukturen inom området
- ett speciellt program för att främja Bolivias och Ecuadors utveckling.

De andinska länderna har inom ramen för ACM-avtalet funnit det möjligt att påskynda handelns liberalisering jämfört med de resultat LAFTA nått. Det samordnade industrialiseringsprogrammet är ambitiöst och syftar till att undvika dubblering av industrier inom samma bransch. Därigenom breddas marknadsunderlaget och längre produktionsserier blir möjliga.

Den centralamerikanska gemensamma marknaden (CACM)

I två avtal 1958 redovisade de centralamerikanska staterna en strävan att under de närmaste 10 åren skapa en regional frihandelszon och stimulera uppförandet av industriella anläggningar för hela den centralamerikanska konsumtionen. 1960 undertecknades det avtal som utgör grundpelaren för den centralamerikanska gemensamma marknaden. Undertecknande stater var Guatemala, El Salvador, Honduras och Nicaragua. 1962 tillkom Costa Rica. Den interregionala frihandeln utvecklades snabbt och omfattade vid utgången av 1971 1 194 varuslag av de 1 276 som klassificerats i den gemensamma tulltaxan. De enda viktigare varor som inte inkluderats i frihandelslistan är bomull, kaffe och socker till följd av internationella avtal eller monopolbildningar. Handeln inom området ökade niofald mellan åren 1960 och 1970.

Samarbete inom CACM kom att mycket lida av följderna av det s k fotbollskriget mellan El Salvador och Honduras 1969. Honduras utträdde i praktiken ur den centralamerikanska gemensamma marknaden i december 1970, vilket medfört en tillbakagång av internhandeln. Problem har även skapats av att Costa Rica uppvisar ett stort handelsunderskott, som tvingade landet att införa importrestriktioner i form av dubbla valutakurser även gentemot övriga medlemsstater i september 1972. Det senaste året har nya försök gjorts för att nå resultat med skapandet av en gemensam marknad.

Caricom

Tolv stater i Västindien bildade 1968 ett frihandelsområde (CARIFTA). Sedermera har de fyra stora – Barbados, Guyana, Jamaica och Trinidad och Tobago – enats om att upprätta en gemensam marknad med namnet Caricom. Under 1974 anslöt sig de övriga länderna till marknaden. Nyligen har också Bahamas inträtt i gemenskapen. Dessa är Antigua, Belize, Dominica, Grenada, Montserrat, St Kitts-Nevis-Anguilla, St Lucia och St Vincent.

Regionalt utvecklingssamarbete mellan Pakistan, Iran och Turkiet (RCD)

Avtalet om utvecklingssamarbete mellan Pakistan, Iran och Turkiet tillkom i juli 1964. Avtalet syftar till att främja ett friare varuutbyte, förbättra transport- och kommunikationsmöjligheterna, främja turismen genom att avskaffa viseringsformaliteter och ge ömsesidigt tekniskt bistånd. Genom avtalet har förutsättningar skapats för s k joint purpose enterprises. Principöverenskommelser om uppbyggnaden av 54 joint enterprises har träffats; i slutet av 1969 var större delen av dessa 54 projekt i planerings- eller förberedelsestadiet. Projekt under arbete angavs då till 13.

Handelsliberaliseringen har varit starkt begränsad. Suezkanalens stängning har hindrat trafik och handel mellan länderna. Internhandeln inom regionen är bortsett från Irans oljeexport så gott som obefintlig.

Den östafrikanska gemensamma marknaden (EAC)

Avtalet om den östafrikanska gemensamma marknaden undertecknades i juni 1967 av Kenya, Uganda och Tanzania och trädde i kraft i december samma år. Avtalet utgör i realiteten bara grund för tullunionen och mera ambitiösa försök till industriellt samarbete har i stort misslyckats. Avtalet förutsätter inte fri rörlighet av arbetskraft och kapital och den interna frihandeln för bearbetade varor begränsas genom att en s k utjämningsskatt (högst 50 procent av den yttre gemensamma tullsatsen för respektive vara) kan införas av länder med underskott i handeln med bearbetade varor inom regionen.

Tillväxten av internhandeln under åren 1960–69 överstiger kraftigt de enskilda staternas ökning av externhandeln. Jordbruksprodukter har undantagits. Eftersom jordbruket spelar en så stor roll för medlemmarnas bruttonationalprodukt och export, utgör bristen på harmonisering på jordbrukssidan en avsevärd begränsning.

Genom de politiska olikheterna länderna uppvisar har stora svårigheter uppstått till ökad integration. Under det senaste året har en tendens till sönderfall visat sig.

Fem afrikanska stater – Burundi, Etiopien, Somalia, Zambia och Rwanda – har ansökt om helt eller partiellt medlemskap i EAC.

Västafrikanska ekonomiska gemenskapen (CEAO)

CEAO ersätter från 1974 den västafrikanska tullunionen (UDEAO) från 1966. Medlemmar: Elfenbenskusten, Mali, Mauretanien, Niger, Senegal och Övre Volta. Observatör: Benin. En gemensam tulltariff skall tillämpas gentemot utomstående länder. Därutöver skall en ekonomisk gemenskap inrättas.

Den gemensamma afrikanska organisationen (OCAM)

OCAM, som trädde i kraft 1966, syftar primärt till politiskt samarbete men eftersträvar även en förstärkning av ekonomiskt, tekniskt och kulturellt samarbete och till samordning av nationella utvecklingsplaner. Medlemmar är främst de franskspråkiga staterna i Västafrika samt Madagaskar.

ECOWAS

En utvidgning av det västafrikanska integrationsarbetet åstadkoms 1975 genom tillkomsten av ECOWAS (Economic Community of West African States). Sammanslutningen omfattar även de engelsktalande staterna i Västafrika. Den nya gemenskapen hindrar inte de fransktalande staterna i dessas utvecklingsarbete inom OCAM och CEAO. Nigeria utgör den starkaste ekonomiska faktorn i gemenskapen.

Målet är att skapa en stark ekonomisk gemenskap med gemensam yttre tulltaxa, gemensam handelspolitik, gemensam utveckling av infrastrukturen och en gemensam valuta- och penningpolitik. De övriga 14 staterna i ECOWAS är Benin, Elfenbenskusten, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Mauretanien, Niger, Senegal, Sierra Leone, Togo och Övre Volta.

Centralafrikanska gemensamma marknaden (UDEAC)

UDEAC omfattar Centralafrikanska Republiken, Gabon, Kamerun och Congo och trädde i kraft 1966. Avtalet avses leda till ett enda tullområde utan hinder för rörlighet för personer, varor, tjänster och kapital.

Stillahavsrådet (ASPAC)

Under mindre fasta former har en sammanslutning bildats mellan Australien, Taiwan, Japan, Sydkorea, Malaysia, Nya Zeeland, Filippinerna och Thailand (Sydvietnam).

Sydostasiatiska associationen (ASEAN)

Sammanslutningen, som ingicks i Bangkok 1967, har tillkommit för att inom regionen främja det ekonomiska, sociala och kulturella samarbetet. Medlemsstaterna är Filippinerna, Indonesien, Malaysia, Singapore och Thailand.

Frihandelsavtalet Nya Zeeland – Australien (NZAFTA)

Avtalet, som omfattar drygt 60 procent av handeln mellan staterna, trädde i kraft 1966. Överenskomna koncessioner innebär att tullarna avskaffas under en åttaårsperiod.

Några aktuella SNS-böcker

Finns att köpa i bokhandeln eller direkt från SNS, tel 08/23 25 20

G Ball m fl: <i>Energi – till vilket pris?</i> 1975	Hft 34:–
V Bergström m fl: <i>Dags för tillväxt?</i> 1975	Hft 39:–
P Bohm: <i>Samhällsekonomisk effektivitet</i> , 1974	Hft 29:50
Bolin-Dahlberg: <i>Dagens storföretagsledare</i> , 1975	Hft 35:–
Bouveng-Söderman: <i>Världsmarknaden</i> , 2:a uppl 1976	Hft 40:–
Calmfors-Lundberg: <i>Inflation och arbetslöshet</i> , 1974	Hft 38:–
R Eidem: <i>Planekonomi eller ramhushållning?</i> 1976	Hft 37:–
N Elvander m fl: <i>Näringslivets 900 organisationer</i> , 1974	Hft 34:50
Frenne-Salomonsson: <i>Att handla med Östeuropa</i> , 1974	Hft 29:50
L Lidén: <i>Makten över företaget</i> , 1974	Hft 23:55
E Lundberg m fl: <i>Kris eller konjunkturuppgång?</i> 1974	Hft 19:50
J Myhrman: <i>Kreditmarknad och penningpolitik</i> , 2:a uppl 1976	Hft 40:–
K Samuelsson m fl: <i>Profit, vinst, överskott – näringsliv och samhälle i skolans böcker</i> , 1975	Hft 30:–
D Tarschys m fl: <i>Offentlig sektor i tillväxt</i> , 1975	Hft 35:–
Å Wredén: <i>Kapital till de anställda?</i> 1976	Hft 41:–

VÄRLDSMARKNADEN

— Internationell arbetsfördelning och nationellt beroende

Denna bok beskriver det globala utbytet av varor, tjänster, kunskande, kapital och arbetskraft. Dessa internationella transaktioner har under efterkrigstiden växt mycket snabbare än produktion och handel inom länderna. Författarna, Carl-Johan Bouveng och Agneta Söderman, båda verksamma vid Svenska Bankföreningen, visar också hur det enskilda landet på olika sätt skyddar sig mot den fortgående internationaliseringen. Boken behandlar även bistandsflödena, det internationella betalningssystemet och Sveriges roll på världsmarknaden.

Studieförbundet Näringsliv och Samhälle

Distribueras av

