

A2001:005

Östeuropa mot marknadsekonomi

Nya möjligheter för svensk handel?

Östeuropa mot marknadsekonomi

Nya möjligheter för svensk handel?

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Box 4, 831 21 Östersund
Telefon: 063 16 18 70
Telefax: 063 16 18 80
E-post: info@itps.se
www.itps.se
ISBN 91-89606-31-0

Innehållsförteckning

Förord	5
Fakta om rapporten	6
Sammanfattning	7
Många reformer återstår	7
Liten handel med Östeuropa	8
Komparativa fördelar i kunskapsintensiv industri	8
Potential för ökad handel med Central- och Östeuropa	8
Små svenska direktinvesteringar till Central- och Östeuropa	8
Ökad andel av dotterbolagens anställda inom arbetsintensiv industri	9
Oklara effekter på den svenska arbetsmarknaden	9
Handeln med Central- och Östeuropa kan bidra till strukturomvandling.....	9
Central- och Östeuropa ökar inte i betydelse.....	10
Inledning	11
Varför denna studie?	11
Disposition	11
Avgränsningar	13
Kapitel 1 "Transitionsprocessen – från plan- till marknadsekonomi"	14
Minskad tillväxt och inte ökad	14
Makroekonomisk utveckling i transitionsekonomierna.....	16
Anpassning till marknadsekonomiska lösningar.....	18
Avslutande kommentarer	22
Kapitel 2 "Svensk handel med Östeuropa"	24
Orsaker till internationell handel.....	24
Komparativa fördelar i Sverige och transitionsekonomierna	26
Centraleuropa ingen större handelspartner för många EU-länder.....	29
EU viktig handelspartner för Centraleuropa	30
Liten svensk handel med Central- och Östeuropa	31
Komparativa fördelar inom kunskapsintensiv industri	32
Mindre inombranschhandel med Centraleuropa	35
Potential för ökad handel.....	37
Avslutande kommentarer	39
Kapitel 3 "Direktinvesteringar och utländskt ägande i Central- och Östeuropa" .	40
Många skäl till utlandsetablering	40
Effekter av direktinvesteringar och utländskt ägande.....	43
Svenska direktinvesteringsflöden till Central- och Östeuropa	44
Svenska företags ägande i Central- och Östeuropa	47
Lägre investeringar till mindre utvecklade marknader	51
Avslutande kommentarer	52

Kapitel 4 "Effekter av internationell handel och utländska direktinvesteringar" .	55
Utvecklingen på arbetsmarknaden.....	55
Löne- och sysselsättningsutveckling i Sverige.....	56
Förändringar i arbetskraftsefterfrågan.....	56
Direktinvesteringarnas effekter på arbetsmarknaden	60
Avslutande kommentarer	62
Kapitel 5 "Handelsutbytet med Östeuropa fram till 2010"	64
Förutsättningar för tillväxt	64
Historisk och framtida tillväxt.....	65
Ökad handel men inte ökad betydelse.....	67
Avslutande kommentarer	70
Appendix A	72
Appendix B	75
Appendix C	78
Appendix D	79
Litteratur	80

Förord

Denna rapport ger en övergripande bild av Sveriges relationer med de central- och östeuropeiska länderna, avseende handel och direktinvesteringar. Omfattningen på relationerna idag och hur de kan tänkas utvecklas under det kommande decenniet beskrivs.

Vidare behandlas problematiken med övergången från plan- till marknadsekonomi och utvecklingen i regionen allt sedan transitionsprocessens start. Med utgångspunkt från empirisk forskning diskuteras även tänkbara effekter av ett ökat handels- och investeringsutbyte med Östeuropa på den svenska arbetsmarknaden.

Stockholm i augusti 2001

Sture Öberg
Generaldirektör

Fakta om rapporten

Rapporten har utarbetats på uppdrag av tillväxtavtalskansliet på Nutek. I samband med omorganisationen av den näringspolitiska myndighetsstrukturen fördes ansvaret för projektet över till Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS).

Rapporten har utarbetats av en projektgrupp bestående av Mårten Hultin (projektledare), Ola Gustafsson och Eva Oscarsson. Till projektet har en referensgrupp varit knuten bestående av Mats Johansson (Institutet för regionalforskning), Karolina Ekholm (Handelshögskolan, Stockholm), Fritz Steneberg (Kommerskollegium), Per-Magnus Wijkman (Industriförbundet), Michael Borchers (Näringsdepartementet), Jonas Hammarlund (Näringsdepartementet) samt Björn Näsval (Nutek) och Elin Landell (Nutek). Dessa personer har på ett konstruktivt och sakligt sätt bidragit med värdefulla synpunkter under utredningsarbetets gång och därmed höjt kvaliteten på rapporten.

Sammanfattning

Det gångna decenniet har inneburit stora förändringar för länderna i Central- och Östeuropa¹. Det är inte bara de ekonomiska förutsättningarna som har förändrats utan även ländernas politiska och sociala struktur har påverkats. Svårigheterna med att reformera samhällsstrukturen efter 50 års av kommunistisk enhetssträvan har varit betydligt större än vad många experter förutspådde vid Berlinmurens fall. Under perioden 1989–95 sjönk transitionsekonomiernas genomsnittliga BNP-nivå med ca 45 procent. Utvecklingen har sedermera vänt uppåt men trots detta är det endast ett fåtal länder som sett över hela nittioåret kan uppvisa en tillväxt i reala termer. Hittills har således marknadsekonomins inträde inneburit lägre levnadsstandard och minskad social trygghet för det stora flertalet av regionens invånare.

Många reformer återstår

En viktig faktor för att bryta den negativa utvecklingen har varit ländernas förmåga att genomföra ekonomiska reformer. Ett tydligt samband har utkristalliserats mellan *ekonomisk tillväxt* och *strukturella reformer*. De länder som kommit längst i omställningen mot marknadsekonomi är också de länder som haft den högsta ekonomiska tillväxten i regionen.

Trots de tydliga skillnaderna mellan ländernas utveckling och reformarbete är det i princip samma områden i alla länder som är de mest eftersatta i reformhänseende. Framför allt är det inom det konkurrenspolitiska området som de stora bristerna finns. Andra eftersatta områden är infrastruktur och effektiviteten hos de rättsliga institutionerna. Det kanske största hotet mot en framtida tillväxt är emellertid *korruptionen*. Korruption skapar rättsosäkerhet och snedvrider villkoren för ekonomisk verksamhet. Därmed hämmas också inflödet av utländskt kapital och utländska företags benägenhet att exportera till denna marknad begränsas. I förlängningen kan detta negativt påverka såväl välfärdsutveckling som ekonomisk tillväxt i regionen.

Det faktum att länderna kommit olika långt i sitt reformarbete gör också att tillväxtpotentialen inför det kommande decenniet skiljer sig mellan länderna. Det är inte troligt att alla länder blir tillväxtrakter. För de länder som lyckas skapa ett gott klimat för individer och företag, väl fungerande marknader och en institutionell ram som stöder denna utveckling finns emellertid goda förutsättningar för en hög och uthållig tillväxt. De länder som kommit längst i denna utveckling är Ungern, Polen, Estland, Tjeckien och viss mån även Slovenien och Slovakien. Det är således med dessa länder handels- och investeringsutbytet kan förväntas att öka mest under det kommande decenniet.

¹**Centraleuropeiska** länder, Central European Countries (CEES), är Albanien, Bosnien, Bulgarien, Estland, Jugoslavien, Kroatien, Lettland, Litauen, Makedonien, Polen, Rumänien, Slovakien, Slovenien, Tjeckien och Ungern.

Östeuropeiska länder, Commonwealth of Independent States (CIS), är Armenien, Azerbajdjan, Georgien, Kazakstan, Kirgizistan, Moldavien, Ryssland, Tadjikistan, Turkmenistan, Ukraina, Uzbekistan och Vitryssland. Se appendix B för länderaggregat.

Liten handel med Östeuropa

Sveriges handel med de central- och östeuropeiska staterna är än så länge *begränsad*. År 1999 motsvarade Sveriges handel med regionen endast cirka 4,5 procent av Sveriges totala export och import. Handelsutbytet har dock ökat mycket kraftigare än vad handelsutbytet gjort med några av de viktigaste konkurrentländerna. Ökningen har emellertid skett från låga ursprungsnivåer och för andra länder som Tyskland och Österrike utgör handeln med Central- och Östeuropa än så länge en betydligt större andel av deras totala handel än vad som är fallet för Sverige.

Komparativa fördelar i kunskapsintensiv industri

Sveriges komparativa fördelar i förhållande till de central- och östeuropeiska länderna finns inom industrins kunskaps- och kapitalintensiva delar. Inom den arbetsintensiva industrin har Sverige däremot komparativa nackdelar. Man kan då anta att den kortsiktiga exportpotentialen finns i den kunskaps- och kapitalintensiva industrin medan den arbetsintensiva industrin kan förväntas uppleva en ökad importkonkurrens. I ett längre perspektiv kan dock de komparativa fördelarna delvis komma att förändras. Vartefter investeringar i ny teknologi fortskrider och arbetskraften anpassas till nya förutsättningar på arbetsmarknaden, kan produktiviteten hos både human- och realkapital i de central- och östeuropeiska länderna förväntas stiga. En rimlig bedömning är då att den kunskaps- och kapitalintensiva industrin i Sverige möts av ökad konkurrens även från dessa länder.

Potential för ökad handel med Central- och Östeuropa

Sveriges handelsrelationer med de central- och östeuropeiska länderna har ännu inte nått de nivåer som man kan förvänta sig under *normala* omständigheter. En rimlig bedömning är att bristande effektivitet i många länders rättssystem har bidragit till att hålla tillbaka Sveriges handelsutbyte med regionen. En utbredd korruption och en instabil institutionell ram innebär stor osäkerhet kring investeringar och affärsuppställningar i dessa länder. Framför allt har exporten hämmats. För importen är de negativa effekterna mindre, åtminstone om man ser till importen från de länder som kommit längst i reformarbetet.

Små svenska direktinvesteringar till Central- och Östeuropa

Storleken på de svenska investeringarna i regionen är fortfarande begränsade. Trots en kraftig tillströmning av svenskt kapital, främst under perioden 1995–99, motsvarar de endast 4 procent av svenska företags totala direktinvesteringar under 1990-talet. I förhållande till ländernas ekonomiska köpkraft, befolkningsstorlek och avstånd från Sverige har flödet till de länder som kommit längst i reformarbetet inte varit lägre än förväntat. Investeringarna i regionen har varit koncentrerade till ett fåtal länder. Polen, Estland, Litauen och Tjeckien har tillsammans mottagit hela 80 procent av det ackumulerade investeringsflödet som gått från Sverige till Öst- och Centraleuropa under 1990-talet.

I förhållande till det totala investeringsflödet som sökt sig till de central- och östeuropeiska marknaderna har de Svenska företagens andel varit ganska liten. Annat är kanske inte heller att vänta med tanke på den svenska ekonomins relativa litenhet. För några länder har dock investeringar från Sverige svarat för en betydande del av det totala kapitalinflödet. I Estland har ca 40 procent nittioalets ackumulerade investeringsflöde kommit från Sverige och i Lettland är motsvarande siffra knappt 25 procent. Även i Ryssland har svenska företag svarat för en relativt stor andel av investeringarna. Annars kännetecknas den ryska marknaden av ett

betydligt mindre investeringsflöde i förhållande till ekonomins storlek än andra länder i regionen.

Ökad andel av dotterbolagens anställda inom arbetsintensiv industri

De svenska dotterbolagens verksamhet i Central- och Östeuropa har en likartad inriktning som i övriga EU-länder, åtminstone om man ser till hur andelen sysselsatta fördelar sig mellan olika branscher. En tydlig skillnad finns dock. Andelen anställda inom textil- och beklädnadsindustrin är betydligt större i Östeuropa än i EU-länderna. Framför allt är denna typ av verksamhet koncentrerad till de baltiska staterna. Om branscherna i stället grupperas efter sin relativa användning av produktionsfaktorer framgår att andelen sysselsatta inom kunskapsintensiv industri är lägre i Östeuropa än hos dotterbolagen i EU-länderna. Det finns dock en stor skillnad mellan hur sysselsättningsandelarna fördelar sig mellan olika delar av regionen. I Baltikum finns en tyngdpunkt mot arbetsintensiv industri medan andelen sysselsatta inom kunskapsintensiv verksamhet i övriga CEES-länder inte nämnvärt skiljer sig från förhållandena inom EU. Den generella utvecklingen har dock gått mot att en allt större del av de svenska dotterbolagens anställda i Östeuropa återfinns inom arbetsintensiv verksamhet.

Oklara effekter på den svenska arbetsmarknaden

Svenska multinationella företag lokaliserar en allt större del av sin produktion utomlands. Även om de svenska investeringarna i transitionsekonomierna har ökat markant under andra halvan av 1990-talet återfinns fortfarande en övervägande del av dotterbolagen i Nordamerika och Västeuropa. Effekterna på sysselsättningen i de svenska moderbolagen av produktionen utomlands är osäkra. Vissa forskningsresultat pekar nämligen på att produktionen utomlands ger positiva effekter på sysselsättningen i Sverige, medan andra finner att sysselsättningen i dotterbolag lokaliserade till höglöneländer är ett substitut för sysselsättning i Sverige. I det perspektivet tycks inte den expanderande aktiviteten bland de multinationella företagen i Central- och Östeuropa vara något hot mot sysselsättningen i Sverige.

Resultaten avseende effekterna av den internationella handeln på arbetskraftsefterfrågan i Sverige är också blandade. Vissa studier finner signifikanta effekter på den relativa arbetskraftsefterfrågan och resultaten pekar mot att anpassningen främst skett i sysselsättningstermer än genom förändrade relativlöner. Men det är viktigt att komma ihåg att den internationella handeln enbart påverkar den aggregerade sysselsättningsnivån på kort sikt. På lång sikt bestäms den "naturliga" arbetslösheten av strukturella faktorer som den demografiska sammansättningen av arbetskraften, graden av löneflexibilitet, minimilöner, graden av konkurrens på produktmarknaderna och socialförsäkringssystemets utformning. Relativlönerna å andra sidan bestäms av teknologin, faktortillgångar, inhemska och utländska preferenser för varor och tjänster, institutioner och förd politik till exempel inom utbildningssektorn.

Handeln med Central- och Östeuropa kan bidra till strukturomvandling

För Sveriges del sker handelsutbytet med Central- och Östeuropa främst genom import av arbetsintensiva produkter och export av humankapital- och kapitalintensiva produkter. Därmed skulle ett ökat handelsutbyte med Central- och Östeuropa kunna bidra till en svensk strukturomvandling mot mer humankapitalintensiv produktion och fallande relativ efterfrågan på okvalificerad arbetskraft. Detta ställer krav på anpassning, t ex genom utbildning och

rörlighet hos den okvalificerade arbetskraften för att inte arbetslösheten ska öka. Man måste dock ta hänsyn till att handeln idag är begränsad och att effekterna på den svenska arbetsmarknaden därmed inte kan förväntas bli så stora.

Ytterligare en faktor som stärker denna slutsats är att möjligheten att förlägga produktion till låglöneländer inte är någon ny möjlighet som öppnats i och med att de central- och östeuropiska marknaderna har liberaliserats. Inom EU finns sedan en lång tid tillbaka låglöneländer som Grekland och Portugal dit stora delar av arbetsintensiv produktion redan har kanaliserats. I första hand kan det förväntas att det är denna produktion som flyttas till Central- och Östeuropa. De direkta effekterna som kan hänföras till att regionen har blivit en mer attraktiv marknad, får därför bedömas som rätt små. För Sverige som nation blir således effekterna av ett ökat handelsutbyte med Central- och Östeuropa inte särskilt stora. Men om handeln, både export och import, är koncentrerad till specifika branscher eller regioner kan effekterna på dessa lokala marknader bli kännbara.

Central- och Östeuropa ökar inte i betydelse

Studiens räkneexempel indikerar inte att Sveriges handelsberoende av de central- och östeuropeiska länderna avsevärt kommer att förändras under det kommande decenniet. Räkneexempel, baserade på IMF:s tillväxtprognoser, visar att det framför allt är med Asien och Sydamerika som det svenska handelsutbytet kommer att öka. En dramatisk ökning av den andel av den totala svenska handeln med transitionsekonomierna skulle kräva extremt höga tillväxttakter i regionen. För att import- respektive exportandelarna från/till regionen skall fördubblas under det kommande decenniet krävs en årlig tillväxt på mellan 10–13 procent. Historiskt sett har vissa regioner under kortare perioder haft sådana tillväxttakter. Att de central- och östeuropeiska länderna skulle kunna få en motsvarande utveckling under det kommande decenniet får däremot anses vara orealistiskt. Slutsatsen blir därför att Sveriges beroende av de central- och östeuropeiska ekonomierna som handelspartner inte dramatiskt kommer att förändras under de närmaste tio åren.

Inledning

Utvecklingen i Central- och Östeuropa har under det senaste decenniet fått en allt mer betydande roll för såväl Sverige som övriga EU-länder. Den svenska regeringens engagemang för regionens utveckling har allt sedan transitionsprocessens start varit stort. Framför allt har Sverige satsat på hjälp och stöd till länderna kring Östersjön. Inom ramen för Östersjömiljard I och II har projekt i Östersjöländerna initierats i syfte att stärka tillväxten och sysselsättningen i regionen. Det har bland annat handlat om projekt inom områden som infrastruktur, miljö och energisystem. En förhoppning är att satsningarna skall bidra till att stärka samarbetet mellan staterna både på politisk nivå och i näringslivet. En ny marknad med nya möjligheter till både handel och investeringar har således successivt börjat växa fram under 1990-talet. Sverige har genom sin produktionssammansättning som till stor del är inriktad på investeringsvaror i kombination med den geografiska närheten, goda förutsättningar för att ta tillvara de nya möjligheter som nu öppnats i öst. Frågan är dock hur stort handelsutbytet med regionen kan förväntas bli och vilka effekter det får på den svenska arbetsmarknaden.

Syftet med denna rapport är att ge en övergripande bild av utvecklingen i regionen samt beskriva hur Sveriges relationer med Central- och Östeuropa, avseende handel och direktinvesteringar, har utvecklats under 1990-talet. I rapporten förs också, med utgångspunkt från relevant ekonomisk forskning, ett resonemang kring hur detta kan tänkas påverka den svenska arbetsmarknaden.

Varför denna studie?

Studier som tangerar frågeställningar av likartad karaktär har tidigare gjorts dels av Institutet för regionalforskning (SIR) som studerat regionala effekter av handel med Central- och Östeuropa och dels i "Ett större och bättre Europa" SOU 1997:156 som behandlar effekter av EUs östutvidgning i bred bemärkelse. Dessutom har ett flertal forskarrapporter publicerats i ämnet. Det finns dock ett antal skäl som gör det befogat att uppdatera de kunskaperna utmynnat från dessa studier. För det första har transitionsprocessen kommit ytterligare en bit på väg. De centraleuropeiska ekonomierna har stabiliserats och ytterligare data har blivit tillgängligt, vilket gör det relevant att följa upp slutsatserna från tidigare studier. För det andra har regionens betydelse kommit att spela en allt viktigare roll för EUs kommande arbete. Under Sveriges just avslutade ordförandeskap i EU har EU:s östutvidgning dessutom varit en prioriterad fråga. Aktuell kunskap om regionens utveckling och svensk industris utvecklingspotential på denna marknad är därför ett viktigt underlag för fortsättningen av arbetet med östutvidgningen.

Disposition

En viktig förutsättning för utvecklandet av handelsrelationer med de central- och östeuropeiska länderna är stabila marknader. Med detta avses dels en makroekonomisk stabilitet i form av växelkurser, inflation och budgetunderskott, dels stabila marknader genom en god institutionell uppbyggnad och pålitliga rättssystem. Studien inleds därför med en makroekonomisk beskrivning av utvecklingen hos transitionsekonomierna under 1990-talet. Ambitionen är att ge en bild av utvecklingen som helhet och inte en heltäckande beskrivning av utvecklingen i varje enskilt land. Analysen utgår från de indikatorer på ekonomisk reformtakt som utvecklats av European Bank for Reconstruction and Development (EBRD).

Syftet är att beskriva omvandlingen från plan- till marknadsekonomi och de svårigheter som varit förknippat med detta arbete.

I relation till länderna i Central- och Östeuropa kan Sverige antas ha komparativa fördelar inom kunskaps- och kapitalintensiv industri medan länderna i Östeuropa kan förväntas ha motsvarande fördelar inom arbetskraftsintensiv industri. Handelsrelationerna mellan Sverige och transitionsekonomierna kan därför förväntas kännetecknas av svensk export av kunskaps- och kapitalintensiva varor och import av arbetsintensiva produkter. Frågan är om de svenska handelsrelationerna följer detta mönster. *Kan den svenska handeln med de central- och östeuropeiska ekonomierna förklaras med hjälp av teorin om komparativa fördelar eller är nyare handelsteorier som betonar vikten av stordriftsfördelar, differentierade produkter och specialisering inom vissa branscher mer relevanta?* I kapitel 2 jämför vi dessa teoretiska förväntningar med hur handelsutbytet ser ut i praktiken. I vilken mån dagens handelsrelationer uppnått de nivåer som kan förväntas mellan välutvecklade marknadsekonomier studeras också.

Ett alternativ till handel är att företag investerar och bygger upp produktionskapacitet i ett annat land. Detta kan antingen ske via uppköp av ett redan befintligt företag eller genom en nyetablering. Motiven bakom varför företag väljer att etablera sig på den lokala marknaden framför att exportera kan vara många. I kapitel 3 görs en genomgång av några av de vanligaste motiven bakom svenska företags agerande i detta fall. I likhet med kapitel 2 studeras också huruvida direktinvesteringarnas omfattning efter tio års av omvandlingsarbete har nått de nivåer som kan förväntas mellan välutvecklade marknadsekonomier. Frågan är *hur stor potential till ökat investeringsflöde från Sverige till de central- och östeuropeiska länderna det finns genom ett fortsatt arbete med omvandlingen mot marknadsekonomi?* Kapitlet innehåller också statistik över svenska investeringar och svenska dotterbolags verksamhet i regionen. Avsnittet syftar främst till att ge en övergripande bild av omfattning och inriktning på de svenska engagemangen i dessa länder.

Ett ökat utbyte av handel och direktinvesteringar med länderna i Central- och Östeuropa kan påverka utvecklingen på den svenska arbetsmarknaden. Nya exportmöjligheter och ökad importkonkurrens kan liksom valet mellan att investera eller exportera till en ny marknad påverka såväl sysselsättning som lönebildning på den egna hemma marknaden. I kapitel 4 fokuseras på *vilka effekter de resultat som genererats i tidigare kapitel kan tänkas få på den svenska arbetsmarknaden.* Analysen görs med utgångspunkt från ekonomisk forskning som ur olika perspektiv belyser effekterna av handel och direktinvesteringar på den svenska arbetsmarknaden.

De långsiktiga effekterna på den svenska arbetsmarknaden är i stor utsträckning beroende av hur omfattande handels- och investeringsutbytet kan förväntas bli. Omfattningen på utbytet är i sin tur beroende av hur tillväxten utvecklas i den aktuella regionen men också hur arbetet med att omvandla tidigare planekonomier till fungerande marknadsekonomier fortskrider. I kapitel 5 uppmärksammas de tillväxtförutsättningar som finns i Central- och Östeuropa. Dessa förutsättningar är grunden i de beräkningsexempel som utarbetas i kapitlet rörande utvecklingen av Sveriges framtida handels- och investeringsutbyte med regionen. Den centrala frågeställningen i kapitlet är *hur omfattande Sveriges handelsutbyte med regionen kan förväntas bli under det kommande decenniet.*

Avgränsningar

I denna studie har strävan varit att hålla analysen på en generell nivå. Syftet har varit att ge en övergripande bild av utvecklingen i regionen samt beskriva Sveriges handels- och investeringsutbyte med berörda länder. En naturlig avgränsning av studien har därför varit att enbart studera *nationella effekter* för Sveriges del. Därför har varken effekter i enskilda regioner eller specifika branscher studerats. Detta betyder inte att det är irrelevant med denna typ av studier utan snarare tvärt om. Redan på förhand kan man konstatera att de största effekterna kan förväntas uppkomma i enskilda regioner och specifika branscher. De nationella effekter blir i någon mening ett medelvärde av de regionala och branschmässiga effekterna. Sådana mer detaljerade analyser är nästa steg för att analysera hur svenskt näringsliv påverkas av en ständigt pågående internationalisering och globalisering. Till dessa frågeställningar lär det således finnas anledning att återkomma i framtida analyser.

Transitionsprocessen – från plan- till marknadsekonomi

Det har nu gått lite drygt ett decennium sedan transitionsprocessen startade i Central- och Östeuropa.¹ Berlinmurens fall 1989 blev det symboliska startskottet för omvandlingen från plan- till marknadsekonomi i de östeuropeiska länderna. Men processen tog egentligen sina första stapplande steg i och med Gorbatsjovs perestrojka- och glasnostreformer några år tidigare. Få kunde då förutse de enorma förändringar av den grundläggande samhällsstrukturen som detta skulle innebära. Ingen annan region i världen har på så kort tid genomgått en sådan fundamental förändring av såväl social och institutionell struktur som av nationella gränser. Åtta länder förvandlades på bara några år till nästan 30. Gamla ideologier förkastades och nya sätt att se på både människor och samhällsutveckling utvecklades.

I följande kapitel beskrivs utvecklingen i de central- och östeuropeiska länderna under 1990-talet. Ambitionen är att ge en bild av utvecklingen i regionen som helhet, inte att ge en heltäckande beskrivning av varje lands specifika förändringsprocess. Kapitlet inleds med en historisk tillbakablick. Kortfattat beskrivs de förutsättningar för produktion och handel som rådde vid transitionsprocessens start. Det ger en bra grund för att förstå många av de strukturproblem som präglade regionen under 1990-talet och som beskrivs i avsnittet därefter. En förutsättning för att råda bot på dessa bekymmer har varit att snabbt anpassa marknader och institutioner efter de nya förutsättningar som råder i en marknadsekonomi.

Det avslutande avsnittet är ett försök att med hjälp av European Bank of Reconstruction and Development (EBRD) transitionsindikator fånga hur långt denna utveckling kommit i olika länder. Framför allt fokuseras på hur utvecklingen fortskridit i de länder som ansökt om EU-medlemskap i förhållande till övriga länder.

Minskad tillväxt och inte ökad

Omställningen från plan- till marknadsekonomi har på intet sätt varit enkel. Marknadsekonomins inträde har för samtliga länder inneburit en lägre levnadsstandard och en minskad social trygghet. I genomsnitt sjönk BNP i transitionsekonomierna med 45 procent under åren 1989–95. För en del länder har det således handlat om en halvering av produktionskapaciteten på sex år. Som jämförelse kan nämnas att tillbakagången i den amerikanska ekonomin under 1930-talets depression motsvarade ett produktionsbortfall på cirka 35 procent.²

Även om utvecklingen i de flesta länderna har vänt under den senare delen av 1990-talet är det fortfarande få länder som, totalt sett över hela decenniet, kan uppvisa en tillväxt i reala termer. De drömmar om ett demokratiskt samhälle och en ökad levnadsstandard som till stor del var drivkraften bakom förändringsprocessen har således ännu inte förverkligats för majoriteten av regionens befolkning.

¹ **Centraleuropeiska** länder, Central European Countries (**CEES**), är Albanien, Bosnien, Bulgarien, Estland, Jugoslavien, Kroatien, Lettland, Litauen, Makedonien, Polen, Rumänien, Slovakien, Slovenien, Tjeckien och Ungern.

Östeuropeiska länder, Commonwealth of Independent States (**CIS**), är Armenien, Azerbajdjan, Georgien, Kazakstan, Kirgizistan, Moldavien, Ryssland, Tadjikistan, Turkmenistan, Ukraina, Uzbekistan och Vitryssland. Se appendix B för länderaggregat.

² IMF(1998) "From transition to market: Evidence and growth prospectives"

Det kan tyckas som något paradoxalt att ländernas produktionskapacitet har minskat så kraftigt när man gått från ett centralplanerat ineffektivt produktionssystem till ett mer effektivt system, styrt av marknadskrafter. För att förstå paradoxen krävs en översiktlig kunskap om hur det gamla planekonomiska systemet fungerade och på vilka grunder produktions- och investeringsbeslut fattades i de olika länderna.

Produktion och handel inom det gamla östblocket styrdes och kontrollerades av Sovjetunionen inom ramen för den ekonomiska samarbetsorganisationen CMEA (Council of Mutual Economic Assistance), även kallat Comecon. Det ursprungliga syftet från Sovjetunionens sida var mer att skapa politisk kontroll över satellitstaterna än att utveckla ett effektivt system för ekonomiskt samarbete. I praktiken motverkades ekonomiskt samarbete och en effektiv resursfördelning mellan CMEAs medlemsländer genom att jämbördiga unilaterala handelsrelationer inte tilläts. Istället fungerade Sovjetunionen som ett nav där bilaterala handelsförbindelser etablerades mellan Sovjetunionen och respektive medlemsländer.

Produktionen och handeln inom CMEA planerades centralt. Vad som skulle produceras, var det skulle produceras, hur mycket som skulle produceras och vad det skulle kosta att köpa de producerade varorna reglerades i detalj. De olika medlemsländernas industristruktur kom därmed mer att spegla politiska önskemål än ländernas relativa produktionsfördelar och marknadernas egentliga behov. Generellt kan näringslivsstrukturen vid transitionsprocessens start beskrivas som alltför storskalig och ensidig med inriktning på tung industri som stål, kol, varv samt rymd- och försvarsindustri.³ Produktionen var således företrädesvis inriktad mot varor som efterfrågades av staten medan konsumentvaruproduktionen var underutvecklad.

Produktion sattes före design, kvalitet och marknadsföring. Att nå produktionsmålen var viktigare än att producera varor av god kvalitet. Lenins devis ”*Det finns en kvalitet i kvantiteten*” var i mångt och mycket ledstjärnan bakom de produktionsbeslut som fattades under den planekonomiska eran. Därmed blev det inte heller viktigt för företag att vidareutveckla och förbättra de produkter som producerades, vilket gjorde att incitamenten till nyinvesteringar i företagen var begränsade. Vid transitionsprocessens start fanns det därför ett stort behov av en omfattande upprustning och omstrukturering av ländernas näringsliv.

När marknadskrafterna släpptes loss över ett näringsliv utformat efter planekonomiska villkor blev det en kraftig ekonomisk chock för samtliga länder. Avsaknaden av marknadssignaler hade inte bara lett till en eftersatt produktkvalitet utan också till en skev prisbild på både insatsvaror och slutprodukter. Utbudet som det centralplanerade näringslivet erbjöd motsvarade inte den efterfrågan som fanns hos konsumenter, fria att göra egna val. Förutsättningarna för produktionen förändrades därmed från att tidigare ha varit inriktad på att uppnå de centralt fastställda produktionsmålen till att producera efter de volym- och kvalitetskrav som råder på en konkurrensutsatt marknad. Konkurrenstrycket medförde produktionsneddragningar, effektiviseringar och en anpassning av näringslivet efter marknadsekonomiska förutsättningar. Detta var bakgrunden till det kraftiga produktionsbortfall som länderna upplevde under transitionsprocessens första år.

³ Fredriksson C. (1995) ”Handel och investeringar i Östersjöregionen – en nygammal svensk tillväxtpotential”

Makroekonomisk utveckling i transitionsekonomierna

Att korrigera de obalanser i det inhemska näringslivet som byggts upp under 50 års kommunistiskt styre görs inte över en natt. En lång omställningsprocess är sannolikt att vänta och enstaka tillbakagångar är en naturlig del av processen. Det är därför inte förvånande att transitionsprocessen hittills snarare kan beskrivas som två steg framåt och ett tillbaka än en spikrak klättring uppför tillväxtstegen.

Inledningsvis kännetecknades transitionsprocessen av ett kraftigt fall i den inhemska produktionen. Omkring 1993/94 vände utvecklingen i de centraleuropeiska länderna och ungefär tre till fyra år senare kunde även flertalet av CIS-länderna⁴ peka på en real tillväxt i ekonomin. Det inledande produktionsfallet var emellertid så kraftigt att det trots den relativt snabba vändningen, åtminstone i Centraleuropa, fortfarande bara är två länder som kan uppvisa en real tillväxt sett över hela decenniet. Polen har vuxit med lite drygt 20 procent och Slovenien med 8 procent. Ungern och Slovakien hade 1999 nått upp till samma nivå som 1989 och under år 2000 förväntas även dessa länder kunna visa på en real tillväxt sedan transitionsprocessens start.

Generellt kan man säga att de centraleuropeiska ekonomierna har haft en bättre utveckling än de länder som bildats efter Sovjetunionens sönderfall. För flertalet av dessa länder har BNP i reala termer nästan halverats, se tabell 1. Detta gäller även i stor utsträckning de baltiska staterna där Lettland och Litauen upplevt en minskning med 40 procent av ekonomins storlek sedan 1989. Motsvarande siffra för Estland är 20 procent. Som jämförelse kan nämnas att den reala tillväxten i EU under samma period uppgick till cirka 30 procent.

⁴ CIS - Commonwealth of Independent States, se appendix B.

Tabell 1: Makroekonomiska indikatorer, 1999

	<i>Real BNP 1999 (1989=100)</i>	<i>Inflation genomsnitt 97-99 (%)</i>	<i>Budget- underskott 1999 (%)</i>	<i>Arbets- löshet (%)</i>	<i>Utrikes- handels- kvoten (%)</i>	<i>Befolkning 1999 (milj)</i>
Centraleuropa						
Slovenien	108	8.0	-0.7	13.9	48.0	2.0
Tjeckien	93	7.2	-1.1	3.7	45.0	10.3
Ungern	99	13.9	-5.7	10.7	35.0	10.1
Slovakien	101	7.8	-5.2	13.2	51.0	2.0
Polen	122	11.2	-5.8	13.6	19.0	38.7
Kroatien	78	4.4	-6.6	15.5	32.0	4.5
Rumänien	76	86.3	-6.5	9.3	26.0	22.4
Bulgarien	68	368.8	-5.2	13.1	42.0	8.2
Makedonien	73	1.4	-	33.3	39.0	2.0
Albanien	96	18.2	-10.2	17.8	22.0	3.3
Bosnien		7.5	-19.9	-	35.0	4.3
Östeuropa (Gamla sovjetrepubliker)						
<i>Baltikum</i>						
Estland	77	7.6	-6.2	4.1	57.0	1.4
Litauen	62	5.2	-11.7	5.0	45.0	3.7
Lettland	59	5.1	-8.2	5.8	39.0	2.4
<i>Övriga</i>						
Ryssland	57	43.2	6.1	2.3	28.0	145.7
Vitryssland	80	134.0	-4.2	2.2	51.0	10.1
Turkmenistan	64	43.5	-4.7	-	66.0	4.9
Kazakstan	62	11.2	-4.6	2.3	44.0	14.9
Georgien	34	10.0	-5.7	3.9	36.0	5.4
Ukraina	37	17.3	-1.3	1.1	42.0	49.7
Armenien	42	8.4	-25.6	7.0	37.0	3.8
Kirgizistan	-	27.5	-	2.1	27.0	4.7
Azerbajdjan	47	-1.9	-28.2	0.7	44.0	8.0
Uzbekistan	94	45.3	-1.6	0.3	44.0	24.5
Moldavien	31	18.2	-20.2	1.2	54.0	4.3
Tadjikistan	44	53.7	-4.5	2.0	71.0	6.1
<i>EU15</i>	<i>130</i>	<i>1.7</i>	<i>-1.5</i>	<i>10.4</i>	<i>-</i>	

Källa: World economic outlook, IMF (2000), UNICEF TransMonee-database, Transition report update 2000.

Arbetslösheten har efter en kraftig ökning under den första delen av 1990-talet nu åter stabiliserat sig i regionen. Den genomsnittliga arbetslöshetsnivån för de länder som står inför ett medlemskap i EU avviker inte märkbart från de arbetslöshetstal som råder inom unionen.⁵ Flertalet länder har en arbetslöshet som ligger kring 10 procent eller strax däröver. Undantaget är Tjeckien som har en betydligt lägre arbetslöshet. En tydlig skillnad syns dock mellan de centraleuropeiska länderna å ena sidan och de östeuropeiska å den andra. Arbetslösheten är betydligt lägre i Östeuropa där många länder har en arbetslöshet på ungefär 2 procent. En förklaring till de stora skillnaderna är sannolikt att reformarbetet, som senare visas, inte har

⁵ Tjeckien, Estland, Ungern, Polen och Slovenien tillhör den första gruppen av länder som inlett medlemskapsförhandlingar med EU.

kommit lika långt i dessa länder. Framför allt är det en eftersläpande privatisering i Östeuropa som är en del av förklaringen. En effektivisering och trimning av organisationerna medför ofta produktionsneddragningar med stigande arbetslöshet som en naturlig följd. När reformarbetet tar fart kan man förvänta sig att arbetslösheten stiger även i dessa länder.

Det kraftiga fallet i både sysselsättnings- och produktionstermer under 1990-talets första år, försökte man i många länder dämpa genom att acceptera kraftiga underskott i de offentliga finanserna. Effekten blev emellertid att inflationen steg kraftigt, i vissa länder upp mot astronomiska nivåer. I många länder lade man därför fast ett reform- och stabiliseringsprogram för att få ner inflationen, stabilisera ekonomin och i förlängningen generera ekonomisk tillväxt. Stabiliseringsprogrammen har i de flesta fallen också inneburit en dämpad inflationstakt. Framför allt i Centraleuropa har nu inflationen kommit ned till nivåer som inte nämnvärt skiljer sig från västländerna. I de så kallade CIS-länderna har inflationsbekämpningen emellertid inte varit lika framgångsrik. Inflationstalen är fortfarande höga, om än nedpressade till kontrollerbara nivåer. Undantaget är dock Vitryssland där inflationen fortfarande uppvisar tresiffriga belopp.

Vad gäller de offentliga finanserna har de flesta länderna dragits med budgetunderskott under i princip hela 1990-talet. Enstaka år har några länder visat överskott men någon tydlig förändring mot balans i de offentliga finanserna är det inget land som kan uppvisa. Underskotten är emellertid inte skenande utan har sedan mitten av 1990-talet stabiliserat sig på en nivå mellan tre och fem procent av BNP. De små förbättringar som kunnat skönjas enstaka år har främst berott på minskade offentliga utgifter och inte på en ökning av intäkterna. I förhållande till EU har underskotten i offentliga finanserna inte varit markant avvikande. Generellt sett har nivån på underskotten legat i nivå med många EU-länder. Under de senaste åren har dock underskotten i EU-länderna minskat något medan flertalet av de central- och östeuropeiska länderna fortfarande ligger kvar på samma nivå.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att många av länderna i regionen uppnått en makroekonomisk stabilitet. Tillväxten har, efter ett kraftigt inledande produktionsbortfall, åter börjat ta fart. Inflationen har pressats ner till nivåer som ur ett EU-perspektiv inte ser allt för avskräckande ut. Budgetunderskott är visserligen vanligt förekommande men de är inte skenande. Många av länderna har också anpassat sig väl till de internationella marknaderna. Utrikeshandelskvoten, som kan ses som ett mått på ländernas öppenhet gentemot omvärlden, visar att många länder deltar flitigt i internationell handel.

Anpassning till marknadsekonomiska lösningar

För en fortsatt positiv utveckling i Central- och Östeuropa krävs förutom en makroekonomisk stabilitet också en strukturell anpassning av marknaderna och dessas institutioner. Den tillväxt som nu börjar spira i regionen har krävt ett batteri av strukturreformer på såväl mikro- som makronivå.

På det *makroekonomiska planet* har målet för dessa reformer varit att skapa en stabil ekonomi med sunda statsfinanser, kontrollerbar inflation och en konvertibel valuta. På det *mikroekonomiska planet* har reformarbetet främst inriktats på att skapa fungerande marknader. Statliga företag har privatiserats och konkurrensutsatts. Internationell handel har möjliggjorts genom avskaffandet av statliga export- och importmonopol. Statens roll som centralplanerare

av ekonomin har naturligtvis också omdefinierats för att skapa utrymme för de nödvändiga reformerna att fungera i praktiken. En viktig uppgift har här varit att skapa en *institutionell ram* som stöd för de marknadsekonomiska lösningarna. Viktiga reformer har varit utformandet av en fungerande rättsstat och ett effektivt skattesystem.

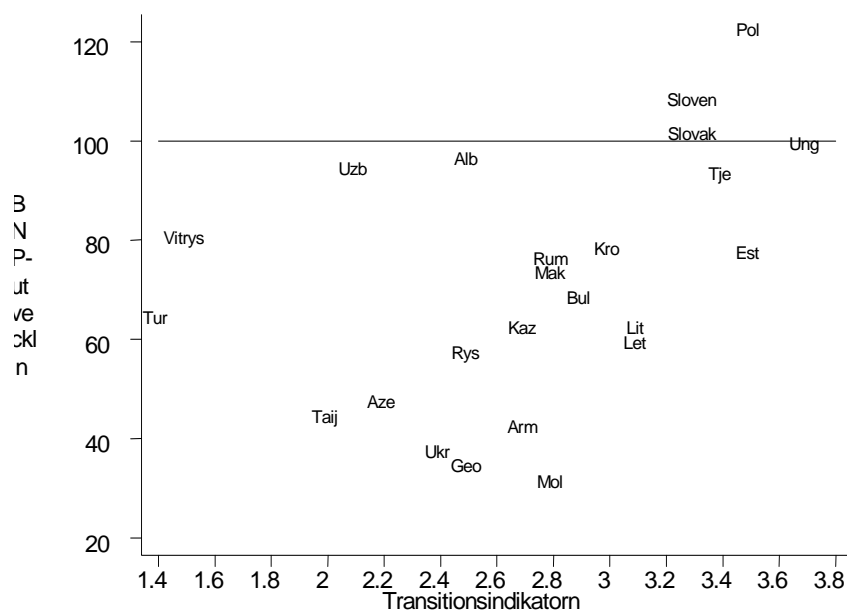
Ländernas förmåga att anpassa sig till marknadsekonomiska lösningar har varit avgörande för att kunna bryta den negativa utvecklingen och åter börja växa. Erfarenheterna från 1990-talets transitionsprocess har visat att ju tidigare ett land tagit itu med det nödvändiga reformarbetet desto större har den ekonomiska tillväxten blivit. Till skillnad från tillväxt i utvecklade marknadsekonomier tycks det således som förmågan att snabbt komma tillrätta med de stora marknadsineffektiviteterna har varit viktigare än att genomföra stora investeringar i produktionsparken. Allt eftersom ekonomin har marknadsanpassats och tillväxten börjat ta fart spelar naturligtvis investeringar, liksom i övriga marknadsekonomier, en allt viktigare roll för den fortsatta tillväxten.

Vikten av strukturreformer illustreras i figur 1, där BNP-utveckling sedan transitionsprocessens början relateras till EBRDs (European Bank for Reconstruction and Development) transitionsindikator. Transitionsindikatorn är ett försök att beskriva hur långt olika länder kommit i sitt reformarbete. Indikatorn består av en sammanvägning av olika delindikatorer som på ett relevant sätt försöker spegla de viktigaste komponenterna i reformarbetet.⁶ De olika delindikatorerna betygsätts från 1 till 4+, där 1 betyder oförändrade institutionella förhållanden sedan transitionsprocessens början och 4+ anger att utvecklingen nått samma nivå som i utvecklade marknadsekonomier.

Av figur 1 framgår ett positivt samband mellan strukturreformer och BNP-tillväxt. De länder som genomfört många av de nödvändiga förändringarna har också haft den bästa ekonomiska utvecklingen under 1990-talet. Således kan man även i detta avseende, liksom i BNP-utveckling, se en tydlig skillnad mellan de centraleuropeiska länderna och de forna sovjetrepublikerna. De centraleuropeiska länderna har i genomsnitt kommit betydligt längre i sitt reformarbete. Längst har reformarbetet nått i Ungern, Polen, Tjeckien och Estland. Fortfarande återstår dock ett stort reformarbete i många av länderna innan marknader och institutioner kanalisera resurserna på ett effektivt sätt.

⁶ För en närmare beskrivning av Transitionsindikatorn, se "Transition report 2000" EBRD (2000)

Figur 1: Samband mellan strukturreformer och BNP-utveckling (1989-1999), år 1989=100.



Källa: Transition report 1999, EBRD (1999)

Takten i reformarbetet har avtagit under de senaste två åren, åtminstone om man ser till regionen som helhet. En naturlig förklaring till detta är att flera länder redan genomfört viktiga institutionella reformer som stöder liberaliserade marknader och privat företagande. Samtidigt har krisen i den ryska ekonomin bidragit till att reformarbetet i Ryssland och många av rubelekonomierna har avstannat. En positiv utveckling har dock skett i de mindre utvecklade länderna i Centraleuropa – Bulgarien och Rumänien – som under 1998 och 1999 tagit stora steg framåt.

Av tabell 2 framgår att reformtakten genomgående har varit betydligt högre i de länder som ansökt om EU-medlemskap. Även inom gruppen ansökarländer finns skillnader mellan hur långt länderna nått i reformarbetet. Generellt sett kan man säga att de länder som ingår i den första förhandlingsgruppen (EU1) har kommit längre i reformarbetet inom i princip alla områden. De områden där reformarbetet har kommit längst är privatiseringar av mindre företag och utvecklingen av system för handel och utländsk valuta. I ansökarländerna (EU1 och EU2) kan dessa processer mer eller mindre anses som avslutade medan det i övriga länder fortfarande återstår en hel del arbete. Arbetet med att privatisera även de större företagen återstår dock och har inte ens i de mer framstående reformländerna kommit särskilt långt. Några få storföretag har emellertid privatiserats under 1999, framför allt i de länder som ansökt om medlemskap i EU. I Polen introducerades landets största oljeraffinaderi på börsen under 1999 och i Ungern har staten antagit en passivare roll i de företag som är statligt ägda. I Tjeckien och Estland har regeringarna uttryckt en ambition om att försöka öka takten i avvecklingen av det statliga ägandet i större företag. I övriga länder går emellertid privatiseringen av de större företagen betydligt långsammare.

Tabell 2: Den genomsnittliga transitionsindikatorn för företagsreformer, marknad och handel, infrastruktur samt finansiella och rättsliga institutioner i de central- och östeuropeiska länder som ansökt om EU-medlemskap och för de som inte ansökt, 2000.

Företag	EU1	EU2	Ej EU
Småskalig privatisering	4.3	4.1	3.3
Storskalig privatisering	3.7	3.3	2.7
Styrning/omstrukturering	3.1	2.5	1.9
Marknad/Handel			
Avreglering av priser	3.2	3.0	2.9
System för handel och utländsk valuta	4.3	4.2	3.2
Konkurrenspolitik	2.9	2.5	1.9
Finansiella institutioner			
Avreglering av banker/räntor	3.5	2.9	2.2
Marknader utanför banker/värdepapper	3.2	2.3	1.8
Rättsliga institutioner			
Omfattning	3.7	3.7	3.1
Effektivitet	3.6	3.5	2.3
Infrastrukturreform	3.5	2.8	2.0
Totalt	3.5	3.2	2.5

Källa: Transition report 2000, EBRD (2000)

Anm. EU1=(Tjeckien, Estland, Ungern, Polen och Slovenien)

EU2=(Bulgarien, Lettland, Litauen, Rumänien och Slovakien)

Ej EU=(Albanien, Armenien, Azerbajdjan, Vitryssland, Bosnien, Kroatien, Makedonien, Georgien, Kazakstan, Kirgizistan, Moldavien, Ryssland, Tadjikistan, Turkmenistan, Ukraina och Uzbekistan)

Privatiseringsprocessen har i många av länderna gått hand i hand med arbetet att förändra företagen och företagandet. Att införa nya kunskaper och sätt att leda företagen har framför allt underlättats i de länder där privatiseringar skett i större skala och där utländska investerare tillåtit delta i processen. Därmed har kunskaper om produktionsprocesser och management överförts från västerländska företag och bidragit till att stärka konkurrenskraften i de inhemska företagen. Det stora problemet för företagandet i många av länderna är emellertid att det saknas en fungerande rättsstat. Lagstiftning finns visserligen men efterlevs inte alltid.⁷ Korruption och statlig byråkrati gör dessutom att många utländska investerare avstått från att investera på dessa marknader. Det har sannolikt bidragit till att den ekonomiska utvecklingen förhalats.

Ett område som har varit eftersatt under större delen av transitionsprocessen är investeringar i infrastrukturen. En del av förklaringen är att el- och telekommarknaderna ännu inte liberaliserats i många länder. Under det senaste året har dock en del börjat hända. Många länder har redan, eller har aviserat, att man inom en snar framtid kommer att fatta de nödvändiga beslut som krävs för att liberalisera marknaderna. I Tjeckien och Estland har exempelvis nya lagar antagits som gör att telekomsektorn inom en snar framtid utsätts för konkurrens. Därmed ökar också möjligheten att utländskt kapital investeras i sektorn. Då det ofta saknas inhemska medel för denna typ av investeringar är det sannolikt en nödvändighet.

⁷ Kommerskollegium (2000) "Utvärdering – baltic-trade.org"

Inom den finansiella sektorn har också en hel del framsteg gjorts under bara det senaste året. Framför allt är det privatisering och rekonstruktionen av statligt ägda banker som ökat i flertalet länder. Även om detta än så länge skett i begränsad omfattning är det sannolikt ett första steg mot en större rekonstruktion av branschen som helhet. Processen har fått ofrivillig draghjälp från den finansiella krisen i Ryssland under 1998, vilken också blottade branschens sårbarhet. Fortfarande karakteriseras dock banksystemet i många länder av ett stort antal små banker som i stor utsträckning saknar kommersiell konkurrensförmåga. En fortsatt konsolidering och koncentration av branschen är därmed att vänta i samtliga länder under de närmaste åren.

Avslutande kommentarer

Det strukturella reformarbetet har kommit en bra bit på väg även om en hel del arbete fortfarande återstår. Längst har reformarbetet kommit i de länder som inlett medlemskapsförhandlingar med EU. En bidragande orsak till detta är att EU-kommissionen kontinuerligt har följt ländernas reformutveckling och stämt av det aktuella läget gentemot de så kallade Köpenhamnskriterierna. Dessa kriterier utgör de krav som nya medlemsländer måste uppfylla för att kunna antas och fastslogs vid mötet i Köpenhamn 1993.⁸ Årligen har kommissionens bedömningar publicerats offentligt där EU gett sin syn på ländernas brister och framsteg i reformarbetet. Detta har sannolikt varit en viktig drivkraft bakom mycket av det reformarbete som hittills skett och bidragit till att skruva upp tempot i de länder som uttryckt önskemål om ett EU-medlemskap.

Skillnaderna mellan de olika ländernas reformbenägenhet och deras ekonomiska utveckling sedan transitionsprocessens start står också att finna i ländernas historia. Trots ett halvsekel långt försök till kommunistisk enhetssträvan är länderna i grund och botten väldigt olika. Varje land har sitt eget språk, kultur och historia. Exempelvis har Polen och de baltiska staterna till skillnad från Ryssland och Vitryssland ett demokratiskt och marknadsekonomiskt arv.

De olika länderna har också spelat olika ekonomiska roller inom ramen för Comecon-samarbetet. Därmed var förutsättningarna inför den strukturomvandlingsprocess som startade efter Sovjetunionens sönderfall väldigt olika i respektive land. Detta avspeglas också tydligt i skiljelinjen som går mellan den makroekonomiska utvecklingen i de baltiska och centraleuropeiska länderna å ena sidan och de gamla Sovjetrepublikerna å den andra. Som framgår av tabell 2 syns dessa skillnader också i ländernas förmåga att omvandla samhället från plan- till marknadsekonomi. Trots de tydliga skillnaderna mellan ländernas utveckling och reformarbete är det dock i princip samma områden, i såväl ansökarländerna som övriga länder, som är de mest eftersatta i reformhänseende. Framför allt är det inom det konkurrenspolitiska området som de stora bristerna finns. Andra eftersatta områden är företagsledning och omstruktureringsarbete, infrastruktur, marknader utanför banker och värdepapper samt effektiviteten hos de rättsliga institutionerna.

Privatiseringen av mindre företag och fungerande system för utrikeshandel och valutahandel är däremot områden där många länder kommit långt i reformarbetet. I de mest framstående länderna har man i dessa fall nått en nivå som är fullt jämförbar med hur motsvarande system

⁸ Beskrivning av kriterierna: <http://europa.eu.int/comm/enlargement/intro/criteria.htm>

fungerar i välutvecklade marknadsekonomier. Det kanske största hotet mot en framtida tillväxt är dock korruptionen som skapar en rättsosäkerhet och snedvrider villkoren för ekonomisk verksamhet. Den hämmar också inflödet av utländskt kapital, vilket i förlängningen får en negativ påverkan på välfärdsutveckling och ekonomisk tillväxt i regionen.

I detta kapitel förklaras skillnaderna mellan transitionsekonomiernas välfärdsutveckling åtminstone till viss del av olika reformtakt och olika förutsättningar vid transitionsprocessens start. Därmed har länderna också olika tillväxtpotential inför det kommande decenniet. Mot bakgrund av dessa skillnader är det inte troligt att alla länder kommer att bli tillväxtrakter. För de länder som lyckas skapa ett gott klimat för individer och företagande, väl fungerande marknader och en institutionell ram som stöder denna utveckling finns emellertid goda förutsättningar för en hög uthållig tillväxt under det kommande decenniet. De länder som kommit längst i denna utveckling är Ungern, Polen, Estland, Tjeckien samt i viss mån även Slovenien och Slovakien. Det är med dessa länder som man i första hand kan förvänta sig att de handels- och investeringsflöden som studeras i nästa avsnitt kommer att öka mest.

Svensk handel med Östeuropa

I detta kapitel studeras Sveriges handelsrelationer med Öst- och Centraleuropa. Den frågeställning som fokuseras är hur handeln har utvecklats sedan transitionsprocessens start. Syftet med kapitlet är att skapa en bild av hur omfattande handelsutbytet är och hur inriktningen skiljer sig från handeln med övriga länder. En intressant frågeställning är också *hurvida Sveriges handelsrelationer med regionen uppnått de nivåer som man kan förvänta sig med utgångspunkt från ländernas storlek, köpkraft och avstånd från Sverige.*

En viktig utgångspunkt för analysen blir att förstå varför handelsmönstret ser ut som det gör. Analysen tar därför avstamp i internationell handelsteori. Inledningsvis ges en kort beskrivning av olika handelsteorier som kan förklara uppkomsten och utvecklingen av internationell handel. Nyckelbegrepp i denna teoribildning är ländernas *komparativa fördelar* och *inom-* respektive *mellanbranschhandel*. I kapitlets empiriska avsnitt undersöks om de teoretiska förväntningarna även avspeglas i det faktiska handelsmönstret.

Orsaker till internationell handel

Enligt den klassiska handelsteorin uppstår handel mellan länder som en konsekvens av skillnader i *komparativa kostnader*. Skillnaderna kan ha sin orsak i det faktum att olika länder kan ha olika faktortillgångar eller produktionsteknologier. Som grundregel gäller att handel enligt komparativa kostnader ger upphov till samhällsekonomiska vinster eftersom det leder till en mer effektiv användning av landets produktionsresurser.

Den Ricardianska modellen om komparativa fördelar baseras på förekomsten av teknologiskillnader mellan länder. Det internationella handelsmönstret förklaras med skillnader i relativ produktivitet och därmed relativa produktionskostnader mellan olika länder. Länderna kommer således att producera och exportera den vara som de relativt sett har bäst förutsättningar för att producera. Så länge det råder skillnader mellan ländernas produktionsförutsättningar kommer frihandel medföra att alla länder exporterar någon eller några varor, hur låg produktivitet de än har. Tillsammans kommer länderna tillverka en större mängd varor än om varje land bara producerat för den egna hemmamarknaden. Teorin karaktäriseras av att alla länderna tjänar på att bedriva internationell handel.

En annan teori om hur och varför internationell handel uppkommer är Heckscher-Ohlin-teorin. De komparativa fördelarna baseras här på skillnader i tillgången på produktionsfaktorer. Enligt teorin exporterar ett land de varor som för att produceras använder stora mängder av de produktionsfaktorer som landet har relativt gott om. Import kommer att ske av de varor vars produktion är intensiv i användningen av resurser som landet har relativt ont om. Sådana produktionsfaktorer kan exempelvis utgöras av naturresurser som skog, malm eller olja. Men det kan även handla om fysiskt kapital (maskiner och byggnader), humankapital (tillgång på högutbildade) och arbetskraft (tillgång på arbetskraft utan högre utbildning).

Även enligt Heckscher-Ohlin-teorin ger handel baserad på komparativa fördelar upphov till välfärdsvinster. Vinsterna av handeln ökar med skillnaden mellan ländernas relativa faktortillgångar. Totalt sett kommer länderna med sina gemensamma resurser att producera mer vid frihandel än om all produktion enbart sker för den egna hemmamarknaden. Länderna kommer därför att kunna öka både sin produktion och konsumtion genom internationell

handel. För nationerna som helhet betyder den internationella handeln stora välfärdsvinster. Effekten behöver dock inte som i den Ricardianska modellen innebära att varje enskild individ tjänar på handeln. Orsaken är att frihandel leder till en ökad efterfrågan på de produktionsfaktorer som används mest intensivt i landets exportvaror, medan efterfrågan på andra produktionsfaktorer minskar. Därmed stiger också priset på de produktionsfaktorer som upplever en ökad efterfrågan, medan priset på övriga produktionsfaktorer faller. För ett land som är relativt rikt på kapital kommer internationell handel att leda till ökat pris på kapital och minskat pris på andra produktionsfaktorer som exempelvis arbetskraft. Därmed gynnas kapitalägarna samtidigt som arbetstagarna missgynnas. Genom att omfördela inkomster mellan individer kan dock alla få ta del av de välfärdsvinster som uppkommer genom frihandel.

Teorin om komparativa fördelar karaktäriseras således av att handeln mellan länder sker genom export och import av olika varutyper, så kallad mellanbranschhandel. Handeln mellan länder med likartade faktortillgångar förutspås därför vara liten. I verkligheten sker dock en stor del av dagens världshandel mellan ekonomier som har likartade faktortillgångar, teknologier och i övrigt likvärdiga produktionsförutsättningar. Denna handel sker i stor utsträckning inom en och samma bransch, genom export och import av liknande varor som till exempel bilar. I nyare handelsteorier nämns stordriftsfördelar och produktdifferentiering som viktiga orsaker till varför denna typ av handel uppstår mellan länder.

En del av inombranschhandeln kan dock förklaras med hjälp av teorin om komparativa fördelar. Detta gäller framför allt handeln mellan länder som har stora skillnader i faktortillgångar. För produktion av varor som innehåller olika delkomponenter kan faktorintensiteten mellan de olika komponenterna skilja. Produktion av en viss delkomponent kan exempelvis kräva en relativt stor andel kapital, medan sammansättningen av delkomponenterna till en slutprodukt kan vara arbetskraftsintensiv. Handel kan då förväntas uppstå inom samma bransch där det ena landet specialiserar sig på produktion av delkomponenter och det andra landet specialiserar sig på att sätta ihop de olika delkomponenterna till en slutprodukt.

En betydande del av inombranschhandeln sker dock mellan länder med likartade produktionsförutsättningar och i olika varianter av samma produkt. I nya handelsteorier förklaras denna handel genom att produkter är ofullständiga substitut till varandra och att det finns stordriftsfördelar i produktionen, det vill säga att styckkostnaden sjunker då produktionsvolymen ökar. Om två länder har likartade produktionsförutsättningar kommer båda länderna att producera samma produkt. Förekomsten av stordriftsfördelar gör dock att det endast är lönsamt att producera ett fåtal varianter av produkten i varje land. Om konsumenterna upplever produkterna som ofullständiga substitut kommer alla tillgängliga produktvarianter att efterfrågas på den inhemska marknaden. Varorna kan exempelvis skilja sig i design, pris och kvalitet vilket medför att konsumenternas efterfrågan inte fullständigt tillgodoses enbart genom den inhemska produktionen. Därmed kommer både export och import av samma typ av produkter att ske mellan länderna.

De teoretiska förklaringsmodellerna för handelsutvecklingen mellan olika länder bygger således på ländernas komparativa fördelar. Det finns därför anledning att jämföra de östeuropeiska ländernas tillgång på olika produktionsfaktorer med Sveriges. I följande avsnitt görs en genomgång av tillgången på humankapital, arbetskraft och realkapital.

Komparativa fördelar i Sverige och transitionsekonomierna

Tillgången på *humankapital* har generellt sett varit god i de central- och östeuropeiska länderna. Under den centralplanerade eran var utbildning ett område som prioriterades. Grundläggande utbildning har i princip erbjudits till alla och det finns därför inte någon utbredd analfabetism att tala om. Kvaliteten på utbildningen har generellt sett varit hög, framför allt inom matematik och naturvetenskap. Resultaten från ett internationellt test av matematikkunskaper hos gymnasister, visar på goda kunskaper i förhållande till många västländer.¹ Länder som Tjeckien, Slovakien, Slovenien, Bulgarien, Ungern och Ryssland placerades sig alla bättre än både Sverige och det genomsnittliga resultatet för alla deltagande länder. Även Literacy-studien² visar att den generella kunskapsnivån i transitionsekonomierna håller en nivå som motsvarar västländernas.

Tabell 1: Viktiga faktorer för ländernas komparativa fördelar.

	<i>Andel högutbildade⁽¹⁾ över 25 år (År 2000)</i>	<i>Genomsnittligt antal skolår</i>	<i>Utgifter för utbildning (Andel av BNP %)</i>	<i>Arbetskrafts- kostnad i tillv.ind. (\$ per person och år)</i>
Albanien			3	
Armenien			1.7	
Azerbajdjan			3.6	
Vitryssland			6.6	
Bosnien				
Bulgarien	19.1	9,7	4	1179
Kroatien	10.1	6,5		
Tjeckien	10.8	9,5	3.4	1876
Estland	13.7*	9,2	7.3	
Makedonien			5.4	
Georgien			1.3	
Ungern	12	8,8	4.8	2777
Kazakstan	12.4**	9,0	3.2	
Kirgizistan			4.7	687
Lettland	13.4**	9,5	6.5	366
Litauen	12.6**	9,3	6.4	
Moldavien	11.3**	9,1	6.3	
Polen	11.1	9,9	5.3	1714
Rumänien	8.9	9,5	3.3	1190
Ryssland	20.1	10,5	3.6	1528
Slovakien	11.6	9,2	4.3	
Slovenien	14.4	7,4	5.8	9632
Tadjikistan	11.7	9,6	2.2	
Turkmenistan			6.5	
Ukraina				
Uzbekistan				
Sverige	23.1	11,4	8.5	29043

Källa: Världsbanken, EBRD (Transition report 2000), Barro-Lee "International data on education attainment: Updates and implications"

Anm (1) Med högutbildad avses eftergymnasialutbildning eller motsvarande. * avser uppgift för 1995, ** avser uppgift för 1990

¹ Third international Mathematics and Science Study (TIMSS)

² "Literacy in the Information age" OECD (2000)

Även om den teoretiska kunskapsnivån är fullt jämförbar med andra västländer har många utländska investerare upplevt en brist i arbetskraftens förmåga att praktisk tillämpa dessa kunskaper.³ En förklaring kan vara att utbildningen historiskt sett främst har varit inriktad på att lära ut faktakunskaper, medan problemlösning och kreativt tänkande varit ett mindre förekommande inslag i utbildningen. Detta har skapat problem på de nya arbetsmarknader som vuxit fram då många av de kunskaper som krävdes på den forna arbetsmarknaden var väldigt process- och produktspecifika. Vartefter nya produktionsprocesser har introducerats och industristrukturen reformerats har dessa färdigheter blivit mer och mer obsoleta. De nya arbetsmarknaderna kräver en större flexibilitet, större individuellt ansvar och en förmåga hos arbetskraften att anpassa sig efter marknadens efterfrågan. Denna omställning har i många av transitionsekonomierna gått förvånansvärt trögt.

Sverige tycks ha en komparativ fördel inom kunskapsintensiv produktion i jämförelse med länderna i Central- och Östeuropa. Dels genom en högre produktivitet hos arbetskraften, dels genom en generellt sett högre utbildningsnivå hos befolkningen. Andelen med eftergymnasial utbildning eller motsvarande, över 25 år, uppgick i Sverige till cirka 23 procent av den totala befolkningen år 2000.⁴ En jämförbar nivå kommer man bara upp till i Ryssland och Bulgarien där cirka 20 procent av befolkningen har motsvarande utbildningsnivå. Den generellt sett högre utbildningsnivån hos befolkningen slår också igenom i förväntat antal skolår i de olika länderna. I Sverige var den genomsnittliga utbildningstiden 11,4 år medan den i Ryssland var 10,5 år och i Bulgarien 9,7 år.

Vissa farhågor finns också inför den framtida utvecklingen i Central- och Östeuropa. Transitionsprocessen har inneburit stora finansiella påfrestningar för de flesta länders offentliga budgetar. I många länder har man därför tvingats skära ner på utgifterna för utbildning. På sikt kan detta vara ett hot mot kunskapsförsörjningen om det får till följd att kompetensen hos de nytexaminerade studenterna sänks. Den totala kunskapsnivån hos arbetskraften ändras emellertid ganska långsamt. Problemet är därför inte akut men i ett längre perspektiv kan det få en avgörande betydelse för ländernas ekonomiska utveckling.

I välutvecklade industriländer har en ökad kunskapsnivå hos den yngre delen av arbetskraften varit en viktig komponent bakom utvecklingen av näringslivets mest dynamiska delar. En brist på välutbildad yngre arbetskraft medför därför en uppenbar risk för långsammare teknikutveckling och lägre långsiktig tillväxt.⁵ I tabell 1 framgår att det generellt sett satsas mindre på utbildning i Central- och Östeuropa än i Sverige och övriga OECD-länder. Skillnaden mellan i transitionsekonomiernas utbildningssatsningar är dock stora. Medan man i Georgien och Armenien satsat lite drygt 1 procent av BNP ligger Estland, Lettland och Litauen på nivåer kring OECD-genomsnittet.

Kapitalbeståndet i de central- och östeuropeiska ekonomierna kan vid en första anblick tyckas vara god. Mätt som kapitalstockens andel av BNP är realkapitaltillgången i många av transitionsekonomierna extremt hög. Orsakerna är dels överinvesteringar under åren med centralstyrning, dels det kraftiga fallet i BNP under de inledande transitionsåren. Man kan

³ Transition report 2000, kapitel 6 s. 114

⁴ Uppgifterna är hämtade från Barro-Lees databas "International Education Attainment: Updates and implications".

⁵ Transition report 2000, kapitel 6 s. 114

emellertid förvänta sig att kapitalstockarna minskar under de närmaste åren. Bara att återinvestera för att ersätta deprecierat kapital kan förväntas kräva betydligt större investeringar än vad som är realistiskt att anta att dessa länder klarar av. Det finns emellertid skäl till att tolka de höga kapitalstocksvärdena med en viss skepsis. Allokeringen av de tidigare investeringarna styrdes inte av marknadsmässiga bedömningar. Risken är därför stor att de investeringar som gjorts inte kommit de mest behövande sektorerna till gagn. En stor del av dagens kapitalbestånd utgörs också av föråldrad utrustning. Produktiviteten hos kapitalet kan därför förväntas vara lägre i dessa länder än i exempelvis Sverige. Detta styrks också av uppgifter från EBRD som tyder på att kapitalproduktiviteten i de centraleuropeiska och baltiska länderna är cirka 20–25 procent lägre än i de utländska investerarnas hemländer.⁶

Den stora komparativa fördelen hos transitionsekonomierna finns i *arbetskraftskostnaden*.⁷ Den genomsnittliga arbetskraftskostnaden i tillverkningsindustrin uppgår bara till en bråkdel av kostnaden i Sverige. För Slovenien, som är det land som har de högsta arbetskraftskostnaderna av de studerade länderna, är kostnaderna endast en tredjedel av kostnaden i Sverige. För övriga länder är skillnaden betydligt större. Även i relation till låglöneländerna inom EU är arbetskraftskostnaderna för merparten av länderna låga. Noterbart är dock att lönenivån i Portugal, som är det land inom EU med de klart lägsta lönekostnaderna, ligger i nivå med arbetskraftskostnaderna i Slovenien. Även om metodproblem gör att siffrorna skall tolkas med viss försiktighet kan man utan överdrift påstå att arbetskraftskostnaderna är betydligt lägre i transitionsekonomierna än i Sverige och övriga EU-länder.

Sammanfattningsvis kan konstateras att de östeuropeiska ländernas största komparativa fördelar ligger i låga arbetskraftskostnader. Visserligen har många länder en stor kapitalstock men produktiviteten hos kapitalet tycks vara lägre än i Sverige och övriga EU-länder. Tillgången på humankapital indikerar att Sverige har komparativa fördelar inom kunskapsintensiv produktion. Sveriges komparativa fördelar inom den kunskapsintensiva produktionen stärks ytterligare genom en högre produktivitet hos arbetskraften än i transitionsekonomierna. På basis av vad de komparativa fördelarna indikerar kan man således förvänta sig att de central- och östeuropeiska länderna kommer att specialisera sig på arbetskraftsintensiv produktion, medan Sverige kommer att exportera kunskaps- och kapitalintensiva varor till regionen. Huruvida dessa teoretiska förväntningar stämmer överens med Sveriges verkliga handelsrelationer med regionen återkommer vi till i ett senare avsnitt av detta kapitel.

På lite längre sikt kan dock förutsättningarna komma att förändras. En stor potential finns för snabba produktivitetsförbättringar i de central- och östeuropeiska länderna. Den goda kunskapsnivån innebär stora möjligheter för att kunna dra nytta av de spin-off effekter som utländska investeringar kan ge upphov till genom teknologi- och kunskapsspridning. En förutsättning är dock att man lyckas behålla den välutbildade arbetskraften i landet. Det betydligt högre löneläget i Västeuropa ger naturligtvis incitament för duktiga personer att flytta. På sikt kan detta också komma att underlättas av ett framtida EU-medlemskap för

⁶ Transition report 2000

⁷ En mer relevant jämförelse av arbetskraftskostnaden är att studera RULC eller ULC. Tyvärr har inte sådana lönekostnader för de central- och östeuropeiska länderna hittats. Bedömningen är dock att slutsatsen om komparativa fördelar inom arbetskraftsintensiv produktion för länderna i Öst- och Centraleuropa inte förändras även om sådana siffror analyseras.

många av länderna. För de länder som lyckas värja sig emot detta scenario finns dock möjlighet till betydande produktivitetsförbättringar både vad avser arbetskraft och kapital. I ett längre perspektiv kan det innebära en förskjutning mot mer kunskapsintensiv produktion i många transitionsekonomier. För Sveriges del kan då följderna bli att dagens komparativa fördelar inom kunskaps- och kapitalintensiv verksamhet kan komma att försvagas. Detta gäller dock främst de komparativa fördelar som är knutna till kunskaps eller teknologiska försprång. Några större förändringar av de komparativa fördelar som härrör från relativt god tillgång på naturresurser är dock inte att vänta. Nedan studeras hur väl dessa teoretiska slutsatser stämmer med den faktiska handelsutvecklingen under 1990-talet.

Centraleuropa ingen större handelspartner för många EU-länder

Detta empiriska avsnitt av kapitlet inleds med att studera vilken betydelse handeln med länderna i Centraleuropa har för Sverige och några andra jämförelseländer. Som jämförelseländer har valts dels några av de största ekonomierna i Europa, dels ekonomier som i likhet med Sverige kan betraktas som små öppna ekonomier, med gräns mot något av de östeuropeiska länderna.

Inledningsvis kan konstateras att Sveriges handelsutbyte med länderna i Centraleuropa (CEES)⁸ fortfarande är relativt blygsamt. År 1995 utgjorde importen från dessa länder 3,1 procent av den totala svenska importen, medan exportandelen motsvarade 3,4 procent. Av tabell 2 framgår att Sverige har haft en kraftig ökning av handelsutbytet med de centraleuropeiska länderna i jämförelse med många av jämförelseländerna. Ökningen har inneburit att både export- och importandelen till regionen har ökat. År 1999 motsvarade regionens andel av Sveriges totala export 4,5 procent samtidigt som importandelen var 4,2 procent. För länder som Tyskland och Österrike spelar handeln med öst emellertid en betydligt mer framträdande roll. Länderna i CEES stod år 1999 som mottagare för över 14 procent av Österrikes export och över tio procent av landets import kom från CEES. Gemensamt för samtliga studerade länder är att utvecklingen under 1990-talet har inneburit ett allt större handelsutbyte med CEES. Transitionsekonomierna i Centraleuropa har således blivit en allt mer betydelsefull marknad för flertalet av de europeiska länderna.

⁸ CEES=Central European Countries: Estland, Lettland, Litauen, Polen, Tjeckien, Slovakien, Ungern, Rumänien, Bulgarien, Albanien, Slovenien, Kroatien, Bosnien-Hertzogovinia, FRY (Jugoslavien) och Makedonien.

Tabell 2: Import från CEES i procent av total import i resp. land samt export till CEES av total export i respektive land. Procentuell förändring i handelsandelar mellan 1996 och 1999.

Exportandel	1996	1997	1998	1999	Procentuell förändring 96-99
Danmark	3,1	3,4	3,8	3,5	12,9
Tyskland	7,0	7,7	8,5	8,3	18,6
Österrike	13,3	15,4	14,7	14,3	7,5
Finland	6,7	7,6	8,0	7,7	14,9
Sverige	3,4	4,1	4,3	4,5	40,6
Storbritannien	1,9	2,0	2,0	2,0	5,3
Norge	1,5	1,5	2,0	1,8	20,0
Frankrike	2,2	2,4	2,7	2,7	22,7
Importandel	1996	1997	1998	1999	Procentuell förändring 96-99
Danmark	2,8	3,1	3,4	3,6	28,6
Tyskland	6,4	7,1	8,0	8,6	34,4
Österrike	8,2	7,5	10,0	10,3	25,6
Finland	3,1	3,6	3,9	3,9	25,8
Sverige	3,1	3,6	3,9	4,2	35,5
Storbritannien	1,2	1,3	1,4	1,5	25,0
Norge	1,6	1,8	2,1	2,6	62,5
Frankrike	1,5	1,5	1,7	1,8	20,0

Källa: Eurostat, New Cronos 2000 och SCBs utrikeshandelsstatistik.

Det framgår i tabell 2 att geografisk närhet tycks vara en viktig faktor för att utveckla handelsrelationer med CEES. Små länder med geografisk närhet till flera av CEES-länderna såsom Österrike, Sverige och Finland har en relativt större handelsandel med regionen än mer perifera länder som Storbritannien och Frankrike.

EU viktig handelspartner för Centraleuropa

Vilka länder är mest betydelsefulla för de centraleuropeiska ländernas handel? Av tabell 3 framgår att Tyskland är det mest betydelsefulla landet för såväl CEES-ländernas export som import. Tyskland står exempelvis för över 34 procent av Tjeckiens import och över 38 procent av landets export. Andra betydande handelspartners för transitionsländerna i Centraleuropa är Italien, Ryssland, Österrike, Frankrike och Storbritannien. Sverige spelar endast en framträdande roll för Estlands och Lettlands handel. Estlands export till Sverige motsvarade år 1999 cirka 17 procent av landets totala export medan Lettlands export till Sverige var cirka 10 procent.

Tabell 3: Största avsändare/mottagare av CEES-ländernas export respektive import? Rangordning och procentandel av respektive CEES-lands export och import 1998.

Mottagarland											
Exportland	1	%	2	%	3	%	4	%	5	%	Övriga
Bulgarien	ITA	12,7	TYS	10,5	GRE	8,8	TUR	8	RYS	5,5	54,5
Tjeckien	TYS	38,5	SLO	10,6	AUT	6,3	POL	5,7	ITA	3,8	35,1
Estland	FIN	18,7	SWE	16,7	RYS	13,4	LAT	9,4	TYS	5,5	36,3
Ungern	TYS	36,6	AUT	10,6	ITA	5,8	NED	4,7	US	4,5	37,8
Litauen	RYS	16,5	TYS	13,1	LAT	11,1	BEL	8,8	UKR	7,8	42,7
Lettland	TYS	15,6	UK	13,5	RYS	12,1	SWE	10,3	LIT	7,4	41,1
Rumänien	ITA	22	TYS	19,6	FRA	5,9	TUR	3,9	US	3,8	44,8
Slovenien	TYS	28,4	ITA	14,2	CRO	9	FRA	8,3	AUT	6,9	33,5
Slovakien	TYS	28,8	TJE	20,3	AUT	7,5	ITA	7,1	POL	5,9	30,4
Polen	TYS	36,3	ITA	5,9	RYS	5,7	NED	4,8	FRA	4,7	42,6
Kroatien	ITA	17,7	TYS	16,9	BOS	14,4	SLO	9,5	LIB	7,4	34,1

Avsändarland											
Importland	1	%	2	%	3	%	4	%	5	%	Övriga
Bulgarien	RYS	20,1	TYS	13,7	ITA	7,7	GRE	5,9	FRA	4,6	48
Tjeckien	TYS	34,5	SLO	7,2	AUT	5,9	RYS	5,5	ITA	5,2	41,7
Estland	FIN	22,6	RYS	11,1	TYS	10,8	SWE	9	JAP	4,9	41,6
Ungern	TYS	28,2	AUT	9,6	ITA	7,6	RYS	6,5	FRA	4,9	43,2
Litauen	RYS	21,2	TYS	18,2	POL	5,5	ITA	4,4	DAN	3,8	46,9
Lettland	TYS	16,8	RYS	11,8	FIN	9,5	SWE	7,2	EST	6,6	48,1
Rumänien	TYS	17,5	ITA	17,4	RYS	9	FRA	6,9	HUN	4,6	44,6
Slovenien	TYS	20,7	ITA	16,8	FRA	12,4	AUT	7,9	CRO	4,3	37,9
Slovakien	TYS	25,7	TJE	18,4	RYS	10,4	ITA	6,5	AUT	4,7	34,3
Polen	TYS	26,4	ITA	9,4	FRA	6,5	RYS	5	UK	4,9	47,8
Kroatien	TYS	19,3	ITA	17,9	SLO	8,6	AUT	7,3	FRA	4,8	42,1

Källa: Eurostat, New Cronos 2000

Anm: Förkortningar i tabellen är följande: AUT=Österrike, BEL=Belgien, BOS=Bosnien, CRO=Kroatien, DAN=Danmark, EST=Estland, FIN=Finland, FRA=Frankrike, GRE=Grekland, HUN=Ungern, ITA=Italien, JAP=Japan, LAT=Lettland, LIB=Liberia, LIT=Litauen, NED=Nederländerna, POL=Polen, RYS=Ryssland, SLO=Slovakien, SWE=Sverige, TJE=Tjeckien, TUR=Turkiet, TYS=Tyskland, UK=Storbritannien, och UKR=Ukraina.

Liten svensk handel med Central- och Östeuropa

Efter denna internationella utblick koncentreras fortsättningsvis enbart på Sveriges handelsrelationer med de central- och östeuropeiska länderna. Handeln med regionen sätts här in i ett lite större perspektiv och dess storlek i förhållande till Sveriges totala handel studeras. Resultaten i tabell 5 visar att EU och EFTA utgör den i särklass mest betydelsefulla exportmarknaden för Sveriges del. Som andel av den totala exporten stod EU-länderna som mottagarland för över 60 procent av Sveriges export år 1999. Exportandelen till EU-länderna har dock minskat svagt under perioden 1995–1999.

Utöver EU och EFTA-länderna är även NAFTA och Asien betydelsefulla exportmarknader för svensk industri. År 1995 svarade respektive världsdel för ungefär tio procent vardera av den totala svenska exporten. Sedan dess har utvecklingen pekat mot en ökad exportandel till NAFTA medan däremot Asiens betydelse som exportmarknad har minskat. Länderna i Centraleuropa stod som mottagarland för lite drygt tre procent av den svenska exporten år 1995. Därefter har regionens betydelse för den svenska exporten ökat något och uppgick år

1999 till 4,5 procent. Ökningen får betraktas som kraftig (över 40 procent) men har dock skett från en låg nivå. Den svenska exporten till länderna i Östeuropa (CIS) har varit mycket liten. Under perioden 1995–1999 har andelen varierat mellan 0,7 och 1,3 procent av Sveriges totala export och det är svårt att se någon entydig trend för exportutvecklingen till CIS-länderna. Under första delen av perioden skedde en svag ökning. En betydande minskning kan ses efter Rysslandskrisen 1998 då exportandelen till CIS-länderna föll från 1,1 procent 1998 till 0,7 procent år 1999.

Tabell 5: Andelar av Sveriges export och import i procent av total export och import från och till Sverige.

<i>Exportandel</i>	1995	1996	1997	1998	1999	<i>Andel 99/Andel 95</i>
CEES	3,2	3,4	4,1	4,3	4,5	1,40
CIS	0,9	1,0	1,3	1,1	0,7	0,78
EU och EFTA	68,7	66,9	65,2	67,6	67,1	0,98
NAFTA	9,5	9,6	9,8	10,2	11,1	1,17
Asien	9,6	10,7	10,7	7,8	7,8	0,82
Sydamerika	1,7	1,8	2,2	2,3	1,9	1,18
<i>Importandel</i>	1995	1996	1997	1998	1999	<i>Andel 99/Andel 95</i>
CEES	3,1	3,1	3,6	3,9	4,2	1,37
CIS	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	1,00
EU och EFTA	78,9	79,3	77,8	77,7	76,7	0,97
NAFTA	6,2	6,4	6,8	6,7	6,7	1,08
Asien	7,2	6,8	7,4	7,4	8,3	1,14
Sydamerika	1,0	0,8	0,9	0,9	0,9	0,86

Källa: SCB, utrikeshandelsstatistiken.

Handelsmönstret för importen påminner mycket om det vi sett för exporten. Den största delen av Sveriges import sker ifrån EU-länderna. Totalt kom närmare 80 procent av den svenska importen år 1995 från något land inom EU eller EFTA. Andelen har därefter minskat något svagt och uppgick 1999 till cirka 77 procent. Importen från NAFTA och Asien var 1995 drygt sex respektive sju procent av den totala importen, och har därefter ökat något fram till 1999. Importen från CEES utgjorde 1995 omkring tre procent av den svenska importen och ökade under senare delen av 1990-talet till cirka fyra procent. Importen från länderna i CIS har under andra halvan av 1990-talet utgjort mindre än en procent av importen och det finns inga klara trender vad gäller dess utveckling.

Sveriges handel med transitionsekonomierna är således fortfarande begränsad. Såväl exporten som importen har visserligen vuxit kraftigt under den senare delen av 1990-talet men detta har skett från mycket låga ursprungsnivåer. För Sveriges totala handel har därför de Central- och Östeuropeiska länderna fortfarande en begränsad betydelse. Däremot har Sverige som handelspartner en stor betydelse för de baltiska staternas handel och framför allt för Estland och Lettland.

Komparativa fördelar inom kunskapsintensiv industri

I inledningen av detta kapitel gavs en kort beskrivning av orsakerna bakom uppkomsten av internationell handel. Där konstaterades att den vanligaste teorin som förklarar handelsflöden

mellan olika länder grundar sig på skillnader i komparativa kostnader. Orsaker till skillnaderna kan vara att länder har olika tillgång till de faktorer som krävs för att producera en vara eller att landet genom tekniska förbättringar kan tillverka varan på ett mer effektivt sätt. Utifrån den tidigare genomgången av Sveriges komparativa för- och nackdelar gentemot Central- och Östeuropa kan vi förvänta oss att Sverige skall fokusera sig på export av kunskaps- och kapitalintensiva varor medan man importerar mer standardiserade varor som är arbetskraftsintensiva i sin produktion. *Frågan är om de faktiska handelsflödena följer dessa utifrån teorin predikterade mönster.*

För att identifiera Sveriges komparativa fördelar indelas nettohandeln i tre olika kategorier; de som tillverkas i humankapitalintensiva industrier, de som tillverkas i kapitalintensiva industrier samt de som tillverkas i arbetskraftsintensiva industrier.⁹ För varje landgrupp beräknas sedan handelskvoter $(X_i/M_i)/(X/M)$. X_i och M_i motsvarar svensk export respektive import i branschgrupp (i). X och M motsvarar svenska tillverkningsindustrins totala export till respektive import från varje landaggregat. Handelskvoter som är större än ett kan tolkas som att Sverige har en komparativ fördel inom denna bransch medan en kvot mindre än ett innebär att Sverige har en komparativ nackdel.

Tabell 6: Sveriges komparativa för- respektive nackdelar i handeln med olika länderaggregat.

Landaggr.	Bransch	1995	1996	1998
CEES	Kunskapsint. Ind.	1,84	1,79	1,36
	Kapitalint. Ind.	0,94	0,92	1,20
	Arbetsint. Ind.	0,51	0,51	0,57
CIS	Kunskapsint. Ind.	4,81	2,89	3,98
	Kapitalint. Ind.	0,07	0,12	0,13
	Arbetsint. Ind.	2,60	2,55	1,48
EU	Kunskapsint. Ind.	0,83	0,85	0,90
	Kapitalint. Ind.	2,01	1,98	1,92
	Arbetsint. Ind.	0,87	0,87	0,82
NAFTA	Kunskapsint. Ind.	1,00	0,98	0,96
	Kapitalint. Ind.	1,13	1,41	1,68
	Arbetsint. Ind.	0,94	0,96	1,03
Asien	Kunskapsint. Ind.	1,33	1,41	1,36
	Kapitalint. Ind.	5,25	3,61	4,54
	Arbetsint. Ind.	0,22	0,21	0,22
Sydamerika	Kunskapsint. Ind.	3,54	2,23	1,90
	Kapitalint. Ind.	0,30	0,62	0,35
	Arbetsint. Ind.	0,13	0,11	0,15

Källa: Egna beräkningar utifrån SCBs utrikeshandelsstatistik.

Anm. Handelskvot som är större än 1 indikerar komparativ fördel för Sverige. Handelskvot som är mindre än 1 indikerar komparativ nackdel för Sverige. Beräkningarna baseras på följande formel: (Sveriges export till land j av vara i / Sveriges import från land j av vara i) / (Sveriges totala export till land j / Sveriges totala import från land j)

⁹ Se appendix C för definitioner.

I föregående avsnitt framgick hur stort det svenska handelsutbytet med olika länderaggregat har varit under den senare delen av 1990-talet. Både importen från och exporten till EU har haft en stor betydelse för Sveriges totala handelsutbyte. När handelskvoterna i tabell 6 studeras framgår det att Sverige har komparativa fördelar i handeln med EU-länderna vid produktion av kapitalintensiva produkter. I humankapital- och arbetskraftsintensiv industri har Sverige däremot komparativa nackdelar. För- respektive nackdelarna var bestående under såväl år 1995, 1996 som 1998. Även i handeln med NAFTA finns det komparativa fördelar för Sverige i kapitalintensiv industri. För humankapitalintensiv och arbetsintensiv produktion finner vi dock inga entydiga resultat som indikerar vare sig komparativa för- eller nackdelar i handeln med NAFTA.

För handeln med länderna som ingår i CEES finns det klara komparativa fördelar inom humankapitalintensiv industri, medan komparativa nackdelar framträder i arbetskraftsintensiv produktion. Inom den humankapitalintensiva produktionen syns dock en nedåtgående trend av de komparativa fördelarna under tidsperioden 1995–1998. I den kapitalintensiva industrin finns det svaga komparativa nackdelar under de två första åren (1995 och 1996) som under det sista året (1998) förändras till en svag komparativ fördel för Sverige. I handeln med länderna som ingår i CIS finns det klara komparativa fördelar för Sverige i produktionen av humankapital- och arbetsintensiva produkter medan Sverige har komparativa nackdelar i den kapitalintensiva industrin.

Resultaten ger bara delvis stöd för de förväntningar om komparativa för- och nackdelar som byggts upp i kapitlets inledande avsnitt. För CEES-länder finns en stor likhet med de dessa förväntningar medan det för CIS-länderna finns vissa avvikelser. Framför allt är det Sveriges komparativa fördelar inom arbetsintensiv produktion gentemot CIS-länderna som förbryllar. De betydligt lägre arbetskraftskostnaderna i CIS-länderna borde ge dessa länder en kostnadsfördel som renderar komparativa fördelar inom denna typ av produktion. De empiriska resultaten bör dock tolkas med en viss försiktighet. Dels för att handelsvolymerna mellan Sverige och CIS-länderna är väldigt små och starkt koncentrerade till enstaka branscher, dels för att indelningen av produktionens art i kunskaps-, kapital- och arbetsintensiv produktion inte är helt självklar. En liten förändring av branschaggregaten kan resultera i en stor förändring av resultatet. CIS-ländernas komparativa fördelar inom den kapitalintensiva industrin kan däremot motiveras utifrån ländernas goda tillgång på råvaror som gas och olja och är därför inte ett lika förvånande resultat.

Sammanfattningsvis kan man säga att Sverige i handeln med ekonomiskt starka länder, som EU och NAFTA, har komparativa fördelar i kapitalintensiv produktion som exempelvis produktion av pappersmassa och papper. I handeln med ekonomiskt svagare länder, som Sydamerika och Östeuropa, har Sverige däremot komparativa fördelar i produktion av varor som i stor utsträckning kräver kvalificerad arbetskraft. Graden av specialisering är dessutom större i handeln med ekonomiska svaga länder. Detta illustreras genom en stor spridning i handelskvoterna mellan de olika branscherna för CEES- och CIS-länderna medan handelskvoterna för EU och NAFTA är mer koncentrerade.

På kort sikt är det inte troligt att komparativa för- och nackdelar mellan länder förändras markant. Det är en mer långtgående process som exempelvis beror på investeringar, teknikutveckling, råvarutillgång och utbildningsnivån i arbetskraften. Några hastiga förändringar i handelsmönstren mellan Sverige och Östeuropa är därför inte att vänta.

Trögheten i handelsmönstren kan motiveras utifrån flera olika aspekter. Förändringar i faktortillgångar och produktionsteknologi sker vanligtvis relativt långsamt. Såväl fysiskt som mänskligt kapital är trögrörigt mellan olika branscher, vilket gör att den nödvändiga omallokeringen av de tidigare centralplanerade produktionsresurserna kan ta ganska lång tid. Fysisk kapital kan exempelvis inte rent bokstavligt flyttas från en kontraherande bransch till en mer expansiv. Omallokeringen av det fysiska kapitalet kan istället förväntas ske genom att nyinvesteringstakten skiljer sig mellan branscherna. Även vad gäller humankapitalet finns det skäl att anta att en omallokering kan ta lång tid. Arbetskraftens kunskaper är ofta starkt knutna till den bransch eller sektor som arbetskraften arbetar inom. Att uppgradera och inhämta nya kunskaper är en process som i allmänhet tar rätt lång tid.

Mindre inombranschhandel med Centraleuropa

Traditionella handelsteorier bygger på skillnader mellan ländernas komparativa kostnader. Enligt teorin karakteriseras handeln av att länderna exporterar och importerar olika sorters varor, så kallad mellanbranschhandel. En stor del av dagens världshandel sker dock mellan ekonomier med liknande produktionsförutsättningar. En övervägande del av handeln sker dessutom genom export och import av samma typer av varor inom samma bransch. Detta faktum förklaras i nyare handelsteorier genom att betona betydelsen av stordriftsfördelar och produktdifferentiering som viktiga orsaker bakom internationell handel. En slutsats som kan dras från föregående avsnitt är att Sveriges produktionsförutsättningar mer liknar EU-ländernas än länderna i Central- och Östeuropa. *Inombranschhandeln kan därför antas vara större med EU-länderna än med länderna i Central- och Östeuropa.*

Tabell 7: Inombranschhandel (Grubel-Lloyd index) mellan Sverige och CEES samt mellan Sverige och EU som andel av total handel, procent. Viktat genomsnitt beräknat på SITC 3 siffernivå (260 varutyper)

Varugrupp	CEES	CEES	CEES	EU	EU	EU
	1990	1994	1999	1990	1994	1999
Livsmedel, Levande djur, drycker & tobak	23	35	24	45	40	41
Råvaror, Icke ätbara exkl. bränslen	12	12	10	13	14	17
Mineraler, Bränslen, smörjolja, elström	51	23	48	69	79	56
Animaliska & veg. prod. och oljor	11	19	12	56	59	49
Kemiska föreningar, grundämnen, färgämnen	44	17	24	61	59	48
Medicin- farmaceutiska prod.	3	5	6	84	58	57
Luktämnen, rengöringsprep., gödsel	9	10	35	57	48	63
Plast, diverse kemiska produkter	51	37	27	67	72	78
Läder, lädervaror, gummi- och plastvaror	29	73	63	63	71	79
Trävaror ej möbler, papper, pappersvaror, garn etc.	35	43	40	32	33	34
Varor av mineralämnen, järn & stål, andra metaller, arbeten av metall	45	35	57	72	69	69
Maskiner ej el	24	28	41	80	74	75
Maskiner el.	57	39	52	72	72	55
Vägfordon och andra transportmedel	38	23	59	75	73	77
Diverse färdiga varor	26	44	46	59	67	73
Övriga varor	33	1	2	45	14	7

Källa: Egna bearbetningar av SCBs handelsstatistik.

Anm. Inombranschhandeln är beräknad enligt ett sk. Gruber-Lloyd index på 260 olika varutyper med respektive landsgrupp. Grubel-Lloyd index: $(1 - \Sigma/export_i - import_i / \Sigma/export_i + import_i) * 100$

I tabell 7 redovisas förekomsten av inombranschhandel i olika varugrupper för Sveriges handel med såväl CEES-länderna som EU-länderna. I fjorton av de sexton varugrupperna, under samtliga tre år, är andelen inombranschhandel större med EU än med CEES. Speciellt stora är skillnaderna i varugrupperna: "Medicin- farmaceutiska produkter", "Luktämnen, rengöringspreparat och gödsel", "Plast, diverse kemiska produkter", "Maskiner ej el" samt "Vägfordon och andra transportmedel". Detta är varugrupper som kan karaktäriseras av en relativt hög grad av förädling som kräver hög kunskap. Men det finns ett undantag, i handeln med "Trävaror ej möbler, papper, pappersvaror, garn etc." finns det en större andel inombranschhandel med CEES än med EU under samtliga studerade år. Generellt sett kan vi dock konstatera förväntningarna om en lägre inombranschhandel med CEES-länderna än med EU-länderna verifieras av empirin.

Framöver kan vi dock förvänta oss att inombranschhandeln tilltar med länderna i Central- och Östeuropa. Allt eftersom utvecklingen i regionen fortskrider kan vi förvänta oss att produktionsförutsättningarna sakta men säkert utjämnas mellan Sverige och dessa länder.

Enligt teorin blir en konsekvens av detta att inombranschhandeln mellan Sverige och transitionsländerna ökar. I tabell 7 syns dock ingen tendens till att inombranschhandeln med vare sig EU eller CEES skulle ha förändrats under det senaste decenniet. Slutsatsen blir därmed att produktionsförutsättningarna mellan Sverige och CEES-länderna inte nämnvärt har förändrats under de tio senaste åren.

Potential för ökad handel

Den bild av svensk handel med Östeuropa som så här långt växt fram pekar på att handeln än så länge utgör en relativt liten del av det totala svenska handelsutbytet med omvärlden. Med tanke på de handelsbegränsningar gentemot dessa länder som funnits under de planekonomiska åren och de stora problem som varit förknippade med omställningen till marknadsekonomi, är inte detta särskilt förvånande. Framför allt svårigheterna med att skapa ett stabilt rättssystem är en viktig faktor som mycket väl kan påverka handelsrelationerna med dessa länder. En stor osäkerhet kring äganderätter och betalning för varor och tjänster gör att såväl svenska som andra utländska företag är försiktiga med att exploatera dessa marknader. Storleken på dagens handel och potentialen för morgondagens handel med Öst- och Centraleuropa måste därför bedömas utifrån dessa historiska fakta men också utifrån de osäkerheter som finns på marknaderna idag. Den intressanta frågeställningen är således *om Sveriges handel med Östeuropa, givet ländernas inkomstnivå, marknadsstorlek och avstånd från Sverige, varit lägre än vad modellen förutspår för handel mellan utvecklade marknadsekonomier?*

$$\ln(X_i) = a_0 + a_1 \ln(Y_i) + a_2 \ln(\text{POP}_i) + a_3 \ln(\text{DIST}_i) + a_4 \cdot \text{ÖST1} + a_5 \cdot \text{ÖST2} + a_6 \cdot \text{ÖST3} + a_7 \cdot \text{EU}$$

För att studera huruvida den svenska handeln med Östeuropa är större eller mindre än förväntat, utifrån dessa givna förutsättningar, har vi använt oss av en så kallad gravitationsekvation. I modellen förklarar svensk export respektive import av handelspartnerns ekonomiska köpkraft (Y), marknadsstorlek (POP) och avstånd (DIST) från Sverige. Den ekonomiska köpkraften approximeras i modellen med real BNP per capita hos handelspartnern och förväntas påverka såväl exporten som importen i positiv riktning.¹⁰ Befolkningsmängden hos handelspartnern används som proxy för marknadsstorleken och förväntas även den påverka handeln i positiv riktning. Distansen mellan Sverige och handelspartnern förväntas däremot påverka handelsutbytet i negativ riktning. Ökat avstånd innebär bland annat ökade kostnader för transporter och transaktioner.

I modellen används också ett antal dummyvariabler. Dummyvariabeln för länderna i Central- och Östeuropa (ÖST1–ÖST3) förväntas fånga upp de regionspecifika egenskaper som skiljer transitionsekonomierna från andra länder. Sådana skillnader kan exempelvis utgöras av sämre fungerande marknader eller en högre risk som följd av bristande rättssystem. I kapitel 1 framgick att det fanns stora skillnader mellan hur långt olika länder kommit i sin utveckling mot marknadsekonomi. Länderna delas därför in i tre olika utvecklingsgrupper.¹¹ Ett signifikant negativt tecken på dessa dummyvariabler kan tolkas som det utrymme eller den potential till ökat handelsutbyte som finns mellan Sverige och dessa länder om

¹⁰ Se appendix A för utförligare förklaring av modellen och de förväntningar man kan ha på den.

¹¹ Med ledning av transitionsindexet från kapitel 1 har följande indelning gjorts:

Grupp 1: (Estland, Lettland, Litauen, Kroatien, Polen, Ungern, Slovenien och Tjeckien)

Grupp 2: (Bulgarien, Makedonien, Rumänien, Ryssland, Ukraina)

Grupp 3: (Bosnien och Vitryssland)

handelsrelationerna utvecklas till vad som kan anses vara *normalt* mellan utvecklade marknadsekonomier.

Tabell 8: Gravitationsekvationer för svensk export och import. Koefficienter och inom parentes p-värden.

	Export	Import
Real BNP per Capita (Y)	0,557 (0,000)	0,680 (0,000)
Befolkning (POP)	0,324 (0,000)	0,543 (0,000)
Avstånd (DIST)	-1,228 (0,000)	-1,235 (0,000)
ÖST1	-1,838 (0,000)	-0,678 (0,510)
ÖST2	-2,233 (0,000)	-2,237 (0,039)
ÖST3	-4,263 (0,000)	-4,298 (0,009)
EU	-0,546 (0,047)	0,133 (0,879)
Konstant	12,597 (0,000)	8,357 (0,000)
Antal Obs.	808	152
R2	0,784	0,753

Anm. Exportfunktionen är skattad på poolat data över åren 1995–99. Importfunktionen är skattad på 1999 års data. Se vidare appendix A

Resultaten i tabell 8 visar att modellens förklarande variabler påverkar såväl exporten som importen som förväntat. Modellen är skattad i logaritmisk form vilket gör att koefficienterna i tabell 8 kan tolkas som elasticiteter. BNP per Capita hos handelspartnern påverkar både exporten och importen i positiv riktning och effekterna är ungefär lika stora. En 10 procentig ökning av BNP per Capita hos handelspartnern genererar en ökning av exporten med cirka 5,6 procent och importen med 6,8 procent. En stor befolkning påverkar också handeln positivt. Effekten är dock något större för importen till Sverige än för exporten från Sverige. Avståndet mellan Sverige och handelslandet har en negativ inverkan på handelsutbytet. Även i detta fall påverkas importen kraftigare än exporten.

Resultaten visar också att handeln med de central- och östeuropeiska länderna ännu inte är lika utvecklad som svensk handel med andra marknadsekonomier med likartad köpkraft, storlek och avstånd från Sverige. För de mest utvecklade länderna i grupp 1 syns en signifikant negativ effekt för exporten medan importen inte uppvisar någon signifikant negativ effekt. För de övriga grupperna i tabell 8 syns signifikant negativa effekter både vad avser export till och import från regionen. Storleken på parameterestimatet för de tre utvecklingsgrupperna indikerar att handeln är minst hämmad med de länder som kommit längst i sin utveckling mot marknadsekonomi. För alla central- och östeuropeiska länder minskar dock den negativa effekten på exporten svagt med tiden.¹² Detta kan ses som ett tecken på att *normala* handelsrelationer sakta men säkert håller på att utvecklas.

¹² Se resultat i appendix A.

Avslutande kommentarer

Detta kapitel har visat att den totala handeln med Central- och Östeuropa än så länge sker i begränsad omfattning. Omkring 4 procent av Sveriges totala export respektive import sker med transitionsekonomierna. I förhållande till några av våra viktigaste konkurrentländer har det svenska handelsutbytet med regionen ökat kraftigt. Ökningen har dock skett från låga ursprungsnivåer och för länder som Tyskland och Österrike utgör handeln med regionen en betydligt större andel av den totala handeln än vad som är fallet för Sverige.

Sveriges komparativa fördelar i förhållande till de central- och östeuropeiska länderna finns i industrins kunskaps- och kapitalintensiva delar. I den arbetsintensiva industrin har Sverige däremot komparativa nackdelar. Handel i den humankapitalintensiva industrin är främst inriktad på ”maskiner”, ”motorfordon”, ”teleprodukter” och ”kemikalier och kemiska produkter”. När det gäller handeln med arbetsintensiva varor så har en stor del av handelsutbytet utgjorts av ”textilvaror”, ”möbler och andra varor”, samt ”kläder, päls och pälsvaror”.

Mot bakgrund av de komparativa fördelarna kan man anta att den kortsiktiga exportpotentialen finns i den kunskaps- och kapitalintensiva industrin medan det inom den arbetsintensiva industrin kan förväntas en ökad importkonkurrens. I ett längre perspektiv kan dock de komparativa fördelarna förändras. Vartefter investeringar i ny teknologi fortskrider och arbetskraften anpassas till de nya förutsättningar som råder på arbetsmarknaden, kan vi förvänta oss en stigande produktivitet hos både human- och realkapital. En rimlig bedömning är då att man för Sveriges del får se en tilltagande konkurrens inom den kunskaps- och kapitalintensiva industrin, även från dessa länder.

Av kapitel 1 framgick att en av de största bristerna på de central- och östeuropeiska marknaderna var avsaknaden av ett fungerande rättssystem. En utbredd korruption och en instabil institutionell ram innebär en stor osäkerhet kring de investeringar och affärsuppställningar som görs i dessa länder. En rimlig bedömning är därför att detta är en bidragande orsak till att Sveriges handelsrelationer ännu inte nått de nivåer som man kan förvänta sig under *normala* omständigheter. Framför allt är det exporten som hämmas av dessa marknadsosäkerheter. För importen är de negativa effekterna mindre, åtminstone om man ser till importen från de länder som kommit längst i reformarbetet.

Handelsutbytet med regionen sker idag i begränsad omfattning men vi kan förvänta oss att det tilltar framöver. I vilken omfattning och i vilken takt utvecklingen sker styrs av framför allt två faktorer som i sig även påverkar varandra. Utvecklingen är dels beroende av tillväxttakten i regionen, dels av hur väl man lyckas i det fortsatta reformarbetet med att undanröja de marknadsimperfectioner som finns idag. I kapitel 5 förs en diskussion kring hur omfattningen på handeln kan komma att utvecklas under det kommande decenniet. Närmast studeras svenskt ägande och direktinvesteringar i Central- och Östeuropa under 1990-talet.

Direktinvesteringar och utländskt ägande i Central- och Östeuropa

I föregående kapitel diskuterades Sveriges handelsrelationen med Central- och Östeuropa. Ett alternativ för svenska företag som vill dra nytta av den växande marknaden på andra sidan Östersjön är att etablera egen produktion i dessa länder. Sverige har en lång tradition av industriföretag som investerat och etablerat sig utomlands. Många av de idag verksamma svenska multinationella företagen bedrev redan för 100 år sedan produktion utanför landets gränser. Utvecklingen har allt sedan dess gått mot ett mer och mer internationaliserat näringsliv i såväl Sverige som i andra länder. Svenska företag har förlagt en allt större del av sin produktion till utländska marknader samtidigt som konkurrensen på den svenska marknaden ökat från utländska aktörer. I någon mening har därmed de svenska företagen blivit mindre och mindre svenska och mer och mer multinationella.

Syftet med detta kapitel är främst att ge en övergripande bild av omfattning och inriktning på de svenska engagemangen i Central- och Östeuropa. Kapitlet inleds med en beskrivning av de viktigaste orsakerna till varför företag väljer att etablera verksamhet i andra länder. Speciellt fokuseras orsakerna till de *svenska* företagens direktinvesteringar. Därefter görs en kort genomgång av de effekter som direktinvesteringarna kan förväntas ge upphov till i såväl värdland som hemland. I de avslutande delarna av kapitlet presenteras aktuell statistik över svenska direktinvesteringar och svenskägda dotterbolags verksamhet i Central- och Östeuropa.

Frågeställningarna i kapitlet är hur omfattande svenska investeringar har varit i Central- och Östeuropa i förhållande till andra världsdelar? Vilka länder och branscher har de svenska investeringarna sökt sig till? Har direktinvesteringsflödet till regionen varit mindre än vad man kan förvänta sig till ekonomier med motsvarande köpkraft, marknadsstorlek och avstånd från Sverige? Resultaten pekar på att svenska direktinvesteringar i Central- och Östeuropa har varit begränsade under 1990-talet. Till de mest utvecklade länderna i regionen har dock flödet varit i nivå med förväntningarna med hänsyn till ländernas köpkraft, marknadsstorlek och avstånd från Sverige. Till de ekonomier som ännu inte kommit så långt i sitt reformarbete har emellertid direktinvesteringarna varit lägre än förväntat.

Många skäl till utlandsetablering

Ett viktigt inslag i den ökade internationaliseringen utgörs av kapitalflöden som passerar nationella gränser. Effekterna av detta kapitalflöde beror i stor utsträckning på investeringarnas storlek och syfte. Finansiella flöden i form av *portföljinvesteringar* är kanske de kapitalflöden som mest förknippas med internationaliseringen. Portföljinvesteringarna är ofta ganska kortsiktiga till sin natur och bestäms av förväntad real avkastning på olika marknader. De största effekterna för de nationella ekonomierna kan emellertid förväntas uppstå via *direktinvesteringsflöden*¹, där multinationella företag äger och kontrollerar produktionsfaktorer i andra länder. Direktinvesteringarna är till skillnad från portföljinvesteringarna mer långsiktiga till sin karaktär, där investerare under en längre period

¹ En direktinvestering är en investering där någon, vanligtvis ett företag, direkt eller indirekt äger 10 procent eller mer av aktier/andelar eller röster i en verksamhet belägen i ett annat land. En direktinvestering kan ske genom nybildande eller förvärv av företag och följdinvesteringar som exempelvis lån, aktieägartillskott eller nyemission. Direktinvestering är således ett finansiellt begrepp som avser kapitalinsatser till företag i ett annat land och inte reala investeringar i anläggningar och maskiner.

avser att bedriva affärsverksamhet i värdlandet. Fortsättningen av detta kapitel ägnas uteslutande åt direktinvesteringsflödena.

Direktinvesteringsflöden omfattar de olika aktiviteter som ett multinationellt företag utför för att bedriva, kontrollera och styra verksamheten i ett annat land. De kan omfatta kunskaper om produktionsprocesser, marknader, distributionskanaler, management och teknologi. Att bara se till direktinvesteringsflöden i betalningsbalansstatistiken tenderar dock att underskatta betydelsen av de multinationella företagens verksamhet. Exempelvis kan förvärv eller nyetableringar finansieras på den lokala kapitalmarknaden, vilket innebär att det inte uppstår något direktinvesteringsflöde från hemlandet. Multinationella företags försäljning har beräknats överstiga den totala internationella handeln och cirka 30 procent av all handel uppskattas äga rum inom multinationella företag.² I länder med relativt outvecklade kapitalmarknader, som i exempelvis Östeuropa, kan dock sambandet mellan direktinvesteringsflöden och multinationella företags expansion antas vara mer stringent. Möjligheten att finansiera en expansion eller nyetablering på den lokala kapitalmarknaden i dessa länder, har under 1990-talet varit begränsad.

Det finns många anledningar till varför företag kan vilja etablera verksamhet utanför hemlandets gränser. Invest in Sweden Agency (1998)³ listar en rad olika motiv för direktinvesteringar. Ett av de viktigaste motiven som nämns är tillgången till en större marknad och därmed bättre möjligheter att utnyttja stordriftsfördelar i produktionen. Det är också viktigt att etablera sig på snabbväxande marknader i och med att företagets lönsamhetsutsikter därmed förbättras. Andra viktiga orsaker kan vara högre kvalitet och större utbud på arbetskraft, lägre arbetskraftskostnader och bättre tillgång till råvaror. Minskade transportkostnader och ett sätt att undvika handelshinder har historiskt sett också varit viktiga motiv för direktinvesteringar i andra länder. Den ekonomiska integrationsprocessen som tagit sig uttryck genom bildandet av olika frihandelsområden, som exempelvis EG och senare EU i Europa och NAFTA i Nordamerika, har dock gjort att dessa motiv har minskat i betydelse.

Orsakerna till varför företag väljer att etablera sig utomlands brukar i den ekonomiska teorin kategoriseras i *marknadsorienterade* (horisontella) eller *exportorienterade* (vertikala) direktinvesteringar. Marknadsorienterade investeringar görs för att lättare komma åt den lokala marknaden och sker genom att samma typ av produktion som sker i hemlandet också föreläggs till den lokala marknaden. Drivkraften bakom denna typ av investering är möjligheten att få tillgång till en större marknad eller att etablera sig på en snabbt växande marknad. De exportorienterade direktinvesteringarna görs istället för att producera varor som sedan exporteras vidare till andra länder. Exporten kan antingen utgöras av färdiga produkter eller insatsvaror som används i en senare del av produktionsprocessen. Motivet för de exportorienterade direktinvesteringarna är därför oftast att få tillgång till billigare produktionsfaktorer och därmed minska produktionskostnaderna.

Valet mellan att exportera eller producera på den lokala marknaden grundar sig ofta på skillnaden mellan de handelskostnader som finns vid export och de kostnader som uppstår vid investeringar i nya anläggningar utomlands. En förutsättning för att det skall vara lönsamt att investera i produktionsanläggningar på olika marknader är därför att det finns kostnader

² WTO (1996) "Trade and Foreign Investment"

³ "Spelar det någon roll?" Rapport från ISAs ekonomiska råd 1998.

förknippade med att bedriva handel mellan länder. Dessa kostnader kan till exempel bestå av transportkostnader mellan olika marknader eller handelshinder som försvårar/förhindrar företaget från att expandera på den lokala marknaden. Är handelskostnaderna höga samtidigt som de fasta kostnaderna för att etablera en ny anläggning är små i förhållande till de kostnader som krävs för att skapa företags specifika tillgångar, väljer multinationella företag att etablera produktion på den lokala marknaden framför att exportera.

Eftersom utlandsproduktionens omfattning är nära förknippad med storleken på värdlandets ekonomi kan man förvänta sig att de horisontella direktinvesteringarna sker på relativt stora marknader. De vertikala eller exportinriktade direktinvesteringarna styrs istället av de relativa produktionskostnaderna mellan olika marknader. Om slutprodukten är sådan att den kan delas upp i olika produktionsled där behovet av olika faktorintensiteter varierar mellan produktionsleden, kan det vara lönsamt för företaget att förlägga olika delar av produktionen till olika länder. Därmed sker varje produktionsled på den marknad där det är billigast att producera just den specifika delkomponenten.

För svenska multinationella företag har tillgången till en större marknad varit ett viktigt motiv till att söka sig ut på den internationella arenan.⁴ Att finnas nära kunden har ansetts viktigt för att kunna anpassa produkterna till de lokala behoven. Detta arbete underlättas genom att förlägga produktionen till den lokala miljön istället för att exportera slutprodukter. Därmed ökas avsetningen på företagets produkter och system, vilket förbättrar skalekonomierna i både tillverkning och FoU. I vissa fall har även svenska företags direktinvesteringar motiverats med tillgång på fördelaktiga produktionsfaktorer. Detta har dock varit ett mindre vanligt motiv och kan hänföras till några specifika branscher som exempelvis teko-industrin, där en viktig orsak bakom expansionen i låglöneländer var att pressa tillverkningskostnaderna.

Under de senaste tjugo åren har svenska företags direktinvesteringar utomlands i mångt och mycket handlat om att söka kompletterande kompetens och teknik. I de mest koncentrerade branscherna har förvärv och fusioner på större marknader till stor del syftat till att öka marknadspenetreringen och uppnå en marknadsledande position inom branschen. Att effektivisera produktionen och uppnå en kritisk storlek har blivit allt viktigare för alla typer av företag, för att kunna möta den allt mer hårdnande konkurrensen från andra internationella aktörer.

Utöver dessa faktorer har även den ekonomiska integrationen varit en viktig faktor för svenska företags benägenhet att investera i andra länder. Svenska företags direktinvesteringar utomlands ökade kraftigt under slutet av 1980-talet och början av 1990-talet. Osäkerheten kring ett svensk medlemskap i EU sammanföll då med avregleringar på valuta- och kapitalmarknaden, stor likviditet i svenska företag och en stark kronkurs. Detta var sannolikt bidragande orsaker till den kraftiga våg av direktinvesteringar som flödade från Sverige till framför allt EU-länderna under denna period.⁵

⁴ Bedömningen av viktiga faktorer för svenska företags direktinvesteringar utomlands bygger på ISA (1998) s. 17 ff

⁵ NUTEK(1998) "Vad betyder direktinvesteringarna för Sverige?"

Effekter av direktinvesteringar och utländskt ägande⁶

Välfärdseffekterna av multinationella företags investeringar är i allmänhet positiva för värdlandet. Välfärden påverkas inte enbart direkt, som vid nyetableringar, utan även indirekt genom externa effekter. Det multinationella företaget som etablerar sig i värdlandet besitter ofta bättre teknologier och ”know-how” än de lokala företagen. När de multinationella företagen etablerar relationer med de lokala företagen uppstår en dynamik mellan de utländska och lokala företagen som genererar kunskapsspridning och gagnar värdlandets ekonomiska utveckling. Det kan exempelvis handla om utbildning av arbetskraft som äger rum inom de multinationella företagen. De nya kunskaperna bär arbetskraften sedan med sig om de senare i livet tar anställning i ett inhemskt företag. Därmed överförs kunskap och teknologi vilket ökar effektiviteten och stärker den långsiktiga konkurrenskraften i det lokala näringslivet.

Här har de positiva effekterna för värdlandet av multinationella företag och direktinvesteringar berörts. Negativa effekter kan dock inte uteslutas, åtminstone inte i ett kortare perspektiv. Den ökade konkurrensen från utländska företag kan innebära att sysselsättningen minskar i de inhemska företagen. Dessa kortsiktiga effekter kan emellertid uppvägas av långsiktiga effekter som en mer effektiv resursallokering. Friställd personal kan på sikt erbjudas anställning i mer konkurrenskraftiga företag. Konkurrensen från utländska företag kan således driva på strukturomvandlingen i den inhemska ekonomin. I förlängningen genererar detta ökad ekonomiskt tillväxt även om det på kort sikt kan få motsatta effekter. Det ökade kapitalflödet som direktinvesteringarna ofta ger upphov till kan också förväntas öka efterfrågan på arbetskraft. Därmed påverkas även sysselsättningen i värdlandet positivt. Det är också rimligt att anta att inkomstfördelningen i landet utjämnas då en ökad mängd kapital, vid en given mängd arbetskraft, leder till stigande reallöner samtidigt som kapitalägarnas avkastning kan förväntas minska.

Välfärdseffekter uppkommer emellertid inte bara i värdlandet utan även i de multinationella företagens hemland. Åtminstone tre effekter är tydliga för hemlandet. För det första kan man förvänta sig effekter på det inhemska kapitalbeståndet. Direktinvesteringar kan i en del fall antas vara substitut för investeringar i den inhemska produktionsparken.⁷ På sikt skulle då kapitalbeståndet i hemlandet bli lägre. En export av kapital, som det i detta fall är frågan om, kan då förväntas leda till en ökad avkastning på det inhemska kapitalet samtidigt som avkastningen på insatt arbete sjunker. Minskat kapitalbestånd innebär också minskad efterfrågan på arbetskraft, vilket kan förväntas få långsiktiga effekter på arbetstagarnas reallöner. På kort sikt kan även effekter uppstå på den aggregerade sysselsättningen medan den långsiktiga sysselsättningsutvecklingen i första hand bestäms av andra faktorer.

En annan effekt som kan förväntas av ett ökat direktinvesteringsflöde är att företagets vinster ökar. Om företag väljer att förlägga produktion till andra länder kan man förvänta sig att denna produktion är mer lönsam än produktionen i hemlandet. Utgår vi från en situation där det råder full sysselsättning av alla produktionsfaktorer kommer direktinvesteringarna leda till en vinst för landet som helhet eftersom den ökade vinst som företagets utlandsproduktion ger upphov räknas in i hemlandets nationalinkomst.

⁶ Avsnittet bygger på SOU 1997:156 s. 85 ff

⁷ Se vidare ”Avslutande kommentarer” kapitel 5

Direktinvesteringar kan också förväntas påverka handelsmönstret. Empirisk forskning pekar på att varuhandel och direktinvesteringar i regel utgör komplement till varandra.⁸ Ett ökat flöde av direktinvesteringar skulle därför kunna ge upphov till ett ökat handelsutbyte mellan värdland och hemland. Det finns ingen anledning att tro att förhållandena skulle vara annorlunda vad gäller handeln med de central- och östeuropeiska länderna. Genom att de utländska företagen har ett inarbetat kontaktnät med både kunder och distributörer kan direktinvesteringar i dessa länder förväntas ge såväl export- som importutvecklingen en extra skjuts. På sikt kan man då främst förvänta sig att det är inombranschhandeln som ökar, då en stor del av inombranschhandeln utgörs av insatsvaror.

Ett ofta anfört argument är att direktinvesteringar i utlandet ersätter export från det egna landet och därigenom minskar sysselsättningen i hemlandet. Inledningsvis konstaterades emellertid att en stor del av den internationella handeln sker inom multinationella företag. Det är därför troligt att en direktinvestering ger upphov till ökad export av insatsvaror från det multinationella företagens moderbolag till dotterbolagen. Alternativet till att etablera verksamhet utomlands är inte självklart att producera och exportera från hemlandet. Det kan istället handla om förlorade marknadsandelar utomlands och i förlängningen minskad sysselsättning i hemlandet. Även vid direktinvesteringar som görs för att minska produktionskostnaderna är det rimligt att anta att minskningen av sysselsättningen i hemlandet skulle bli större än om dessa investeringar inte genomfördes. I analogi med ovan förda resonemang skulle uteblivna direktinvesteringsflöden i detta fall innebära, högre produktionskostnader och i förlängningen försämrade konkurrenskraft för företaget.

Svenska direktinvesteringsflöden till Central- och Östeuropa

Storleken på de svenska direktinvesteringarna i Östeuropa har vuxit markant under 1990-talet. Från att 1990 endast ha uppgått till 79 miljoner kronor har svenska företags investeringar i regionen ökat till 6,2 miljarder kronor 1999. Storleken på direktinvesteringarna har dock fluktuerat kraftigt mellan olika år. Vi har därför valt att studera de ackumulerade flödena istället för enstaka årsobservationer. Av tabell 2 framgår att ökningen av direktinvesteringsflödet till Östeuropa framför allt skett under perioden 1995–99. I synnerhet är det under periodens två sista år som investeringarna har tagit fart på riktigt allvar. Direktinvesteringarna under 1998 och 1999 står för merparten av det totala direktinvesteringsflödet till regionen under hela 1990-talet. Det ackumulerade direktinvesteringsflödet till Östeuropa ökade med ungefär 15 gånger mellan perioderna 1990–94 och 1995–99. För de baltiska länderna motsvarar investeringsflödet under perioden 1995–99 cirka 30 gånger de investeringar som gjordes i början av 1990-talet. Motsvarande investeringsökning har också skett i Sydamerika medan ökningarna i USA och EU har varit betydligt mindre. Ökningarna i Östeuropa och Sydamerika har dock skett från mycket låga nivåer vilket förklarar de procentuellt sett stora ökningstalen.

Trots den kraftiga expansionen av svenskt kapital som sökt sig till de östeuropeiska marknaderna utgör dessa investeringar endast 4 procent av de totala direktinvesteringarna som svenska företag gjort på utländska marknader under 1990-talet. USA, och framför allt EU-länderna, har varit de stora mottagarna av svenskt kapital och stått som värdland för cirka 75 procent av alla direktinvesteringar. EU-länderna har mottagit lite drygt hälften av dessa kapitalströmmar och USA cirka 20 procent. Även Norge har tagit emot en stor andel av de

⁸ Brenton P, Di Mauro F. Och Lücke M (1998), Fontagné L. (1999)

svenska direktinvesteringarna och varit värdland för ungefär 6 procent av det totala ackumulerade flödet under 1990-talet. Man kan dock konstatera att direktinvesteringarna till Östeuropa varit större än investeringsflödet till både Asien och Sydamerika. Penningmässigt representerar dessa båda regioner tillsammans ungefär samma storlek som flödena till Östeuropa där cirka 22 miljarder investerats under 1990-talet.

Tabell 2: Svenska direktinvesteringar på utländska marknader 1990–99, 1990–94 och 1995–99, miljarder kronor.

	Sydam.	NAFTA	Asien	EU	CIS	Baltikum	CEES	Övriga	Totalt
Summa flöde 1990-99	13.2	106.4	8.9	290.5	1.4	9.2	11.8	73.9	515.3
Andel av totala flödet	3%	21%	2%	56%	0%	2%	2%	14%	100%
Summa flöde 1990-94	0.4	14.9	1.0	130.6	-0.1	0.3	1.2	10.7	159.0
Andel av totala flödet	0%	9%	1%	82%	0%	0%	1%	7%	100%
Summa flöde 1995-99	12.8	91.5	7.9	159.9	1.5	8.9	10.6	63.3	356.3
Andel av totala flödet	4%	26%	2%	45%	0%	3%	3%	18%	100%

Källa: Egna bearbetningar av Riksbankens statistik

Anm. Positiva värden anger investeringar och negativa värden anger desinvesteringar. CIS=Commonwealth of Independent states, CEES=Central European Countries. Se appendix B för definitioner

De svenska direktinvesteringarna i Östeuropa har i huvudsak varit koncentrerade till fyra länder. Polen, Estland, Litauen och Tjeckien var mottagarland för hela 80 procent av det ackumulerade svenska investeringsflödet under 1990-talet. Tillsammans med Ryssland, Slovakien, Ungern och Lettland har dessa länder haft ett kontinuerligt inflöde av direktinvesteringar sedan 1992, om än i väldigt liten skala under de första åren. Men medan investeringarna tog fart under senare år till den förstnämnda gruppen så har investeringsökningen varit betydligt mer modest till länderna i den senare gruppen.

Mest förvånade är att direktinvesteringarna till Ungern inte har varit större. Mot bakgrund av att Ungern var ett av de bäst förberedda länderna för marknadsekonomi vid transitionsprocessens start, hade man kunnat förvänta sig ett större flöde av svenska direktinvesteringar dit än vad som varit fallet. Utvecklingen i den ungerska ekonomin har dessutom fortsatt i en positiv riktning under 1990-talet, vilket inte minst speglas i de höga nivåer på den transitionsindikator som redovisades i inledningskapitlet. Detta borde vara en bra grund för att attrahera kapital från såväl Sverige som andra västländer. En förklaring till de låga investeringarna i Ungern kan dock vara den studerade tidsperioden. Det är troligt att svenska företags intresse för den ungerska marknaden startade redan före 1990 och att det av denna anledning inte syns i de siffror som här studerats. Längre fram studeras antalet sysselsatta i svenskägda företag. Man kan då se att Ungern spelar en mer betydande roll än vad som framgått här.

Tabell 3: Svenska direktinvesteringar i Östeuropa 1990–99, miljoner kronor.

	1990-99	1990-94	1995-99
Polen	5909	414	5495
Estland	4841	256	4586
Litauen	3684	14	3670
Tjeckien	3664	311	3353
Ryssland	926	-123	1049
Slovakien	766	80	686
Ungern	740	397	344
Lettland	714	61	653
Ukraina	414	0	414
Rumänien	386	1	385
Kroatien	186	0	186
Slovenien	105	0	105
Bulgarien	48	0	48
Jugoslavien	20	11	9
Vitryssland	12	0	12
Bosnien	7	0	7
Kazakstan	1	0	1
Makedonien	0	0	0
Totalt	2242	1423	21002

Källa: Riksbanken

Anm. Positiva värden anger investeringar och negativa värden anger desinvesteringar.

Det är emellertid rimligt att anta att direktinvesteringsflödena till stora ekonomier är större än till små. Att bara studera de ackumulerade flödena riskerar därför att ge en skev bild av den relativa storleken på direktinvesteringarna till olika länder. Ett sätt att försöka korrigera för detta fenomen är att sätta det genomsnittliga direktinvesteringsflödet under 1990-talet i förhållande till storleken på respektive lands BNP. Gör man denna korrigering förändras bilden som beskrivits ovan något.

Anmärkningsvärt är att investeringarna till Polen inte har varit lika omfattande som de ackumulerade flödena gav sken av. I förhållande till den, med östeuropeiska mått, stora polska ekonomin har investeringarna i Polen inte varit större än i Slovakien. Med detta sätt att mäta blir också investeringarna i Lettland betydligt mer omfattande än vad de ackumulerade flödena visar. I förhållande till de nationella ekonomiernas storlek visar tabell 4 att svenska direktinvesteringar i regionen företrädesvis sökt sig till de baltiska staterna och framför allt till Estland. Förhållandevis stora investeringar har också gjorts i Tjeckien medan investeringarna i övriga östeuropeiska länder som mest motsvarar en halv procent av ländernas BNP.

I förhållande till det totala investeringsflödet till Östeuropa avviker inte det svenska investeringsmönstret dramatiskt. De länder som Sverige investerat i, är till stor del också de länder som totalt sett erhållit det största inflödet av utländskt kapital. Några skillnader finns dock som kan vara värda att uppmärksamma. Ungern har, som tidigare konstaterats, inte tillhört de mest attraktiva marknaderna för svenskt kapital. Totalt sett har dock Ungern varit det land som attraherat mest utländskt kapital i förhållande till ekonomins storlek. Det totala inflödet av utländskt kapital under 1990-talet motsvarade cirka 35 procent av landets BNP år 1999. Detta är marginellt större än inflödet till Lettland, Estland och Tjeckien, som var kring 30 procent under den aktuella perioden. I absoluta tal är det emellertid Polen, Ungern, Tjeckien och Ryssland som mottagit de största utländska investeringarna. För Polen, men

framför allt Ryssland, har dessa investeringar dock varit ganska små i förhållande till ländernas storlek. Investeringarna har företrädesvis kommit från Tyskland som fram till och med 1997 svarade för cirka 35 procent av det totala investeringsflödet till kandidatländerna. Andra stora investerarländer har varit Nederländerna, Österrike och Frankrike som svarat för 10–13 procent vardera av det totala investeringsflödet.⁹

Tabell 4: Ackumulerade direktinvesteringar i Östeuropa under 1990–99 som andel av ländernas BNP 1999.

	<i>Svenska direktinvesteringar som andel av ländernas BNP 1999</i>	<i>Totala inflödet av direktinvesteringar som andel av ländernas BNP 1999</i>	<i>Sveriges andel av totala flödet</i>
Ungern	0.2%	34.5%	0.5%
Lettland	1.4%	32.7%	4.2%
Estland	11.7%	30.9%	37.7%
Tjeckien	0.9%	28.1%	3.1%
Litauen	4.4%	19.1%	23.0%
Bulgarien	0.0%	18.0%	0.3%
Rumänien	0.1%	15.5%	0.9%
Kroatien	0.1%	14.7%	0.8%
Polen	0.5%	13.0%	3.7%
Slovakien	0.5%	11.0%	4.6%
Ukraina	0.2%	11.0%	2.1%
Makedonien	0.0%	7.7%	0.0%
Vitryssland	0.0%	5.4%	0.3%
Slovenien	0.1%	5.4%	1.1%
Ryssland	0.1%	0.4%	14.7%
Jugoslavien			
Bosnien			

Källa: Riksbanken, EBRD och IMF

Sveriges investeringar har i många länder varit ganska obetydliga i förhållande till det totala investeringsflöde som sökt sig till regionen. Med tanke på den svenska ekonomins storlek är detta inte heller något förvånande resultat. Det finns dock några länder där de svenska företagens investeringarna har svarat för en betydande del av totala investeringsflödet. I Estland svarar svenska investeringar för nästan 40 procent av landets totala investeringsflöde. I Litauen har lite drygt en femtedel av allt kapital som strömmat in kommit från svenska investerare. Det tredje landet där svenska investeringar svarat för en relativt stor del av det totala inflödet är Ryssland. Även om det svenska investeringsflödet till Ryssland svarat för en absolut sett liten andel i förhållande till de investeringar som gjorts i andra länder, motsvarar detta flöde hela 15 procent av alla direktinvesteringar som gjorts i Ryssland. Slutsatsen blir därmed att det totala direktinvesteringsflödet till Ryssland varit mycket begränsat, åtminstone i förhållande till ekonomins relativa storlek.

Svenska företags ägande i Central- och Östeuropa

De svenska dotterbolagens sysselsättning i regionen kan ge ytterligare en bild av de svenska företagens engagemang i de östeuropeiska länderna. I tabell 5 presenteras antalet sysselsatta i

⁹ EUROSTAT (2000) "European Union FDI with Candidate Countries: an overview"

svenska dotterbolag utomlands. Antalet anställda i de central- och östeuropeiska länderna uppgick 1997 till cirka 45 800 personer.¹⁰ Detta motsvarar ungefär 7 procent av de svenska företagens totala antal anställda i utlandet. Antalet anställda i regionen är därmed större än i både Asien och Sydamerika, där endast 5 procent finns i respektive världsdel. Den största andelen utlandsanställda finns emellertid i EU, där lite drygt hälften av alla dotterbolagens utlandsanställda arbetar. Andelen anställda i EU-länderna har dock minskat under 1990-talet. Minskningen har skett till förmån för en kraftig expansion i Östeuropa. I absoluta tal har sysselsättningen ökat med cirka 36 000 personer, vilket vida överskrider ökningen i någon annan världsdel.

Tabell 5: Antal och andel anställda i svenska dotterbolag i Östeuropa och andra världsdelar, 1993 och 1997.

	Östeuropa totalt	Baltikum	CEES	CIS	EU	NAFTA	Asien	Sydam.	Totalt
1997	45 841 7%	12 274 2%	26 411 4%	7 156 1%	334 570 53%	111 026 18%	33 590 5%	28 966 5%	627 132 100%
1993	9 958 2%	1 158 0%	7 964 1%	836 0%	315 013 59%	101 278 19%	24 819 5%	30 532 6%	535 147 100%
Skillnad 1993-97	35 883	11 116	18 447	6 320	19 557	9 748	8 771	-1 566	91 985

Källa: ITPS, Internationella företag

Ökningen av antalet anställda i Östeuropa har inte skett proportionerligt i alla delar av regionen. Antalet anställda har främst ökat i Polen, Estland och Ryssland. Det är också i dessa länder, tillsammans med Ungern, som de flesta av de svenska dotterbolagens utlandsanställda i Central- och Östeuropa finns. I Ungern har dock ökningen av antalet anställda varit betydligt mindre än hos de tre övriga länderna. Redan 1993 fanns dock cirka 6 000 anställda i Ungern, vilket då motsvarade mer än hälften av alla anställda vid svenska dotterbolag i Östeuropa. Ungern är således ett land där svenska dotterbolag tidigt etablerade sig och framstår här som betydligt mer betydelsefullt som värdland än vad direktinvesteringssstatistiken i föregående avsnitt visar.

I takt med att transitionsprocessen även tagit fart i länderna kring Östersjön har dock en allt större del av de svenska företagens Östeuropasatsningar kommit att tillfalla mer närliggande länder som Polen, Estland och Ryssland. Generellt kan man säga att de svenska företagens expansion i Östeuropa kan knytas till de länder som kommit längst i utveckling mot marknadsekonomi. Undantaget är dock Ryssland som fortfarande ligger en bra bit efter de centraleuropeiska och baltiska staterna i arbetet med att forma en fungerande

¹⁰ Ett företag definieras som utlandsägt om en ägare utanför Sverige innehar mer än 50 procent av aktiernas röstvärde. Alla övriga företag som inte definieras som utlandsägda räknas i statistiken som svenskägda.

marknadsekonomi. Sveriges engagemang i Ryssland har trots detta vuxit sig starkt och 1997 hade svenska dotterbolag cirka 6 000 anställda i Ryssland.

Tabell 6: Andelen utlandsanställda i olika branscher i svenska dotterbolag, 1993 och 1997 i procent.

	Östeuropa		Baltikum		CEES		CIS		EU	
	1997	1993	1997	1993	1997	1993	1997	1993	1997	1993
Uppgift saknas	0.8%	0.2%	0.9%	0.0%	1.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
Massa papper	13.2%	7.7%	4.2%	0.9%	19.6%	9.5%	5.3%	0.0%	14.1%	15.9%
Övrig basindustri	3.3%	0.7%	0.0%	0.0%	3.5%	0.6%	7.7%	2.4%	4.0%	4.7%
Kemisk industri	4.9%	4.5%	2.9%	3.9%	3.7%	4.2%	13.0%	7.8%	4.0%	9.1%
Metall/maskinindustri	18.8%	36.9%	3.1%	2.1%	30.4%	45.7%	2.9%	1.3%	28.3%	31.2%
Industri för el/optik	6.7%	4.4%	1.5%	1.6%	9.7%	5.2%	4.9%	0.5%	9.1%	9.1%
Transportmedelsind.	2.5%	6.2%	0.6%	0.0%	3.8%	7.7%	1.0%	0.7%	6.7%	6.9%
Övrig industri	22.3%	9.2%	62.2%	32.3%	9.4%	6.7%	1.5%	1.4%	5.3%	7.2%
Övrig varuproduktion	2.5%	0.6%	0.6%	1.6%	0.8%	0.4%	11.7%	1.0%	3.5%	0.6%
Handel	5.4%	7.1%	6.9%	0.9%	5.8%	8.4%	1.3%	3.6%	4.2%	4.7%
Övriga tjänster	19.6%	22.7%	17.1%	56.8%	12.4%	11.6%	50.7%	81.3%	20.7%	10.6%
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Källa: ITPS, Internationella företag

Inriktningen på de svenska dotterbolagens verksamhet i Central- och Östeuropa hade 1997 i stora drag samma karaktär som i EU, se tabell 6. Inom industrin är det framför allt Massa- och pappersindustrin samt Metall- och maskinindustrin som är de tunga branscherna sett ur sysselsättningsperspektiv.¹¹ Den stora skillnaden mellan EU och Östeuropa ligger i andelen anställda inom branschaggregatet övrig industri. I Östeuropa motsvarar denna bransch lite drygt 20 procent av alla anställda och utgör därmed den mest betydelsefulla av alla branscher. Framför allt är det textil- och beklädnadsindustrin som står för den största andelen sysselsatta inom detta aggregat och verksamheten är företrädesvis koncentrerad till de baltiska staterna.

Även om det i ett övergripande perspektiv inte finns så stora skillnader mellan de svenska dotterbolagens verksamhet i Östeuropa och EU, finns det betydande skillnader mellan den verksamhet som bedrivs i olika regioner inom Central- och Östeuropa. De svenska dotterbolagens verksamhet i de baltiska staterna är till cirka 60 procent inriktad mot textil- och beklädnadsindustrin. I de centraleuropeiska länderna dominerar Metall- och maskinvaruindustrin samt Livsmedels-, dryckes- och tobaksindustrin, medan de svenska industriföretagens verksamhet i Ryssland domineras av den kemiska industrin.

Den kraftiga expansionen av antalet sysselsatta i Central- och Östeuropa har inneburit en förskjutning av andelen anställda mellan industri- och tjänstesektorn. Fördelningen skiljer sig också markant mellan olika delar av regionen. Störst andel anställda inom tjänsteverksamhet finns i Ryssland och de övriga CIS-länderna, där cirka hälften av alla anställda i svenska

¹¹ Värt att notera är att branschindelningen är gjord efter företagets verksamhet i Sverige och inte efter den verksamhet som bedrivs i utlandet.

dotterbolag arbetar inom tjänstesektorn. I de baltiska länderna är andelen anställda inom tjänsteverksamhet cirka 20 procent och i de centraleuropeiska länderna är andelen något lägre. Utvecklingen har generellt sett gått mot en minskande andel av tjänsteproduktion i såväl Baltikum, CEES- och CIS-länderna. Den största minskningen har skett i Baltikum där andelen sjunkit från lite drygt 50 procent år 1993 ned till cirka 25 procent år 1997. Detta är en utveckling som gått i motsatt riktning mot vad som skett inom EU. De svenska dotterbolagens andel anställda i tjänsteverksamhet har här ökat från 15 procent 1993 till 25 procent 1997.

Tabell 7: Andelen utlandsanställda i svenska dotterbolag fördelade efter branschens relativa användning av produktionsfaktorer, 1993 och 1997.

	Östeuropa		Baltikum		CEES		CIS		EU	
	1997	1993	1997	1993	1997	1993	1997	1993	1997	1993
Kunskapsintensiv ind	31%	52%	6%	8%	44%	62%	22%	10%	47%	53%
Kapitalintensiv ind	16%	7%	3%	0%	23%	9%	13%	2%	17%	20%
Arbetsintensiv ind	26%	10%	66%	33%	13%	8%	1%	1%	9%	11%
Kunskapsintensiv tj.										
Finans	14%	21%	9%	50%	9%	10%	45%	80%	12%	5%
Utbildning	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Offentlig sektor	1%	1%	0%	4%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
Kapitalintensiv tj	3%	1%	6%	3%	2%	1%	5%	2%	6%	4%
Arbetsintensiv tj	8%	8%	9%	3%	6%	9%	13%	5%	8%	7%
Övrig tj	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Uppgift saknas	1%	0%	1%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Källa: NUTEK, Internationella företag.

Ett annat sätt att studera branschstrukturen är att sortera olika branscher efter dess relativa användning av olika produktionsfaktorer.¹² I tabell 7 har de traditionella branscherna delats in i kunskapsintensiv, kapitalintensiv och arbetsintensiv verksamhet. Dessutom har branscherna delats in efter industri- och tjänsteproduktion. Tabellen visar att en lägre andel av de svenska bolagens anställda i Östeuropa återfinns inom kunskapsintensiv verksamhet än i EU och andra delar av världen. Skillnaderna mellan transitionsekonomierna är även i detta avseende stora. I Baltikum fanns cirka 65 procent av alla anställda inom arbetsintensiv produktion, år 1997. I de centraleuropeiska länderna var siffran betydligt lägre, knappt 15 procent. För dessa länder skiljer sig inte heller strukturen nämnvärt från EU-ländernas. De svenska företagens verksamhet i de centraleuropeiska länderna sysselsätter ungefär lika stora delar inom såväl kunskapsintensiv, kapitalintensiv och arbetsintensiv industri som verksamheten i EU-länderna gör.

Mönstret har emellertid förändrats under 1990-talet. Den generella utvecklingen har gått mot en allt större andel anställda inom arbetsintensiv verksamhet. Samtidigt har också andelen

¹² Se appendix C för definitionerna bakom denna indelning.

anställda inom de kunskapsintensiva delarna minskat. Allra tydligast är denna utveckling i Baltikum. Andelen anställda inom kunskapsintensiv verksamhet har här fallit kraftigt samtidigt som de arbetsintensiva delarna av industrin fördubblat sin andel av de anställda. Trenden inom EU har också pekat på en minskad andel inom kunskapsintensiv industri. I motsats till transitionsekonomierna har ökningen istället skett inom den kunskapsintensiva tjänstesektorn.

Lägre investeringar till mindre utvecklade marknader

Den övergripande slutsatsen från de föregående avsnitten är att Sveriges direktinvesteringar i Östeuropa har varit begränsade under 1990-talet. Investeringarna i regionen svarade för knappt 4 procent av det totala direktinvesteringsflödet från Sverige. Frågan är dock vad som är mycket respektive lite i detta sammanhang. En bedömning av detta måste utgå från varje lands individuella förutsättningar att attrahera utländskt kapital. I följande avsnitt studeras med hjälp av en så kallad gravitationsmodell huruvida de svenska investeringarna i Östeuropa har varit större eller mindre än förväntat under perioden 1995–99.

Modellen, som beskrivs närmare i appendix A, är densamma som användes för att skatta import- och exportflöden i kapitel 2. Det ackumulerade flödet av direktinvesteringar från 1982 och framåt förklaras med mottagarlandets inkomstnivå (BNP/Capita), storlek (Befolkning) och geografiskt avstånd från Sverige. Resultaten i tabell 8 visar att det geografiska avståndet till mottagarlandet påverkar investeringsbenägenheten negativt. Ju längre bort från Sverige landet ligger desto mindre benägna är vi att investera där. Ett positivt samband finns däremot mellan svenska direktinvesteringar och mottagarlandets inkomstnivå och storlek. En ökning av inkomstnivån respektive marknadsstorleken i värdlandet leder således till ett ökat flöde av direktinvesteringar från Sverige. Ökningen är ungefär lika stor oberoende av om det är marknaden (befolkningen) eller inkomstnivån som ökar.¹³

Modellen ger också möjlighet att studera huruvida direktinvesteringsflödet till Östeuropa hämmats av att flertalet länder ännu inte helt anpassat sig till marknadsekonomiska lösningar i alla avseenden. Den intressanta frågeställningen blir då *om investeringsflödet till Östeuropa, givet ländernas inkomstnivå, storlek och avstånd från Sverige, varit lägre än vad modellen förutspår för dessa länder*. Detta skulle då indikera att ett fortsatt reformarbete och ytterligare steg mot en väl fungerande marknadsekonomi innebär ett ökat direktinvesteringsflödet från Sverige till Östeuropa. Det första kapitlet visade att det finns en stor skillnad mellan hur långt transitionsekonomierna kommit i sin utveckling mot marknadsekonomi. I modellen är ambitionen att ta hänsyn till denna skillnad genom att med ledning av det transitionsindex som presenterades i kapitel 1, dela in länderna i tre olika utvecklingsgrupper.¹⁴ Ett signifikant negativt tecken för dessa variabler i tabell 8 innebär således att investeringsflödet varit lägre än förväntat; givet inkomstnivå, marknadsstorlek och avstånd från Sverige.

¹³ Resultaten ligger i linje med de teoretiska förväntningar på modellen som redogörs för i appendix A. Man kan dock tänka sig att de teoretiska förväntningarna för hur direktinvesteringsflödet är korrelerat med inkomst och befolkningsstorlek skiljer sig, beroende på investeringarnas syfte. Då större delen av de svenska investeringarna görs för att komma åt utländska marknader och inte för att sänka produktionskostnaderna kan ändå de teoretiska förväntningar som beskrivs i appendix A antas gälla för de skattningar som här genomförts.

¹⁴ ÖST 1: Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Polen, Slovenien, Tjeckien och Ungern

ÖST 2: Bulgarien, Makedonien, Rumänien, Ryssland och Ukraina

ÖST 3: Bosnien och Vitryssland

Tabell 8 Regressioner logaritmerade reala FDI-stockar (ackumulerade värden 1982–99) i USD . Koefficienter och inom parentes p-värden.

	<i>FDI</i>
Real BNP per Capita (Y)	0,740 (0,000)
Befolkning (POP)	0,832 (0,000)
Avstånd (DIST)	-1,535 (0,000)
ÖST 1	-0,947 (0,253)
ÖST 2	-3,522 (0,000)
ÖST 3	-5,391 (0,000)
EU	-0,483 (0,465)
Konstant	3,989 (0,193)
Antal obs.	48
R2	0,795

Källa: Egna beräkningar

Resultaten visar en tydlig skillnad av direktinvesteringsflödet till de olika ländergrupperna. För länderna i ÖST 2 och ÖST 3 har de svenska direktinvesteringarna varit betydligt lägre än vad modellen förutspår. En delförklaring till detta är sannolikt att såväl förutsättningar som möjligheter att investera i dessa länder varit begränsade under transitionsprocessens första decennium. Orsaken är att många av dessa länder ännu inte fullt ut har liberaliserat alla marknader eller i tillräcklig omfattning genomfört större privatiseringar av statliga företag. Ett tydligt samband finns mellan hur långt man kommit i privatiseringsarbetet och förmågan att attrahera utländskt kapital.¹⁵ För de länder som kommit längst i reformarbetet (ÖST 1) kan studien däremot inte påvisa att investeringsflödet har varit lägre än till andra länder med motsvarande köpkraft, marknadsstorlek och avstånd från Sverige. Resultatet är således i enlighet med förhandsförväntningarna, mindre investeringar till mindre utvecklade marknader.

Avslutande kommentarer

I detta avsnitt haren övergripande bild givits av svenskt näringslivs engagemang i de central- och östeuropeiska länderna, vad avser direktinvesteringar i form av kapitalflöden och anställda i svenskägda företag. Det kan konstateras att svenska företags direktinvesteringar företrädesvis har varit av marknadsinriktad karaktär. De har således i första hand syftat till att komma åt den försäljningspotential som funnits på de lokala marknaderna. Detta är något som även tycks gälla för de investeringar som skett i Östeuropa. Trots det låga löneläget som kan

¹⁵ Resultatet styrks även i Transition report 2000, s. 84

tyckas vara attraktivt för att sänka produktionskostnaderna, har historiskt sett merparten av de svenska dotterbolagens produktion i länderna avsatts för den lokala marknaden.¹⁶

Storleken på de svenska investeringarna i regionen är dock fortfarande rätt begränsade. Trots en kraftig tillströmning av svenskt kapital, främst under perioden 1995–99, motsvarar de endast 4 procent av svenska företags totala direktinvesteringar under 1990-talet. I förhållande till ländernas ekonomiska köpkraft, befolkningsstorlek och avstånd från Sverige har dock flödet till de länder som kommit längst i reformarbetet inte varit lägre än förväntat. Investeringarna i regionen har varit koncentrerade till ett fåtal länder. Polen, Estland, Litauen och Tjeckien har tillsammans mottagit hela 80 procent av det ackumulerade investeringsflödet som gått från Sverige till Central- och Östeuropa under nittiotalet.

I förhållande till det totala investeringsflödet som sökt sig till de östeuropeiska marknaderna har de svenska företagens andel varit ganska liten. Annat är kanske inte heller att vänta med tanke på den svenska ekonomins relativa litenhet. I några länder har dock investeringar från Sverige svarat för en betydande del av det totala kapitalinflödet. I Estland har cirka 40 procent nittiotalets ackumulerade investeringsflöde kommit från Sverige och i Lettland är motsvarande siffra knappt 25 procent. Även i Ryssland har svenska företag svarat för en relativt stor andel av de investeringar som gjorts. Annars kännetecknas den ryska marknaden av ett betydligt mindre investeringsflöde i förhållande till ekonomins storlek än vad andra länder i regionen upplevt.

Inriktningen på de svenska dotterbolagens verksamhet i Central- och Östeuropa har en likartad karaktär som i EU-länderna. Ätminstone sett till hur andelen sysselsatta fördelar sig mellan olika branscher. En tydlig skillnad finns dock. Andelen anställda inom textil- och beklädnadsindustrin är betydligt större i Central- och Östeuropa än i EU-länderna. Framför allt är denna typ av verksamhet koncentrerad till de baltiska staterna. Delar man istället in branscherna efter dess relativa användning av produktionsfaktorer, framgår att andelen sysselsatta inom kunskapsintensiv industri i de svenska dotterbolagen i Östeuropa är lägre än i EU-länderna. Det finns dock en stor skillnad mellan hur sysselsättningsandelarna fördelar sig mellan olika delar av regionen. I Baltikum finns en tydlig tyngdpunkt mot arbetsintensiv industri medan andelen sysselsatta inom kunskapsintensiv verksamhet i övriga CEES-länder inte nämnvärt skiljer sig från förhållandena inom EU. Den generella utvecklingen har dock gått mot att en allt större del av de svenska dotterbolagens anställda i Östeuropa återfinns inom arbetsintensiv verksamhet.

Framöver kan det förväntas att ett fortsatt flöde av direktinvesteringar till regionen drivs av framför allt två faktorer. Dels hur väl länderna lyckas i sin fortsatta väg mot marknadsekonomi, dels hur stor tillväxten i regionen blir. Regionens tillväxt är i sin tur till stor del beroende av att det reformarbete som startats fortsätter på den inslagna vägen. Handels- och investeringsflödena kan också till stor del förväntas komplettera varandra, vilket gör att man kan förvänta att ett ökat flöde av investeringar till Central- och Östeuropa på sikt också ökar Sveriges handelsutbyte med regionen. En ökning av såväl handels- som investeringsströmmarna kan få effekter på den svenska välfärdsutvecklingen om Sverige inte klarar av att upprätthålla en hög sysselsättningsnivå. I nästa kapitel koncentreras intresset till

¹⁶ SOU 1997:156

vilka effekter ett ökat handels- och investeringsflöde kan få på den svenska arbetsmarknaden, främst beträffande löne- och sysselsättningsutvecklingen.

Effekter av internationell handel och utländska direktinvesteringar

Den tidigare beskrivningen av Sveriges handel med länderna i Central- och Östeuropa visade att handeln idag är relativt begränsad. Omkring 5 procent av den totala svenska importen respektive exporten utgjordes år 1999 av handel med CEES- och CIS-länderna.¹ Sverige tycks främst ha komparativa fördelar gentemot de östeuropeiska länderna inom humankapitalintensiv industri medan komparativa nackdelar finns inom arbetsintensiv industri.

Även de svenska företagens direktinvesteringar i transitionsländerna är begränsade i sin omfattning. De motsvarar omkring 4 procent av de totala svenska direktinvesteringarna på utländska marknader under 1990-talet. Tillväxten i direktinvesteringarna har dock varit mycket snabb, speciellt under åren 1997–99. *Vilka effekter kan handeln och direktinvesteringarna ha, och komma att få, på den svenska arbetsmarknaden?*

I detta kapitel diskuteras effekter på strukturomvandlingen i Sverige med betoning på utvecklingen av relativ sysselsättning och relativa löner för kvalificerad och okvalificerad arbetskraft. Detta görs med utgångspunkt från en rad studier som ur olika perspektiv belyser effekterna på arbetsmarknaden. Resultaten indikerar inte några entydiga resultat för hur en ökad globalisering påverkar den svenska arbetsmarknaden. Man kan dock konstatera att i den mån ett ökat handels- eller direktinvesteringsflöde påverkar den svenska arbetsmarknaden får detta i första hand ses som kortsiktiga ekonomiska chocker. De långsiktiga effekterna på såväl lönebildning som sysselsättning bestäms primärt av andra faktorer.

Utvecklingen på arbetsmarknaden

Globaliseringens effekter på arbetsmarknaden har rönt stort intresse inom forskningen under 1990-talet. I fokus har till stor del stått en förändrad efterfrågan på arbetskraft som har tagit sig olika uttryck i olika länder. I USA och Storbritannien har utvecklingen karaktäriserats av ökade löneskillnader mellan kvalificerad och okvalificerad arbetskraft under 1980-talet. I USA har reallönerna till och med fallit för den okvalificerade arbetskraften. I många europeiska länder har anpassningen istället skett genom att okvalificerad, i större utsträckning än kvalificerad arbetskraft, erfarit högre arbetslöshet. Denna utveckling har skett samtidigt som den internationella handeln har expanderat, vilket har lett vissa att betrakta den ökade handeln som ett hot mot svagare grupper på arbetsmarknaden.

Även andra förklaringar till utvecklingen på arbetsmarknaden har diskuterats. Den främsta alternativa förklaringen till minskningen i den relativa efterfrågan på okvalificerad arbetskraft är teknisk utveckling. Ny produktionsteknologi och nya produktionsprocesser har minskat efterfrågan på okvalificerad arbetskraft samtidigt som efterfrågan på kvalificerad arbetskraft har ökat. Andra förklaringar söks i förändringar av det relativa utbudet av arbetskraft och i en mera begränsad roll för de fackliga organisationerna på grund av fallande anslutningsgrad och mer decentraliserade löneförhandlingar. Inom forskningen har man ännu inte nått konsensus i frågan om vad som är främsta orsaken till utvecklingen på arbetsmarknaden. Man kanske tors påstå att majoriteten anser den tekniska utvecklingen som en huvudfaktor medan färre finner

¹ CEES=Central European Countries, CIS=Commonwealth of Independent States. Se appendix B

belägg för att den internationella specialiseringen och handeln har gett stora effekter på sysselsättning och löner.

Diskussionen om effekter av tillväxten i Central- och Östeuropa på den svenska arbetsmarknaden börjar med en kort beskrivning av lönespridningen och den relativa sysselsättningen i Sverige, med speciellt fokus på den internationellt konkurrensutsatta tillverkningsindustrin. Därefter presenteras några empiriska resultat angående effekter av internationell handel och direktinvesteringar på den svenska arbetsmarknaden.

Löne- och sysselsättningsutveckling i Sverige

Sverige har internationellt sett en mycket sammanpressad lönestruktur (Davis 1992). Lönespridningen var ungefär dubbelt så stor i USA som i Sverige år 1984 (Edin och Holmlund 1995). Lönedifferenserna minskade under 1970-talet fram till början av 1980-talet, varefter de återigen ökade något. Följande tabell är hämtad från Holmlund (1997) och visar den allmänna lönespridningen, 90/10-kvoter, samt löneskillnader för arbetskraft med olika utbildningsnivåer i den totala ekonomin.²

Tabell 1: Lönespridningen i Sverige, 1968–91

År	P90/P10	Universitet/Gymnasium	Gymnasium/Grundskola
1968	2,64	1,80	1,34
1974	2,05	1,33	1,18
1981	2,00	1,23	1,15
1984	1,93	1,22	1,18
1986	1,99	1,27	1,14
1988	2,01	1,24	1,18
1991	2,09	1,31	1,14

Källa: Holmlund (1997)

Anm: Relativlönerna för arbetskraft med olika utbildningsnivå bygger på regressionskattningar där övriga variabler hålls konstanta. Universitet avser 16 års utbildning och Gymnasium 12 års utbildning.

Som tabellen visar skedde en mycket kraftig sammanpressning av relativlönerna mellan kvalificerad och okvalificerad arbetskraft (här högutbildad respektive lågutbildad) under första hälften av 1970-talet. I jämförelse med USA och Storbritannien är ökningen i löneskillnaderna måttlig mellan 1984 och 1991. I USA ökade relativlönen för arbetskraft med ”college” respektive ”high-school”-utbildning från 1,35 till 1,52 under perioden 1978–87. Relativlönen för arbetskraft med en ”university degree” respektive ”no advanced education qualifications” i Storbritannien ökade från 1,53 till 1,65 under perioden 1980–88. I Sverige har utvecklingen av utbildningspremien varit fortsatt positiv även under början av 1990-talet.³

Att dela in arbetskraften i olika kvalifikationsnivåer är problematiskt. Inom forskningen analyseras vanligen arbetskraft med olika utbildningsnivå eller grupperna arbetare kontra tjänstemän. Tjänstemän antas då vara mer kvalificerade än arbetare. Statistik från tillverkningsindustrin visar att de relativa genomsnittliga lönerna för arbetare och tjänstemän

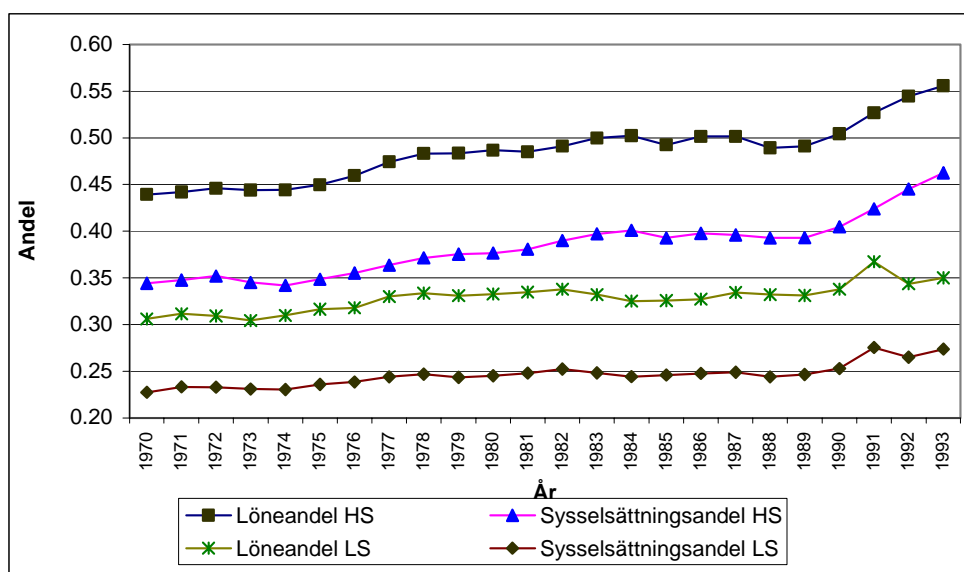
² 90/10-kvoter anger kvoten mellan lönen för högavlönade i percentil 90 och lågavlönade i percentil 10.

³ NUTEK (1999).

har varit stabila under perioden 1970–93 med en premie på omkring 50 procent för tjänstemännen. Men då har ingen hänsyn tagits till förändringar i sammansättningen av arbetskraften i tillverkningssektorn till exempel vad avser ålder och erfarenhet. Den relativa sysselsättningen har dock förskjutits mot en allt högre andel tjänstemän. Tjänstemännens andel av sysselsättningen har ökat från 27 till 35 procent och deras andel av lönesumman har ökat från 36 till 44 procent under perioden. Procentuellt sett har sysselsättningen förändrats mest, en ökning på 30 procent jämfört med 22 procent för lönerna. Detta innebär att den svenska arbetsmarknaden i första hand har anpassat sig till den förändrade efterfrågan genom en minskad relativ sysselsättning bland okvalificerad arbetskraft. Att anpassningen i Sverige till största del skett via sysselsättningen och i mindre utsträckning genom ökade löneskillnader har sin orsak i de strukturella förhållandena på den svenska arbetsmarknaden med betydande lönestelheter.

Figur 1 visar utvecklingen av löne- och sysselsättningsandel för tjänstemän inom tillverkningsindustrin under perioden 1970–93. Näringsgrenarna har delats upp i två grupper, näringsgrenar som använder relativt mycket kvalificerad arbetskraft (high-skill sektorer (HS), här approximerad med andelen tjänstemän) respektive relativt lite kvalificerad arbetskraft (LS). Av figuren framgår det att tjänstemännens andel av både sysselsättningen och lönesumman har ökat mest inom HS-gruppen. Det kan tyckas förvånande eftersom man normalt sett förväntar sig att både den ökande handeln med låglöneländer och den tekniska utvecklingen främst har drabbat sektorer med en stor andel okvalificerad arbetskraft.

Figur 1 Löne- och sysselsättningsandel för tjänstemän inom tillverkningsindustrin, 1970–93



Källa: Industristatistiken, SCB.

Trots att den relativa sysselsättningen av okvalificerad arbetskraft minskade trendmässigt under perioden 1970–93 var den öppna arbetslösheten låg. Den totala arbetslösheten varierade mellan 1,5 och 3,5 procent fram till 1991, för att sedan stiga till drygt 9 procent under 1993. Arbetslösheten var högre för okvalificerad arbetskraft (utan universitetsutbildning) än för

kvalificerad arbetskraft.⁴ För arbetskraft med mer än 12 års utbildning var arbetslösheten cirka 1 procent och 2–4 procent för arbetskraft med 9 års utbildning fram till år 1991. År 1993 var skillnaden betydligt större, då 4 respektive nära 10 procent var arbetslösa i respektive utbildningsgrupp. Hansson (2000) beräknar differensen mellan andelen arbetslösa i de två grupperna under perioden 1971–98. Över tiden visar denna differens en signifikant positiv trend även då åren runt den djupa lågkonjunkturen i början av 1990-talet exkluderas. Detta pekar på en alltmer försvagad position för okvalificerad arbetskraft på den svenska arbetsmarknaden.

Förändringar i arbetskraftsefterfrågan

Den internationella handeln och den tekniska utvecklingens påverkan på löner och sysselsättning har i den ekonomiska litteraturen studerats med olika utgångspunkter. Som tidigare har beskrivits behandlar Heckscher-Ohlin modellen *mellanbranschhandel* och den specialisering mot ländernas komparativa fördelar som följer av denna. Enligt modellen leder handel med låglöneländer till att den produktion som i Sverige kräver en stor andel okvalificerad arbetskraft ersätts med import från dessa länder. Sektorer som producerar varor som i större utsträckning kräver kvalificerad arbetskraft expanderar genom export. Enligt modellen kommer det således att ske ett skift från näringsgrenar med relativt mycket okvalificerad arbetskraft i produktionen till näringsgrenar med relativt mycket kvalificerad arbetskraft i produktionen. När den relativa efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft minskar faller också relativ lönen. Produktionen blir därmed mer intensiv i sin användning av den okvalificerade arbetskraften i alla näringsgrenar.

Denna utveckling är emellertid inget som vi sett under 1980-talet. Samtidigt som ovanstående specialisering i höglöneländerna har skett i linje med Heckscher-Ohlin modellens prediktion, har produktionen i så gott som alla näringsgrenar blivit mer intensiv i sin användning av kvalificerad arbetskraft. Detta har skett trots att kvalificerad arbetskraft relativt sett har blivit dyrare. Vissa anser att denna utveckling talar för att det är den tekniska utvecklingen som har styrt utvecklingen snarare än den internationella handeln. Andra hävdar att den internationella handeln leder till specialisering även inom branscher antingen avseende aktiviteter eller varor genom så kallad *outsourcing*.⁵ En näringsgren består av en rad produktionsaktiviteter som varierar i kvalifikationsintensitet och en näringsgren kan producera många typer av varor som i sin produktion kräver olika innehåll av kvalificerad arbetskraft. Outsourcing är ett sätt för företagen att dra nytta av låga utländska lönekostnader genom att flytta de delar av produktionen som använder mycket okvalificerad arbetskraft utomlands. Varorna kan sedan importeras tillbaka till hemlandet och användas som insatsvaror eller säljas som färdiga produkter.

Den ökning inom svensk tillverkningsindustri av den relativa användningen av mer kvalificerad arbetskraft som illustreras i figur 1 kan delas upp i två delar. Den första delen innehåller *mellanbranscheffekter* det vill säga ökningen i intensiteten som orsakats av att branscher med stor användning av kvalificerad arbetskraft ökar medan branscher med stor användning av okvalificerad arbetskraft minskar. Den andra delen innehåller *inombranscheffekter* som orsakats av att den relativa användningen av kvalificerad arbetskraft har ökat inom varje enskild bransch. Inom tillverkningsindustrin består den övervägande

⁴ Hansson, 2000.

⁵ Se t ex Feenstra och Hanson, 1996.

delen av ökningen i relativa användningen av kvalificerad arbetskraft av inombranscheffekter.⁶

En metod för att undersöka effekterna av internationell handel på relativlönerna är att direkt skatta Stolper-Samuelson effekterna, det vill säga hur prisförändringar på ”världsmarknaden” och tillväxten i produktiviteten (TFP) påverkar de inhemska faktorpriserna. Resultaten från denna typ av analyser har varit svåra att tolka.⁷ Resultaten från den svenska studien visar att den faktiska utvecklingen av relativlönen mellan arbetskraft med högskoleutbildning och arbetskraft med högst gymnasieutbildning inte var konsistent med utvecklingen av de internationella priserna och produktivitetstillväxten under perioden 1968–91. Enligt H-O-modellen borde relativlönerna för kvalificerad arbetskraft ha ökat både under 1970- och 1980-talet.

När faktorpriserna inte anpassats till den internationella prisutvecklingen kan man förvänta sig att anpassningen istället skett i sysselsättningen. Importkonkurrensen från låglöneländerna skapade ett tryck nedåt på lönerna för okvalificerad arbetskraft. När dessa inte anpassades till rådande konkurrensförhållanden borde strukturomvandling ha skett med sjunkande sysselsättning i näringsgrenar intensiva i sin användning av okvalificerad arbetskraft. Oscarsson (2000) finner också signifikanta effekter av importkonkurrens på sysselsättningen inom tillverkningsindustrin under perioden 1975–93 medan effekterna på reallönerna är betydligt svagare. Resultaten visar att kvalificerad arbetskraft är mer rörlig det vill säga att effekterna av den internationella prisutvecklingen är större på deras sysselsättning än för okvalificerad arbetskraft. En förklaring till detta kan vara att den kvalificerade arbetskraften har mindre industrispecifik kompetens och därmed har lättare att byta bransch.

En tredje grupp studier har skattat effekterna av outsourcing på arbetskraftsefterfrågan per bransch inom tillverkningsindustrin. Hansson (1997 och 2000) och Machin et al (1996 och 1998) finner att den internationella handeln inte alls, eller endast marginellt, bidragit till ökningen i relativa efterfrågan på kvalificerad arbetskraft. Machin et al (1996) visar att inom tillverkningsindustrin i Sverige kan 80 procent av ökningen i löneandelen för denna grupp under perioden 1973–89 förklaras av ny teknologi (mätt som FoU-utgifter per förädlingsvärdekrona). Även Hansson (2000) finner små effekter av handeln under 1970–93 och att dessa är koncentrerade till textilindustrin. Dessa studier använder importpenetration som mått på internationell konkurrens. Anderton, Brenton och Oscarsson (2000) finner däremot signifikanta negativa effekter av den relativa *importprisutvecklingen* på efterfrågan på okvalificerad arbetskraft samtidigt med negativa effekter av den tekniska utvecklingen under perioden 1975–93.

Exportens betydelse för sysselsättningen per sektor har studerats av bland andra Abraham och Brock (2000). De finner att exportefterfrågan hade en signifikant positiv effekt på sysselsättningen inom industrin i Sverige 1978–94. Exporten har enligt deras studie även en indirekt effekt på sysselsättningen via produktiviteten. Internationell konkurrens gör att företag i höglöneländer satsar på arbetskraftsbesparande innovationer. Resultaten visar att exporten bidrog till produktivitetsökningar som i sin tur minskade den positiva effekten på arbetskraftsefterfrågan. Vad gäller importkonkurrensen visar deras studie också att importen

⁶ Hansson, 1997 och 2000, Machin et al, 1998.

⁷ Se t ex Baldwin och Cain, 1997, Leamer, 1996, Luecke, 1999, och Oscarsson, 1997.

hade en negativ direkt effekt på sysselsättningen. Effekten av importen på produktiviteten var även den negativ, vilket de tolkar som att trögheter på arbetsmarknaden hindrade företagen att anpassa verksamheten till de nya konkurrensförhållandena. Denna negativa effekt på produktiviteten motverkade importens utslagning av industrijobb i Sverige.

Direktinvesteringarnas effekter på arbetsmarknaden

I kapitlet om utländska direktinvesteringar redogjordes för välfärdseffekter av utländska direktinvesteringar både i värdlandet och i hemlandet. Nettoeffekterna av svenska direktinvesteringar i Central- och Östeuropa på sysselsättningen i Sverige är oklara. De beror på vilka antaganden som görs angående vad som skulle hända om investeringarna inte genomfördes och hur stor ökningen av den svenska exporten av insatsvaror och kapitalvaror till värdlandet blir som resultat av investeringen. Tidigare studier av sambandet mellan produktionen i utländska dotterbolag och produktionen i Sverige har visat blandade resultat. Swedenborg (1979) finner ett positivt samband det vill säga att produktionen i de utländska dotterbolagen är ett komplement till svensk produktion för export, medan andra finner ett negativt samband (se Svensson 1996).

Huruvida arbetskraft i olika delar av de svenska multinationella företagen är komplement till, eller substitut för, varandra har nyligen undersökts (Braconier och Ekholm, 2000). Baserat på IUI:s databas över svenska multinationella företag inom tillverkningsindustrin 1970–1994 (sex undersökningar under perioden) finner man i denna studie att sysselsättningen i dotterbolag i höglöneländer är ett substitut för sysselsättningen i de svenska moderbolagen. Man finner däremot inte något samband mellan sysselsättningen i dotterbolag lokaliserade till låglöneländer och moderbolagens sysselsättning i Sverige. Vid en analys av förhållandet mellan sysselsättningen i olika dotterbolag i utlandet finner man huvudsakligen att de kompletterar varandra.

Det finns även ett antal studier av svenska multinationella företag som behandlar effekter på sammansättningen av sysselsättningen i Sverige, det vill säga om utlandsproduktionen tenderar att öka eller minska intensiteten av kvalificerad arbetskraft i hemmaproduktionen. Om etableringen av utlandsproduktionen sker av lönekostnadsskäl kan man förvänta sig att arbetsintensiv produktion, eller delar av denna, som behöver stanna inom moderbolagets kontroll förläggs i länder med lägre lönekostnader. Denna typ av vertikal investering skulle därmed leda till fallande sysselsättning av okvalificerad arbetskraft i den svenska produktionen.

Att ha produktion i utlandet kan i sin tur kräva mera kvalificerad personal i hemlandet för exempelvis planering, samordning och marknadsföring vilket skulle leda till ökad sysselsättning av kvalificerad arbetskraft i Sverige. Vid horisontella investeringar produceras generellt sett samma produkter eller tjänster i andra länder med ungefär samma relativa faktorintensitet som i hemlandet. Därmed förväntas inga effekter på faktorsammansättningen i hemlandets produktion.

Blomström, Fors och Lipsey (1997) studerar sambandet mellan antalet anställda i svenska moderbolag och dessas nettoförsäljning samt nettoförsäljningen från dotterbolagen utomlands. Datamaterialet kommer även i denna studie från IUI:s databas över svenska multinationella företag inom tillverkningsindustrin. Resultaten visar att den totala sysselsättningen ökar i moderbolaget då dotterbolagen ökar sin försäljning (netto från import

från moderbolaget) givet moderbolagets egen försäljningsvolym. Det finns således inga tecken på att svenska multinationella företag flyttar arbetsintensiv produktion till utlandsbolagen. Detta gäller särskilt dotterbolag i utvecklingsländerna. Den positiva effekten på sysselsättningen i moderbolaget tycks dock ha avtagit under perioden.

När de anställda delas upp i grupperna arbetare och tjänstemän visar det sig att den positiva effekten av dotterbolagens försäljning bara gäller gruppen arbetare i Sverige. För tjänstemännen fanns en svag positiv effekt endast under år 1970 och 1974; därefter syns ingen effekt alls. Vid en uppdelning med avseende på lokalisering framkommer det vidare att effekten ibland till och med är negativ för tjänstemännen. Detta gäller när dotterbolaget ligger i ett i-land, medan effekten är positiv för båda grupperna av anställda när det ligger i ett utland. Att en ökad produktion i i-länderna leder till minskad sysselsättning av kvalificerad arbetskraft (tjänstemän) och en ökad sysselsättning av arbetare i Sverige, tolkas av författarna som att de multinationella företagen lokaliserar humankapitalintensiva delar av produktionen utomlands.

Hansson (2000) studerar svenska multinationella företag under 1990–1997 baserat på SCB:s statistik. Studien visar att omkring 36 procent av den totala sysselsättningen inom tillverkningsindustrin i Sverige fanns inom de multinationella företagen år 1997. Majoriteten av de anställda i dessa företag fanns dock i de utländska dotterbolagen. Deras andel av sysselsättningen växte från 58 till 64 procent mellan 1990 och 1997. Tillväxten skedde utanför OECD-länderna, främst inom CEES-länderna. Författaren tolkar det som att de vertikala investeringarna har fått en större betydelse under 1990-talet. Under perioden förändrades sammansättningen av arbetskraften i de svenska moderbolagen kraftigt i riktning mot en allt mer kvalificerad personal, vilket Hansson mäter som anställda med mer än 12 års utbildning.

För att analysera om investeringarna i utlandet bidrar till den allt mer höjda kvalifikationsnivån i de svenska moderbolagen skattas sambandet mellan förändringen i andelen av moderbolagets lönesumma som går till kvalificerad arbetskraft och förändringen av andelen anställda i utländska dotterbolag. Resultaten visar ett signifikant positivt samband mellan en ökad andel anställda i dotterbolag utanför OECD-länderna och andelen av lönesumman som går till kvalificerad arbetskraft, vilket Hansson tolkar som effekter av vertikal integration. Förändringen i andelen av moderbolagets lönesumma som går till kvalificerad arbetskraft påverkas däremot inte av förändringar av andelen anställda i dotterbolag inom OECD (horisontella investeringar). Resultaten från denna studie stödjer därmed inte hypotesen att humankapitalintensiv produktion lokaliseras utanför Sverige, snarare tvärtom.

Resultaten från IUI:s senaste survey över svenska multinationella företag överensstämmer med Hanssons slutsatser (Ekholm och Hesselman, 2001). Andelen av produktionen som lokaliseras utomlands har ökat sedan 1970-talet. Det tycks bero på att den svenska marknadens betydelse för dessa företags försäljning minskar, snarare än en fallande betydelse av svensk produktion för export. Företagen tenderar att lokalisera utlandsproduktionen i höglöneländer snarare än i låglöneländer, och andelen produktion i Nordamerika har ökat under senare år på bekostnad av västeuropeiska länder. Mellan 1994 och 1998 ökade även CEES-ländernas andel av den utländska produktionen och sysselsättningen markant.

Analysen av arbetskraftens sammansättning med avseende på kvalifikationer visar att den svenska produktionen är mera intensiv i kvalificerad arbetskraft. De svenska moderbolagen hade endast en marginellt högre andel tjänstemän, 2 procentenheter, än de utländska dotterbolagen år 1998. En uppdelning av dessa tjänstemän i hög- och lågkvalificerade visar dock att moderbolagen har en betydligt högre andel kvalificerade tjänstemän än de utländska dotterbolagen.

Avslutande kommentarer

Svenska multinationella företag lokaliserar en allt större del av sin produktion utomlands. Majoriteten av dotterbolagen återfinns i Västeuropa och i Nordamerika det vill säga inte i låglöneländer. Investeringarna i CEES-länderna har dock ökat markant under andra halvan av 1990-talet. Effekterna på sysselsättningen i de svenska moderbolagen av produktionen utomlands är osäkra då forskningsresultaten går åt olika håll. Enligt Blomström et al ger den positiva effekter på sysselsättningen i Sverige, medan Braconier och Ekholm finner att sysselsättningen i dotterbolag lokaliserade till höglöneländer är ett substitut för sysselsättning i Sverige. I det perspektivet tycks den expanderande aktiviteten bland de multinationella företagen i CEES-länderna inte vara något hot mot sysselsättningen i Sverige.

Frågan om de multinationella företagens verksamhet utomlands leder till att de kvalificerade jobben lokaliseras utanför Sverige är fortfarande öppen. Även här går resultaten isär kanske bland annat på grund av olika mått på kvalifikationsnivå: arbetare/tjänstemän kontra utbildningstid samt förekomsten av olika kvalifikationsnivåer inom tjänstemannagruppen.

Resultaten avseende effekterna av den internationella handeln på arbetskraftsefterfrågan i Sverige är också blandade. Vissa studier finner signifikanta effekter på den relativa arbetskraftsefterfrågan och resultaten pekar mot att anpassningen främst skett i sysselsättningstermer snarare än genom förändrade relativlöner. Men det är viktigt att komma ihåg att den internationella handeln enbart påverkar den aggregerade sysselsättningsnivån på kort sikt. På lång sikt bestäms den "naturliga" arbetslösheten av strukturella faktorer som den demografiska sammansättningen av arbetskraften, graden av löneflexibilitet, minimilöner, graden av konkurrens på produktmarknaderna och socialförsäkringssystemets utformning. Relativlönerna å andra sidan bestäms av teknologin, faktortillgångar, inhemska och utländska preferenser för varor och tjänster, institutioner och förd politik till exempel inom utbildningssektorn.⁸

För Sveriges del sker handelsutbytet med Central- och Östeuropa främst genom import av arbetsintensiva produkter och export av humankapital- och kapitalintensiva produkter. Ett ökat handelsutbyte med regionen torde därför kunna bidra till en svensk strukturomvandling mot mer humankapitalintensiv produktion och därmed minska den relativa efterfrågan på okvalificerad arbetskraft. Detta ställer krav på anpassning, till exempel genom utbildning, och rörlighet hos den okvalificerade arbetskraften för att inte arbetslösheten ska öka. Man måste dock ta hänsyn till att handeln idag sker i begränsad omfattning och att effekterna på den svenska arbetsmarknaden därmed inte kan förväntas bli så stora.

Ytterligare en faktor som stärker denna slutsats är att möjligheten att förlägga produktion till låglöneländer inte är någon ny möjlighet som öppnats i och med att de östeuropiska

⁸ Se Baldwin, 1995.

marknaderna liberaliserats. I Asien och även inom EU finns sedan en lång tid tillbaka låglöneländer dit mycket arbetsintensiv produktion redan har kanaliserats. I första hand kan vi därför förvänta oss att det är denna produktion som flyttas till länderna i Central- och Östeuropa. Sannolikt är det så att stora delar av den arbetsintensiva produktion som under närmaste åren kan förväntas flytta från Sverige till Central- och Östeuropa hade skett även utan en liberalisering av dessa marknader. Flytten hade då istället gått till andra låglöneländer i Europa eller Asien. De direkta effekterna som kan hänföras till att just transitionsekonomierna i Central- och Östeuropa blivit en mer attraktiv marknad, får därför bedömas som rätt små. För Sverige som nation blir således effekterna av ett ökat handelsutbyte med regionen begränsade. Men om handeln, både export och import, är koncentrerad till specifika branscher eller regioner kan effekterna på dessa lokala marknader bli kännbara.

Handelsutbytet med Östeuropa fram till 2010

I förgående kapitel konstaterades att handeln med länderna i Central- och Östeuropa än så länge har en begränsad betydelse för Sverige som nation. På sikt finns dock en potential för ett ökat handelsutbyte. Dels genom ett fortsatt reformarbete som undanröjer brister på det institutionella och marknadsekonomiska planet, dels genom en fortsatt ekonomisk tillväxt i regionen. I detta kapitel illustreras med några enkla räkneexempel hur handelsutbytet med Central- och Östeuropa kan komma att förändras under de närmaste 10 åren.

Frågeställningen i kapitlet är hur omfattande Sveriges handel med Central- och Östeuropa kan förväntas bli under det närmaste decenniet och hur handelsflödet fördelas mellan denna region och övriga världsdelar.

Beräkningarna görs med utgångspunkt från den modell som användes i kapitel 2. Omfattningen av det handelsutbyte som modellen genererar är således beroende av hur hög tillväxten blir i olika världsdelar och hur snabbt handelsutbytet med Central- och Östeuropa anpassar sig till vad som kan anses vara *normalt* mellan välutvecklade marknadsekonomier.

För att få en bild över hur denna utveckling kan komma att te sig skall uppmärksamhet inledningsvis ägnas åt tillväxtförutsättningarna i regionen. Därefter görs en kort genomgång av den historiska tillväxttakten i olika världsdelar. Även om den historiska tillväxten i andra världsdelar på intet sätt begränsar tillväxtmöjligheterna i Central- och Östeuropa, ger den i alla fall en referensram för hur stor tillväxt utvecklingsökonomier kan uppnå under goda förutsättningar. Kapitlet avslutas sedan med några räkneexempel som illustrerar hur stor betydelse Sveriges handelsutbyte med de central- och östeuropeiska länderna kan komma att få under de närmaste tio åren.

Resultaten indikerar att Sveriges beroende av Central- och Östeuropa som handelspartner inte nämnvärt kommer att förändras under det kommande decenniet. Istället är det handeln med Asien och Sydamerika som ökar i betydelse.

Förutsättningar för tillväxt¹

Som framgick av det inledande kapitlet är det få länder i Central- och Östeuropa som kan peka på en real ekonomisk tillväxt under 1990-talet. De senaste åren har dock för många länder inneburit en vändpunkt och år 2000 kunde nästan samtliga länder i regionen visa positiva tillväxtsiffror. Utvecklingen har sin bakgrund i ett digert reformarbete inom många områden men också i ett par utomstående faktorer som givit tillväxten extra draghjälp. För många av länderna som ingår i CIS-samarbetet är beroendet av den ryska ekonomin fortfarande stort. En relativt snabb återhämtning i Ryssland efter krisen 1998, har tillsammans med en gynnsam prisutveckling på gas och olja, bidragit till att tillväxten i många länder tagit fart på riktigt allvar. För transitionsekonomierna i Centraleuropa har dock beroendet av den ryska ekonomin minskat kraftigt under 1990-talet samtidigt som nya handelsrelationer skapats med EU-länderna. Den tilltagande importefterfrågan från EU-länderna har därför varit en viktig faktor för den ekonomiska tillväxten i dessa länder.

¹ Avsnittet bygger på de bedömningar som görs i "Transition report 2000", EBRD 2000 och "Global economic prospect and the developing countries 2001", Världsbanken 2001.

I ett lite längre perspektiv är förutsättningarna för en fortsatt tillväxt i regionen ganska ljus. Med några få undantag har de flesta länderna under 1990-talet stärkt sin position inom några för tillväxten fundamentala områden. Dels har man i många länder startat ett ambitiöst reformarbete för att skapa ett gott företagsklimat, dels har utvecklingen på det makroekonomiska planet varit positiv. En jämförelse av situationen med avseende på några makroekonomiska indikatorer mellan de förutsättningar som rådde vid förra decenniets start och den situation som råder idag, visar en betydligt mer positiv bild idag än för 10 år sedan. Den genomsnittliga inflationen har sjunkit till en fjärdedel av de nivåer som rådde vid förra decenniets början och de statsfinansiella obalanserna har legat kvar på rimliga nivåer. Vidare har inflödet av direktinvesteringar ökat och länderna är betydligt mer öppna för internationell handel idag, än för 10 år sedan. Idag räknar man med att handeln med EU-länderna svarar för någonstans mellan 60 och 80 procent av de centraleuropeiska ländernas export.

Ett orosmoment är dock obalansen mellan det inhemska sparandet och regionens investeringsbehov. Framför allt i de länder som ansökt om EU-medlemskap finns ett akut behov av nyinvesteringar för att kunna upprätthålla konkurrenskraften gentemot övriga EU-länder. EU har visserligen gjort utfästelser om visst investeringskapital som skall underlätta anpassningsprocessen för ansökarländerna. Det förväntade investeringsbehovet inom framför allt infrastruktur- och miljöområdet är dock betydligt större än vad dessa utfästelser garanterar. Det är inte heller realistiskt att hela detta investeringsgap skall kunna finansieras via utländska aktörer. Därför krävs sannolikt både ett ökat inhemskt sparande samt en rationalisering och minskning av de offentliga utgifterna. Lyckas länderna fylla investeringsbehoven finns en betydande potential för en stark tillväxt i regionen. Den goda kunskapsnivån hos arbetskraften är en tillgång som tillsammans med en växande kapitalstock skapar en god grund för produktivitetstillväxt och ökat ekonomiskt välstånd.

De stora skillnaderna mellan ländernas utveckling under 1990-talet gör dock att förutsättningarna för en fortsatt tillväxt också skiljer sig åt. För de länder som genom sina EU-ansökningar knutits närmare den europeiska marknaden ser tillväxtförutsättningarna mest lovande ut. Som vi konstaterade i kapitel 1 har dessa länder kommit betydligt längre i sitt reformarbete och varit mer framgångsrika i sitt skapande av stabila institutioner och fungerande marknader. Vi kan därför förvänta oss en högre tillväxttakt i Baltikum och Centraleuropa än i CIS-länderna, där en stor del av reformarbetet fortfarande kvarstår.

Historisk och framtida tillväxt

Det är svårt att sia om hur hög tillväxten blir. Förutsättningarna för att tillväxten skall ta ett rejält kliv framåt under nästa decennium är relativt goda, även om det finns en del farhågor. Erfarenheterna från 1990-talet säger att tillväxt och välfärdsutveckling inte är något som kan tas för givet. Krisen i den ryska ekonomin under 1998 visade tydligt att en hög och uthållig tillväxt kan störas av både politisk och makroekonomisk instabilitet.

Tabell 1: Genomsnittliga, oviktade, årliga tillväxttakter i olika världsdelar 1970–1999 samt IMF:s prognoser över tillväxten 2000–2010.

	Genomsnittlig årlig tillväxt 1965–1999, procent	Genomsnittlig årlig tillväxt 1990–1999, procent	Prognos, genomsnittlig tillväxt, 2000–2010, procent
EU	2,3	2,6	3,0
NAFTA	2,3	2,9	3,0
Asien	4,2	5,7	6,7
Sydamerika	1,3	3,4	4,9
Övrigt	3,7	3,1	5,6
Oceanien	2,3	2,8	3,0
Östeuropa	2,3	2,6	4,2

Källa: IMF 2000, World Economy Outlook 2000

Anm: Nafta omfattar Kanada, Mexico och USA. Oceanien innehåller Australien och Nya Zeeland.

Förväntningarna på en snabb tillväxt var stora vid transitionsprocessens start men med facit i hand kan vi konstatera att besvikelserna över utebliven tillväxt har dominerat i regionen. Med hjälp av en historisk tillbakablick kan vi bilda oss en uppfattning av vad som kan vara en realistisk tillväxttakt för länder i omvandling. De mest relevanta marknaderna att jämföra med är kanske Asien och Sydamerika då dessa regioner liksom Central- och Östeuropa har varit att karakterisera som utvecklingsregioner.

Av tabell 1 framgår att den genomsnittliga tillväxten i Asien under de senaste 35 åren varit 4,2 procent per år medan tillväxten i de sydamerikanska länderna har varit betydligt lägre. Begränsar vi oss till den senaste tioårsperioden ser vi att tillväxttakten i Asien legat kring 6 procent, trots att regionen under denna period präglats av en djup kris i den japanska ekonomin. I Sydamerika har tillväxten även under denna period varit betydligt lägre än i Asien. Svårigheten att generera en hög uthållig tillväxttakt kan således exemplifieras med Sydamerika. Regionen har länge ansetts ha en stor tillväxtpotential men sett över de senaste 30 åren har tillväxten i Sydamerika inte varit konsekvent högre än i EU. Visserligen var tillväxten i Sydamerika högre under 1970-talet och början av 1990-talet men under 1980-talet liksom den senare delen av 1990-talet, har Europa vuxit snabbare än Sydamerika.

Med hjälp av dessa historiska tillväxttakter kan vi bilda oss en uppfattning om hur lång tid det tar innan de mest välutvecklade ekonomierna i Central- och Östeuropa når den genomsnittliga levnadsnivån inom EU. Om vi utgår från tabell 1 och antar att tillväxten i EU fortsätter att växa i samma takt som under de senaste 30 åren samtidigt som tillväxten i Central- och Östeuropa når samma nivåer som i Asien, kan vi göra ett enkelt räkneexempel. Vi antar vidare att pris- och befolkningsutvecklingen mellan EU och transitionsekonomierna är konstant så att vi kan göra en enkel framskivning av dagens PPP-justerade BNP per capita nivåer.² Resultaten i tabell 2 visar då att under dessa, för de östeuropeiska länderna, gynnsamma förhållanden kan det gå relativt fort för de mest välutvecklade länderna att nå EU-genomsnittet. För Slovenien som redan idag har en BNP per capita nivå som ligger i paritet med de minst utvecklade EU-länderna handlar det om ca 20 år. För andra länder handlar det

² PPP= Purchasing Power Parity, (Köpkraftsparitet). PPP är ett sätt att korrigera för att köpkraften skiljer sig mellan olika länder.

däremot om betydligt längre tid. För Ryssland tar det uppskattningsvis 70 år och för Ukraina lite drygt 100 år.

Tabell 2: Antal år det tar för transitionsekonomierna innan de når den genomsnittliga levnadsstandard inom EU.

	PPP-justerad BNP per Capita 1999 (USD)	Antal år		PPP-justerad BNP per Capita 1999 (USD)	Antal år
Slovenien	15685	21	Bulgarien	4812	81
Tjeckien	13408	32	Kazakhstan	4351	87
Ungern	11237	40	Makedonien	3903	88
Slovakien	10255	44	Georgien	3950	98
Polen	8832	56	Ukraina	3276	106
Estland	7909	56	Turkmenistan	4589	107
Kroatien	6793	63	Albanien	2897	110
Vitryssland	6485	66	Moldavien	1847	121
Ryssland	6815	68	Azerbajjan	2404	122
Litauen	6750	70	Armenien	2469	125
Lettland	5893	71	Uzbekistan	2157	128
Rumänien	5798	74	Tajikistan	1045	169

Källa: Världsbanken (2000) samt egna beräkningar.

Anm. Beräkningar bygger på 1999 års PPP-justerade BNP per capita siffror. Vi har antagit en genomsnittlig tillväxttakt inom EU på 2,3 procent och en genomsnittlig tillväxt i Östeuropa på 4,2 procent. År 1999 var den genomsnittliga PPP-justerade BNP per capita nivån inom EU ca 22 000 USD.

I nästa avsnitt studeras hur tillväxten och en fortsatt liberalisering av de central- och östeuropeiska marknaderna kan tänkas påverka handelsflödena. Som bas för beräkningarna har använts IMF:s prognoser över utvecklingen av real BNP för olika länderaggregat. I tabell 1 illustreras dessa tillväxttakter tillsammans med den genomsnittliga historiska tillväxten för olika ländergrupper. Här framgår att IMF:s prognoser för samtliga länderaggregat är betydligt mer positiva under nästa årtionde än de tillväxtnivåer som vi sett under 1990-talet. Störst skillnad är det i prognoserna för länderna utanför OECD. Asien, gruppen Övriga samt Sydamerika förväntas alla ha en gynnsam tillväxt de närmaste åren, men även de central- och östeuropeiska länderna förutspås ha en betydligt högre tillväxt än OECD-länderna.³

Ökad handel men inte ökad betydelse

Att göra förutsägelser om framtiden är för de allra flesta människor en näst intill omöjlig uppgift. De beräkningar som genomförs i detta kapitel skall därför först och främst ses som räkneexempel eller konsekvensbeskrivningar, givet vissa specifika förutsättningar. För att på ett enkelt sätt kunna illustrera vad en framtida ekonomisk tillväxt och fortsatt utvecklade handelsrelationer betyder för Sveriges export och import från regionen, har här utgångspunkten varit de samband som skattades i gravitationsekvationen i kapitel 2. Sveriges handelsrelationer med andra länder förklarades där av ländernas köpkraft ($BNP/capita=Y$), storlek (befolkning= POP) och avstånd ($DIST$) från Sverige. Dessutom användes tre olika

³ De östeuropeiska länderna som använts i prognoserna är: Polen, Ryssland, Ukraina, Vitryssland, Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Rumänien, Slovakien, Tjeckien, Ungern, Kroatien och Bosnien. Länder som ingår i OECD är länderna inom EU, NAFTA samt Oceanien.

dummyvariabler för de östeuropeiska länderna, indelade efter hur långt länderna kommit i sin utveckling mot stabila marknader. Modellen innehåller också en dummyvariabel för länderna i den europeiska unionen.

$$X_i = a_0 + a_1 * Y_i + a_2 * POP_i + a_3 * DIST + a_4 * ÖST1 + a_5 * ÖST2 + a_6 * ÖST3 + a_7 * EU$$

I de beräkningar som gjorts har antagits att befolkningsutvecklingen i alla länder följer samma tillväxtmönster. I första hand kan detta antagande förväntas leda till en underskattning av handelsutbytet med de asiatiska och sydamerikanska länderna eftersom befolkningstillväxten kan förväntas vara högre där än i de andra världsdelen som studeras. Det antas här även att de östeuropeiska länderna inte kommer att bli medlemmar i den Europeiska unionen under det närmaste decenniet. De faktorer som är betydelsefulla för de resultat som genereras i tabell 3 är således den ekonomiska tillväxten och en fortsatt utveckling transitionsekonomierna mot marknadsekonomi. I de beräkningar som genomförts har antagits att de negativa effekter som idag finns i handelsutbytet med Central- och Östeuropa successivt klingar av fram till 2010. Beräkningarna är för såväl importen som exporten genomförda med skattningsresultaten från året 1999 som grund.

I tabell 3 presenteras resultaten från de räkneexempel som genomförts. Tabellen beskriver dels den procentuella förändringen av importen respektive exporten från och till olika länderaggregat, dels vilka konsekvenser detta får på handelsfördelningen mellan olika världsdelen. Handelsutbytet förväntas öka mest med *Asien*, *Sydamerika* samt gruppen *Övriga länder* som till stor del utgörs av afrikanska stater. Sveriges handelsutbyte med de central- och östeuropeiska länderna förväntas öka i en måttligare takt än ovan nämnda ländergrupper. Importen från Central- och Östeuropa kommer enligt detta exempel öka med 57 procent fram till år 2010, medan exporten under motsvarande period beräknas öka med 44 procent. Detta kan jämföras med Sveriges handel med OECD-länderna (EU, EFTA och Oceanien) där importen beräknas öka med 37 procent och exporten med 38 procent.⁴ Även om ökningarna i handeln med icke OECD-länder förväntas vara avsevärt högre än handeln med OECD-länderna så sker ökningarna från relativt låga nivåer. Därmed kommer Sveriges handel även efter 2010 att domineras av OECD-länderna. Enligt beräkningarna sjunker importandelen från knappt 84 procent år 1999 till knappt 80 procent år 2010.⁵

För att testa känsligheten i beräkningarna har även alternativa beräkningar gjorts utifrån andra prognoser⁶ och utifrån de historiska tillväxttalen. Resultaten skiljer sig åt till viss del, men gemensamt för beräkningarna är att Sveriges totala handelsstruktur fortfarande kommer att domineras av handel med OECD-länderna. Förändringarna av Central- och Östeuropas andel av Sveriges totala handel varierar mellan de olika beräkningarna. Variationerna är dock små, exempelvis varierar den beräknade importandelen år 2010 mellan 5,2 och 6 procent. Resultaten pekar således inte på några markanta förändringar av den svenska handelsstrukturen.

⁴ Gravitationsmodellen tar inte hänsyn till att det på sikt måste finnas en balans mellan import och export och är alltså ingen jämviktsmodell. Detta innebär att det inte finns några restriktioner för hur mycket exporten och importen kommer att utvecklas i relation till varandra.

⁵ En underskattning sker sannolikt också av handelsutbytet med afrikanska stater men handelsutbytet med dessa länder är så begränsat att det inte påverkar resultaten nämnvärt.

⁶ SIK(2000) "Prognoser för godstransporter 2010" Rapport 2000:7

Olika ansatser för hur snabbt de negativa effekterna i dagens handelsrelationer med Central- och Östeuropa kan tänkas klinga av har använts. Resultaten visar dock att detta inte har någon större påverkan på handelsutvecklingen. Till stor del beror det på att handelsutbytet med de länder som inte kommit så långt i transitionsprocessen fortfarande är väldigt begränsat. Det innebär att ökningen i handeln som beror på att länderna blir mer öppna för internationell handel sker från mycket låga nivåer. I kapitel 2 framgick inte heller någon negativ effekt för importen från de mest utvecklade ekonomierna, vilket är ytterligare en orsak till att effekterna av denna exercis inte blir så stora.

Tabell 3. Framskrivning av svensk handel utifrån gravitationsskattningar år 1999 och tillväxtprognoser.

	Import- förändri ng 2000- 2010	Imp.- andel 2010	Imp.- andel 1999	Imp.- andel 2010 /Imp.- andel 1999	Exp- förändri ng 2000- 2010	Exp.- andel 2010	Exp.- andel 1999	Exp.- andel 2010/ Exp.- andel 1999
EU och EFTA	+37%	72,7 %	76,7 %	0,948	+28%	63,8 %	67,1 %	0,951
NAFTA	+37%	6,3 %	6,7 %	0,948	+28%	10,5 %	11,1 %	0,951
Asien	+100%	11,3 %	8,2 %	1,384	+72%	10,0 %	7,8 %	1,279
Sydamerika	+ 67%	1,0 %	0,9 %	1,153	+49%	2,2 %	1,9 %	1,108
Övrigt	+85%	3,0 %	2,4 %	1,277	+61%	6,6 %	5,5 %	1,200
Oceanien	+37%	0,2 %	0,3 %	0,948	+28%	1,3 %	1,4 %	0,951
Östeuropa	+57%	5,4 %	5,0 %	1,084	+44%	5,6 %	5,2 %	1,072

Källa: Egna beräkningar.

Anm. Prognoserna är baserade på tillväxttakter från World Economy Outlook 2000. Antaganden årlig procentuell tillväxt är gjord enligt följande: EU, NAFTA och Oceanien: 3% per år, Asien: 6,7%, Sydamerika: 4,9%, Övriga 5,9%, CEES: 4,4%, CIS: 3,5%. Östeuropa innehåller både länderna i CEES och CIS.

I IMF:s prognoser för perioden 2000–2010 förväntas BNP per capita i de central- och östeuropeiska länderna i genomsnitt öka med 4,2 procent per år i reala termer. Detta kommer enligt våra beräkningar endast marginellt påverka Sveriges handelsberoende av regionen. Vilka tillväxtökningar som krävs i de central- och östeuropeiska länderna för att markant förändra Sveriges handelsberoende av regionen kan illustreras med ytterligare ett räkneexempel. Av tabell 4 framgår att det krävs extremt höga tillväxttakter i regionen för att import- och exportandelen från respektive till regionen skall fördubblas. För en fördubbling av importandelen krävs en årlig tillväxt kring 10 procent per år medan en fördubbling av exportandelen kräver en tillväxt på 13 procent per år. Årliga tillväxttakter på över tio procent har historiskt inträffat för enskilda länder under kortare perioder. Sannolikheten för att tillväxttakter av sådant slag infaller för en grupp av länder under en hel tioårsperiod får däremot anses vara mycket liten.

Tabell 4. Handelsutveckling med olika antaganden om genomsnittlig tillväxt i Central- och Östeuropa, med 20% depreciering av dummyvariabeln. Övriga landaggregat följer tillväxttakten I scenario World economic outlook 2002–2005.

	Importande 1 1999 (%)	Importandel 2010, CEES 10 % RBNP tillväxt (%)	Importandel 2010, CEES 13 % RBNP tillväxt (%)	Exportandel 1999 (%)	Exportandel 2010, CEES 10 % RBNP tillväxt (%)	Exportandel 2010, CEES 13 % RBNP tillväxt (%)
EU	76,7	69,7	67,5	67,1	61,8	60,5
NAFTA	6,7	6,1	5,9	11,1	10,2	10,0
Asien	8,2	10,9	10,5	7,8	9,7	9,5
Sydamerika	0,9	1,0	0,9	1,9	2,1	2,0
Övrigt	2,4	2,9	2,8	5,5	6,4	6,2
Oceanien	0,3	0,2	0,2	1,4	1,3	1,2
Östeuropa	5,0	9,3	12,2	5,2	8,6	10,6

Källa: Egna beräkningar

Anm. Antaganden årlig procentuell tillväxt är gjord enligt följande: EU, NAFTA och Oceanien: 3% per år, Asien: 6,7%, Sydamerika: 4,9%, Övriga 5,9%

Avslutande kommentarer

De resultat som framkommer i detta kapitel vilar i stor utsträckning på de antaganden som gjorts angående den framtida tillväxten i såväl Central- och Östeuropa som andra delar av världen. Förutsättningarna för tillväxt i regionen är generellt sett goda. Den förhållandevis höga kunskapsnivån hos befolkningen skapar tillsammans med en stor kapitaltillgång goda förutsättningar för produktivitetstillväxt och i förlängningen även ekonomisk tillväxt.

En viktig faktor för hur stor tillväxten kan bli på sikt är hur väl man lyckas fylla det stora investeringsbehovet, inom framför allt infrastruktur- och miljöområdet. Avgörande blir de olika ländernas förmåga att attrahera utländskt kapital, då den nationella kapitaltillgången sannolikt är begränsad. Hur väl länderna lyckas med detta kommer i sin tur vara beroende av hur väl länderna lyckas i det fortsatta reformarbetet och skapa marknader som ur konkurrenshänseende kan mäta sig med västländerna. Med tanke på att länderna i Baltikum och Centraleuropa till dags datum är de länder som kommit längst i detta arbete, är det rimligt att anta att dessa länder även framöver kommer ha en bättre tillväxtutveckling än exempelvis CIS-länderna. Det är därför i första hand med dessa länder som man kan förvänta sig att Sveriges handelsutbyte ökar under den kommande tioårsperioden.

De beräkningsexempel som grundar sig på resultaten från gravitationsmodellerna ger inte indikationer på att Sveriges handelsberoende av de central- och östeuropeiska länderna kommer att förändras markant. Baserat på de tillväxtprognoser för den kommande tioårsperioden som IMF presenterat, visar de räkneexempel som genomförts att det framför allt är med Asien och Sydamerika som det svenska handelsutbytet kommer att öka. En dramatisk förändring av den andel av den totala svenska handeln som sker med transitionsekonomierna kräver extremt höga tillväxttakter i regionen.

För att import- respektive exportandelarna från/till regionen skall fördubblas under det kommande decenniet krävs en årlig tillväxt på mellan 10 och 13 procent. Historiskt sett har vissa regioner under kortare perioder upplevt sådana tillväxttakter. Att de central- och

östeuropeiska länderna skulle kunna ha en motsvarande utveckling under det kommande decenniet får däremot anses vara orealistiskt. Vår slutsats blir därför att Sveriges beroende av de central- och östeuropeiska ekonomierna som handelspartners inte dramatiskt kommer att förändras under de närmaste tio åren. Det innebär emellertid inte att man kan utesluta att enskilda branscher eller regioner kan komma att påverkas kraftigt. Effekter av sådan karaktär ligger dock utanför denna studies uppdrag men är naturligtvis ett viktigt område att fördjupa kunskaperna om i vidare studier.

Appendix A

En vanlig modell för att förklara handelsflöden mellan olika länder är en så kallad gravitationsmodell. Modellen introducerades av Linnemann (1966) och har sedan utvecklats och används i en mängd studier på området.¹ Den modell som används i denna studie beskrivs nedan, där alla variabler är uttryckta i logaritmisk form.:

$$X_i = \alpha_0 + \alpha_1 * Y_i + \alpha_2 * POP_i + \alpha_3 * D_i + \text{dummies} \quad (1)$$

Den beroende variabeln X kan antingen utgöras av export, import eller direktinvesteringsflöde till respektive handelspartner. I de skattningar som genomförts har vi använt oss av svensk handel med ca 150 olika länder. I ekvation (1) uttrycks exporten till land (i) i US dollar i fasta priser. Variabeln Y är den reala BNP per capita i US dollar i land (i). POP är befolkningen i land (i) och D är distansen i kilometer mellan Sverige och landet (i). I modellen ingår även tre dummyvariabler som urskiljer de östeuropeiska länderna från de övriga. Med utgångspunkt från det transitionsindex som beskrevs i kapitel 1, har länderna delats in i tre olika grupper efter hur långt de kommit i sitt utvecklingsarbete mot marknadsekonomi. I modellen har vi även inkluderat en dummyvariabel för EU-länderna. I vissa av regressioner förekommer också dummyvariabler för andra världsdelar. I modellen är alla värden uttryckta i logaritmer, vilket gör att de estimerade koefficienterna kan tolkas i termer av elasticiteter.

Tidsperioden som ligger till grund för skattningarna är 1995-1999. För att avgöra ifall varje år ska analyseras i separata skattningar eller om skattningarna kan göras på ett poolat material över samtliga år har vi använt oss av ett Chow-test.² För exporten från Sverige visar testet att skattningar på ett poolat material över hela tidsperioden 1995-1999 leder till effektivare estimat. Analyserna av Sveriges import samt direktinvesteringar utomlands bör enligt Chow-testet dock utföras årsvis. Resultaten från skattningarna av gravitationsmodellerna kan detaljeras ses i tabell 1, 2 och 3.

Förväntningarna på de resultat som genereras av gravitationsmodellen kan enklast illustreras med hjälp av ett exempel.³ Tänk dig en familj som bor nära två olika affärer. Vilka faktorer är det då som påverkar hur mycket familjen handlar i respektive butik? En ökning av familjens disponibla inkomst ökar familjens möjligheter att handla i båda affärerna. En ökning av familjens storlek kommer också att öka försäljningen i bägge affärerna. Hur familjen fördelar sina inköp mellan respektive butik bestäms av respektive butiks karakteristika. Två faktorer är här viktiga. Dels butikens utbud och kvalitet på varorna, dels avståndet mellan butikerna och familjen som handlar.

Översatt till termer av handels- och kapitalflöden mellan olika länder innebär detta att ett lands totala inköp (import) ökar med både landets per capita inkomst och befolkningstillväxt. Mängden varor som köps från ett specifikt land avgörs av det utbud och den kvalitet som landets varor har. I gravitationsmodellen antas det att ett lands utbud och varukvalitet är positivt korrelerade med landets inkomst per capita och befolkningsstorlek. Följaktligen

¹ Linneman H. (1966). "An Econometric Study of International Trade Flows". Amsterdam: North-Holland

² Damodar N. Gujarati (1988). "Basic Econometrics" Second Edition. McGraw-Hill International Editions

³ Exemplet är hämtat från "Launching a region – potentials, possibilities and prosperity" Ehrversministeriet i Danmark (2000)

tenderar länder att köpa mer varor från stora och rika länder, än från små och fattiga. Slutligen har även avståndet till importlandet betydelse för hur stort handelsflödet blir. Avståndet kan exempelvis antas spegla transportkostnader och kulturella skillnader mellan länderna. Handeln med närliggande länder är ofta mer intensiv än handeln med perifera länder. Vi kan därför förvänta oss en negativ korrelation mellan handelsutbytet och avståndet.

Tabell 1: Regressionsresultat beroende variabel real Export i USD. Koefficienter och inom parentes p-värden.

	95-99	95	96	97	98	99
BNP/Capita	0,557	0,537	0,554	0,585	0,542	0,561
	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)
Befolkning	0,324	0,305	0,323	0,349	0,320	0,345
	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)
Avstånd	-1,228	-1,352	-1,188	-1,151	-1,292	-1,156
	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)
Öst1	-1,838	-2,179	-1,892	-1,765	-1,788	-1,525
	(0,000)	(0,004)	(0,008)	(0,022)	(0,018)	(0,038)
Öst2	-2,233	-2,754	-2,352	-2,136	-1,908	-2,000
	(0,000)	(0,001)	(0,002)	(0,008)	(0,016)	(0,009)
Öst3	-4,263	-5,529	-3,919	-4,081	-3,831	-3,928
	(0,000)	(0,000)	(0,001)	(0,001)	(0,001)	(0,001)
EU	-0,546	-0,695	-0,529	-0,690	-0,496	-0,291
	(0,047)	(0,267)	(0,376)	(0,287)	(0,434)	(0,637)
Konstant	12,597	13,704	12,435	11,786	13,066	11,834
	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)
Antal obs.	808	162	161	162	162	161
R2	0,784	0,775	0,797	0,783	0,780	0,795

Källa: Egna beräkningar

Anm. Vid poolningstest enligt Chow så finner vi inget stöd i att skattningarna de enskilda åren skiljer sig från skattningen för hela perioden 1995-1999. Poolade skattningar kan alltså användas i detta fallet.

Tabell 2: Regressionsresultat beroende variabel log. real Import i USD. Koefficienter och inom parentes p-värden

	95-99	95	96	97	98	99
BNP/Capita	0,621 (0,000)	0,617 (0,000)	0,625 (0,000)	0,609 (0,000)	0,576 (0,000)	0,680 (0,000)
Befolkning	0,496 (0,000)	0,493 (0,000)	0,311 (0,011)	0,558 (0,000)	0,601 (0,000)	0,543 (0,000)
Avstånd	-1,084 (0,000)	-1,231 (0,000)	-0,727 (0,037)	-1,035 (0,005)	-1,234 (0,000)	-1,235 (0,000)
Öst1	-0,524 (0,263)	-1,001 (0,329)	-0,120 (0,912)	-0,318 (0,779)	-0,562 (0,585)	-0,678 (0,510)
Öst2	-2,134 (0,000)	-2,766 (0,011)	-1,671 (0,145)	-2,052 (0,084)	-2,007 (0,063)	-2,237 (0,039)
Öst3	-4,564 (0,000)	-5,758 (0,000)	-4,472 (0,010)	-4,179 (0,002)	-4,166 (0,011)	-4,298 (0,009)
EU	0,594 (0,136)	0,312 (0,721)	1,207 (0,194)	0,736 (0,444)	0,506 (0,563)	0,133 (0,879)
Konstant	8,222 (0,000)	9,289 (0,000)	7,679 (0,001)	7,343 (0,003)	8,488 (0,000)	8,357 (0,000)
Antal obs.	755	152	151	150	150	152
R2	0,713	0,731	0,674	0,694	0,729	0,753

Källa: Egna beräkningar

Anm. Vid poolningstest enligt Chow så finner vi stöd för att skattningarna de enskilda åren skiljer sig från skattningen för hela perioden 1995-1999. Poolade skattningar bör alltså inte användas i detta fallet.

Tabell 3 Regressioner logaritmerade reala FDI-stockar (ackum. 82-) i USD . Koefficienter och inom parentes p-värden.

	95	96	97	98	99
BNP/Capita	0,833 (0,000)	0,878 (0,000)	0,829 (0,000)	0,885 (0,000)	0,740 (0,000)
Befolkning	0,718 (0,000)	0,786 (0,000)	0,801 (0,000)	0,837 (0,000)	0,832 (0,000)
Avstånd	-1,066 (0,001)	-1,080 (0,000)	-1,200 (0,001)	-1,475 (0,000)	-1,535 (0,000)
Öst1	-0,809 (0,314)	-0,737 (0,340)	-0,913 (0,272)	-1,194 (0,129)	-0,947 (0,253)
Öst2	-5,518 (0,000)	-4,861 (0,000)	-3,105 (0,002)	-3,621 (0,000)	-3,522 (0,000)
Öst3			-4,140 (0,004)	-3,984 (0,005)	-5,391 (0,000)
EU	0,501 (0,426)	0,351 (0,561)	0,045 (0,943)	-0,839 (0,184)	-0,483 (0,465)
Konstant	0,507 (0,856)	-0,438 (0,870)	0,933 (0,749)	2,376 (0,410)	3,989 (0,193)
Antal obs.	44	45	46	47	48
R2	0,795	0,805	0,794	0,809	0,795

Källa: Egna beräkningar

Anm. Vid poolningstest enligt Chow finner vi att de enskilda årens skattningar skiljer sig från poolade skattningen för hela perioden 1995-1999. Poolade skattningar bör således inte användas.

Appendix B

Följande länder ingår i de gravitationsekvationer som estimerats:

Algeriet	Angola
Antigua och Barbuda	Arabemiraten, Förenade
Argentina	Australien
Bahrain	Bahamas
Bangladesh	
Barbados	Belgien och Luxemburg
Belize	Benin
Bhutan	Bolivia
Bosnien-Hercegovina	Botswana
Brasilien	Bulgarien
Burkina Faso	Burundi
Centralafrikanska republiken	Chile
Colombia	Comorererna
Costa Rica	Cypern
Danmark	Djibouti
Dominica	Dominikanska republiken
Ecuador	Egypten
Ekvatorialguinea	El Salvador
Elfenbenskusten	Eritrea
Estland	Etiopien
Fiji	Filippinerna
Finland	Frankrike
Gabon	Gambia
Ghana	Grekland
Grenada	Guatemala
Guinea	Guinea-Bissau
Guyana	Haiti
Honduras	Indien
Indonesien	Iran
Irland	Island
Israel	Italien
Jamaica	Japan
Jordanien	Kambodja
Kamerun	Kanada
Kap Verde	Kenya
Kiribati	Kongo
Kongo, Demokratiska republiken	Korea, syd-
Kroatien	Kuwait
Laos	Lesotho
Lettland	Libanon
Libyen	Litauen
Madagaskar	Makedonien
Malawi	Malaysia

Maldiverna	Mali
Malta	Marocko
Marshallöarna	Mauretanien
Mauritius	Mexiko
Mikronesien	Mocambique
Mongoliet	Myanmar
Namibia	Nederländerna
Nepal	Nicaragua
Niger	Nigeria
Norge	Nya Zeeland
Nya Zeeland	Oman
Pakistan	Panama
Papua Nya Guinea	Paraguay
Peru	Polen
Portugal	Qatar
Rumänien	Rwanda
Ryssland	Salomonöarna
Sao Tomé och Príncipe	Saudiarabien
Schweiz	Senegal
Seychellerna	Sierra Leone
Singapore	Slovakien
Slovenien	Spanien
Sri Lanka	St Kitts och Nevis
St Lucia	St Vincent och Grenadinerna
Storbritannien och Nordirland	Sudan
Surinam	Swaziland
Sydafrika	Syrien
Tanzania	Tchad
Thailand	Tjeckien
Togo	Tonga
Trinidad och Tobago	Tunisien
Turkiet	Tyskland
USA	Uganda
Ukraina	Ungern
Uruguay	Vanuatu
Venezuela	Vietnam
Vitryssland	Yemen
Zambia	Zimbabwe
Österrike	

Följande länder ingår i länderaggregaten:

CEES = Albanien, Bosnien, Bulgarien, Estland, Jugoslavien, Kroatien, Lettland, Litauen, Makedonien, Polen, Rumänien, Slovakien, Slovenien, Tjeckien och Ungern.

CIS = Armenien, Azerbajdjan, Georgien, Kazakstan, Kirgizistan, Moldavien, Ryssland, Tadjikistan, Turkmenistan, Ukraina, Uzbekistan och Vitryssland.

EU = Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Grekland, Irland, Italien, Luxemburg, Nederländerna, Portugal, Spanien, Storbritannien, Tyskland och Österrike.

NAFTA = Kanada, Mexiko och USA.

ASIEN = Bangladesh, Filippinerna, Hongkong, Indonesien, Japan, Kambodja, Kina, Nord Korea, Syd Korea, Laos, Malaysia, Mynamar, Vietnam, Brunei, Singapore, Taiwan
SYDAMERIKA = Argentina, Bolivia, Brasilien, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela och Surinam.

CEES = Central European Countries

CIS = Commonwealth of Independent States

NAFTA = North America Free Trade Agreement

Appendix C

I analyserna har vi använt nedanstående definitioner på kunskaps-, kapital, och arbetsintensiv industri.⁴

Branschgrupp

Humankapitalintensiv industri:

SNI92-koder

22 (Förlagsverksamhet; grafisk produktion och produktion av inspelningar),
24 (Tillverkning av kemikalier)
29-35 (Tillverkning av: maskiner, kontorsmaskiner och datorer, andra elektriska maskiner och artiklar, teleprodukter, precisionsinstrument, medicinska och optiska instrument samt ur, motorfordon, släpfordon och påhängsvagnar, andra transportmedel)

Kapitalintensiv industri

21 (Massa- Pappers- och pappersvarutillverkn.)
23 (Tillverkning av stenkolsprod., raffinerade petroleumprodukter och kärnbränsle)
27 (Stål- och metallframställning)

Arbetsintensiv industri

15-20, (Livsmedels-och dryckesframställning, tobaksvarutillverkning, textilvarutillverkning, tillverkning av kläder; pälsberedning, garvning och annan läderberedning; tillverkning av reseffekter, handväskor, skodon odyl.)
25-26, (Tillverkning av gummi- och plastvaror, tillverkning av icke-metalliska mineraliska produkter)
28 (Tillverkning av metallvaror utom maskiner och apparater)
36 (Tillverkning av möbler, annan tillverkning)

⁴ Definitionerna är hämtade från NUTEK (1997), "Metod PM om hur att analysera utbud och efterfrågan på humankapital" NUTEK-mimeos 1997

Appendix D

Tabell 1: Relativ exportandel (export/import) för olika varugrupper, exportandel i Sveriges handel med CEES i relation till exportandelen i Sveriges totala handel i respektive varugrupp

Varugrupp	1990	1994	1999
Livsmedel, Levande djur, drycker & tobak	0,94	1,41	1,48
Råvaror, Icke ätbara exkl. bränslen	0,36	0,09	0,10
Mineraler, Bränslen, smörjoljor, elström	1,57	0,35	0,74
Animaliska & veg. Prod. och oljor	6,88	8,29	21,69
Kemiska föreningar, grundämnen, färgämnen	0,47	0,28	0,82
Medicin- farmaceutiska prod.	0,28	6,33	5,63
Luktämnen, rengöringsprep., gödsel	0,03	0,09	0,80
Plast, diverse kem.produkter	0,70	2,74	11,06
Läder, lädervaror, gummivaror	1,97	10,51	6,71
Trävaror ej möbler, papper, pappersvaror, garn etc.	13,68	9,82	27,17
Varor av mineralämn, järn & stål, andra metaller, arbeten av metall	0,25	0,43	0,72
Maskiner ej el	35,86	3,15	0,72
Maskiner el.	19,29	33,99	18,67
Vägfordon och andra transportmedel	13,86	45,54	0,61
Diverse färdiga varor	0,69	1,10	0,89
Övriga varor	2,68	0,01	0,71

Källa: Egna bearbetningar av SCBs handelsstatistik.

Litteratur

- Abraham F. och Koning J. "Does the opening of Central and Eastern Europe threaten Employment in west?", Blackwell publisher 1999
- Abraham, Filip och Ellen Brock (2000), "Sectoral Employment Effects of Trade and Productivity in Europe", mimeo, Faculty of Economics and Applied Economics, Katolieke Universiteit Leuven
- Andersson T., Fredriksson T. och Svensson R. (1996) "Multinational, Restructuring, Internationalization and Small Economies", Routledge Studies in International Business and World Economy.
- Anderton, Robert, Paul Brenton och Eva Oscarsson (2001), "What's Trade got to Do with It? Relative Demand for Skills within Swedish Manufacturing", mimeo, forthcoming as CEPS working paper
- Baldwin, Robert E och Glen G Cain (1997), "Shifts in U.S. relative wages: The Role of Trade, Technology, and Factor Endowments", NBER Working Paper No 5934
- Baldwin, Robert E (1995), "The Effects of Trade and Foreign Direct Investment on Employment and Relative Wages", The OECD Jobs Study Working Paper Series no 4, OECD, Paris
- Beavan A Estrin S. "The determinants of foreign direct investment in transition economies" William Davidsson Institut Working Paper 342.
- Brenton P., Lucke M. Di Mauro F. "Economic integration and FDI: An empirical analysis of Foreign Direct investments in EU and in central Europe, Kiel institute of world economics", 1998
- Brenton Paul (2000), "Global and Social exclusion in the EU: Policy implications", CEPS working document No. 159
- Blomström, Magnus, Gunnar Fors och Robert E Lipsey (1997), "Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden", Economic Journal, 107, 1787-1797
- Braconier, Henrik och Karolina Ekholm (1999), "Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations, CEPR Discussion Paper No. 2323
- Davies, Steven J (1992), "Cross-Country Patterns of Change in Relative Wages", i NBER Macroeconomics Annual 1992
- Erhvervsministeriet Danmark (2000) "Launching a region- Potentials, Possibilities and Prosperity" <http://dialog.em.dk/bdf/report.htm>
- EU (2000) <http://europa.eu.int/comm/enlargement>

EBRD(2000), "Transition report 2000", EBRD

EBRD(2000) "Transition report update", EBRD 2000

Eliasson K, Johansson M och Westin L. "EU, Östeuropa och Sveriges regioner", Institutet för regionalforskning Rapport 107 1998

Ekholm, Karolina och Marie Hesselman (2001), "The Foreign Operations of Swedish Manufacturing Firms: Evidence from a Survey of Swedish Multinationals 1998", IUI working paper

Edin, Per-Anders and Bertil Holmlund (1995), "The Swedish Wage Structure: The Rise and Fall of Solidarity Wage Policy?", in Freeman, R. and Katz, L. (eds), "Differences and Changes in Wage Structures", University of Chicago Press and NBER

Feenstra, R. C. and Hanson, G. H., (1996), "Globalization, Outsourcing and Wage Inequality", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, Vol 86, No. 2, May, pp. 240-245

Fontagné L. (1999) "Foreign direct investment and international trade: complements or substitutes?", STI Workingpaper 1999/3 OECD (1999)

Fredriksson T. (1994) "Utlandsinvesteringarnas betydelse för Sverige" Rapport från Näringsdepartementet Nr 5 1994

Fredriksson C. (1995) "Handel och investeringar i Östersjöregionen – en "nygammal svensk tillväxtpotential" Rapport från Näringsdepartementet Nr 3 1995

Gujarati Damodar N. (1988), "Basic Econometrics" Second Edition. McGraw-Hill International Editions

Gros D. och Suhrcke M. (2000) "Ten year after: what so special about transition countries", EBRD working paper No 56

Hansson, Pär (2000), "Skill Upgrading and Production Transfer within Swedish Multinationals in the 1990's", mimeo, FIEF and CEPS

Hansson, Pär (1997), "Trade, Technology and Changes in Employment of Skilled Labour in Swedish Manufacturing", in Fagerberg, J. et al (eds), "Technology and Trade", Cheltenham: Edward Elgar

Hansson, Pär (2000), "Relative Demand for Skills in Swedish Manufacturing: Technology or Trade?", *Review of International Economics*, 8, 533-55

Holmlund (1997), "Löneskillnader och arbetslöshet", ur Villy Bergström (red), *Arbetsmarknad och tillväxt*, Ekerlids förlag/FIEF

- IMF (1998) "From transition to market: Evidence and growth perspectives" IMF 1998
- IMF (1998) "Recovery and growth in transition economies 1990-97: A stylized regression" IMF 1998
- IMF (1998) "How far is Eastern Europe from Brussels?", IMF 1998
- Rollo J, Smith A () "The political economy of Eastern European trade with the European community: why so sensitive?", Royal Institute of International Affairs and Sussex University
- ISA (1998) "Spelar det någon roll? Om ökat utlandsägande i svenskt näringsliv", Rapport från Invest in Sweden Agency:s ekonomiska råd 1998
- IMF (2000) "World Economic Outlook", October 2000. IMF
- Kristoffersson J. Och Wesslau P. (1995) "Trade reorientation in the Baltic states", Östeuropeiska institutet working paper No 106
- Kommerskollegium (2000) "Utvärdering – baltic-trade.org"
- Krugman P. (1990) "Rethinking International Trade" MIT Press (1990)
- Linneman H. (1966), "An Econometric Study of International Trade Flows". Amsterdam: North-Holland
- Leamer, Edward E (1996), "In Search of Stolper-Samuelson Effects on U.S. Wages", NBER Working Paper no 5427
- Luecke, Matthias (1999), "Sectoral Value Added Prices, TFP Growth, and the Low-Skilled Wage in High-Income Countries", Kiel Working Paper 923, Kiel Institute of World Economics
- Långtidsutredningen 1999, Bilaga 5 "Sveriges internationella konkurrenskraft" Finansdepartementet 1999
- Långtidsutredningen 1992, Bilaga 15 "Utrikeshandel och handelspolitik" Finansdepartementet 1992
- Machin, Stephen, Annette Ryan and John Van Reenen (1996), "Changes in Skill Structure: Evidence from an International Panel of Industries", CEPR Discussion Paper No. 1434
- Machin, Stephen and John Van Reenen (1998), "Technology and Changes in Skill Structure: Evidence from Seven OECD Countries", Quarterly Journal of Economics, November 1998
- Nilsson L. (1997) "Essays on North-South trade" Lund Economic Studies (1997)
- NUTEK (1999), "Svenskt näringsliv på rätt väg? Bilaga 3 till LU 99", Stockholm, 1999

- NUTEK(1998) ”EU och den inre marknaden – effekter på den svenska ekonomin”, NUTEK B 1998:7
- NUTEK (1997), “Metod PM om hur att analysera utbud och efterfrågan på humankapital” NUTEK-mimeos 1997
- NUTEK (1999) ” Vad betyder direktinvesteringarna för Sverige?”, NUTEK B 1999:1
- OECD (1998) ” Open markets matter – The benefit of trade and investment liberalisation”, OECD (1998)
- OECD (2000) “Literacy in the information age, Final report of the international adult literacy survey”, OECD (2000)
- Oscarsson, Eva (1997), ”Trade and Relative Wages in Sweden 1968-91”, Research Papers in Economics 1997:6 WE, Department of Economics, Stockholm University
- Oscarsson, Eva (2000), "Trade, Employment and Wages in Sweden 1975-93", Working Papers in Economics 2000:8, Department of Economics, Stockholm University
- Piazolo D. (2000) “Eastern Europe between transition and accession: An analysis of reform requirements”, Kiel institute of world economics
- SITE(2000) “Baltic economic trends-Introductory Issue” Stockholm Institute of Transition Economics” Handelshögskolan Stockholm (2000)
- SOU 1999:156 ”Ett större och bättre Europa” Betänkande från kommittén om EUs utvidgning – samhällsekonomiska konsekvenser , Finansdepartementet 1997
- Stern N. (1998) ” The future of economic transition”, EBR Working paper No 30
- Swedenborg, B (1979), “The Multinational Operations of Swedish Firms: An Analysis of Determinants and Effects”, Stockholm: Almqvist & Wicksell
- Svensson, R (1996), “Effects of Overseas Production on Home Country Exports: Evidence based on Swedish Multinationals”, Weltwirtschaftliches Archiv, 132, 304-329
- SIND (1990) ”Sveriges handel med Östeuropa och Sovjetunionen – i ett svenskt och internationellt perspektiv”, SIND 1990:6
- SIKA (2000) Rapport 2000:7 “Prognoser för godstransporter 2010”, Statens institut för kommunikationsanalyser
- UNICEF (1999) ”After the fall, the human impact of ten years of transition”, UNICEF The Monee project 1999
- Wijkman P-M och Hall T. ”De baltiska staternas kapplöpning mot EU-medlemskap” 2000

Världsbanken 2001, "Global economic prospect and the developing countries 2001",
Världsbanken 2001