

# INDUSTRIELLA UTVECKLINGSTENDENSEN I EUROPA

En studie av industrins  
omställning till stormarknader

HANDELSDEPARTEMENTET  
STOCKHOLM 1967



18  
213



# INDUSTRIELLA UTVECKLINGSTENDENSER I EUROPA

EN STUDIE AV INDUSTRIENS OMSTÄLLNING  
TILL STORMARKNADER  
UTARBETAD AV JOHN EKSTRÖM

RIKSDAGSBIBLIOTEKET  
STOCKHOLM

768.286

18  
—  
213

Fr. Ex

HANDELSDEPARTEMENTET STOCKHOLM 1967

SVENSKA REPRODUKTIONS AB  
Stockholm 1967  
78711

## Innehållsförteckning

	Sid.
<i>Förord</i> .....	5
Kap. I. <i>De grundläggande utvecklingsproblemen</i> .....	7
Situationsförändringen för industrin .....	7
Sammanfattning av innehållet .....	13
Kap. II. <i>Tullavvecklingens verkan på handel och produktion</i> .....	16
Tulleffekten — några tidigare studier .....	16
Tulleffekten — analys för EEC och EFTA 1955—65 .....	21
Handelsexpansionens effekt på branschutvecklingen .....	27
Perspektivet framöver .....	31
Kap. III. <i>Industri- och branschutveckling inom den gemensamma marknaden</i> .....	33
Tillväxt och struktur — den grundläggande problemställningen ..	33
EEC-ländernas utgångsläge .....	35
Industriutvecklingen efter marknadsbildningen .....	36
Branschutvecklingen efter marknadsbildningen .....	40
Struktururomvandling på väg .....	48
Kap. IV. <i>Den nya energibalansen</i> .....	50
Energikonkurrensen .....	50
Kol — en industri i kris .....	53
Olja .....	57
Naturgas .....	59
Atomkraften .....	61
På väg mot en energipolitik? .....	63
Kap. V. <i>Utlandskapitalet på Europamarknaden</i> .....	68
Argumenten .....	68
Utlandsinvesteringarnas storlek .....	69
Motiven .....	79
Politiken .....	81
Kap. VI. <i>Storföretagen och Europamarknaden</i> .....	85
Storföretag i Europa och USA .....	85
De stora enheternas ekonomi .....	89
En målsättning för 1970 .....	91
Företags- och industripolitik .....	93
Kap. VII. <i>Det ekonomiska långtidsperspektivet</i> .....	98
Organisation för långtidspolitik .....	98
Långtidsperspektiven .....	102
Långtidsproblemen .....	104
Långtidspolitiken .....	107

	Sid.
Kap. VIII. <i>Regionalproblemen</i> .....	112
Regionalproblemets förändring .....	112
De regionala huvudproblemen .....	114
Regionalproblem I: Industrialisering .....	115
Regionalproblem II: Industriell omställning .....	118
EEC och regionalpolitiken .....	122
Kap. IX. <i>Mot en industripolitik</i> .....	126
Expansionsperspektivet .....	126
Krisindustrierna .....	129
Motiven .....	136
Åtgärderna .....	138
Institutionerna .....	144
Bilaga .....	147

## Förord

EEC är den första tullunion och EFTA det första frihandelsområde som upprättats mellan ett antal ekonomiskt högt utvecklade länder. De företer inbördes vissa betydelsefulla och väl kända olikheter, inte minst i fråga om sin tullpolitik mot omvärlden och sin behandling av jordbrukssektorn. De har emellertid på en central punkt valt samma metod. De har på industriområdet i första hand litat till metoden att genom avskaffande av handelshindren mellan medlemsstaterna stimulera näringslivet till expansion, rationalisering och strukturförbättring. Däremot har man inte, åtminstone till en början, dragit upp några konkreta riktlinjer eller tvingande planer för den industriella utvecklingen.

Det måste uppenbarligen vara av största intresse att söka följa och analysera hur näringslivets anpassning till de nya förutsättningarna utvecklar sig. När tullavvecklingen inom EEC hunnit ett stycke på väg och övergångsperiodens slut började närma sig ansågs det angeläget att göra en undersökning av de industriella anpassnings- och strukturtendenserna på sexstatsmarknaden. Föreliggande studie i dessa frågor har inom den svenska EEC-delegationen utförts av ekon. lic. John Ekström.

Studien gör ej anspråk på att uttömmande framställa det industriella anpassningsskede som i EEC föranletts av tullunionens genomförande. Detta skede är för övrigt ännu icke avslutat. Men den påvisar vissa tendenser och diskuterar vissa utvecklingsperspektiv som leder förbi det gradvisa förverkligandet av EEC:s tullunion in i det därpå följande stadium som brukar betecknas som genomförandet av den ekonomiska unionen, vari ett samlat grepp på industripolitiken förmodas bli ett väsentligt inslag.



## KAPITEL I

### De grundläggande utvecklingsproblemen

*Att det på samhällsekonomin ställs krav på anpassning är ingenting nytt. De västeuropeiska länderna har alla, mer eller mindre snabbt och omfattande, ställts om från primär jordbruksproduktion och självförsörjning till differentierad industriproduktion och internationellt varuutbyte. Omformningen av industrin har förlöpt från råvaruproduktion och råvarubearbetning till allt högre förädling och specialisering. Enskilda, tidigt utvecklade branscher har under trycket av den allmänna tekniska utvecklingen och den fortgående differentieringen av andra länders näringsliv haft att anpassa sig till nya marknadsförhållanden.*

#### *Situationsförändringen för industrin*

Den förenkling, som varje ekonomisk analys förutsätter, kan och bör ske på olika sätt allt efter ändamålet. I här föreliggande sammanhang synes det vara klagande, att ur mångfalden, ofta disparata faktorer, som verkar på en marknadsekonomi, särskilt framhäva *fyra* förhållanden, som skiljer omställningsbehovet i dag från gårdagens.

1. *Den tekniska utvecklingen* går snabbare än någonsin, och den har kommit att intimt beröra de allmänna förutsättningar, på vilka den nuvarande företagsorganisationen inom industrin byggts. Det tekniska utvecklingsarbetet ställdes mera allmänt på vetenskaplig grund och adapterade vetenskapliga arbetsmetoder under kriget 1939—45, då mycket stora resurser av kapital och av vetenskaplig och teknisk arbetskraft samordnades mot vissa militära uppgifter; denna kraftsamling har därefter uppehållits inte minst genom förekomsten av ett antal stora allmänna utvecklingsprojekt (den militära och civila atomkraften, rymdforskningen etc.). Grundläggande och tillämpad forskning har härigenom kommit att få ett allt bredare och djupare inflytande på den tillämpade produktionstekniken. Ett antal nya expansiva industribranscher har uppstått, vilka utvecklar och producerar de erforderliga verktygen för denna avancerade teknik, exempelvis elektronkalkylatorer — vilket kan kallas ny teknik för att tillverka »nya» varor. Men den nya tekniken har också förändrat arbetsförutsättningarna för de traditionella industribranscherna. Så har t. ex. utvecklingen av små, lätthanterliga mät-, styr- och kontrollinstrument resulterat i nya produktions-



metoder — vilket kan kallas ny teknik för att tillverka »gamla» varor. I allt högre grad är den industriella produktionsprocessen att betrakta såsom en enhet, vilken förplaneras och ledes centralt, och allt mindre möjligheter ges för de i produktionen sysselsatta, främst verkmästare, att påverka produktionsmetoderna, vilket tidigare var en viktig utvecklingsfaktor. Detta har medfört ökning av det tekniska och kanske ännu mera det finansiella och administrativa storleksoptimum för företag och produktionsenheter. Anpassningen tenderar i allt större omfattning att kräva nyanläggning och ofta även omlokalisering.

Det ställs i dag på alla företag som arbetar i en öppen marknadsekonomi större krav än tidigare på att vara informerad icke bara beträffande den aktuella tekniken utan också beträffande den kommande. För många företag finns ingen annan väg än passiv anpassning till vad progressiva konkurrenter eller maskinfabrikanter därvid presenterar. Men vissa företag, vilka kan mobilisera de erforderliga personella och materiella resurserna för eget utvecklingsarbete, har däri funnit ett nytt verksamt konkurrensmedel, som inför en större dynamik i branschutvecklingen än den traditionella priskonkurrensen förmådde.

2. *Företagens marknadsbild* har förändrats. Detta är vad gäller investeringsvaruindustrin en direkt följd av de förutnämnda tekniska anpassningsbehoven för industrin i allmänhet. Det är vad gäller konsumtionsvarubranscherna främst betingat av en snabb allmän inkomstökning, vilken i de länder som här intresserar fört med sig viktiga förändringar i efterfrågans sammansättning. Medan tidigare — schematiskt sett — konsumtionsvarumarknaden kunde åskådliggöras av en pyramid med en stor bas av lägre inkomsttagare och en liten topp av köpkraftiga konsumenter, är det i dag mera adekvat att teckna bilden av en lök, där det utmärkande draget är att det mellersta marknadssegmentet dominerar. Marknaden för billiga fabriksprodukter har relativt sett minskat, och tyngdpunkten har förskjutits till en stor och köpkraftig, tämligen homogen »medelklassmarknad». Underlag har skapats för varudifferentiering och kvalitetsproduktion beträffande de stora konsumtionsvarorna samt för masstillverkning beträffande varuslag — främst konsumentkapitalvaror — för vilka det förut endast funnits en liten »överklassmarknad». Som konsekvens har distributionsstrukturen omvandlats, vilket kommit långt i länder där konkurrensen varit verksam i handelsledet och inga institutionella hinder funnits. De producerande företagen får söka sig nya försäljningskanaler och nya former för marknadsföringen. Detta innebär ofta krav att välja distributionskanal, varvid risken att »missa» de stora dynamiska distributörerna, som på varje nationell marknad endast är ett fåtal, blir en central faktor i bilden. Traditionellt produktionsinriktade företag blir allt mera marknadsinriktade.

3. Endast som tredje faktor i denna omvandlingsprocess betraktas *den*

*vidgade geografiska marknadsramen.* Härvid avses då såväl den allmänna liberaliseringen av världshandeln som de regionala marknadsbildningarna i Europa. Till skillnad från de båda tidigare behandlade faktorerna — teknikens utveckling och inkomstexpansionen — rör det sig här om en genom politiska beslut etablerad situation. Det är av föga mer än akademiskt intresse att ställa frågan, huruvida den politiska vilja, som manifesterades i tillkomsten av Rom- och Stockholms-fördragen, uppstått såsom konsekvens av de berörda förändringarna i teknik och efterfrågan, eller om den utgör ett autonomt element, som grundats på andra mera »politiska» bedömningar. Det må här räcka att konstatera, att därest bildandet av större marknadsenheter *icke* skett, skulle möjligheterna varit väsentligt mindre gynnsamma att till fullo exploatera den nya tekniken och på ett rationellt sätt anpassa produktionen till efterfrågans förändring.

Tillkomsten av EEC och EFTA betydde att »i ett slag» hela marknadsbilden för företagen förändrades. En sammanslagning av ett antal utvecklade och genomorganiserade nationella marknader innebär naturligtvis i och för sig *icke* att det skapas en stor och gemensam marknad. Men redan integrationsbesluten lade den första grunden härför, och den tidsbundna tullavvecklingen och andra ändringar i den institutionella ramen startade en utvecklingsprocess i sådan riktning.

Medan företagen tidigare utformat sin politik efter de krav som ställdes av *marginella* förändringar i deras marknad, hade de nu att beakta konsekvenserna av en *dimensionell* förändring av en storleksordning som de, i ett relativt kort tidsperspektiv, *icke* tidigare upplevt. Grundvalarna hade förändrats för det konkurrensmönster som utvecklats inom branschen på både hemma- och exportmarknaderna. Den mer eller mindre utpräglat oligopolistiska marknadssituationen, som utmärker många industribranscher i flertalet av de berörda länderna — med 3 à 5 företag svarande för huvuddelen av marknadsutrymmet — förändrade karaktär inför utsikten, att det inom kort skulle operera kanske 15 à 20 företag på en i varje fall potentiellt gemensam marknad.

I detta läge blir det enskilda företags taktik offensiv eller defensiv; i sistnämnda fall utsätter det sig, såsom vid all defensiv krigföring, för de risker som följer med att lämna initiativet till motståndaren. I förutnämnda oligopolistiskt betonade branscher är kontroll och uppehållande av en viss marknadsandel en vanlig målsättning eller ett viktigt administrativt verktyg. Men att hålla en relativt stor sådan andel utgör därutöver ofta en förutsättning för att företaget skall kunna rätt utnyttja det batteri av konkurrensmedel (produktdifferentiering, sortiment, service, märkesvarureklam och dylikt) som utvecklats bredvid priskonkurrensen. Detta torde vara tillräckligt skäl för att ta till offensiven.

Den nya marknadssituationen ställer då företagen — generellt sett — i valet mellan två strategier: *att* behålla ett relativt stort sortiment och utöka

produktionsvolymen så starkt att det uppnår erforderlig andel av den nya marknaden eller delmarknaden, där sådan av t. ex. transportkostnadsskäl alltfjämt väntas bestå; *eller att* behålla den befintliga produktionsvolymen och skära ned sortimentet. Det är med andra ord fråga om att *expandera* eller att *specialisera*. I båda fallen bestäms omställningsbehovet av nödvändigheten att erhålla tillräckligt stora produktions- och utvecklingsserier.

Denna valsituation kompliceras dock av de omvandlingstendenser på distributionssidan som tidigare berörts och som också kan väntas bli accelererade genom marknadsbildningen. Trenden inom distributionssektorn är att varusortimentet utvidgas, såväl på bredden som på djupet, i strävan att uppnå lägre enhetskostnad och ökad verkan av andra konkurrensmedel än priset. Om sålunda utvecklingstrenden i produktions- och distributionsleden är konträra, uppstår störningar i balansen mellan leden. Dessa kan överbryggas av grosshandeln eller av bearbetningsindustrier, där sådana mellanled förekommer. Men många produktionsföretag föredrar av skilda skäl att söka återställa balansen genom åtgärder inom den egna organisationsramen, vilket — med ökad specialiseringsgrad i produktionen — kan ske endast genom att ett flertal produktionsenheter sammanförs under gemensam företagsledning.

Man finner sålunda av denna skiss beträffande industriföretagets situation, när marknadsdimensioner ändras, »förklaringen» till båda de tendenser, som kommit till synes redan under den första övergångstiden och inom både EEC och EFTA: nyetablering i andra länder inom marknadsområdet, alternativt fusion eller försäljningssamarbete med där etablerade konkurrentföretag, *respektive* samarbetsavtal mellan företag på hemmamarknaden för att skapa tillräcklig marknadsram för specialisering av produktionen. Den tendens emot storföretagande, som framkallats redan av den tekniska utvecklingen, förstärks av den marknadssituation som skapats genom etableringen av EEC och EFTA.

4. Till omvandlingsbilden hör en fjärde grundfaktor som är ny för efterkrigstidens samhälle — *bristen på arbetskraft*. I de här berörda länderna har det etablerats en allmän förväntan om ständig och snabb ekonomisk tillväxt, om ökande realinkomster och om full sysselsättning, vilka mål för övrigt inskrivits i fördragstexten för såväl EEC som EFTA. I de flesta länderna har den ekonomiska politiken kommit att inriktas härpå, ofta med så hög ambitionsgrad att störningar uppstått i den inre och yttre balansen. Det har också blivit en allt svårare uppgift att *samtidigt* realisera dessa mål, efter hand som o- och underutnyttjade reserver av arbetskraft och produktionskapacitet tagits i anspråk. Detta komplicerar i och för sig omvandlingsprocessen; den kunde tidigare ske med större automatik via en arbetslöshetsreserv, och mindre vikt fästes då — såväl från företagets som samhällets sida — vid de personliga och sociala konsekvenserna.

Den omedelbara följderna av den »fulla» sysselsättning, som flertalet länder

i Västeuropa nu uppnått, har blivit ansträngt arbetsmarknadsläge och starkt lönetryck. Förutom vissa kortsiktiga balansproblem — vilka här icke står i blickpunkten — skapar detta omställningsproblem *inom* ekonomin. Expansiva näringsgrenar, som tidigare täckt sina arbetskraftsbehov från en mer eller mindre öppen reserv av arbetslösa, genom assimilering av flyktingar eller genom import av tillfällig arbetskraft, kommer att utöva tryck på *andra* sektorer, i första hand jordbruket och småhandeln. Företagen tvingas söka sådana förändringar i produktionsprocessen som medför lägre relativ löneandel i produktionskostnaden. Vägen härtill är ökade investeringar, och därmed följer ökat kapitalbehov. Industribranscher med hög löneandel blir de som först ställs inför detta problem.

Medan man sålunda kan utgå ifrån att anpassningen skulle befordras av ökning i företagets vinstmarginaler och en därmed förbättrad självfinansieringsförmåga, synes det i stället sannolikt, att marginalerna ganska allmänt minskar såsom följd av en ökad priskonkurrens vilken, i varje fall på något längre sikt, följer på ökad varurörlighet och nyetablering. Expanderande branscher och företag är emellertid expansiva därför att de är räntabla, och de kan betala högre löner därför att de har en modern produktionsapparat och hög produktivitet. Det följer härav, att vissa mindre expansiva företag och branscher i berörda länder har att se fram emot rekryterings svårigheter och progressivt ökande lönekostnader. Detta kommer att anfråta både deras vilja och deras förmåga till förnyelse och ställa dem i ett läge, där nedläggning av driften eller försäljning av anläggningarna utgör enda eller mest lockande alternativ.

Den här i några huvuddrag tecknade arbetsmarknadssituationen utgör för företagen, för arbetsmarknadsparterna och för myndigheterna i flertalet här berörda länder ett nytt och så radikalt förändrat läge, att man kan förmoda att anpassning av etablerade handlingsmönster och institutioner inte kommer till stånd så snabbt och så grundligt som utvecklingen kräver.

I denna korta översikt av den europeiska utvecklingsproblematiken, med speciell inriktning på industrin, har markerats förekomsten av fyra starka allmänna kraftfält, vilka verkar på berörda länders ekonomier, nämligen:

- den snabba tekniska utvecklingen;
- den fortgående inkomstökningen;
- de regionala marknadsbildningarna;
- den allmänna arbetskraftsbristen.

Det är lätt att från ekonomiska utgångspunkter då uppställa t. ex. följande generella målsättning: att maximalt utnyttja de tekniska framstegen och den vidgade avsättningsmarknadens möjligheter inom ramen för tillgängliga resurser. Därav skulle följa ett antal specifika krav på den offentliga politiken och på anpassningsåtgärder inom företagssektorn. Av mera konkret innebörd är dock att notera, att det erfordras avstämning av de

offentliga myndigheternas och de privata företagens policy och beslut — vilka ofta grundas på korttidsintressen och speciella omständigheter — emot de här nämnda långsiktiga utvecklingstendenserna, vilka är gemensamma för större delen av europeisk ekonomi. Om så icke sker, riskerar man att efter hand stå inför diverse akuta balansrubbingar i samhälls-ekonomi, vilkas korrigerings *då* icke kan ske annat än till priset av minskad tillväxttakt och retarderad inkomstökning.

Det är endast naturligt förutsätta — vad gäller samhällsekonomier grundade på privat företagande och öppna för inflytande utifrån — att erforderlig anpassning såsom tidigare kommer till stånd spontant och »genom marknadskrafternas fria spel», dvs. utlöst av konkurrensen mellan företagen och av dessas långsiktiga vinstintressen. Om än i olika omfattning är detta »modellen» i alla de utvecklade industriländerna i Västeuropa. Men i alla dessa länder sker också en betydande del av resursfördelningen utan det stöd, som prisbildningen på en fri marknad ger, och inom den fria marknadssektorn förekommer det att prisbildningen av institutionella skäl är föga indikativ, t. ex. världsmarknadspriset för flertalet livsmedel. Det finns av dessa skäl behov av en samlad syn — ett *långtidsperspektiv* — samt också av konkreta åtgärder för att nå de uppsatta ekonomiska långtidsmålen, åtgärder som — i brist på bättre ord — benämns *strukturpolitik*. Att sådana frågeställningar relativt allmänt aktualiserats i Västeuropa i dag är en konsekvens av den nya utvecklingsproblematik som vad gäller industrin berörts i det föregående.

Dessa inledande anmärkningar har som huvudsakligt syfte att lyfta fram i blickpunkten de viktiga förändringarna beträffande några *andra* grundläggande utvecklingsfaktorer för Europas ekonomi vilka verkar *vid sidan av* den ekonomiska integrationsprocess, som framkallats genom tillkomsten av EEC och EFTA. Intresset skall i det följande koncentreras kring verkningarna på industrin i första hand av den radikala situationsförändring som sammanslagningen av ett antal tidigare avskärmade nationella marknader utgör. Just därför är det angeläget att inledningsvis understryka, att också andra starka impulser och krafter utövar inflytande på omställningen. Alla de här rubricerade — och åtskilliga andra — utvecklingsfaktorer är verksamma i den transformering som den europeiska industrin nu genomgår.

Denna skrift ger och kan icke ge en uttömmande behandling av det stora ämne som ges på titelbladet. Den är icke slutresultatet av ett organiserat ekonomiskt forsknings- eller utredningsprojekt. Dess karaktär och begränsning är given av sättet för dess tillkomst. Vissa speciella problem har kommit i blickpunkten under författarens tjänstgöring hos den svenska delegationen i Bryssel och vid de kontakter som därvid uppehållits med gemenskapsorganisationernas verksamhet, med företrädare för de berörda ländernas näringsliv och förvaltning samt med pågående ekonomisk forsk-

ning inom vissa universitet och utredningsinstitutioner. Mer eller mindre formella hänvisningar till källor och material förekommer i texten.

### *Sammanfattning av innehållet*

De åtta kapitel som följer på detta inledande *kap. I* är sålunda icke en systematisk framställning av integrationens problematik, icke heller utgör de en utredning om integrationsförloppet. De två första har huvudsakligen analytisk karaktär. I *kap. II* ställs frågan om tullavvecklingens verkan på handelsströmmarna av industrivaror och, i perspektivet därav, om i vad mån och på vad sätt industrin påverkats. Det utmynnar i synpunkten, att den nu tydliga accelerationen av internhandeln sannolikt kommer att bestå ännu någon tid, och att återverkningarna på medlemsländernas ekonomiska struktur därvid blir större än hittills. I *kap. III* granskas grundfrågan om struktur och tillväxt, varvid demonstreras hur den ekonomiska växten i hög grad varit koncentrerad till ett antal »expansionsindustrier» — såsom kemisk industri, bilindustri och elektroteknisk industri — vilka icke förefaller ha influerats i nämnvärd omfattning av ökad internhandel. Detta pekar på betydelsen av att villkoren uppfylls för dessa expansionsindustri-ers bestånd och utveckling. Mycket tyder på att stormarknaden härvidlag är en nödvändig men icke tillräcklig förutsättning. Ur operativ synpunkt synes snarare det förhållandet vara det avgörande, att en sådan företagsstruktur finns eller uppbyggs, att långsiktigt vetenskapligt, tekniskt och kommersiellt utvecklingsarbete kan planläggas och utföras samt den här- för erforderliga kapitalstyrkan mobiliseras.

I följande tre kapitel riktas intresset emot några speciella drivkrafter i den europeiska industrins pågående omställning. I *kap. IV* behandlas den nya energisituationen, vilken uppstått främst genom omvälvningar på transportområdet och genom exploateringen av nya stora fyndigheter av naturgas i Europa. Detta har icke bara fört med sig akuta omställningsproblem inom den energiproducerande sektorn, då främst i kolindustrin, utan också förändrat lokaliserings- och konkurrensvillkoren för bearbetningsindustrin. I de gamla centrala industriområdena i Europas centrum har det för första gången etablerats en effektiv energikonkurrens; i vissa perifera, alltjämt underutvecklade delar av Europa har oljan och gasen lagt grunden för helt ny industriverksamhet.

I *kap. V* granskas utlandskapitalets — särskilt det amerikanska kapitalets — roll inom EEC-länderna. Den under 60-talet starkt ökande kapitaltillströmningen för investeringsändamål har, genom den storleksordning som uppnåtts och än mera genom den koncentration till vissa industri-sektorer den företer, fört till debatt och meningsmotsättningar om utvecklingsstrategi och politik. Som del av samma problemkomplex behandlas i *kap. VI* den centrala ställning en liten grupp storföretag intar i den eko-

nomiska expansions- och omvandlingsprocessen. Geografisk och köpkraftmässig marknadsutvidgning i Europa har i många branscher skapat disparitet mellan befintlig industristruktur och potentiell efterfrågan. De amerikanska storföretagen har här en favör i praktisk kunskap om stor marknadsförhållanden och i tillgången på större materiella och finansiella resurser. Den europeiska industrins anpassning hålls tillbaka av splittrad branschstruktur samt av diverse administrativa och legala hinder. De tre sistnämnda kapitlen utmynnar alla i avsnitt om politiken: i vad gäller energisektorn, utlandsinvesteringarna respektive konkurrensen.

Den avslutande delen av framställningen rör sig mera direkt kring ekonomisk politik. I *kap. VII* behandlas arbetet på att skapa underlag för analys- och måldiskussion beträffande gemensamma utvecklingsproblem. Marknadsintegrationen har haft ett direkt inflytande på medlemsländernas ekonomi och deras ekonomiska politik — först aktualiserad i konjunkturpolitiken. I långtidsperspektivet framträder alltmera såsom en kärnpunkt bristen på produktionsresurser, främst arbetskraft. Man har pekat på tre svaga länkar i gemenskapsekonomi: inflationsproblemet, regional underutveckling samt vetenskaplig och teknisk eftersläpning vis-à-vis USA. Men även av andra skäl har utvecklingen lett fram till ett behov av en »réflexion en commun», såsom att ett flertal medlemsländer står inför samma problem — t. ex. kolkrisen — eller att vissa åtgärder är av sådant slag att de icke kan, eller för gemenskapens funktion icke bör, vidtagas separat. Gemenskapens första långtidsutredning och föreliggande utkast till program för 1966—70 visar på en väsentligen »marknadsmässig» och föga »dirigistisk» orientering av denna verksamhet.

Regionalfrågorna har fått ökad vikt och regionalpolitiken ändrade förutsättningar genom expansionen. Vissa delar av Gemenskapen har gynnats på grund av belägenhet och produktionsinriktning, medan andra utbildats till alltmera markanta stagnations- eller regressionsområden. I *kap. VIII* behandlas regionalpolitikens uppgift härvidlag: industrialisering av Gemenskapens ytterregioner och industriell omställning av vissa centrala problem-distrikt.

I det avslutande *kap. IX* samlas diskussionen upp emot specifikt industripolitiska frågeställningar. Det framhävs, att den allt livligare debatten kring industrins förhållanden i länderna på kontinenten — liksom f. ö. i England och Sverige — har sitt ursprung i synnerligen konkreta anpassningsproblem vilka framträder med allt större tydlighet. Tillgängliga produktionsresurser är »fullt» sysselsatta, och fortsatt ekonomisk expansion kräver ändrad allokering. Flera stora industribranscher står i eller inför öppen kris. Vissa av villkoren för de expansiva industriernas växt är icke uppfyllda. Man har alltmera uttryckligt och i skilda läger börjat framhålla, att marknadsautomatiken icke alltid fungerar tillräckligt snabbt eller effektivt. Såsom grundval för både företagens och myndigheternas handlande

erfordras det en samlad överblick och diskussion av de industriella omställningsproblemen. Det framgår av en genomgång beträffande de industripolitiska medlen, att dessa återfinns över hela det ekonomiskt-politiska fältet, vilket ökar kraven på målinriktning. Sedd i sådant perspektiv får industripolitik mera karaktären av långsiktig samhällelig hälsovård än av improviserad sjukvård.



## KAPITEL II

### Tullavvecklingens verkan på handel och produktion

*Bestämmelserna om tullavveckling och tullanpassning intar en framträdande plats i Rom- och Stockholms-fördragen. Om och i vad mån förändringar i varuströmmarna inom och mellan de etablerade marknadsgrupperna är en följd av tulländringarna har länge stått under debatt. Även handelsstatistiken visar emellertid nu när de interna tullarna kommit ned till några tiotal procent av grundtullarna otvetydiga utslag för diskriminering och preferensbehandling. Några data och synpunkter kring import- och exportutvecklingen 1958—65 lämnas nedan.*

*Expansion och förskjutning beträffande handelsströmmarna är naturligtvis i och för sig av intresse och en viktig följd av den ökade frihandeln — för många den enda väsentliga. Syftet är dock icke att här teckna denna bild ens till sina huvuddrag. Expansion på importsidan tvingar en del industribranscher till motåtgärder, omprövning och nytänkande. Expansion på exportsidan ger andra industrigrenar chans till specialisering, utbyggnad och nyetablering. Behandlingen i det följande inriktas emot denna senare problemställning, dvs. vad som skulle kunna benämnas tullavvecklingens dynamiska verkningar.*

#### *Tulleffekten — några tidigare studier*

Diskussionen om den gemensamma marknadens effekt präglades under de första marknadsåren av förhoppningar och av förutfattade meningar, dvs. mera av tro än vetande. Allvarliga försök till bedömning ledde antingen till oförbindligt teoretiserande eller till schematiska kalkyler av starkt spekulativt slag. Under 1961—62 framkom flera empiriska studier beträffande handelsutvecklingen, dels inom EEC — där holländska och belgiska ekonomer börjat arbeta med detta problem redan under Benelux-tiden — dels i Storbritannien och Skandinavien — där anslutningsförhandlingarna aktiverat intresset. Dessa första egentliga försök till bedömning utmynnade i allmänhet i konstaterandet att »tulleffekten» var tämligen ringa och att en stor del av de förändringar i handelsmönstret som kunde noteras fram till 1961—62 finge härledas till andra orsaker än tullavvecklingen. Slutsatserna från en studie från denna tid, utförd av en belgisk bankekonom, L a m f a l u s s y, förtjänar återges<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> A. Lamfalussy: »Intra-European Trade and the Competitive Position of the E.E.C.», Manchester Statistical Society, March 1963.

Lamfalussy noterar att det redan av handelsstatistiken fram till 1962 stod klart att alla EEC-länderna sände en ökande andel av sin export till övriga medlemsländer (inom EEC ökade internhandeln andel från 30 % 1958 till 39 % 1962). Vore detta icke ett uppenbart resultat av tullavvecklingen? Det funnes två skäl till tvekan. För det första med hänsyn till *inkomstfaktorn*: det visas liknande ökning av EEC-andelen också i exporten från Storbritannien, från de övriga EFTA-länderna och från USA, och förklaringen till ökande EEC-andel i *alla* de stora industriländernas export är att EEC-länderna under denna tid var det — jämte Japan — mest expansiva importområdet i världen. För det andra med hänsyn till *kostnadsfaktorn*: den ökande internhandeln skulle kunna ha orsakats av generell förbättring i EEC-ländernas konkurrensläge. Genom en jämförelse med importutvecklingen i marknader utanför EEC visar Lamfalussy, att ökningen i handeln mellan EEC-länderna i stort sett är en fortsättning av trenden från 1953—58. Det intraeuropeiska handelsutbytet expanderade ju mycket snabbt under 50-talet såsom en rekyl efter »des-integrationen» under 30- och 40-talen och såsom en följd av OEEC-åtgärder beträffande betalningar och kvantitativa restriktioner.

En motsvarande jämförelse för perioden 1960—62 visar dock vissa nya drag. Lamfalussy's egna slutsatser från denna analys är att EEC-bildningen började påverka handeln omkring 1960/61 på så sätt att internhandeln ökade mer än vad som kan förklaras av förbättrade konkurrensrelationer; marknadseffekten skulle 1960—62 ha uppgått till cirka 2 % av totalexporten. Storbritannien fortsatte — såsom under 50-talet — att förlora marknader över hela världen — utom 1960—62 inom EEC, vilket senare förklaras med att engelska exportörer anteciperade marknadsanslutning och gjorde särskilda ansträngningar att i tid komma in på den kontinentala marknaden. Trots förbättrat relativt konkurrensläge förlorade övriga EFTA-länder samt USA marknader inom EEC, med cirka 5 % respektive 2 % av totalhandeln. Men utslaget är, anför Lamfalussy, icke särskilt stort och långt ifrån övertygande. En rad speciella omständigheter kan också åberopas: t. ex. dollarfrilistningen 1959—60, investeringskonjunkturen 1961—62, bortfallet av franska Algeriet-exporten likaledes 1961—62. Det kunde därför icke anses belagt vare sig att internhandeln stimulerats genom tillkomsten av EEC eller att tulldiskrimineringen saknar betydelse. Vi skall se hur uppfattningen härom utvecklats under senare år.

Vid ett internationellt kollokvium hållet i Bruges i mars 1964 presenterades och diskuterades några omfattande akademiska studier om EEC:s och EFTA:s inverkan på handelsutvecklingen<sup>1</sup>.

Verdoorn (Central Planbureau, Haag), som menar att effekten av en viss tullsänkning icke bara beror på efterfrågans priskänslighet utan också på utbudets anpassningsbarhet, använder sig därvid av en ganska

<sup>1</sup> *Collège d'Europe: »Integration européenne et réalité économique», Bruges 1964.*

komplicerad kalkylmodell; han gör en jämförelse mellan index för handelsutvecklingen mellan två länder eller ländergrupper och index för de berörda områdenas totala import respektive export, varvid import- och exportandelarna kommer in såsom vikter. Index blir = 1 om utvecklingen gått parallellt och marknadsandelarna sålunda hållits konstanta, den blir större än 1 om det skett en andelsökning för internhandeln. Kalkylen utförs för nio industrivarugrupper och för enskilda länder. Resultatet i koncentrerad form ges i efterföljande fyrfältstabeller (P och NP = medlem respektive icke medlem av EEC):

1954—58:	P	NP
P .....	1,03	1,03
NP .....	1,00	0,98
1958—62:	P	NP
P .....	1,18	1,05
NP .....	0,95	0,95

Verdoorn kommenterar dessa resultat sålunda: »trade diversion» var praktiskt taget ingen — avvikelser inom 5 0/0 — »trade creation» var maximalt 18 0/0. Utvecklingen under kontrollperioden 1954—58 (avvikelse inom 3 0/0) visar att det varit fråga om en »ny» faktor, rimligen tullavvecklingen efter 1958.

W a e l b r o e c k (professor vid Bryssel-universitetet) utgår från samma grundtanke, nämligen att import- och exportandelar håller sig relativt konstanta i frånvaro av »extraordinära» orsaker. Hans kalkylschema är att applicera handelsstrukturen under ett basår (här 1960) på senare års handelsomfattning (här första halvåret 1963). Kalkylen utförs för länder och ländergrupperingar beträffande industrivaror (SITC 5—8) fördelade på huvudgrupper. I starkt koncentrerad form ges resultatet i efterföljande tablå (procentuell förändring 1960—63):

Importländer:	Exportländer		
	EEC	UK	Övr. EFTA
EEC .....	+ 6,2	— 12,1	+ 0,7
UK .....	+ 3,9	x	+ 13,2
Övr. EFTA .....	— 15,6	+ 14,8	+ 7,0

Förändringarna har skett i den riktning som kan väntas med tanke på tullavvecklingen. Den största absoluta ökningen har skett för EEC:s internhandel (ett »tillskott» om 680 miljoner dollars från 1960 till 1963), och den största minskningen för EEC-exporten till övriga EFTA (ett »bortfall» om 320 miljoner). Relativt sett uppgick ökningen i EEC:s internhandel dock endast till 6 0/0 (av handelsomfattningen 1963). Något större, relativt sett, skulle påverkan ha varit i EFTA: ett totalt tillskott i internhandeln om cirka 300 miljoner dollars, varav hälften i handeln på Storbritannien, vilket tillsammans utgör 11 0/0 av 1963 års handelsomfattning. Av Waelbroeck's

detaljsiffror framgår att effekten varit störst för kemikalier och »diverse» industrivaror, mindre och icke enhetlig för maskiner. Så hade t. ex. de små EFTA-ländernas maskinexport till EEC ökat.

En intressant kalkyl har presenterats av Trappeniers<sup>1</sup> tillsammans med en diskussion av orsakskomplexet bakom förändringarna i handelsströmmarna. Trappeniers noterar, att tendensen till regionalisering av handeln i Västeuropa inte är ny. Även om vissa av skälen härtill under första delen av 50-talet tydligen var av återanpassningsnatur, så måste förutsättas att andra var av strukturellt slag och en följd av ändrade tekniska och ekonomiska förutsättningar beträffande både utbud och efterfrågan. I ett geografiskt så koncentrerat och ekonomiskt så högutvecklat marknadsområde som EEC skulle en sådan integrationsprocess ha fortgått även utan intern tullavveckling — om icke alternativet blivit nationell avskärmning såsom på 30-talet.

Om sålunda en *fortsättning* av koncentrationstrenden under 50-talet sågs som följd av »normal» industriutveckling, av allmän efterfrågeexpansion etc., så kunde man ha skäl betrakta *accelerationen* i denna trend såsom orsakad av den gemensamma marknaden. Men då måste framhållas, att internhandels acceleration icke bara är en effekt av sänkta interntullar. Den får till någon del antas bero på avskaffade importregleringar, anticipation av fullständig tullfrihet samt andra psykologiska effekter hos köpare och säljare, utbyggd försäljningsorganisation, specialiseringsavtal etc. — dvs. en rad s. k. icke-tariffära faktorer. Det må också påpekas, att konjunkturläget — och då speciellt den inflationsbetonade efterfrågan från vissa av marknadsländerna — uppenbarligen har bidragit.<sup>2</sup>

Man finner att accelerationen blev betydande åren efter 1961, vilket gäller särskilt exporten (internhandelsandel 42 % 1963 emot 36 % 1961). Närheten, tullpreferenser och kapacitetsreserver icke minst i konsumtionsvarubranscherna inriktade efterfrågan i första hand emot övriga gemenskapsländer. Men en förhärskande överefterfrågan verkade i positiv riktning på importen även från utomstående. Leveransmöjligheter, icke tull- och prisskillnader, blev avgörande för var ordern placerades. Trappeniers anmärker, att internhandelsandelen dock ökat också för importen, trots högkonjunktur och otillräcklig inhemsk kapacitet, samt att kalkyler på importsiffrorna sålunda icke bör ge överdrivet stora utslag för marknads-effekten.

Två perioder har undersökts: utvecklingen under en femårsperiod *före* och en *efter* 1957/58; trenden från 1951/54 till 1957/58 har framförts till 1962/63. Differensen gentemot verklig utveckling ges i sista kolumnen i efterföljande tablå.

<sup>1</sup> F. Trappeniers: »L'économie de marché dans l'intégration de l'Europe occidentale», Louvain 1965.

<sup>2</sup> Liknande betraktelsesätt återfinns i den inom kommerskollegium utarbetade »Svensk utrikeshandel och den europeiska integrationen», Stockholm 1963.

	Regionalise- ringseffekt 1951/54— 1957/58	Importandel intra-EEC, i % 1962/63	Ändring jämfört med 1957/58	extra- polation 1962/63
Belgien/Luxemburg .....	1,25	52,2	+ 7,1	— 4,2
Västtyskland .....	1,11	33,0	+ 8,3	+ 5,6
Frankrike .....	1,30	34,7	+ 13,0	+ 6,5
Italien .....	1,06	32,0	+ 10,5	+ 9,2
Nederländerna .....	1,40	50,9	+ 9,4	+ 4,8
EEC	1,15	38,2	+ 9,1	+ 4,7

Det framgår att efter EEC:s tillkomst importandelen intra-EEC har ökat väsentligt snabbare än tidigare. Undantag utgör Belgien, vars handel under 50-talet påverkades mera än grannländernas av Benelux och CECA. För hela EEC utgjorde handeln inom blocket 38,2 % 1962/63, vilket är 9,1 enheter mera än 1957/58 och 4,7 enheter över »trendvärdet». Därav följer slutsatsen, att ungefär hälften av ökningen »orsakats av den gemensamma marknaden; av internhandels expansion på 143 % borde sålunda en ökning om 65 % kunna hänföras till marknadseffekten.

Men hur mycket härav kan anses bero på tullreduktionen? Med beräkning tullnedsättning under perioden om 8,4 procentenheter för EEC i genomsnitt och antagen priskänslighet om — 4 svarar Trappeniers, att denna effekt varit högst 34 %, dvs. ungefär 1/4 av den totala handelsexpansionen. Han finner således att effekten av de icke-tariffära faktorerna har varit minst lika stor som av tullpreferenserna, samt att den »normala» koncentrationstendensen varit av samma storleksordning som de båda förra tillsammans.

Duquesne de la Vinelle (professor i Louvain och sakkunnig hos EEC-kommissionen) har presenterat en uppföljning av ovan relaterade beräkningar<sup>1</sup>. Verdoorn's kalkyl kompletteras och framskrivs till 1964, vilket ger en summa för »trade creation» i storleksordningen 4 miljarder dollars. Detta är — anför de la Vinelle — ur flera synpunkter sett ett tämligen blygsamt resultat, endast 9 % av totalimporten. Men icke desto mindre åstadkoms därmed en genomgripande strukturförändring i handeln — man må bara extrapolera tendensen fram till övergångsperiodens slut 1970 för att finna detta. En sådan beräkning beträffande importutvecklingen ges i följande tablå.

	1958	1964	1970
Intra-EEC .....	29,5 %	40 %	52 %
Extra-EEC .....	70,5 %	60 %	48 %

Importen från utomstående, som växt praktiskt taget parallellt med nationalinkomsten, utgjorde både 1958 och 1964 10 % av denna, vilken andel

<sup>1</sup> I EEC:s statistiska tidskrift »Informations statistiques» 1965: 4 och 1966: 3.

sålunda skulle föga förändras fram till 1970. Importen från medlemsländerna däremot, som haft dubbelt så snabb expansionstakt, skulle samtidigt ha tillväxt från 4 % av nationalinkomsten 1958 till 10 % 1970.

Det är tydligt att redan genom sin storlek internhandeln då kommer att för EEC-länderna vara en dominerande faktor för både konjunktur och expansion. Med utgångspunkt från det mycket nära samband som visas gälla mellan importens och nationalinkomstens tillväxt, beräknar de la Vinelle, att tillskottet om 4 miljarder på internhandeln bör motsvara ett tillskott i nationalinkomsten om mer än 10 miljarder. Importökningen skulle sålunda ha en »multiplikatoreffekt» av omkring 2,5. Detta innefattar *alla* de ändringar som sker inom ekonomin *på samma gång* som internhandeln intensifieras och delvis *därför att* detta sker.

#### *Tulleffekten — analys för EEC och EFTA 1955—65*

De ovan refererade studierna har ställt i fokus den betydande handelskapande effekten *inom* Gemenskapen. Handeln med utomstående har kommit något i bakgrunden. Man har kunnat notera att den fortsatt öka. Men skulle inte någon återverkan skett genom internhandelspreferensen eller genom ökande tulldiskriminering för industriprodukter från tredje land? Det finns en rad omständigheter som utgör varning för snabba slutsatser om att allt förlöper normalt.

Den första och enklaste är att i varje fall fram till 1963 — med pågående anslutningsförhandlingar och en marginal mellan interna och externa tullar om högst 4 à 5 procentenheter — incitamenten till att bryta gamla handelsförbindelser icke var särskilt stora på något håll. Den andra är att den snabba allmänna expansionen inom Gemenskapen, tidvis med starka inslag av inflationspräglad efterfrågan, har betytt uppehållet av en allmänt gynnsam marknadssituation: »trade diversion»-effekten har neutraliserats av inkomst- och konjunkturreffekten, i varje fall om handeln betraktas globalt och utan närmare varuuppdelning. Den tredje och viktigaste omständigheten är att för en betydande del av importen till EEC handelshindren i själva verket minskade under den första tiden: den hårda franska importregleringen upphörde, Frankrike och Italien sänkte yttertullar vid tullanpassningen 1961 och 1963.

Om en studie beträffande diskriminationseffekten skall tillmätas nämnvärt vitsord måste differentiering således ske i nämnda avseenden. Det finns också anledning tro att effekten efter hand har förstärkts både genom att tullgapet kommit att betraktas såsom definitivt och genom att det successivt vidgats. Enligt nu föreliggande ministerrådsbeslut skall det vara fullt etablerat 1968.

Det må vara av intresse att här ge några data för hur stor merbelastningen *då* blir för tredjelandsvaror vid import till EEC, därvid oräknat even-

tuella resultat av Kennedy-ronden. Av efterföljande tablå framgår hur de cirka 3 500 tulltaxepositionerna i EEC:s yttre tulltariff fördelas efter tull-satsens höjd<sup>1</sup>.

	Halvfabrikat	Industriell utrustning	Konsumtions- varor
5 % o. lägre .....	15	4	5
5—10 % .....	39	29	15
11—15 % .....	27	55	39
16 % o. mera .....	19	12	41
	100 %	100 %	100 %
Genomsnittsnivå i % .....	10,7	11,7	14,4

För 40 % av positionerna beträffande konsumtionsvaror skulle sålunda diskrimineringen överstiga 16 %, för ytterligare 40 % skulle den utgöra mellan 11 och 15 % av varuvärdet. Det torde vara helt orimligt tänka sig att detta, på de stora konsumtionsvaruområdena där stormarknadskonkurrensen då torde vara väl utbildad, icke skulle föranleda betydande »trade diversion»-effekter.

Varje praktiskt försök att belysa integrationseffekten blir en kompromiss mellan det önskvärda och det möjliga. Vid de jämförelser som här presenteras i diagramform (se bilaga) har respekterats de väsentligaste differentieringskraven enligt nedanstående not<sup>2</sup>. Behandlingen begränsas sålunda till industriprodukter (SITC 5—8), dvs. en del av varuhandeln som speciellt berörts av tullförändringar. En relativt långtgående varuuppdelning hade varit önskvärd bl. a. därför att skilda varors tull- och inkomstberoende, konjunkturkänslighet etc. måste förutsättas vara olika. Här diskuteras dock endast tre grupper: »kemiska produkter» (SITC 5), »maskiner och transportmedel» (SITC 7) samt »diverse industriprodukter» (SITC 6 + 8). I sistnämnda grupp återfinns de egentliga konsumtionsvarorna.

Det är — som framhållits — väsentligt att EEC-området icke behandlas såsom en enhet i analysen. Skillnad görs här mellan å ena sidan Tyskland och Benelux-länderna — förutvarande lågtulländer som sänker interna och

<sup>1</sup> Data från en studie om den gemensamma yttre tulltaxan, TEC, av *M. Mesnage* i EEC:s statistiska tidskrift 1963: 3.

<sup>2</sup> Analystekniken har använts i förutnämnda studie från kommerskollegium. Där presenterades den med följande inledning (i sammandrag).

Om det vore fråga om att bedöma tulldiskrimineringseffekten för ett eller ett par standardbetonade varuslag hade de jämförelser som behövts kunnat utföras relativt enkelt och invändningsfritt. På grundval av den kända utvecklingen under en föregående tidsperiod skulle man kunna skaffa sig en tämligen god uppfattning om den »normala» tillväxttakten i relation till inkomst-, produktions- eller investeringsutvecklingen i importländerna. Med kännedom om hur inkomster, produktion eller investeringar utvecklats under studieperioden skulle man kunna beräkna hur importen »borde» ha utvecklats om allt förlöpt som tidigare. Funne man då att utvecklingen i verkligheten förlöpt helt annorlunda och att den *klart* och *systematiskt* avvek från den förväntade, så gäve detta — om icke ett bevis — i varje fall en föreställning om diskrimineringens respektive preferensbehandlings inflytande. Hypotesen, det man på grundval av teoretiska överväganden kan vänta sig, är ju

höjer externa tullar — samt å andra sidan Frankrike och Italien — förutvarande högtulländer som sänker tullarna inåt men i betydande omfattning också utåt. Inom EFTA behandlas för sig Storbritannien — tidigare högtulland med »underutvecklad» färdigvaruimport — medan övriga medlemsländer tas tillsammans — alla är småländer som, Portugal undantaget, haft liberal handelspolitik samt omfattande utrikeshandel med industrivaror.

Undersökningsperiod är 1955—65, varav åren 1955—59 ger bilden och tendenserna för ett av stormarknadsbildningarna opåverkat handelsutbyte. Diagrammen bygger på halvårssiffror och omfattar sålunda 22 observationer. Jämförelse sker för varje länder- och varugrupp mellan *import från EEC* och *import från EFTA*. För EEC-länderna kan efter 1959 den förra importströmmen väntas visa positiv, den senare negativ påverkan av tulländringar; för EFTA-länderna gäller självfallet det omvända. Genom att diagrammen utlagts i logaritmisk skala, återges konstant tillväxttakt med en rät linje och linjens lutning blir ett direkt uttryck för inkomstelasticitetens (E) storlek. Som mått på efterfrågeutvecklingen (»inkomsten») har — närmast av praktiska skäl — använts industriproduktionsindex (enligt OECD). Eftersom 1955—65 utmärks av i stort sett kontinuerlig expansion så återfinns halvårssiffrorna i tidsordning från vänster, och således de senaste åren — integrationsåren — längst till höger.

Av diagrammen framgår först att inkomstutvecklingen (här industriproduktionsutvecklingen) är den helt dominerande »förklaringsfaktorn» för industrivaruimporten till respektive länder. Man finner halvårssiffrorna för 1955—59 ganska väl orienterade längs en rät linje. Detta är mera markant för Västtyskland och Benelux, vilka bedrivit sin utrikeshandel under friare marknadsförhållanden, än för t. ex. Frankrike, där importregleringar o. d. åstadkommit oregelbundenheter. För Storbritannien var senare delen av 50-talet en stagnationsperiod (industriproduktionen låg 1959 endast ett par procent högre än under 1955), varför man för detta land självfallet inte med ledning av siffror för 1955—59 kan erhålla någon uppfattning om importens »normala» inkomstrelation.

---

i detta fall helt klar: positiv påverkan av internhandeln och negativ av externhandeln, detta naturligtvis inom såväl EEC som EFTA.

Den första komplikationen är att handeln för berörda länder är sammansatt av ett stort antal varor, och att det av tekniska och kommersiella skäl sker förändringar och förskjutningar av sortimentet från år till år. Vidare är det uppenbart att importsammansättningen varierar starkt allt efter mottagarländer. Så har t. ex. exporten till Västtyskland under 50-talet erhållit en viss struktur bl. a. såsom följd av liberal handelspolitik och stark återuppbyggnadskonjunktur. Exporten på Frankrike utbildades i en ram av långvariga importregleringar. På Italien och Storbritannien formades den av ett på stora varuområden mycket högt tullskydd. Det är redan av dessa skäl osannolikt att ett lands export efter 1958 till dessa länder skulle utvecklas likartat även i frånvaro av tulländringar.

En andra komplikation är att länderna visat högst olika ekonomisk tillväxttakt (mätt i nationalinkomst, industriproduktion, investeringar eller andra efterfrågebestämmande faktorer). Det är således en normal företeelse, och helt fristående från eventuella integrationseffekter, att importen av en viss vara ökade i snabbare tempo på Italien, som haft en stark allmän expansion, än på Storbritannien, där tillväxttakten varit ringa och mycket oregelbunden.



Dock finner man avvikelser från trenden som sannolikt icke är slumpmässiga. I de flesta av länderna var 1958 ett år av ekonomisk »stand-still», men detta skulle ju inte stört bilden om importen varit bestämd *enbart* av inkomsten — vid oförändrad inkomst skulle importen förblivit oförändrad. Dock finns det utslag för en klar reaktion på konjunktturnedgången. Så gäller för importen av alla de tre varugrupperna till Frankrike och Italien, det gäller för Västtyskland och Benelux samt de små EFTA-länderna speciellt gruppen »diverse industriprodukter».

Vad beträffar utvecklingen efter 1959 — integrationsåren — finner man för lågtullländerna *Västtyskland och Benelux* (diagram 1—3) att importen från EFTA-länderna avvikit i negativ riktning från tidigare trend vad gäller såväl kemiska produkter som diverse industriprodukter. För sistnämnda varugrupp observeras också en lätt positiv effekt beträffande importen från EEC. Däremot har maskiner och transportmedel icke påverkats på detta systematiska sätt; först från andra halvåret 1963 kan spåras viss eftersläpning, vilken dock till lika grad gäller internhandeln. Den torde tills vidare få betraktas såsom en konjunkturreffekt och orsaken närmast sökas i bristande leveransförmåga. För importen till Västtyskland och Benelux skulle sålunda ha gjort sig gällande endast en relativt svag »trade creation»-effekt, sannolikt främst berörande konsumtionsvaror, medan en icke obetydlig »trade diversion»-effekt noteras för andra industriprodukter än maskiner och transportmedel. »Importbortfallet» skulle sålunda främst ha upptagits av inhemsk produktionsökning.

Bilden är — som väntat — helt annorlunda beträffande *Frankrike och Italien* (diagram 4—6). Högt tullskydd och — i Frankrike fram till 1959 — importregleringar gjorde att importuppgången blev relativt ringa trots den betydande allmänna ekonomiska expansionen (industriproduktionen ökade 1955—59 med inemot 40 %). Det är därför inte förvånande att kontingent-avveckling och tullreduktioner efter 1959 förde med sig ett fullkomligt brott i importtrenden. För alla industrivaror och för både EEC- och EFTA-varor karakteriseras 1959—65 av snabb importexpansion. Någon diskriminerings-effekt vis-à-vis EFTA-varor kan inte observeras; skillnaderna i expansionstakt kan lika gärna härröra från olikheter i varusortimentet. Men den svaga investeringskonjunkturen 1964—65 har synbarligen verkat på maskinimporten, och med ett relativt hårdare utslag på EFTA-varor. Samma effekt kan iakttagas för konsumtionsgruppen, vilket *kan* vara en begynnande verkan av ökande tullmarginal. Det är ju normalt att en sådan effekt lättast framträder under en period av konjunkturavmattning.

Utvecklingen inom EFTA är — så långt den interna tullavvecklingen förverkligats — helt parallell med vad som visats gälla inom EEC. *De små EFTA-länderna* (diagram 7—9) uppvisar betydande påverkan beträffande kemiska produkter: EEC-varornas förutvarande snabba expansion har upphört, medan importökningen från EFTA-länderna fortgått. Inom kon-

sumtionsvarugruppen är huvudeffekten stark acceleration av internhandeln. För maskiner, som innefattar den stora importposten bilar, är båda effekterna tydliga: för EEC-varor har expansionen reducerats till hälften, för EFTA-varor har den ökat med 50 %. Dessa EFTA-länder visar sålunda tydligt både »trade creation» och »trade diversion».

Vad slutligen gäller *Storbritannien* (diagram 10—12) saknar man underlag för bedömning i vad mån importökningen efter 1959 är en normal inkomsteffekt eller påverkad av integrationen. Dels företedde den brittiska ekonomin under 1955—58 praktiskt taget fullkomlig stagnation (industriproduktionsindex oförändrat), dels skedde 1964 en »återgång» genom införandet av den särskilda importavgiften, vilken drabbade även EFTA-varor. Utslaget av dessa »surcharges» är för övrigt klart markerat i diagrambilderna. Det må dock noteras att den ekonomiska expansion som kom i gång i Storbritannien efter 1959 åstadkom en veritabel importexplosion beträffande industrivaror; det finns inga tecken på att denna tendens försvagats under senare år och få indikationer på att EFTA-handeln därvid gynnats speciellt.

De här endast i några huvuddrag redovisade jämförelserna beträffande handelsutvecklingen för EEC och EFTA sammanställs i koncentrerad form i efterföljande tablå. Där redovisas de inkomstsamband (E) som framgått ur importanalyserna för de två perioderna 1955—59 och 1960—65. Normal regressionsanalys har företagits och »förklaringsvärdet» är högt, särskilt för den senare perioden (korrelationskoefficienten  $r$  är i samtliga fall utom ett större än 0,93 och i två fall av tre 0,97 à 0,98).

Importland:	Import från EEC:		Import från EFTA:	
	1955/59	1960/65	1955/59	1960/65
<i>Västtyskland o. Benelux:</i>				
kemiska produkter . . . . .	2,5	2,6	2,3	1,6
maskiner . . . . .	2,9	2,9	2,0	2,0
div. industriprodukter . . . . .	2,0	2,4	2,1	1,6
<i>Frankrike o. Italien:</i>				
kemiska produkter . . . . .	1,3	2,9	0,7	2,0
maskiner . . . . .	1,6	3,3	0,6	2,1
div. industriprodukter . . . . .	1,5	2,4	0,4	2,1
<i>EFTA utom Storbritannien:</i>				
kemiska produkter . . . . .	3,1	1,6	2,2	2,3
maskiner . . . . .	3,6	1,8	1,6	2,3
div. industriprodukter . . . . .	1,6	1,5	1,4	2,6
<i>Storbritannien:</i>				
kemiska produkter . . . . .		3,5		3,0
maskiner . . . . .		4,3		4,6
div. industriprodukter . . . . .		2,9		3,6

Tabellens siffror kan utläsas såsom procentuell tillväxt i importen (till visst land) svarande mot en ökning om 1 % i industriproduktionen (i importlandet). Vad som intresserar är här mindre de skillnader i E-värden man finner mellan EEC- och EFTA-varor; de torde väsentligen sammanhänga med skillnader i varusortiment. Intresset knyts i stället till de systematiska förändringar som elasticitetstalen visar mellan de båda studieperioderna: i båda handelsblocken klara ökningar för internhandeln och minskningar för externhandeln. Frankrike och Italien bör, såsom ovan motiverats, tills vidare betraktas såsom särfall. Det finns dock ingen anledning att inte tro, att den klara diskriminerings-effekt som framträtt beträffande Tyskland och Benelux samt i de små EFTA-länderna icke kommer att uppträda också för Frankrike, Italien och Storbritannien den dag den slutliga tullanpassningen effektueras.<sup>1</sup>

Något om den reella innebörden härav kan lättast demonstreras med ett räkneexempel som här utförs för de små EFTA-länderna. Dessas industri-varuimport var år 1960 från EEC-länder 3,7 miljarder och från EFTA-länder 1,8 miljarder dollars, dvs. dubbelt så stor från EEC. Expansionstakten hade under sista hälften av 50-talet också varit högre för EEC-varorna, för maskiner och kemikalier omkring dubbelt så hög som för motsvarande grupper EFTA-varor. 1965 hade båda dessa varuströmmar ökat, den från EEC till 5,8 miljarder, den från EFTA till 3,4 miljarder dollars. Men ökningen gick nu icke oväsentligt snabbare för EFTA-varorna — för alla de här behandlade industrivarugrupperna hade expansionstakten sjunkit för EEC och ökat för EFTA. Antages nu att det varit fråga om en engångsanpassning i handelsmönstret till de nya preferensförhållandena vilken genomförts under första hälften av 60-talet (det finns dock goda skäl som talar för att omställningen ännu icke är fullständig) så kan »prognoser» utföras beträffande den framtida marknadsfördelningen. Om industriproduktionen i dessa små EFTA-länder under återstoden av 60-talet växer med 5 % per år (vilket är i anslutning till tidigare utfall) så skulle 1970 deras industrivaruimport från EEC uppgå till 8 miljarder och från EFTA till inemot 6 miljarder dollars, vilket är ett stort steg ifrån marknadsfördelningen 1960, då de tog mer än dubbelt så mycket industrivaror från EEC-länder som från EFTA-länder. Om kalkylen fullföljs finner man, att redan före 1975 båda varuströmmarna blivit lika stora för gruppen av konsumentvaror (SITC 6 + 8) vilken tidigare i särskild grad dominerats av import från EEC. Av exemplet framgår sålunda — förutom dessa småländers snabbt

<sup>1</sup> I en intern EEC-studie har *Jan Rydén* visat att inkomstelasticiteten (med avseende på bruttonationalprodukten) för EEC:s totala internhandel ökat från 2,3 under perioden 1953—57, till 3,3 för 1958—62 och 3,4 för 1963—64. Motsvarande siffror för EEC-importen från EFTA var 1,7, 2,0 och 1,5. Rydén anför, att den höga konjunkturen, kapacitetsbrist etc. inom EEC till en början hade en positiv effekt på de närliggande EFTA-ländernas export till EEC som var större än den negativa effekten av tulldiskrimineringen. Siffrorna för 1963—64 uppvisar också återgång. Se även artiklar i *Ekonomisk Revy* januari 1964 och oktober 1965.

ökande beroende av industrivaruimporten och följaktligen av villkoren för deras egen export — att de redan konstaterade förskjutningar som kan knytas till stormarknadsbildningen icke är marginella utan av sådan storleksordning att de över en så kort tid som tio år åstadkommer fundamentala förändringar i handelsströmmarnas riktning och sammansättning.

### *Handelsexpansionens effekt på branschutvecklingen*

På grundval av teoretiska spekulationer om sambandet mellan tullavveckling och importutveckling kom många bedömare till slutsatsen, att effekten av marknadsbildningar som EEC och EFTA icke skulle bli så särskilt stor — i varje fall i jämförelse med andra faktorer, t. ex. skillnader i löne- och produktivitet utveckling. Omläggning av handelsströmmarna skulle också motverkas genom förekomsten av inarbetade försäljningskanaler, speciella varuegenskaper etc.<sup>1</sup>

Det idag föreliggande erfarenhetsmaterialet visar att effekten av de regionala marknadsbildningarna blivit flera gånger så stor som den hypotetiskt beräknade. Det må sägas, att expansionen av internhandeln orsakats främst av andra faktorer än tullarna, av de betydande icke-tariffära faktorer som tidigare berörts. Men dessa kan med lika stor rätt betraktas som sekundära effekter till tullavvecklingen, eftersom de knappast skulle ha framträtt eller kunnat ha utvecklats denna förutan. Ser man marknadsbildningen såsom en *process* och icke såsom en emot tullbortfallet svarande engångsanpassning av prisrelationerna, så blir också det otillräckliga i en marginell analys uppenbart. Det är ju icke fråga om prisanpassning för några enstaka varor — »*ceteris paribus*», allt annat lika — utan om skapandet av en helt ny marknadssituation, där grundelementen är nya stordriftsfördelar, förstärkt konkurrens och omorientering av den allmänna politiken.

Med denna blickpunkt är det naturligt se den ökade internhandeln såsom en yttring av den underliggande, mera svårgripbara integrationsprocessen, såsom symptom på den fortgående fusioneringen av de nationella ekonomierna. Schematiskt sett är det fråga om en tvåsidig strukturrationaliseringsmekanism, vilket ger en dubbel aspekt åt internhandelsexpansionen. Å ena sidan *nödvändiggör* den ökade importkonkurrensen anpassning beträffande produktion och försäljning för industribranscher som haft en mer eller mindre privilegierad ställning på hemmamarknaden. Å andra sidan *möjliggör* de förbättrade villkoren för export — eller om man så vill den ökade hemmamarknaden — för företag och branschgrupper med de erforderliga personella och materiella resurserna bättre kapacitetsutnyttjande och

<sup>1</sup> Parentetiskt må nämnas, att *Faxén* visat, att ändringar i lönekostnad per produktenhet om 15 à 20 % under 1953—62 för flera länder icke medförde förskjutning av exportandelen ens i den riktning som teoretiskt kunde väntas. *Ekonomisk Tidskrift*, 1963: 3.

lönsamhet för befintliga anläggningar samt, på något längre sikt genom specialisering eller utbyggnad, realiserandet av tekniskt optimal produktionsvolym. I båda dessa avseenden ger data om import- och exportutvecklingen upplysning om den pågående integrationen. Vilka länder och vilka industribranscher har särskilt berörts? Den följande översikten begränsas till EEC.

År 1958 importerade EEC-länderna lika mycket industrivaror (cirka 4,5 miljarder dollars) från varandra som från utomstående; Benelux-länderna var redan då för sina inköp mera orienterade inåt än utåt. Efter de sex första marknadsåren, då den externa industrivaruimporten något mer än fördubblats men den interna trefaldigats, har för alla länderna internhandeln blivit störst (för Västtyskland omslag vid slutet av 1965).

År 1958 exporterade EEC-länderna tre gånger så mycket industrivaror till utomstående som till varandra, endast för Benelux-länderna var relationen lägre. Efter de sex första marknadsåren, då den interna industrivaruexporten växt dubbelt så snabbt som den externa, är skillnaden icke längre så stor. Med bibehållen trend blir de båda exportdelarna lika stora 1970, och endast Västtyskland torde då visa ett mindre överskott för externhandeln.

Exporten av industrivaror till omvärlden är sålunda alltjämt ett betydande dynamiskt element för EEC-ländernas ekonomi. Om man emellertid ser på ökningen i årssiffran i förhållande till 1958 (cirka 8 miljarder dollars), finner man att icke mindre än hälften är tysk exportökning. Av den interna handelsökningen, som uppgick till cirka 10 miljarder dollars, faller 7 miljarder på andra EEC-länder än Västtyskland, hälften därav på Benelux-länderna. För EEC-länderna utom Västtyskland kan sålunda redan nu internhandeln betecknas såsom den viktigare expansionsfaktorn.

Internhandelsexpansionen har också varit genomgående: icke för *någon* av de 28 delpositionerna med nämnvärd handel 1958 (räknat på två-ställig SITC-nivå) uppvisades 1964 lägre ökningssiffror än för externhandeln. Endast för kemiska basprodukter och farmaceutiska artiklar, för papper och finmekaniska artiklar dominerade ännu importen från utomstående, men också för dessa grupper expanderar internhandeln snabbare. På exportsidan är handeln med utomstående alltjämt störst för huvuddelen av kemi-gruppen (cirka dubbelt så stor som internhandeln), för maskingruppen (cirka 60 % större) och för flertalet positioner bland övriga industrivaror (men för dessa tillsammantagna endast cirka 10 % större). Tillväxttakten är genomgående väsentligt högre för internhandeln. För några viktigare delgrupper redovisas i efterföljande tablå ökningstalen 1958—64 (1,0 = oförändrad; 2,0 = fördubbling etc.).

	Internhandel	Externhandel:	
		import	export
Kemiska basprodukter .....	2,7	2,3	2,0
Färgämnen .....	3,3	2,1	2,0
Farmaceutiska produkter .....	2,9	1,8	1,7
Plaster .....	4,4	1,7	2,8
Järn o. stål .....	2,3	1,9	1,1
Metaller .....	3,1	1,9	1,2
Metallmanufaktur .....	3,4	2,9	1,2
Mekaniska maskiner .....	2,9	2,4	1,9
El. maskiner .....	3,7	3,2	2,0
Transportmedel (bilar) .....	3,3	1,9	1,5
Instrument .....	3,8	2,9	1,9
Gummivaror .....	3,8	3,1	1,6
Papper .....	2,9	2,3	1,6
Textilvaror .....	3,0	2,0	1,4
Kläder .....	4,3	3,8	2,1
Skor .....	4,5	3,6	2,3

Sammanfattas materialet ländervis kan följande tablå uppställas, där länderna ordnats efter graden av internhandelsexpansionen.

*Ökningstal för EEC-exporten 1958—64*

	Internhandel	Externhandel	Mervärde för internhandeln <sup>1</sup>
Italien .....	6,4	2,7	4,4
Frankrike .....	4,1	1,4	3,7
Nederländerna .....	3,8	1,6	3,0
Belgien/Luxemburg .....	3,0	1,4	2,8
Västtyskland .....	2,9	1,7	2,6

<sup>1</sup> Internhandel om externhandeln oförändrad (kvot = 1,0)

Man noterar främst att industrivaruexporten till omvärlden, utom vad gäller Italien, i allmänhet inte varit särskilt expansiv: endast 40 à 70 % ökning, dvs. 6 à 9 % per år. Däremot uppvisar industrivarugrupperna exportökningar till medlemsländerna om i allmänhet 3 à 6 gånger, minst för Västtyskland och mest för Italien och Frankrike.

Som framgår av ovanstående tablå visar exporten från *Italien* genomsnittligt höga tillväxttal. Stora allmänna exportökningar (5 à 7 gånger internt och 4 à 5 gånger externt) finner man för plaster samt för kläder och skor. Mycket höga tal i internhandeln uppvisar elmaskiner (kylskåp) samt instrument, och lägre tal, men alltså expansion om 7 à 9 gånger, noteras för diverse industribranscher som dock startade från relativt låg nivå 1958, t. ex. för vissa trä- och pappersvaror, för cement och glas samt för metaller (koppar och aluminium).

För *Frankrike* finner man endast fyra industrivarugrupper som fördubblat externhandeln: kemiska basprodukter (51), plaster, den kemiska diversegruppen (59) samt den mekaniska maskingruppen; av dessa har plaster och diverse kemikalier expanderat starkt i internhandeln (6 gånger från en nivå om cirka 7 miljoner). Fyra andra grupper företer kraftig exportexpansion men enbart internt: kautschuk (t. ex. bildäck), metaller (särskilt aluminium), kläder samt möbler. Den stora gruppen transportmedel (bilar) uppvisar betydande internökning (3,5 gånger emot 30 % ökning externt).

För *Nederländerna* finner man att de flesta branschgrupperna knappt fördubblat exporten utåt men uppnått stora ökningar i internhandeln. Två grupper — plaster och instrument — har varit expansiva i båda riktningarna (3,5 externt respektive 7 gånger internt). Ett flertal industrivarugrupper synes ha influerats starkt av marknadsbildningen. Främst gäller detta elmaskiner (hit hör Philips' sortiment), där en internhandel som icke var helt obetydlig 1958 på sex år blivit 10 gånger så stor. Följande grupper har expanderat 4 à 5 gånger internt: transportmedel (flyg), vissa byggnadsmaterial, snickerier, diverse hushållsartiklar av metall samt vissa varugrupper inom kemiska sektorn.

För *Belgien* finner man fem industrivarugrupper med starkt expansiv internhandel: transportmedel (bilar), metallmanufaktur, trävaror (fanér), sanitetsgoods samt skor, av vilka de tre sistnämnda är nya i exporttabellen. För två kemiska branscher, färger och plaster, visas höga expansionstal också externt. Mer än fördubbling av externhandeln uppnår eljest endast tre av branscherna: maskiner, instrument samt kläder. Mindre än fördubbling av internhandeln visar endast en bransch (kolderivat).

Den *västtyska* exportstrukturen, slutligen, synes ännu ha påverkats relativt litet av marknadsbildningen. Allmänt expansiva (3 à 3,5 gånger internt, 2,5 à 3 gånger externt) har varit tvättmedel och plaster på den kemiska sidan samt skor och möbler bland konsumtionsvarorna. Påtagligt expansiva i internhandeln har varit de båda textilgrupperna (65 och 84), vilka från hög nivå ökat 4 à 5 gånger.

När det i föregående avsnitt behandlade materialet om EEC-ländernas exportutveckling sammanställs *branschgruppsvis* så ger detta naturligtvis i och för sig ingen ny information, men det ger ett nytt perspektiv.

Beträffande *verkstadsgruppen* noterar man följande. Internhandelsexpansionen för elektriska maskiner och apparater i Holland och Italien står i särklass (10 gånger från 28 miljoner respektive 20 gånger från 7 miljoner). Den holländska ökningen synes främst gälla diverse elektrisk materiel för montage, den italienska främst hushållsapparater. Gruppen instrument och fmekaniska produkter har expanderat starkt både internt och externt i Italien och Holland, där export förut icke varit särskilt framträdande. Mest expansiva i övrigt (cirka 5 gånger) har varit transportmedelsgruppen i Belgien (bilar) samt i Holland (flyg). Gruppen mekaniska maskiner har

varit särskilt expansiv endast i Italien och Frankrike, vilket synes gälla främst kontorsmaskiner respektive diversegruppen. I övrigt har expansionen inte varit anmärkningsvärt stor eller särskilt koncentrerad till internhandeln.

Beträffande *kemisk industri* finner man följande huvuddrag. Plaster i Frankrike, Italien och Holland samt diverse kemikalier i Frankrike och Italien framträder som de mest expansiva. Speciellt har internhandeln ökat (4 à 5 gånger) för organiska kemikalier i Italien, för färger i Belgien och Holland, för gödselmedel i Frankrike, för farmaceutiska produkter i Italien samt för toalettartiklar i Holland (de sistnämnda dock från lågt utgångsläge). Flertalet tyska kemiska grupper visar obetydligt högre ökningstal internt än externt (för hela kemigruppen 2,5 respektive 1,9 gånger basnivån 1958). Ett flertal belgiska delgrupper visar minskning eller obetydlig ökning av externhandeln samt 2 à 3 gånger ökning i internhandeln, vilken nu blivit den värdemässigt största.

För *övriga* industribranscher visas stor amplitud beträffande internhandeln men relativt ringa utslag för externhandeln, vilket är ett tecken på marknadsbildningens dynamiska effekt för vissa industrier. Endast tre grupper — kläder och skor i Italien samt möbler i Tyskland — visar ökning i externhandeln över 3 gånger basnivån. Högsta siffror för internhandelsexpansion (7 à 9 gånger) uppvisar en rad italienska och franska branschgrupper med mycket ringa export 1958, t. ex. kautschuk, papper, cement och glas, koppar och aluminium. Stor intern handelsexpansion finner man också för de egentliga konsumtionsvarubranscherna (främst textil, beklädnad, skor och »diverse»), särskilt vad gäller Italien men också för Frankrike, Belgien och Tyskland. I övrigt har större delen av branschgruppen intern handelsökning om 2,5 à 4 gånger, extern handelsökning om högst 1,5.

#### *Perspektivet framöver*

Den fria rörligheten av varor inom EEC (såsom också inom Skandinavien) är ett *alternativ* till rörlighet av produktionsmedlen — arbetskraften, kapitalet, företaget. Snabb import- och exportexpansion är sålunda till någon del resultatet av tröghet eller bristande anpassningsbarhet på produktionsidan.

Där det funnits arbetskraft eller underutnyttjad produktionskapacitet har det gått relativt lätt och snabbt att genom produktionsvolymökning dra nytta av de nya avsättningsmöjligheterna i grannländerna. Så har t. ex. den interna handelsexpansionen varit stor just för en del konsumtionsvarubranscher som förut haft avsättningssvårigheter. Där det behövs utbyggnad av ny kapacitet, kräver expansionen uppenbarligen längre tid. Omställning av produktionen och utbyggnad av försäljningsapparaten fordrar också åtskillig förberedelse.



Att de förändrade tendenserna beträffande industrivaruhandeln mellan blocken varit mindre uppenbar och för de utanförstående känts mindre betydande finner — såsom framgått av det föregående — till stor del sin förklaring i att den allmänna ekonomiska expansionen under denna tid, särskilt den inom EEC, varit osedvanligt hög och tidvis präglats av investeringskonjunktur och inflationsbetonad efterfrågan. Å andra sidan har i Storbritannien expansionen brutits av stabiliseringsåtgärder och importen hållits tillbaka av den extra importavgiften. Därtill är att lägga förhållandet att tullpreferensen för »områdesvaror» uppbyggts steg för steg, vilket särskilt för traditionella exportvaror med väletablerade handelskanaler måste ha bidragit till att försena utslaget i handelssiffrorna.

I nämnda avseenden är perspektivet framöver mindre gynnsamt. På EEC-håll räknar man nu ganska allmänt med minskad expansionstakt för återstoden av 60-talet, och man tror sig också om att kunna lyckas bättre än tidigare med att hålla prisuppgången under kontroll. Förväntningar och förhoppningar är i allmänhet av liknande slag inom EFTA-länderna. För importörer och exportörer inom både EEC och EFTA är det vidare ett faktum att räkna med vid försäljnings- och investeringsplaneringen att tullpreferensen respektive tulldiskrimineringen — i den mån det inte redan skett — snart etableras till sitt fulla belopp. Att de positiva, handelsskapande krafterna sålunda försvagas samtidigt som de negativa, handelsnedvridande krafterna förstärks är icke det minst sannolika utvecklingsalternativet för den närmaste tiden.

Internhandeln skulle sålunda komma att fortsätta öka väsentligt snabbare än externhandeln ännu åtskillig tid och, under de närmaste åren, troligen icke i nämnvärt avsaktande tempo. I det läge av »full» och »överfull» sysselsättning, som utmärker de västeuropeiska industriländerna vid mitten av 60-talet, torde fortsatt internhandelsexpansion dock komma att få större återverkan än hittills på den industriella strukturen. Eller omvänt, en fortsättning av denna handelstrend torde ha som *förutsättning* ändringar i den ekonomiska strukturen, såväl på företags- som på branschplanet. För vissa sektorer kräver kapacitetsutvidgning betydande arbetskrafts- och kapitaltillskott. För andra sektorer minskar räntabilitet och självfinansieringsförmåga genom ökad konkurrens och högre löner. Organisatoriska och finansiella faktorer torde komma att spela stor och ökande roll i denna omställningsprocess.

### KAPITEL III

#### Industri- och branschutveckling inom den gemensamma marknaden

*Tullavvecklingen mellan de Sex har för företag verksamma inom Gemenskapen betytt ökade marknader och förbättrat konkurrensläge i förhållande till utomstående. Men efterfrågan på industriprodukter har influerats också av andra faktorer, och den har förändrats i olika grad för olika produkter. Nya varor och ny teknik har påverkat avsättningsläget för många industribranscher. Produktionskapaciteten har påverkats genom förändringar i arbetskraftsvolymen, genom nyinvesteringar och genom arbetsmetodernas utveckling.*

*I detta kapitel diskuteras den pågående omvandlingen av industristrukturen i vad gäller större industribranscher inom EEC: Har utvecklingstendenserna från 50-talet brutits? Beror det på marknadsbildningen? Vilka branscher är expanderande? Hur utvecklas investeringar och produktivitet? Kan man dra några slutsatser beträffande framtiden?*

#### *Tillväxt och struktur — den grundläggande problemställningen*

De västeuropeiska ekonomierna har under efterkrigstiden uppvisat praktiskt taget obruten expansion. Ett väsentligt drag har därvid varit att industrins produktion ökat i snabbare takt än den totala nationalprodukten. Detta har kunnat ske dels genom att insatsen av arbetskraft ökat, dels genom en omfattande nyinvesterings- och rationaliseringsverksamhet. Industriexpansionen har varit förenad med betydande strukturförändringar, främst *mellan* industribranscher, vilket industristatistiken utvisar, men också *inom* branscherna, om vilket den statistiska informationen är sämre.

Det är naturligt att i första hand söka strukturförändringarnas anledningar i förändringar på *efterfrågesidan*. Redan förhållandet att utvecklingen i industriländerna uppvisar en hög grad av likformighet tyder härpå. Det är *samma* branscher som expanderat, och, om än mindre utpräglat, *samma* branscher som företett stagnation respektive kontraktion. Det är också en av marknadsforskningen väl belagd erfarenhet, att ökning av inkomsten, för hela samhället eller för de privata konsumenterna, leder till förskjutningar i efterfrågans sammansättning — »inkomstelasticiteten» är olika för olika produkter. Därtill kommer att efterfrågeinriktningen till betydande grad har påverkats av den ekonomiska politiken, positivt genom att viss produktion befordrats (t. ex. järn och stål samt byggnadsmaterial

för återuppbyggnadsbehoven under 50-talet) eller negativt genom att viss efterfrågan hållits tillbaka (såsom genom diskriminatorisk beskattning av bilismen).

Om än den interna efterfrågeutvecklingen sålunda uppvisar stora likheter i de västeuropeiska industriländerna, har den »yttre» efterfrågan, dvs. exportsidan, företett olikheter och därigenom influerat industristrukturen på olika sätt. Den höga allmänna investeringskonjunkturen i Mellaneuropa under 50-talet utgjorde en viktig exportstimulans för länder med en välutvecklad produktion av investeringsvaror, dvs. i första hand verkstadsindustri. På motsvarande sätt verkade under 60-talet en tidvis inflationsartad konsumtionsvaruefterfrågan i vissa länder på *andra* länders industriproduktion och branschutveckling. Några länder — Frankrike, Italien och Storbritannien — var fram till början av 60-talet i stort sett avskärmade från utlandskonkurrens för industriprodukter, medan andra — Västtyskland samt länderna inom Benelux och i Skandinavien — uppehöll ett, i relation till deras totala industriproduktion, betydande handelsutbyte med utlandet. Industrivaruhandelns frigörelse inom marknadsblocken får därför antas, via den »yttre» efterfrågan, medföra förändringar av olika bredd och djup i ländernas näringsliv, främst vad gäller industrin.

Andra primära kraftfält för industriomvandlingen återfinns på *utbudssidan*. Även härvidlag står industriländernas ekonomier under inflytelse av faktorer av generell och grundläggande art. Detta gäller både produktions teknik och produkter. Forskningens och det tekniska utvecklingsarbetets roll härvidlag är allmänt känd. Här må särskilt framhåvas de återverkningar som de nya råmaterialen har icke bara för råvaruproducenterna utan också för efterföljande bearbetningsled. Så har t. ex. de nya syntetfibrer, som utvecklats inom den kemiska industrin i direkt konkurrens med ullproducenter och bomullsodlare, fört till en direkt minskning av den traditionella ylle- och bomullsindustrins marknader. Liknande innebörd har plastområdets utveckling för stål- och pappersindustrin.

Branschutvecklingen under 50-talet, liksom hittills under 60-talet, har haft en väsentlig förutsättning i förekomsten av arbetskraftsreserver och outnyttjad kapacitet. Detta har vad gäller arbetskraft särskilt gynnat expansion i Italien men även i Nederländerna och — genom flyktingströmmen från öster — i Västtyskland. Till detta kommer, att återuppbyggnaden av krigshärjade industrier i betydande omfattning inneburit, att modern produktionskapacitet kommit att ersätta gammal och försliten.

Sistnämnda båda förhållanden har givit en *kvantitativ* karaktär åt utvecklingen: industrins totala produktion och kapacitet har ökat främst genom tillväxten av ett antal nya expansionsindustrier och genom ökat kapacitetsutnyttjande i andra branscher. Det utgör ingen underskattning av hittillsvarande rationaliseringsarbete inom många branscher, att här inledningsvis notera, att omställningsprocessen inom industrin fortsättningsvis torde få

ett allt mera utpräglat *kvalitativt* drag. De expansiva branschernas inflytande kommer — via konkurrens om arbetskraft och kapital — att öka, medan övrig industri — även om marknadsutrymme i och för sig skulle finnas för deras produkter — kommer att tvingas till förnyelse genom arbetskraftsbrist och kostnadstryck. På motsvarande sätt utlöses omstrukturering *inom* branscherna av åtgärder som ett fåtal dynamiska företag vidtar i anpassningssyfte. Effekten förstärks av det förhållandet, att för företagen i många branscher en kraftig produktionsvolymökning därvid synes vara enda vägen till konkurrenskraft, vilket lätt kan komma att kollidera med branschens intresse av balans mellan efterfråge- och kapacitetstillväxten.

Detta ställer slutligen i fokus företagets vilja och förmåga till radikal omställning, marknadskonkurrensens effektivitet samt arbetsmarknadens sätt att fungera, vilka förhållanden i sin tur givetvis icke är oberoende av utformningen av myndigheternas allmänna ekonomiska politik. Men också mera direkta offentliga åtgärder kan komma att erfordras — på nationellt plan eller på gemenskapsnivå — för att underlätta industriföretagens anpassning.

#### *EEC-ländernas utgångsläge*

Industriutvecklingen under 60-talet är i många avseenden en fortsättning av trender från 50-talet, ehuru återuppbyggnaden då ännu satte sin särskilda prägel på produktionsinriktningen. Det har i analyser från 50-talet framhållits att branschstrukturen var tämligen lika i de stora industriländerna<sup>1</sup>. I de flesta svarade metallindustri (innefattande såväl stål- som verkstadsindustri) för 35 à 40 % av industriproduktionen; Holland låg under detta medelvärde och Storbritannien över. Den kemiska industrins andel utgjorde 10 à 12 %, i Belgien och Sverige dock endast 6 %. På livsmedelsindustrin föll i allmänhet omkring 20 % av produktionen, men i importländer som Västtyskland, Storbritannien och Sverige endast omkring 10 %. Beklädnadsindustrins andel uppgick vanligen till 14 à 15 % (i Sverige 9 %) och skogsindustrins till omkring 10 % — i Skandinavien dock det dubbla.

Under 50-talet var kemisk industri den utan jämförelse mest expansiva branschen — 10 à 12 % ökning i genomsnitt per år. Endast stålindustrin i Italien och Nederländerna visade liknande tillväxttal. Produktivitetsökningen i dessa industrier var betydande (8 à 10 % per år) och arbetskraftstillskottet sålunda relativt ringa. God produktivetsförbättring visade också beklädnadsindustrierna, men här vanligen i förening med minskande arbetarantal. Strukturfaktorn — i betydelsen överflyttning av arbetskraft mellan branscherna — spelade under 50-talet en tämligen underordnad roll, utom i

<sup>1</sup> T. ex. FN:s »Some factors in Economic Growth in Europe during the 1950s», Genève 1964.

Frankrike där en utflyttning om 1 à 2 % per år ägde rum från textilindustrin.

Vad gäller EEC-länderna kan sägas, att de 1957 i stort sett hade kommit igenom den svåra rekonstruktionsperioden som följde efter krigsslutet, men att flera av dem trots detta alltjämt hade ekonomiska besvärligheter: att uppnå full sysselsättning, att uppehålla fast penningvärde, att balansera sin utrikeshandel.

Det noteras i den basrapport<sup>1</sup>, vari en särskild arbetsgrupp redovisade »ingångsläget» för den europeiska integrationen, att EEC-området, taget som helhet, befann sig i en utvecklingsfas mellan den relativt enkla ekonomityp, där stor jordbruksandel är ett karakteristiskt drag, och den väldifferentierade ekonomi (typ USA), där servicesektorn dominerar. I EEC var sålunda industriandelen hög (45 %), huvudsakligen såsom följd av den höga siffran för Västtyskland (nära 50 %). Den relativa fördelningen på de sex länderna av industriproduktionen var praktiskt taget identisk med fördelningen av antalet industriarbetare, vilket ansågs tyda på att det, totalt sett, icke fanns några större skillnader mellan deras industrier beträffande struktur, mekaniseringsgrad och produktivitet. I alla länderna gick trenden emot ökande andel investeringsvaror och varaktiga konsumtionsvaror (relationen metall- och verkstadsindustri/livsmedels- och textilindustri = 1,5 i Västtyskland, 1,1 i Frankrike och Italien, 0,95 i Nederländerna och Belgien, vilket jämföres med USA = 1,7 och Storbritannien = 1,6). För Västtyskland noterades högsta expansionstakten för metallindustri, konstfiberindustri, skeppsvarv, bil- och elektromekanisk industri. I Frankrike fann man största ökningen inom kemisk industri, pappers- och grafisk industri samt metallvaruindustri. I Nederländerna visade textilindustrin icke, såsom i övriga länder, svag ökningstakt. I Belgien var industrins expansion endast 2/3 av genomsnittet för Gemenskapen.

#### *Industriutvecklingen efter marknadsbildningen*

Ett perspektiv fordrar en referenspunkt. Det som här redovisas avser utvecklingen inom EEC-länderna 1958—64, och jämförelseperiod är i allmänhet 1953—58. Det är icke utan betydelse vilka tidsperioder som väljes. Bl. a. spelar basårens belägenhet i konjunkturcykeln en viktig roll. Invändningar kan dock resas mot *varje* indelning i perioder av en utveckling som till sin natur är kontinuerlig. Annan motivering för periodvalet skall därför icke ges, än att det främst har bestämts av tillgången på någorlunda enhetligt statistiskt material. Det må dock framhållas, att resultaten icke skulle blivit väsentligt annorlunda, om t. ex. 1959 satts som skiljeår.

<sup>1</sup> »Rapport sur la situation économique dans les pays de la Communauté», Bruxelles 1958.

Först betraktas utvecklingen vad beträffar *arbetskraften*, varom några basdata ges i följande tablå (i miljoner anställda).

	Totala antalet sysselsatta		Därav i industri	
	1958	1964	1958	1964
Västtyskland .....	24,4	26,5	11,7	13,0
Frankrike .....	18,4	19,3	7,2	7,7
Italien .....	18,5	19,4	6,7	8,0
Nederländerna .....	4,1	4,5	1,7	1,9
Belgien .....	3,4	3,6	1,5	1,6
Hela EEC .....	68,9	73,4	28,9	32,3

Det framgår att antalet sysselsatta inom EEC ökat med 4,5 miljoner, varav 3,4 miljoner avsett industrin (som här inkluderar byggnadssektorn). Västtyskland svarar för 2 miljoner av sysselsättningsökningen, Frankrike och Italien för vardera nära miljonen. I Västtyskland och Italien har industri-sysselsättningen ökat med 1,3 miljoner, i Frankrike med knappt 1/2 miljon. Västtyskland är alltså dominerande industrination inom EEC (40 %), men Italien har med förevarande beräkningsgrund passerat Frankrike. Störst har expansionen varit i Italien (ökning 20 %) och Nederländerna (ökning 15 %). Endast i Italien har sysselsättningen minskat utanför industrin, dvs. i jordbruks- och servicenäringarna. Industriandelen har för hela EEC ökat med två procentenheter, från 42 till 44 %. Högst är den alltså i Tyskland (49 %).

Hur ställer sig då utvecklingen efter 1958 i förhållande till tidigare tendenser? Data härom återfinnes i efterföljande tabell.

*Procentuell årlig ökning av bruttonationalprodukt, industriproduktion, sysselsättning samt investering inom industrin*

		Bruttonationalprodukt	Industriproduktion	Arbetare i industrin	Investering i industrin	Per arbetare	
						ind.-prod.	ind.-invest.
Västtyskland:	1953—58 .....	7,0	8,7	2,8	10,4	5,7	7,4
	1958—64 .....	5,8	7,2	1,8	7,6	5,4	5,7
Frankrike:	1953—58 .....	4,6	7,7	0,4	8,6	7,2	8,1
	1958—64 .....	5,3	5,8	1,0	5,8	4,7	4,7
Italien:	1953—58 .....	5,2	7,4	1,6	5,2	5,8	3,6
	1958—63 .....	6,8	11,6	3,7	11,8	7,6	7,8
Nederländerna:	1953—58 .....	4,1	4,9	0,9	4,2	4,0	3,3
	1958—64 .....	5,2	7,9	2,4	12,0	5,4	9,4
Belgien:	1953—58 .....	2,4	3,0	0,0	2,4	3,0	2,4
	1958—64 .....	4,7	6,6	1,3	8,8	5,3	7,4

Anm. Basperiod för arbetarantal 1954—59.

I Västtyskland har industrin icke kunnat uppehålla ökningstakten för arbetskraften sedan flyktingströmmen upphört, men den har — främst genom annan arbetskraftsimport — ändå expanderat med inemot 2 % per år under 1958—64. I Italien har industriexpansionen — alltjämt räknad i arbetskraft — varit dubbelt så hög som i Västtyskland och dubbelt så hög 1958—63 som under åren dessförinnan (för att undvika effekten av den starka konjunkturförsämringen 1964 har för Italien 1963 tagits såsom slutår). Störst har förändringen varit i de små länderna: i Nederländerna, där en blygsam industriexpansion ägde rum under 50-talet, är ökningstakten 2,4 %, den näst största inom EEC. I Belgien, som under 50-talet upplevde en industriell stagnation, har det totala industriarbetarantalet ökat med 1,3 % per år, trots besvärligheter i ett par av landets huvudbranscher.

Av större intresse är uppgifter om *industriproduktionen*. Den kan emellertid öka av andra skäl än uppgång i arbetsstyrkan: genom förbättrade arbetsmetoder, genom investeringar i maskiner och utrustning, genom ökat kapacitetsutnyttjande, genom förskjutning av produktionsinriktning mellan branscher. Här visar länderna olika tendenser. Västtyskland och Frankrike hade höga produktionsökningstal för 1953—58, vilket främst måste skrivas på återuppbyggnadens konto. I dessa länder har ökningstakten avtagit men är alltjämt hög (6 à 7 %). I de andra medlemsländerna har det efter 1958 skett en betydande acceleration: i Italien och Nederländerna med mer än 50 %, i Belgien mer än fördubbling.

Detta har också inneburit, att skillnaden mellan länderna i *nationalinkomstökning* utjämnats. De har alla under 1958—64 realiserat en årlig realtillväxt om 5 à 6 %, något högre i Italien *trots* förekomsten av eftersläpande jordbruks- och servicesektorer, något lägre i Belgien som *konsekvens* av samma förhållande. Tillkomsten av EEC synes sålunda ha medfört ökad enhetlighet i den långsiktiga ekonomiska utvecklingen — till skillnad emot den kortsiktiga konjunkturen vilken tenderat komma i otakt.

Primärt knyter sig dock intresset till frågan *hur* den industriella expansionen kommit till stånd. Det har framgått att endast en mindre andel därav kan hänföras till ökning av arbetskraften, för övrigt under senare år motverkad av minskande årsarbetstid. Till mer än 3/4 — Italien dock 2/3 — har industriexpansionen skett i form av ökning av *produktiviteten*. I alla länderna har, såsom närmare framgår av tabellen ovan, produktiviteten ökat med ungefär 5 % per år under 1958—64. Det innebär stark förbättring för Benelux och Italien, försämring för Frankrike och status quo för Västtyskland i förhållande till åren före 1958.

För vidare förklaring är det naturligt att först vända sig till *investeringsidan*. De jämförelser beträffande investeringsutvecklingen inom industrin som kan göras — och som tyvärr icke alltid har tillfredsställande statistisk grundval — kompletterar det som sagts om produktivetsutvecklingen: fortgående *ökning* i alla länderna av investeringsvolymen. Ökningstakten har

emellertid i Frankrike väsentligt avmattats, i Italien har den fördubblats, i Nederländerna trefaldigats och i Belgien fyrfaldigats. Den har i Västtyskland minskat något från en, för ett utvecklat industriland, så »abnormt» hög nivå som 10 % per år. Den industriella produktionsexpansionen inom EEC kan sålunda sammankopplas med investeringsökning. Än mera markant utslag ger siffror för investering per arbetare — dvs. vad som kan benämnas ökning av kapitalintensiteten. Frankrike uppvisar t. ex. härvidlag en nedgång från 8 till mindre än 5 procents ökning per år.

I produktivitetssammanhang skiljer man ofta mellan effekten av »kapitalfaktorn» och av den s. k. »teknikfaktorn». Arbeteffektiviteten kan ju förbättras på en mångfald andra sätt än genom direkta investeringar, t. ex. genom förbättrade arbetsrutiner, genom höjning av personalens kvalifikationsgrad eller, för industrin i dess helhet, genom produktionsförskjutning mellan branscherna. Erfarenhetsmässigt har man, inom många industriländer och över längre utvecklingsperioder, kunnat observera förekomsten av en sådan »automatisk» produktivetsförbättring om 2,5 à 3 % per år, vilken sålunda skulle fortgå om investeringen per arbetare uppehölls konstant. Om det antages, att en rationaliseringsprocess av detta slag verkat i alla länderna och i samma utsträckning under den behandlade perioden, kan diskussionen föras ett steg längre och svar ges på frågan hur stor investeringseffekten har varit.

Med *antagande* om 2,5 procents årlig »automatisk» produktivetsökning ger kalkylen följande resultat för kapitalfaktorns inflytande på den industriella produktionsökningen (som jämförelse anges arbetskraftsökningen; enhet är såsom förut procent per år):

*Industrins produktionsökning*

	genom arbetskrafts- ökning		genom ökad kapital- intensitet	
	1953—58	1958—64	1953—58	1958—64
Västtyskland .....	2,8	1,8	3,1	2,8
Frankrike .....	0,4	1,0	4,6	2,2
Italien .....	1,6	3,7	3,2	5,0
Nederländerna .....	0,9	2,4	1,5	2,8
Belgien .....	0,0	1,3	0,5	2,7

Tabellen belyser det *kvantitativa* respektive det *kvalitativa* inslaget i industrins produktionsexpansion. Sålunda skulle 2 à 3 procents produktionsökning per år vara betingad av ökad kapitalintensitet, dvs. av nya, bättre maskiner och fabriker. Endast i Italien och Nederländerna har industrin kunnat mobilisera en ökad arbetskraftsbas, vars bidrag till produktionsökningen i storleksordning kan jämföras därmed. Man noterar också den centrala roll som ökad kapitalbildning spelat i den italienska expansionen, liksom den franska svagheten på investeringsidan under 60-talet.



Det finns emellertid en annan väg att belysa kapitalfaktorns roll, vilken kan tjäna som »kontroll» till föregående kalkyler men också till att öppna diskussionen beträffande en tidigare icke upptagen fråga, nämligen *investeringsinriktningens* betydelse.

Det finns ett tekniskt grundat samband mellan införandet av ny produktionsutrustning och ökad produktivitet för arbetskraften. Man brukar räkna med att »kapitalkoefficienten» är omkring 2, dvs. att ökningen i kapitalintensitet är dubbelt så hög som den produktionsökning den framkallar. I själva verket visar de tidigare redovisade beräkningarna för EEC-länderna en bild som icke är oförenlig med *antagandet* om en sådan genomsnittlig kapitalkoefficient = 2 (eller något högre) och en »automatisk» produktivitetsökning = 2,5 à 3 %. Utgående härifrån ställs nu frågan i omvänd riktning: Hur stor produktionsökning »borde» normalt följa som resultat av den ökade kapitalintensitet, som framgår av ovanstående tabell?

De två metoderna har visat sig ge resultat, som väl överensstämmer för Västtyskland och Frankrike för båda undersökningsperioderna samt för Nederländerna för 1953—58. För Italien har för båda tidsperioderna enligt sistnämnda metod erhållits högre »restvärde» för teknikfaktorn än 2,5 %. Bortsett från bristande precision i beräkningsunderlaget ger detta utrymme för olika tolkningar: *antingen* skulle de italienska företagens och arbetarnas förmåga till »vardagsrationalisering» vara väsentligt större än vad som är normalt i andra länder, *eller* skulle marginaleffekten av en investeringsökning vara högre i Italien än i de andra länderna, vilket icke vore onaturligt med tanke på lägre industrialiseringsnivå och det förhållandevis stora inslaget storföretag. För Nederländerna under 1958—64 och för Belgien blir frågeställningen den omvända, eftersom det som återstår av produktivitetsökning för teknikfaktorn icke blir mer än 1 à 1,5 % sedan kapitalfaktorns bidrag beräknats på nämnda schematiska sätt. Är det rimligt tro, att »vardagsrationalisering» i fabriker är så ringa i dessa länder? Eller är det rimligare peka på att resultaten av de senaste årens kraftiga investeringsexpansion (så hög som 12 % per år i Nederländerna och 9 % i Belgien) ännu icke mognat ut? Eller har investeringarna i relativt hög grad varit koncentrerade till mindre marknadsexpansiva branscher, t. ex. järn och stål i Belgien? Även om valet mellan dessa förklaringsmöjligheter här lämnas öppet, så leder dessa frågor fram till diskussion av branschutvecklingen.

#### *Branschutvecklingen efter marknadsbildningen*

Såsom skett beträffande industrin i dess helhet skall branschdiskussionen föras på tre plan: arbetskrafts-, produktionsvolyms- och investeringsutveckling. Traditionella beteckningar — såsom livsmedelsindustri, textilindustri och kemisk industri — kommer att användas, vilket innebär vissa olikheter mellan länderna i vad gäller branschtäckning. Endast för den järn- och

metallbearbetande industrin har eftersträvats underuppdelning — med hänsyn till gruppens storlek och heterogenitet — men nationellt statistiskt material är ännu föga enhetligt härvidlag. Framställningen, liksom det statistiska materialets redovisning, sker på ländernivå. Det industriella omvandlingsperspektivet inom länderna får dominera över i och för sig intressanta frågor om likheter och olikheter i enskilda branscher. Avslutningsvis ges en analytisk sammanställning omfattande de sex länderna.

Bilden av branschutvecklingen i *Västtyskland* 1958—64 (diagram 13) präglas helt naturligt av den allmänt höga arbetskrafts- och produktionsökningen, och branscherna visar nästan undantagslöst ökning. Tre expansionsbranscher framträder särskilt: bilindustrin både beträffande arbetskraft (per år 6,7 %) och produktion (11,7 %), kemisk industri beträffande produktion (10,5 % emot 3,6 % för arbetskraften) samt den elektrotekniska industrin beträffande arbetskraft (7,0 % men endast 8,8 % för produktionen). Då dessa tre grupper sammanlagt står för cirka 1/4 av industriarbetarantalet och än högre andel av produktionen, kan de utan större tvekan betecknas såsom det dynamiska elementet inom den tyska industrin. Bilindustrins expansion har initierats från efterfrågesidan, både den kemiska och den elektrotekniska industrins främst genom utveckling av nya produkter. Alla är kapitalintensiva branscher präglade av storföretagande. Ehuru betydande exportindustrier, synes inga ha mera allmänt påverkats av marknadsbildningen (såsom tidigare visats har endast vissa kemiska delbranscher — tvättmedel och plaster — företett stark exportexpansion efter 1958).

För huvuddelen av branscherna har expansionen motsvarat mera normala 4 à 6 % per år. Vid sidan av maskinindustrin som väsentligen växt kvantitativt (5,6 % för produktion och 3,5 % för arbetskraft) finner man här de flesta konsumtionsvaruindustrierna. Flera av de sistnämnda utmärks av relativt stagnerande arbetarantal, dvs. av en huvudsakligen kvalitativ tillväxt. Textilindustrin samt läder- och skoindustrin har minskat arbetsstyrkan med 1 à 2 % per år men dock hållit produktionsökningen vid 5 respektive 3 %. För både textil- och beklädnadsvaror har tidigare noterats en påtaglig expansion efter 1958 i handeln med övriga medlemsländer.

Järn- och stålindustrin — som i *Västtyskland* svarar för cirka 10 % av sysselsättningen och som dessutom har indirekt influens på diverse metallbearbetningsindustrier — har 1958—64 såsom helhet varit expansiv (8,3 % för produktion, 2,2 % för sysselsättning) men har efter 1962 mött diverse avsättningssvårigheter och strukturproblem. Direkt recessiva element har varit gruvindustri (kol) och skeppsvarv. Sysselsättningsnedgången har där legat kring 5 % per år. Båda dessa branscher har mött marknadskonkurrens från nya producenter och nya produkter.

En kombination av sysselsättningsökning och produktivitetsökning har sålunda varit utmärkande för större delen av tysk industri. Uppgifter om produktivitets- och investeringsökning i vissa branscher ges i följande tablå.

*Investerings- och produktionsutveckling i Västtyskland 1958—64*  
(% per år)

	Total investering <sup>1</sup>	Investering per arbetare	Produktion per arbetare
<i>Expansionsbranscher:</i>			
Bilindustri .....	15,4	8,2	4,7
Kemisk industri .....	4,7	1,1	6,7
El.-tekn. industri .....	7,6	0,6	1,7
Maskinindustri .....	6,3	2,7	2,0
Järn- o. stålindustri .....	8,5	6,2	6,0
<i>Kontraktionsbranscher:</i>			
Textilindustri .....	— 2,8	— 1,0	7,6
Kolindustri .....	— 7,8	— 2,8	4,9
Varvsindustri .....	— 20	— 16	3,3

<sup>1</sup> Avser 1958—63

I de fem expansionsbranscherna, som tillsammans svarat för cirka 2/3 av den totala investeringsvolymen, har bil- och stålindustrin de högsta investeringstalen och även höga produktivitetssiffror — i båda fallen har investeringarna ökat väsentligt snabbare än sysselsättningen, såsom framgår av tablåns andra kolumn. För den kemiska industrin har investeringstakten icke varit särskilt mycket högre än sysselsättningsökningen. Den utvisar icke desto mindre kraftig produktivetsförbättring, vilket *kan* förklaras av ökat kapacitetsutnyttjande eller av att investeringarna inriktats på vissa nya, starkt expansiva delbranscher, t.ex. petroleum. Anmärkningsvärt är, att verkstadsindustrin, både den elektriska och mekaniska visar så låg produktivetsökning som 2 %. Större delen av branschens investeringsökning har emellertid åtgått till att balansera sysselsättningsökningen. För de i tablån rubricerade kontraktionsbranscherna har avgången av arbetskraft skett så snabbt att icke obetydlig produktivetsförbättring kunnat registreras trots nedgång beträffande investeringarna.

Det som främst skiljer industriutvecklingen i *Frankrike* (diagram 14) från den tyska är att förändringen i sysselsättningen varit relativt liten men produktionsexpansionen ändock betydande. Högst ligger i detta avseende — såsom i Västtyskland — elektroteknisk industri och kemisk industri, vilkas expansionstakt ger dem en särställning (årsökning 10 à 11 %). Mellan 4 och 6 % återfinns pappers- och bilindustri, grafisk industri, järn och stål samt mekanisk industri. I botten finner man varvs- och kolindustrin. Likheten med Västtyskland i den relativa branschutvecklingen är sålunda stor. Endast för kemikalier och vissa maskingrupper har noterats exportökningar av någon betydelse. För kautschuk och bilar har dock exporten till EEC fyrfaldigats, men från en relativt låg nivå.

Följande investeringstablå kompletterar utvecklingsbilden.

*Investerings- och produktionsutveckling i Frankrike 1958—64*  
(% per år)

	Total investering <sup>1</sup>	Investering per arbetare	Produktion per arbetare
<i>Expansionsbranscher:</i>			
El.-tekn. industri .....	13,7	8,2	5,6
Kemisk industri .....	12,5	10,0	7,4
Pappersindustri .....	10,7	8,2	3,9
Bilindustri .....	6,4	4,4	4,1
Järn- o. stålindustri .....	15,2	14,2	4,2
Mekanisk industri .....	12,8	10,8	2,4
<i>Kontraktionsbranscher:</i>			
Textilindustri .....	5,9	7,0	4,1
Varv (inkl. flyg) .....	.	.	— 0,3
Kolindustri .....	— 11	— 12	2,5

<sup>1</sup> Avser 1958—62

De två speciella expansionsbranscherna har haft synnerligen hög investeringsnivå och visar även hög produktivetsförbättring, den elektrotekniska industrin väsentligt högre än i Västtyskland. Även de andra branscherna med stor produktionsökning karakteriseras — i varje fall till och med 1962, senaste år med tillgänglig statistik för investeringarna — av hög investeringsvolym, men utfallet på produktivitetssidan synes blygsamt i flera av branscherna. Nämnade branscher har svarat för cirka 2/3 av totala investeringsvolymen inom industrin. Varken investeringar eller avgång av arbetskraft har varit tillräckligt hög för att nämnvärt påverka produktiviteten i varvs- och kolindustrin.

I *Italien* (diagram 15) utmärks praktiskt taget alla industribranscher av hög expansion under 1958—64. Bilindustrin och den kemiska industrin har haft en årlig tillväxt om över 15 %, grafisk industri, maskinindustri, beklädnadsindustri (som innefattar skor), elektroteknisk industri, träindustri samt järn- och stålindustri visar alla ökningstal över 10 %. Så hög tillväxt har naturligtvis varit förenad med betydande ökning av sysselsättningen (elektrisk industri 9 %, beklädnads- och maskinindustri 5 %). Utrymme har icke desto mindre getts för en allmänt sett hög produktivitetstillväxt. Exporten, särskilt till EEC-länderna, har varit en central expansionsfaktor för den italienska industrin. Speciellt har detta gällt för vissa kemiprodukter och metaller, för elektriska maskiner (kylskåp) samt för beklädnad och skor.

Som framgår av efterföljande tablå, synes investeringsökningen ha varit betydande i flera branscher. Jämförelse måste dock ske med försiktighet, eftersom investeringsuppgifterna omfattar endast 1960—63 och synes vara av betydligt sämre statistisk kvalitet än i de andra länderna. Det må anmärkas att den låga investeringssiffran för kemisk industri beror på att investe-

ringsnivån 1960 var abnormt hög (högre än för alla de övriga expansionsbranscherna sammanlagt).

*Investerings- och produktionsutveckling i Italien 1958—64*  
(% per år)

	Total investering <sup>1</sup>	Investering per arbetare	Produktion per arbetare
<i>Expansionsbranscher:</i>			
Transportmedel (inkl. varv) .....	8,3	3,8	12,1
Kemisk industri .....	6,3	2,7	11,9
El-tekn. industri .....	(- 20)	.	1,6
Maskinindustri .....	11,6	5,6	6,4
Järn- o. stålindustri .....	(69)	.	7,0
Pappersindustri .....	(41)	.	7,0
<i>Kontraktionsbranscher:</i>			
Textilindustri .....	- 2,1	- 2,9	5,1
Gruvor .....	- 6,4	2,7	12,7

<sup>1</sup> Avser 1960—63

För *Nederländerna* (diagram 16) visar alla de egentliga industribranscherna med undantag av kolindustrin betydande tillväxt 1958—64. Mest expansiva har varit kemisk industri samt järn och stål (båda över 12 % per år), pappersindustri, metallindustri samt läder- och gummiindustri. Även textil visar här icke oväsentlig tillväxt (över 5 %). För järn och stål har det varit fråga om en rent kvantitativ tillväxt genom stora nyanläggningar. I övrigt har sysselsättningstillväxten för sistnämnda industrigrupper legat kring 4 à 5 %. Textilexpansionen har dock skett utan ökning av arbetskraften. Det har tidigare visats, att ett stort antal holländska industribranscher ökat sin export till medlemsländerna mycket snabbt. Det gäller exempelvis plaster, elektriska maskiner och apparater samt diverse metallindustriprodukter.

Industriexpansionen har varit förenad med stark investeringsökning i ovannämnda branscher. Med undantag för maskinindustrin, vars siffror dock belastas av förmodad stagnation beträffande varven, har detta inneburit en betydande ökning av kapitalintensiteten för branscherna, vilket dock synes ha gett oväntat små utslag i produktivitetssiffrorna. Som tidigare nämnts kan förklaringen vara, att de senaste årens starka investeringsexpansion ännu icke mognat ut i produktionsökning.

Vad slutligen gäller *Belgien* (diagram 17) har perioden efter 1958 karakteriserats av stark produktionsvolymökning i de flesta industribranscherna (över 5 % för alla utom livsmedel, läder och skor samt kol). Högsta ökningstal ges för maskinindustri, järn- och metallmanufaktur samt träindustri (över 10 %). Pappers- och beklädnadsindustrin, den kemiska industrin, järn- och stålindustrin samt textilindustrin har uppnått produktionsökningar

*Investerings- och produktionsutveckling i Nederländerna 1958—64*  
(% per år)

	Total investering	Investering per arbetare	Produktion per arbetare
<i>Expansionsbranscher:</i>			
Kemisk industri .....	12,1	8,4	8,5
Järn- o. metallindustri .....	12,3	7,3	6,8
El.-tekn. industri .....	21,6	15,9	4,7
Maskinindustri (inkl. varv) .....	1,9	— 0,6	
Pappersindustri .....	22,7	17,4	4,4
Textilindustri .....	15,6	15,9	5,7
<i>Kontraktionsbransch:</i>			
Kolindustri .....	1,7	3,1	0,7

om 6 à 8 % per år. Däremot har sysselsättningsökningen överstigit 2 % endast för ett fåtal grupper.

Tillkomsten av den gemensamma marknaden torde ha varit en väsentlig faktor för denna efter belgiska förhållanden starka industriexpansion. Handelsöversikten har också visat att det endast är en delbransch (kolderivat), som under 1958—64 icke mer än fördubblat sin export till medlemsländerna. Särskilt gynnade synes konsumtionsvaruindustrierna (metallmanufaktur, skor och beklädnad) samt vissa kemiska branscher (färger och plaster) ha varit.

Produktionsökningen har varit förenad med en kraftig uppgång i investeringarna i flertalet branscher, vilket måste ha inneburit betydande förnyelse för de många branscher, som genomlevt praktiskt taget stagnation under hela 50-talet. Produktivetsförbättringen synes emellertid, med få undantag, icke stå i paritet härtill.

*Investerings- och produktionsutveckling i Belgien 1958—64*  
(% per år)

	Total investering	Investering per arbetare	Produktion per arbetare
<i>Expansionsbranscher:</i>			
Maskinindustri (inkl. manufaktur) .....	19,0	15,5	7,6
Järn- o. metallindustri .....	13,3	11,6	5,0
Pappers- o. grafisk industri .....	15,7	12,0	5,7
Beklädnadsindustri (inkl. skor) .....	19,3	18,3	6,9
Kemisk industri .....	11,8	9,4	5,3
Träindustri .....	23,1	22,2	9,7
Textilindustri .....	16,2	15,6	5,5
<i>Kontraktionsbransch:</i>			
Kolindustri .....	— 18	— 10	5,0

Som *sammanfattning* till dessa länderöversikter beträffande branschutvecklingen 1958—64 har i diagram 18 sammanställts uppgifterna beträffande sysselsättnings- och produktions-tendenser inom de särskilda branscherna i medlemsländerna. Detta diagram belyser således *produktivitet*sutvecklingen. Frågan är om det framkommer något allmänt mönster och — i så fall — hur detta förändrats i förhållande till 50-talet.

Först noteras att spridningen är betydande. Några branscher har kunnat åstadkomma en årlig produktionsökning om 8 à 10 % vid sysselsättningsökning om mindre än 1 %. Det rör sig här om beklädnadsindustrin samt trä- och möbelindustrin i Belgien; ett rimligt antagande är att dessa startade från ett läge med lågt kapacitetsutnyttjande. Samtidigt finner man ett flertal branscher med ringa sysselsättningsökning som visat så låga produktionsökningstal som 3 à 4 %. Lägst ligger de franska varven med praktiskt taget stagnerande produktionsvolym och sysselsättning. Två industrigrupper (textilindustrin samt trä- och möbelindustrin i Västtyskland) visar produktionsökningar så höga som 6 % per år vid samtidig minskning av arbetarantalet. Dessa har sålunda haft en förhållandevis god produktivitet-sutveckling. Å andra sidan finner man exempel på branscher som ökat sysselsättningen med 7 à 9 % och produktionen med omkring 10 % (det gäller den elektrotekniska industrin i Västtyskland och Italien). Dessa har sålunda vuxit huvudsakligen kvantitativt; deras produktivitet-sökning är relativt ringa.

Man kan vidare i översikt-bilden notera, att praktiskt taget alla grupper ökat produktionen *mer än* proportionellt i förhållande till sysselsättningen, och att produktivitet-sförbättring sålunda varit en genomgående företeelse. Det ovägda medeltalet för branscherna ligger vid ungefär 2 % sysselsättningsökning och 7 % produktionsökning, dvs. vid en produktivitet-sförbättring kring 5 % per år. Trots olikheter av nämnt slag orienterar sig de punkter som representerar branscherna i en enhetlig riktning.

I diagram 18 har inlagts en »centrallinje» som erhållits vid matematisk behandling av materialet. Denna ger följande genomsnittstal:

Sysselsättningsökning	Produktionsökning
— 2 %	+ 2,5 %
0 %	+ 5 %
+ 2 %	+ 7 %
+ 5 %	+ 10 %
+ 7 %	+ 12,5 %

Utläggs kring centrallinjen ett »spridningsfält» om 1,5 procentenheter på vardera sidan, dvs. en spännvidd om 3 procentenheter i produktivitet, finner man 25 av de 58 branschgrupperna inom detta fält (i diagrammet markerat med streckning). Man finner 16 branschgrupper över och 16 branscher under detta fält, dvs. med »hög» respektive »låg» produktivitet-sökning. Det har redan framgått, att höga produktivitetstal visats främst för den

kemiska industrin, för *vissa* verkstadsbranscher samt några konsumtionsvarubranscher med ringa sysselsättningsökning. Icke mindre än 6 av de 16 branscherna är italienska. De låga produktivitetstalen avser i några fall maskinindustrin och den grafiska industrin, i övrigt konsumtionsvarubranscher med relativt svag sysselsättningsutveckling (livsmedel, beklädnad samt läder och skor). Påfallande många tyska branscher återfinns här.

En jämförelse med 50-talet saknar inte intresse. Därigenom kan bl. a. belysas den influens marknadsbildningen må ha haft på industrins produktivitet. En »produktivitetstablå» för 50-talet (diagram 19) av det slag som förut getts för 1958—64 kan ge underlag för några kommentarer.

Man finner, icke utan förvåning, att »centrallinjen» blir praktiskt taget samma för 50-talet som för tiden efter 1958, så lika att linjerna skulle sammanfalla i ett diagram. De båda utjämningsfunktionerna har följande matematiska form, där  $y$  = produktionsökning,  $x$  = sysselsättningsökning, båda givna i procent per år.

$$1949—59: y = 5,0 + 1,0 \cdot x$$

$$1958—64: y = 4,9 + 1,1 \cdot x$$

$$\text{Korrelationen } (r) = 0,64 \text{ resp. } 0,68.$$

Det finns all anledning att bedöma detta analysresultat med varsamhet. Siffermaterialet är behäftat med diverse svagheter. Branschsammanställningen är icke enhetlig. Medelvärdesberäkningen har vidare skett utan hänsyn till branschernas relativa storlek. Korrelationen är tämligen låg. Den i stort sett oförändrade *total*bilden är emellertid till synes så oförenlig med vad som tidigare visats beträffande expansion och kontraktion av vissa branschers produktion och investeringar att den kräver en förklaring.

En sådan kan *hypotetiskt* skisseras längs följande linjer. Redan återuppbyggnaden efter kriget betydde ny produktionskapacitet, vilket i många branscher och länder kom till uttryck i ökad produktion och produktivitet. Men i andra fall uppkom därigenom icke oväsentliga kapacitetsreserver, särskilt i branscher med oförmånlig allmän efterfrågeutveckling. Med de förbättrade avsättningsmöjligheter, som följde med marknadsbildningen och den allmänna ekonomiska expansionen efter 1958, kunde produktionsökningen till en del ske så att säga »gratis». Vad som visats beträffande flertalet konsumtionsvarubranscher ligger i linje härmed. I flera av länderna kunde utbyggnad ske genom arbetskraftsökning och därmed förenade »normala» investeringar. På annat håll — och i stigande omfattning — krävde produktionsexpansionen dock ökade investeringar för att kompensera för arbetskraftsbrist och för att införa ny produktionsteknik i fabriker. Det kostar mera i investering att växa »kvalitativt», dvs. genom förbättrad produktivitet, än att växa »kvantitativt», dvs. genom ökning i arbetskraftsvolymen. Detta kan vara *en* faktor som förklarar att branschernas genomsnittliga produktionsökningstakt icke nämnvärt förändrats i förhållande till 50-talet. En annan är att utmognadstiden för omfattande investeringsprojekt



är tämligen lång. En tredje är den rent tekniska, att expansionsbranscher med hög produktionsökning icke erhållit vederbörligen ökad »vikt» i den matematiska kalkylen.

### *Strukturomvandling på väg*

De omdömen som den här gjorda översiktliga analysen leder till ligger i linje med konklusionerna i föregående utrikeshandelsavsnitt.

De sex ländernas ekonomier har upplevt en stark expansionsperiod efter 1958, vilket till stor del gällt industrisektorn — det finns till och med skäl att säga att den genererat från industrisidan. Med referens till den starka volymökningen i internhandeln synes det rimligt, att i varje fall sätta graden av industriexpansion i samband med marknadsbildningen.

En mera differentierad granskning har emellertid visat, att expansionen till väsentlig del legat på vissa branscher, särskilt kemisk produktion, transportmedel och elektroteknisk industri. Dessa »expansionsbranscher» har det gemensamt, att de producerar »nya» varor eller använder »ny» teknik samt att de expanderade redan på 50-talet. Det vore därför oförsiktigt, att utan vidare betrakta industriexpansionen såsom en *följd* av marknadsbildningen.

Som visats har expansionen varit förenad med en relativt betydande ökning i industrins sysselsättning. Det har sålunda varit en tillgång, att outnyttjade arbetskraftsreserver funnits inom Gemenskapen och att tillskott kunnat erhållas genom arbetskraftsimport. De berörda industrigrupperna karakteriseras vidare av ett, efter europeisk måttstock, stort inslag av storföretagande samt av växande koncentrationsgrad. Detta förhållande har underlättat exploateringen av ny teknik och anskaffningen av erforderligt kapital för investering i produktion och marknadsföring. Ett betydande och under de senaste åren snabbt växande inslag av amerikansk storindustri inom dessa sektorer har varit en viktig dynamisk faktor.

Vi har emellertid också funnit, att vissa mera traditionella industrier expanderat, men därvid vanligen med den skillnaden att sysselsättningen ökat relativt ringa eller rent av minskat. Detta gäller flertalet allmänna konsumtionsvarubranscher. Härvidlag finns troligen större anledning att knyta expansionen till marknadsbildningen, i varje fall till spridningseffekten av den expansiva och tidvis inflationsbetonade efterfrågeutvecklingen i flertalet medlemsländer.

Slutligen har vi noterat förekomsten av ett antal »krisindustrier», som inträtt i eller synbarligen står inför en mer eller mindre utvecklad krissituation. Så gäller för skeppsvarv och gruvor (kol-, järn-, bly- och svavel-), men också för stål- och textilindustrierna. De primära orsakerna härtill ligger dock mindre i EEC:s tillkomst än i förändrade avsättningsförhållanden på världsmarknaden.

Allt tyder dock på att etableringen av den gemensamma marknaden fört till ökad aktivitetsnivå och höjd investeringstakt i medlemsländerna. Men detta synes icke, i varje fall ännu eller mera allmänt, ha fört fram till realiserade produktivetsförbättringar som är av annan storleksordning än 50-talets (redan bibehållen nivå kan naturligtvis anses som en positiv effekt med tanke på återuppbyggnadskonjunkturen under den första efterkrigstiden).

Produktivitetseffekten för den totala ekonomin genom överföring av produktionsresurser *mellan* branscherna kommer emellertid icke till uttryck i den ovan redovisade sammanfattningen. Vid en översikt på branschplan kommer också endast indirekt till uttryck vad ökad konkurrens och ökat rationaliseringstryck har betytt för företagsstrukturens omvandling. Även utanför de här rubricerade expansionsbranscherna finns det expansiva företag, och deras produktionsökning är utan tvekan delvis resultat av en branschrationalisering, som bl. a. skett genom företagsnedläggningar och -omgrupperingar. Marknadsbildningen må ha haft *sin* del däri, men då kanske icke främst genom den omedelbara effekten på varuhandeln utan genom att det i samband med nyinvesteringar skett en diskontering på längre sikt av stormarknadens villkor och möjligheter.

Arbetskraftsbrist och kapitalknapphet kan väntas bli en starkare verkande omvandlingsfaktor än tidigare. Det lediga produktionsutrymme som fanns i många branscher och företag är redan taget i anspråk. Därigenom ökar de expansiva näringarnas och företagens tryck på övriga sektorer, respektive på konkurrentföretagen i branschen. Strukturproblemen kommer att framträda med ökad skärpa. *Om* den nödvändiga omställningen icke sker tillräckligt snabbt — och det finns betydande institutionella hinder — så blir den oundvikliga följderna minskad produktivetsökning i industrin och avmattning av den allmänna ekonomiska expansionstakten.

## KAPITEL IV

### Den nya energibalansen

*Energibehovet ökar snabbt i alla utvecklade industriländer. I Europa — liksom senare i USA och Sovjet — var koltillgången den bas kring vilken den första industrialiseringen utvecklades, och en omfattande omlokalisering av produktionen skedde till koldistriktet. Nya energikällor har genom teknisk och kommersiell utveckling kommit att få ökad betydelse. Till skillnad från USA och Sovjet har Europa därvid kommit att bli allt mera beroende av importbränsle. För EEC är importandelen 50 %, för Storbritannien är den 33 % och i båda fallen snabbt ökande.*

*I första hand har detta skapat omställningsproblem i de energiproducerande sektorerna — kontraktion för kol, expansion för olja och naturgas. Men också den övriga industrins struktur och lokalisering påverkas. I de gamla centrala industriområdena har för första gången etablerats en effektiv energikonkurrens, vilket betyder omprövning av både teknik och lokalisering. De nya energikällorna har öppnat utvecklingsmöjligheter för en del tidigare mindre gynnade trakter i Europas periferi — vid Medelhavet och kring Nordsjön. Ansträngningarna att komma fram till en nationell och kommunautär samordning för hela energisektorn — en energipolitik — stimuleras av att de akuta omställningsproblemen är direkt koncentrerade till vissa branscher och regioner.*

#### *Energikonkurrensen*

Ett enkelt och naturligtvis något förenklat sätt att beskriva den nya energisituationen är att notera, att medan industrin tidigare sökte sig till energikällorna det idag är energin som förflyttas till produktionscentra. Koltillgångarna i Västeuropa och USA exploaterades och industrin koncentrerades däromkring därför att de var åtkomliga för traditionell gruvteknik och låg centralt i förhållande till arbetskraftsresurser och avsättningsmarknader. De avlägsna oljetillgångarna i Orienten, däremot, saknade länge även lokalt intresse — de låg i ogästvänliga trakter och utvinning krävde en komplicerad kapitalintensiv teknik.

Förändringen är i första hand en transportrevolution. Allt större och bättre utrustade fartyg transporterar bränsle till Europa från översjöiska produktionsställen. Atlantfrakten för kol har sjunkit från 7 dollars per ton under 50-talets första del till 3 à 3,50 under 60-talet. Av tretton koltransporter-

terande fartyg om över 30 000 ton gick (1964) elva i trafik på Antwerpen—Rotterdam—Amsterdam—Hamburg. Av fartyg i »bulkfrakt» var då endast sex större än 35 000 ton, av nybeställt tonnage över 20 %. Den franska statliga elproduktionsgruppen (E.D.F.) har t. ex. beställt specialbyggda fartyg för koltransport på över 80 000 ton. För större, automatiserade fartygsenheter beräknas en fullt räntabel Atlantfrakt ligga ett bra stycke under 3 dollars per ton. Det stora fraktutbudet från halvstort och halvmodernt tonnage ger förväntan om fortsatt fraktsänkning.

Motsvarande gäller oljefrakter. Tankflottan har ökat med 5 à 6 miljoner ton (dödvikt) årligen, och de nya enheterna är praktiskt taget aldrig mindre än 45 000, vanligen betydligt större än 75 000 ton. Japanska varv har nu 250 000-tonnare på ritbordet. Fraktsatsen för stort tonnage har sjunkit stegvis från index 125 (av »flat-rate») under 1958 till 60 à 70 under senare år. Ingenting i fraktmarknaden talar för omslag under överskådlig tid. Varvsindustriens internationella krisläge är naturligtvis *en* faktor i den gynnsamma fraktbilden.

Än mera genomgripande har i Västeuropa verkat — och kommer att verka — konstruktionen av ett nät av oleodukter (»pipe-lines»), som leder från ett antal specialiserade storhamnar (Lavera och Genua vid Medelhavet, Le Havre, Rotterdam och Wilhelmshafen vid Kanal- och Nordsjökusten) direkt in till nyanlagda raffinaderier mitt i konsumtionscentra (Karlsruhe, Strasbourg, Gelsenkirchen och Köln vid Rhen, Ingelstadt vid Donau). Inom EEC uppgick sådana oljeledningar (början av 1965) till 3 000 kilometer och förberedelsearbete pågick för ytterligare 2 000 kilometer. Under 1964 transporterades en fjärdedel av importoljan på detta sätt och en tredjedel av raffinaderikapaciteten kunde betjänas.

Förändringarna är emellertid också en fråga om ny teknik vad gäller utvinning och användning av energi. Trots all mekanisering kräver kolbrytning relativt mycken arbetskraft. Fortgående löneökningar och minskande arbetskraftstillgångar i Europa utgör därför en stark belastning på de kolproducerande företagen (arbetslönen utgör 50 à 60 % av produktionskostnaden). Prospektering, utvinning och distribution av olja sker i stora kapitalstarka, primärt internationella och vanligen integrerade företagsenheter med betydande både teknisk och kommersiell slagkraft. Skillnaden må illustreras med följande siffror beträffande omsättning per arbetare: amerikanska storproducenter av olja 70 à 80 tusen dollars, tyska kolproducenter och franska »Charbonnages» 25 à 30 tusen DM respektive francs — dvs. mindre än en tiondel, eller samma som för engelska »Coal Board» med cirka 5 000 dollars omsättning per arbetare.

Förändringarna har medfört att åtskilliga geografiska och tekniska skiljemurar på energisektorn raserats. Energimarknaden har internationaliserats, och för första gången har i Europa utvecklats en effektiv konkurrens mellan energislagen. Cirka 70 % av det totala energibehovet anses nu utgöra »en

kalorimarknad» där pris och lätthanterlighet är avgörande. Substitutioner går även in på de två sektorer som brukar betraktas såsom specifika kol konsumenter, nämligen järn- och stålindustrin samt värmekraftcentralerna (för elproduktion).

Den nya energisituationen berör sålunda på ett särskilt ingående sätt gamla industricentra på kontinenten och i England, vilka ju byggdes upp kring kolets de facto-monopol. Det är symtomatiskt att medan energibehove i kolproducerande Västtyskland på tio år ökat med 70 miljoner ton, så har kolförbrukningen minskat med 25 miljoner ton.

Det är också uppenbart att i detta läge energiförsörjningens kostnads aspekt fått ökad betydelse. Så ligger t. ex. en icke ringa del av förklaringer till »det italienska undret» däri att energipriset sänktes med 35 à 40 % när den marginella försörjningskällan försköts från nordeuropeiskt kol till olja från Libyen. Studier av »energiinnehållet» i olika industriprodukter (inräknat energiåtgång för råvaror, halvfabrikat, transporter etc.) visar på stor spridning mellan branscherna. I en första grupp, som omfattar stålindustri, kemisk industri, viss metalltillverkning, cementindustri, keramisk industri samt glasbruk, är energikostnaden av storleksordningen 15 à 20 %, för järn och stål upp till 25 %. I en andra grupp, främst den mekaniska och elektriska verkstadsindustrin, ligger kostnadsandelen kring 10 %. Till en tredje grupp, slutligen, med energiandel icke överstigande 5 % räknas de flesta livsmedelsindustrier och i övrigt den lätta konsumtionsvaruindustrin. För den sistnämnda industrigruppen är naturligtvis helt andra faktorer än energitillgången lokaliseringsavgörande. För den första gruppen, däremot, är energiposten av sådan relativ vikt, att det nya energiläget icke kan undgå att på ett ingripande sätt påverka företagets produktionsteknik och lokalisering. De regionala prisdifferenserna, som i Tyskland och Frankrike uppgått till 30 à 40 %, har under senare år starkt reducerats, vilket också visar på både nya substitutionsmöjligheter mellan bränsleslagen och förändrade lokaliseringsvillkor för energikrävande industriproduktion.

Expansion och substitution på energimarknaden har i industriländerna på kontinenten förlöpt synnerligen snabbt — under senare år så snabbt och oväntat att prognoser från 1962 redan är helt överspelade. I Storbritannien — där energiproblemet ställs på i princip likartat sätt — har utvecklingen, bland annat på grund av lägre allmän framstegstakt, varit mindre dramatisk men icke desto mindre aktualiserat samma strukturproblem. Efterföljande tablå ger några bakgrundsdata jämte aktuella prognostal för 1970 och 1980 beträffande förbrukning av primärenergi (kvantiteter är reducerade till det gemensamma energimåttet »tec» — ekvivalenta stenkolston).

Kolet är i Storbritannien alltjämt huvudenergikälla såsom det var för EEC fram till 1960. I den engelska vitboken »Fuel Policy» räknar man med att först 1970 kolandelen skall ha sjunkit till hälften, eller den nivå som EEC uppnådde 1960. Även en annan skillnad observerar man: den totala energi-

	1950	1960	1965	1970	1980
<i>EEC:</i>					
Milj. tec .....	290	460	600	740	1 130
Andel i %:					
kol .....	72	53	38	27—30	17—22
olja o. gas .....	13	31	49	58	60—65
<i>Storbritannien:</i>					
Milj. tec .....	225	265	285	340	.
Andel i %:					
kol .....	90	74	65	52	.
olja o. gas .....	10	25	33	42	.

förbrukningen har ökat, och väntas öka, väsentligt snabbare inom EEC än i England. Den större »stabiliteten» i England synes sålunda också vara resultatet av ett lägre »mekaniseringstempo» liksom av en industriell struktur dominerad av kolförbrukande tunga, icke särskilt expansiva industri-grenar. Gemensamt drag är oljans snabba frammarsch, från 10 % till hälften av energibasen inom Gemenskapen och tredjedelen i Storbritannien mellan 1950 och 1965.

Inom CECA räknar man med att kolandelen för medlemsländerna skall ha fallit till under en tredjedel 1970 och motsvarande ökning ha skett för olja och gas. Detta är dock betingat av så många politiska »om», att prognosen måste uppfattas såsom endast *ett* alternativ — och kanske inte ens det mest sannolika. Huvudfrågan är därför vilken politik som kommer att bedrivas: blir det en kolpolitik eller en energipolitik, blir det en nationell politik eller en gemenskapspolitik? Innan denna fråga angrips skall ges några korta översikter beträffande tendenser och problem för de särskilda energislagen.

#### *Kol — en industri i kris*

Det är väsentligen två faktorer som dominerar kolekvationen och bestämmer gränserna för möjliga lösningar: (1) Kolindustrin är alltjämt en av de stora industrierna i Tyskland, Frankrike, Belgien och i England, den är relativt koncentrerad, och den är belägen i utvecklade industriregioner. (2) Kol är ännu under åtskillig tid enda inhemska bränsle som kan svara för en avsevärd del av energiförbrukningen. Den första faktorn har främst socialpolitisk, den senare försörjningspolitisk relevans. Ingen »rent ekonomisk» lösning av kolfrågan är således förutsebar eller ens möjlig.

Kolindustrin inom EEC hade ännu vid slutet av 50-talet mer än 1 miljon anställda. Såsom framgår av efterföljande tablå har nedgången varit snabb under 60-talet: 1/4 miljon har lämnat kolindustrin, i genomsnitt inemot 50 000 arbetare årligen. Störst har nedgången varit i Tyskland och Belgien.

*Antalet anställda (i tusental) vid början av året*

	1960	1965	Därav utlänningar
EEC .....	950	740	16 %
Västtyskland .....	530	400	7 %
Frankrike .....	230	190	21 %
Belgien .....	130	90	51 %

Det finns anledning tro att avgången huvudsakligen bestämts av efterfrågan på arbetskraft från *andra* sektorer av ekonomin. Den stora avgången just i Tyskland och Belgien talar härför, liksom den betydande tillförseln av utländsk arbetskraft. I Belgien utgörs nu mer än hälften av arbetskraften av utlänningar vilka — till icke obetydliga kostnader — får rekryteras allt längre bortifrån (vid utgången av 1965 t. ex. 5 000 araber och 8 000 turkar). Den oskolade utländska arbetskraften torde till cirka 90 % gå till underjordsarbete. I Belgien är sålunda mer än 2/3 av underjordsarbetarna utlänningar. Förhållandet torde vara likartat i de franska koldistrikten i norr (Nord-Pas de Calais).

Kolföretagen har emellertid samtidigt kunnat genomföra en icke obetydlig koncentration. Av 400 gruvor i drift 1957 (då kolproduktionen låg vid maximum) har icke mindre än 150 nedlagts, 60 i vardera Tyskland och Belgien och 30 i Frankrike. Antalet enheter i Belgien har därmed minskats till hälften. Helt naturligt är det marginella, ofta små enheter som lagts ned, och den totala utbrutna kvantiteten har — utom i Belgien — minskat endast obetydligt (totalt från 240 miljoner ton 1957 till 220 miljoner 1965).

Även på annat sätt har det skett produktivetsförbättringar. Genom allmän mekanisering etc. har t. ex. produktionen per underjordsarbetare ökat med 50 % — från 1,6 till 2,4 ton per dag. För UK och Sovjet anges också siffror kring 2 ton per dag, för USA 12 ton, varvid bör uppmärksammas att de amerikanska kolformationerna är väsentligt mera gynnsamma ur brytnings-synpunkt än de europeiska.

Produktivetsförbättringen har dock icke hållit jämna steg med löneutvecklingen. Mot en från 7 till 3 % fallande produktivitetsserie under 60-talet står timlöneökningar om 6 à 10 % och totala lönekostnadsökningar om 10 à 15 % årligen. Därmed har kolindustrins räntabilitet försämrats starkt. Sedan 1961 uppvisas också snabbt fallande investeringssiffror. Från den »normala» investeringsvolymen om 150 à 200 miljoner dollars på 50-talet har man kommit ned till 40 miljoner för 1964, varav i sin tur endast hälften avsåg den egentliga brytningen. Kolindustrin företer sålunda två klara symptom på en »sjuk» industri — arbetskraften försvinner där det bjuds sysselsättningsalternativ och nyinvesteringsviljan sjunker.

Detta leder över till den andra aspekten på kolfrågan: säkerheten i energiförsörjningen. Men är kolindustrin den säkraste energiförsörjningskällan? Kommer icke arbetskrafts- och kapitalbrist att snart leda till omfattande

driftsinskränkningar? På denna punkt måste redovisas skilda uppfattningar.

Först kolproducenterna, inklusive de berörda fackförbunden — den s. k. Ruhr-lobbyen och motsvarande. Dessas huvudargument förblir den säkra tillförseln i perspektivet av ett starkt ökande energibehov framemot år 2 000: »ett högre energipris är en försäkringspremie». Sidoargument: atomkraften kommer länge än att vara dyrbar, och tillgängligt atombränsle för övrigt otillräckligt. Deras krav är två, nämligen ett fastställt produktionsmål såsom underlag för långtidsplaneringen — »Versicherung aber nicht Garantie» — samt prisstöd för inhemskt kol relativt importkol och -olja. I sistnämnda avseende har redan åtskilligt utförts. Kolimporten är reglerad, oljan beskattad, och diverse direkta subventioner utgår — enligt CECA i de tre kolproducerande länderna uppgående till 5 à 6 dollars per ton, vilket till större delen avser av staten »övertagna» sociala kostnader för arbetskraften. Bibehållen kolproduktion skulle fordra ytterligare åtgärder för marknadsskydd och omställningshjälp.

Mot kolproducenternas argument står synpunkterna från de tre stora energiförbrukarna — stålindustrin, värmekraftverken och hushållssektorn.

Stålindustrin som är en dominerande kolförbrukare (cirka 1/4) begär klart besked om kolpriserna med hänvisning till egna avsättningsbekymmer och egen investeringsplanering. Holländsk stålindustri får USA-kol till 4 dollars lägre pris per ton än Ruhr-industrin kan erhålla Ruhr-kol. Det nyanlagda stålverket invid Gent tar kol över Atlanten 4 à 5 dollars billigare per ton än från de 50 kilometer därifrån belägna belgiska gruvorna. Komplettera prisbilden med upplysningen att dagspriset för amerikanskt kol cif Europahamn ligger vid 11 dollars per ton, och att detta pris, med hänsyn till amerikanska produktionsreserver och -metoder samt utvecklingen på transportsidan, av fackmän betraktas såsom ett »bestående» pris. Det finns endast två vägar — anför stålfabrikanterna — antingen fri tillgång till amerikanskt kol, eller ett »på något sätt» reducerat pris på det europeiska. (Man skall notera att en stor del av järn- och stålindustrin ingår i bruksenheter som också är kolproducenter; mer än en tredjedel av den tyska kolproduktionen sker i sådana kombinerade enheter.)

Värmekraftverken — dvs. elproducenterna — som är mest expansiva av de stora energiförbrukarna och som svarar för cirka 20 % av konsumtionen av primärenergi, karaktäriseras av att nyinvesteringarna till övervägande del nu avser reversibla enheter som lätt kan omställas till annat bränsleslag. Under senare år har 1/3 av nyinvesteringarna skett i enheter för kol/olja, och denna tendens har särskilt gällt Tyskland, vars elcentraler hittills haft den största relativa kolförbrukningen (90 % emot cirka 2/3 i Belgien, Frankrike och Holland). Synnerligen lockande för dem är naturligtvis ökad tillgång på amerikanskt kol, och fortsatt substitution av olja emot kol — så långt teknik och importregleringar tillåter — befordras av ett oljepris som, räknat per ekvivalent stenkolkston och inklusive skatter, uppgår till 11 à 15



dollars emot 15 à 17 dollars för europakol (före skatt är oljepriset, utom i Frankrike, 8—10 dollars per tec).

Det har, slutligen, under 1965 allvarligt skakat kolproducenterna att för första gången kol- och koksleveranserna till hushållssektorn — som är större avnämare av fasta bränslen än stålindustrin — reducerats på ett sätt som icke kan förklaras av temperatur- och lagerförändringar. Man vet att för denna förbrukarkategori det förestår en omvälvning nu när naturgasen från både söder och norr avancerar in emot de centrala, tätbefolkade konsumtionscentra. Det kan tilläggas att under 1960—65 kolet förlorat 1/3 av marknaden på andra industrier än järn, och 1/2 på transportsektorn.

Redan för 1970 är utsikterna dystra för kol. Järn- och stålindustrin räknar med att kunna minska inmatningen från 700 till 600 kilo koks per ton tackjärn, och även om stålproduktionen väntas öka, så är det säkert att en stor del av den nya kapaciteten placeras i kustlägen och sålunda ogynnsamt i förhållande till det inhemska kolet. För övriga energiförbrukande industrier kommer övergången till olja och gas sannolikt att gå snabbare än tidigare. År 1970 kan kolförbrukningen i denna sektor ha fallit till 1/3 av 1960 års volym. För hushållssektorn blir perioden 1965—70 utan tvekan dramatisk (bortfall av 1/3) om motåtgärder icke vidtages; dock måste noteras att enbart förbättrade prisrelationer för kol knappast hjälper. Kolindustrins förhoppning står till storförbrukaren värmekraftverken. Dels kommer dessas kapacitet att öka, dels menar man att förbättrad prisrelation där är operativ. Avsättningsökningen skulle kunna bli så stor som 30 à 40 % beroende på vilket stöd som ges åt kolet.

Vilken andel importkolet kommer att ta av en till 200 à 230 miljoner ton beräknad totalförbrukning beror främst på importpolitiken. Behålls nuvarande regim räknar man med en importkvot om 30—40 miljoner ton, vilket ger en avsättningsram för den inhemska kolindustrin *icke större än* 170 à 200 miljoner ton. Detta innebär en reduktion »i bästa fall» om 30 miljoner ton i förhållande till 1965, vilket är dubbelt så mycket som under förra femårsperioden. Under andra, icke särskilt osannolika förutsättningar skulle bortfallet kunna bli dubbelt så stort. En häremot svarande nedbantning av produktionskapaciteten kan icke väntas ske utan att sysselsättningsproblem uppstår.

För sin del stannar CECA:s Höga Myndighet vid »en ram» om 185 miljoner ton, vilket innebär att 200 000 av de anställda måste »avställas» före 1970. Men icke heller den ramen kan uppehållas utan *ökat* stöd åt kolindustrin. Enbart lönekostnaden beräknas gå upp med 2 à 3 dollars per ton.

Den politik med ad hoc-ingrepp och -regleringar som myndigheterna både på kontinenten och i England steg för steg letts in på genom utvecklingen inom kolsektorn, blir sålunda för varje dag alltmera komplicerad och kostsam. Så utgick t. ex. år 1965 en miljard DM över tyska budgeten i kolstöd, och engelska regeringen har just nödgats avskriva en räntebärande fordran

på »Coal Board» om 400 miljoner pund. Övertygelsen om att det erfordras allmän omprövning av mål och medel håller också på att mogna fram, och t. o. m. kolproducenterna, som så sent som för två à tre år sedan argumenterade för expansion, torde börja ställa in sig på en »ordnad reträtt». Det är här frågan om samordning av kolpolitiken kommer in.

### Olja

Ännu efter tio år är Suez-krisen 1956—57 en dominant i den europeiska energiekvationen. Då avslöjades på ett chockartat sätt hur beroende det industrialiserade Västeuropa blivit av olja. Sedan dess har oljans relativa andel i energiförbrukningen ytterligare ökat: inom EEC från 30 % 1960 till 48 % 1965, vilket inneburit fördubbling av oljeimporten. Det står klart att huvuddelen av det ytterligare energitillskott som är en förutsättning för fortsatt ekonomisk tillväxt — energibehovet ökar nära nog proportionellt till realinkomsten — under ännu ett kvartssekel knappast kan tas annat än inom olje- och gassektorn. Prognoser för EEC pekar på en andel 1975 kring 60 % för dessa båda bränsleslag. Men räcker oljan till? Kommer inte ökad efterfrågan att leda till högre priser?

Några basdata för oljesektorn inom EEC, varav framgår den ytterst snabba expansionen under 60-talet, ges i efterföljande tablå (kvantiteter i miljoner ton):

	1960	1965	1970
Råolja, import .....	110	225	} 340
» , produktion .....	11	16	
Konsumtion .....	80	185	280
Raffinaderikapacitet .....	150	280	ca 400

Ur rent kvantitativa synpunkter sett anses oljereserverna tillräckliga för att klara av även en expansiv efterfrågeutveckling. Redan prospekterade reserver är mer än trettio gånger större än nuvarande utvinning, och kända reserver om tio gånger denna storleksordning anses kunna exploateras utan nämnvärt ökade produktionskostnader. Det oroande för Västeuropa är således knappast oljereservernas storlek utan deras belägenhet.

I detta avseende har situationen dock förbättrats sedan Suez-krisen. En viktig följd av krisen blev en intensiv oljeletning med nya effektivare tekniska hjälpmedel och utanför de gamla oljeområdena. Fynden i Libyen och Algeriet flyttade med ett slag oljan betydligt närmare Europa. Ökad oljeproduktion i Sovjet har sedan öppnat ännu en inköpsmarknad. Europas oljeimport är således mindre koncentrerad till vissa regioner än tidigare: för EEC:s del nu endast 60 % från Mellersta Östern mot 80 % 1958. Inemot 1/3 av importen 1965 kom från Afrika, endast något över 5 % från öststaterna.

Oljebranschens struktur är en annan faktor av betydelse för säkerheten i tillförseln. De stora oljebolagen — de amerikanska och de europeiska, såsom BP och Shell — har själva allt intresse av en spridning av råvarutillförseln. De är inte längre »grossister i råolja». De har numera över hela Europa egna stora investeringar i oljeledning, raffinaderier och distributionsnät. De satsar också stort på prospektering i nya produktionsområden, varvid främst i europeiskt intresse står kontinentalsockeln i Nordsjön. Bredvid de privata oljebolagen har efter kriget uppträtt en rad bolag, i vilka statliga eller konsumentintressen ingår, som verkar icke bara såsom distributörer utan i full utsträckning på produktionsidan. Det gäller t. ex. det italienska E.N.I., vars chef *Mattei* grundlade det euro-afrikanska oljesamarbetet, och de franska allmänägda oljebolagen (de nu fusionerade B.R.P. och R.A.P.), vilkas insatser i Sahara ledde fram till de stora fynden i Algeriet och Libyen. Både de privata och de offentliga bolagen har intresserat sig för produktion i Europa. Denna är ännu ringa men icke utan betydelse, inom EEC cirka 16 miljoner ton men mindre än 1/10 av importen. Redan under första delen av 70-talet kan läget härvidlag vara väsentligt förändrat, nämligen om det mycket stora prospekteringsarbete som pågår i Nordsjön lämnar de resultat man nu förväntar.

Om säkerheten i tillförseln fått tala emot ökad oljeandel, så är det främst priset som talar för. Det har under senare år skett stora prissänkningar på den europeiska marknaden både på råolja och raffinerade produkter, och nuvarande oljepris (14 à 15 dollars per ton i Europahamn) svarar i stort sett mot det pris som amerikanskt kol utbjödes till, vilket för övrigt är helt naturligt med hänsyn till ökade substitutionsmöjligheter. De väsentliga faktorer som talar för att det för konsumentländerna gynnsamma marknadsläget blir bestående är dels konkurrensen mellan kol och olja, dels den intensiva konkurrensen mellan ett antal stora amerikanska och europeiska oljebolag om den expansiva europeiska marknaden, dels utbudet av råolja från nya lokaler och nya oljeproducenter, av vilka de flesta saknar egna distributionsanläggningar. Förutsättningen är dock att också den differentierade strukturen på de europeiska marknaderna vad gäller produktion, raffinering och distribution av olja kan upprätthållas. De stora oljebolagen har både vilja och förmåga att driva en hård prispolitik — såsom de europeiska kolproducenterna så ofta framhåller — men ingen torde hävda att de kommer att uppehålla ett »onödigt» lågt prisläge.

Sålunda kommer även i fortsättningen problemet om säkerheten i oljetillförseln att få ställas, och med än större skärpa än i dag, eftersom oljeandelen växer och erforderliga kvantiteter mångdubblas. Inom CECA har beräknats, att Västeuropas totala »energiunderskott» — till större delen olja — ökar från 300 miljoner tec 1960 till 1 200 miljoner 1980, vilket vid nuvarande prisläge utgör en valutabelastning av cirka 15 miljarder dollars. Totala oljeköpen i Främre Orienten och Afrika skulle bli 1,5 miljarder ton

(= 2 miljarder tec). Det kommer att förbli en viktig målsättning att gardera sig emot de politiska och kommersiella riskerna för avbrott i tillförseln och manipulation av priserna.

### *Naturgas*

Om storproduktion i Europa ännu mest är en förhoppning för olja så är den redan en verklighet för naturgas. Naturgasen är ju inte någon ny energikälla i Europa, men den hade icke mer än lokal eller regional betydelse före de stora fynden i Sydfrankrike (Lacq 1951) och Nordholland (Groeningen 1960). Av europeiskt intresse är också den största fyndigheten av alla, den kring Hassi R'Mel i Sahara 500 kilometer söder om Alger (1956). Dessa fynd utgör genom sin storlek, sin karaktär och sin belägenhet en helt ny faktor i den europeiska energiförsörjningen. Alla publicerade uppgifter om fyndens storlek är säkerligen försiktigt angivna — de algeriska anges dock uppgå till 1/4 av USA:s totala reserver, och de exploaterade reserverna inom Gemenskapen anses redan omfatta inemot 2 miljarder tec, vilket är tio gånger hela den nuvarande årsproduktionen av kol inom Gemenskapen.

Vad som idag är av vikt att notera är att dessa fyndigheter redan är kommersiellt utbyggda. Från Lacq går ett 3 000 kilometer långt ledningsnät till Parisområdet med en sidolinje västerut (Nantes, Rennes) och en österut (Lyon, Dijon). Produktionen svarar nu för cirka 5 % av det franska energibehovet. Fyndigheten anses icke av intresse utanför det nu täckta konsumtionsområdet.

Annorlunda gäller Holland. Först 1965 var ledningsnätet — till en anläggningskostnad om 400 miljoner dollars — utbyggt så långt att nämnvärda leveranser kunde ske, och man räknar med att 1975 25 à 30 % av Hollands totala energibehov täcks av naturgas. Exporten kommer att bli betydande: 1975 av samma storleksordning som den inhemska förbrukningen. 1967 börjar leveranser till Belgien enligt ett nyligen mellan de båda ländernas myndigheter och gasdistributörer tecknat kontrakt. Gaz de France — det statliga distributionsföretaget — har slutit ett liknande långtidskontrakt för leveranser med början 1968 företrädesvis till Paris-distriktet och till industrierna i nordöst, vilka icke kan täckas från de franska källorna.

Den holländska gasen anses ha en potentiell marknad på upp till 300 kilometer från fyndorten, vilket innefattar en befolkning av mer än 50 miljoner, Europas mest betydande industridistrikt och Gemenskapens viktigaste kolproducerande regioner. Man räknar med att naturgas redan 1970 kommer att svara för 10 % av EEC:s energibehov mot för närvarande 3 %. Man anser också att resultaten från borrhningarna i Nordsjön är sådana, att praktiskt taget obegränsade resurser kommer att stå till förfogande för holländsk och tysk vidareutveckling. Det kan tilläggas att USA:s energibehov till 30 % täcks av naturgas, och att med ändamålsenlig utbyggnad

av transportsystemet en liknande andel på sikt kan bli praktisk politik också för Gemenskapen.

Den för exploatering av naturgas strategiska frågan är priset, vilket — ovanligt nog — icke beror på att det riskerar bli för högt utan på att konkurrenspriset med hänsyn till den marginella produktionskostnaden kan sättas nästan hur lågt som helst. Gasen exploateras och distribueras i både Frankrike och Holland av monopolföretag, i Frankrike helstatligt, i Holland statligt men med stora minoritetsintressen hos bl. a. Shell och Esso. Prispolitiken, framför allt prisdifferentieringen, är därför en känslig fråga som intresserar de stora industriella förbrukarna, hushållssektorn, kolproducenterna, oljeindustrin och inte minst köparna i grannländerna.

Trots att nya stora fyndigheter sålunda kan kommersialiseras under de närmaste åren väntar man sig en säljarens marknad för naturgas. Priset blir mera en funktion av priset på andra bränslen än av produktions- och distributionskostnader, och expansionen en funktion av utbyggnaden av ledningsnätet. Av nu kända prislistor framgår att storförbrukare i Holland får gas billigare än olja. Med hänsyn till transportkostnaderna kommer priset i Belgien och Frankrike sannolikt att ligga cirka 20 % högre, vilket är något högre än nuvarande pris för tung eldningsolja.

På grundval av enbart tekniska omständigheter, t. ex. enklare installationer, anses gas ha ett »mervärde» i förhållande till kol om i varje fall 10 % för användning i värmekraftverk, om 15 à 20 % inom cementindustrin, samt om mer än 25 % inom viss metallurgi. I andra fall, såsom för glasbruk, keramisk industri och för hushållssektorn, är det lätthanterlighet, frånvaro av lagringsproblem etc. som ger preferens för gasen. Huvudprincip för gasbolagens prissättning torde sålunda bli »anpassning» till den konkurrenssektor som bedöms viktigast, vilket naturligtvis också innebär att gaspriset blir ett viktigt energipolitiskt instrument.

De viktigaste förbrukarkategorierna för naturgas torde sålunda bli: (1) hushållssektorn, där gasen kommer att ersätta koksgas och konkurrera med den lätta eldningsoljan; (2) industrin, i stigande omfattning, beroende på prisrelationen till europeiskt stenkol; (3) värmekraftverken, under en introduktionsperiod främst i avsikt att komma upp till ekonomisk transportstorlek, i övrigt för att ta »topparna» i elproduktionen.

Den holländska naturgasen kommer på grund av sin lokalisering att utöva ett starkt konkurrenstryck på den europeiska kolmarknaden. Det kan förutses att den under närmaste femårsperiod kommer att ta över en stor del av hushållssektorn, vissa energikrävande äldre industrier samt större delen av inom distributionsområdet nyanlagd industrikapacitet. Om prisläget sätts tillräckligt lågt hotas kolindustrin också inom dess starkaste fästen: stålindustrin och värmekraftverken. Vad gäller konkurrensfronten emot olja är det icke orimligt anta, att de starka band som finns mellan olje- och gasproducenter kommer att leda till en koordinering, vilken respekterar konsumenten

tens fria val. Emellertid utgör expansion av den europeiska naturgasen en faktor som verkar för uppehållande av ett lågt pris i Europa för eldningsolja.

Det bör understrykas att de nya olje- och gasfyndigheterna, vilkas inverkan på energibalansen här behandlats, blir av betydelse för lokalisering av nya industrier. Oljetillförseln från Sahara har redan skapat stora industri-anläggningar kring hamnar och raffinaderier i tidigare underutvecklade trakter i södra Frankrike och Italien samt på Sicilien. Afrikansk oljeexport via Trieste och den under byggnad varande transalpina oljeledningen (T.A.L.) samt planerad export av »flytande» naturgas från Afrika kan göra Triesteområdet till ett nytt industricentrum. De holländska gasreserverna utgör starka incitament för lokalisering respektive omlokalisering av energikrävande industriproduktion till fyndorten (priset är i provinsen Groeningen 5 % lägre än i andra delar av Holland). De italienska erfarenheterna, liksom expansionen kring Lacq, tyder också på att det kan vara lika mycket såsom råvara för viss kemisk industri som naturgasfyndigheterna konstituerar en ny utvecklingsfaktor för vissa av Gemenskapens perifera regioner.

### *Atomkraften*

Det finns sedan ett par år icke längre något tvivel om att atomenergin snart kommer att inta en nyckelställning för energiförsörjningen. Allt tyder för närvarande på att den kommer att vara fullt etablerad redan tidigt under 70-talet.

I denna korta översikt skall förbigås de formidabla tekniska och ekonomiska problemen för utveckling av atomkraftstekniken. Få länder kan härvidlag vara självförsörjande, och ehuru de Sex gått samman i Euratom för forskning och utvecklingsarbete, så finner man också den ramen alltför trång. Man står nu på tröskeln till en ny fas — den industriella atomkraften. I basprogrammet från Euratom räknas med kapacitetsfördubbling vart tredje år och en »målsättning» för 1980 om 40 000 MWe (megawatt elektrisk effekt) installerad inom EEC till en anläggningskostnad om nära 10 miljarder dollars. I drift och under byggnad är f. n. 4 400 MWe varav hälften i Frankrike. Därtill kommer anläggningar för produktion av uran, bränsleelement, tungt vatten etc. till en kostnad av ett par miljarder.

Här kan icke heller utvecklas motiven kring det s. k. »reaktorkriget» — dvs. frågan om man skall acceptera och lita till färdigutvecklad amerikansk teknik och apparatur eller lägga ner tid och resurser på utveckling av en europeisk linje. Oavsett ideologi och politik torde svaret härpå bli ett både/och. EEC-länderna är härvidlag själva splittrade: Frankrike bygger huvudsakligen reaktorer för drift med naturligt uran, Tyskland är starkt orienterat emot den amerikanska lättvattenstekniken, som förutsätter tillförsel av anrikat uran, och Italien har ett ben i vardera lägret.

Grundläggande för atomkraftsutbyggnaden är den synnerligen snabba expansionen av elförbrukningen. Endast delvis och nästan enbart för vattenkraftens del har el-försörjningen skett genom direktproducerad kraft. Till allt större del har elektricitet producerats i särskilda anläggningar — värmekraftverk — för omvandling av primärbränslen till elenergi. Elproduktionen inom EEC baserades sålunda (1965) till nära 50 % på kol, till över 20 % på olja och gas, till knappt 30 % på vattenkraft.

Elförbrukningen väntas expandera snabbt. Inom Euratom har följande prognos upprättats, vilken i stort sett pekar på fördubbling på tio år (nettoströmförbrukning i miljarder kWh):

1960	1965	1970	1980	2000
280	400	575	1 080	(3 450)

Man tror med hänsyn till denna prognos inte att den begynnande atom-expansionen leder till minskad utbyggnad av konventionella värmekraftverk: man räknar med fördubbling på de femton åren 1965—80, möjligen ytterligare fördubbling fram till år 2000.

Inom ramen för en energipolitik där prisfaktorn ökar i vikt måste kärnkraft kunna konkurrera med andra energiformer, och för EEC, som har få utbyggbara vattenreserver kvar, gäller detta främst i relation till de konventionella värmekraftverken. Förbättrad ekonomi nås längs flera vägar: genom allt större atom-anläggningar, genom en första standardisering av konstruktionsenheter, genom mera ekonomisk användning av atombränslen, genom förlängning av anläggningens funktionstid. Enligt Euratoms kalkyler var 1963 kärnkraften 50 % dyrare än konventionell kraft, men i den 1966 färdigställda fransk-belgiska anläggningen SENA i Ardennerna skall merkostnaden ha reducerats till 25 %. Man är övertygad om att de anläggningar som kommer i bruk 1968—70 kan leverera elektricitet till ett konkurrensdugligt pris. Så sker redan 1968 i den amerikanska Oyster Creek-stationen. I början av 70-talet kommer avancerade reaktortyper att möjliggöra billigare elproduktion än via gas och olja. Vattenkraft kan emellertid under fördelaktiga utbyggnadsförhållanden förbli billigare.

Då sålunda kärnkraften passerat den ekonomiska tröskeln väntar man nu en mycket snabb utbyggnadstakt. Det finns inom EEC ett tiotal stationer i drift med en effekt av omkring 2 000 MWe, huvudsakligen i Frankrike och Italien. Storbritannien har ungefär dubbelt så stor utbyggd effekt som EEC. Fram till 1970 är tjugotalet anläggningar utbyggda och effekten ökad till 4 000 MWe. Andelen av elproduktionen har då kommit upp till 4 % (mot nu cirka 1 %). Redan 1975 svarar kärnkraften för omkring 10 % av elproduktionen, 1980 för över 20 %, och kalkyler för år 2000 pekar mot mer än 50 %.

Atomkraften ger således svaret på flera av Europas energiproblem: man kan se fram emot snabbt stegrade energibehov utan känsla av att försörjningskällorna skall tryta; man minskar beroendet av importoljan (lagrings-

problem för eventuellt importerat atombränsle är mindre besvärande); man erhåller ett pristryck som i varje fall verkar stabiliserande på energikostnaden; energitillgången kan lättare anpassas efter lokala behov.

### *På väg mot en energipolitik?*

Ehuru omställningens huvuddrag väl varit förutsedda, torde takten och kraften ha överraskat de politiska instanserna både på officiellt och privat håll. Viktigaste skäl till det senaste decenniets utveckling på energiområdet är otvivelaktigt kostnadsfaktorn och den förändrade arbetskraftssituationen i de gamla kolländerna. Det vore dock oriktigt att bortse ifrån de väsentliga statliga direkta ingrepp som skett beträffande kol och olja. Frågan är *vilken* roll de spelat, i *vilken* riktning de har verkat?

Det bör observeras att det kommunautära inslaget hittills varit ringa, vilket är särskilt anmärkningsvärt vad gäller kol, där det ju nu i femton år funnits organiserat samarbete. Den institutionella uppbyggnaden inom de Sex har naturligtvis inte förenklat problemet: CECA svarar för kol, Euratom för atomenergi och EEC för olja och gas. Dock har det skett framsteg emot en gemensam politik — framför allt emot en gemensam energipolitik såsom ersättning för nationell kol- respektive oljepolitik. Den nu öppna kolkrisen torde komma att påskynda utvecklingen.

Men det är naturligtvis mera grundläggande faktorer än organisationsförhållanden, som utgör förklaring till de ringa framstegen mot en verklig energipolitik inom Gemenskapen: först och främst skillnader i utgångsläget vad gäller energitillgångar. Medan Tyskland, Frankrike och Belgien förfogar över ansenliga kolreserver, är Italien nästan helt hänvisat till importerad energi. När nu sedan åtskillig tid sådan stått att få i rikliga kvantiteter och till fördelaktiga priser, har kolgruvorna förvandlats från en tillgång till närmast en belastning. I berörda länder har detta utlöst en skyddspolitik, vilket innebär att avkall getts på billigare energislag och att kostnadsskillnader av icke oväsentlig storleksordning uppstått länderna emellan. Såsom framkommit också i andra sammanhang där det gällt utformning av gemenskapspolitiken har det funnits olika uppfattningar beträffande medlen, en mera marknadsmässig och en mera dirigistisk inriktning.

I Frankrike kontrollerar regeringen praktiskt taget hela energisektorn. Förstatligad är kolindustrin (C.D.F.), el- och gasproduktionen (E.D.F. respektive G.D.F.) liksom också kolimporten (A.T.I.C.). Oljeimporten är reglerad i administrativ ordning, och distribution av olja och naturgas är dominerad av företag som helt eller delvis står under offentligt inflytande. Instrumenten för energipolitik är således väl utvecklade i Frankrike, och arbetet med att definiera och sätta i kraft en nationell sådan har gjort framsteg. Mellan E.D.F. och C.D.F. har t. ex. tecknats långtidskontrakt, vari E.D.F. för elkraftsproduktion förpliktigt sig att till listpriser överta den kol



som icke vinner annan avsättning. I utbyte häremot har E.D.F. fått rätt att för egen räkning importera kol till världsmarknadspriser, medan kolimport i övrigt — exempelvis till stålindustrin — får ske genom A.T.I.C. och till högre priser. Det franska systemet möjliggör en konsekvent politik till förmån för inhemsk kol och algerisk olja.

I motsats härtill strävar Italien efter billigast möjliga energiförsörjning såsom bas för fortsatt industrialisering. Kolimporten är fri, men beträffande naturgasproduktionen i Po-dalen har staten betydande inflytande genom de statliga oljekoncernen E.N.I., liksom den i övrigt har aktionsmöjligheter genom den förstatligade elindustrin (E.N.E.L.) och det koncessionsförfarandet som tillämpas beträffande utbyggnaden av pipelines.

I Tyskland utgör en prohibitiv koltull och skatt på eldningsolja effektiv skydd för kolindustrin, samtidigt som direkta subventioner tillförs över statsbudgeten. I Belgien subventioneras kolbrytningen av staten, medan en »mjuk» politik förs för nedläggande av oräntabla enheter. I Holland slutligen, bedrivs en liberal oljepolitik, men både kolgruvor och naturgasutvinning står under direkt statligt inflytande.

Mot denna bakgrund är det icke ägnat förvåna, att en för de sex ländernas gemensam energipolitik har trögt före i portgången. Emellertid är skäl som talar för en sådan övertygande.

Det första är kravet på *billig energi*. För flera stora industribranscher är energikostnadsandelen så hög att priset på energi blir helt avgörande i den internationella konkurrensen. För inemot en fjärdedel av de produkter EEC exporterar är energikostnaden mera än 10 % av priset. När tullarna bortfaller blir det sålunda kostnadsskillnader av detta slag som kommer att sticka upp över vattenytan och medföra »snedvridning» av handeln. Billig energi är en förutsättning för snabb utveckling av energiintensiva produktionsmetoder, vilket i regel innebär höjd produktivitet. Bristen på arbetskraft leder till mekanisering och automatisering, vilket i grund och botten är att mänsklig arbetskraft ersätts med producerad energi i olika former. I Väst-europa är per capita-förbrukningen av energi endast 3 tec, att jämföras med USA:s 8 tec, och energipriset är icke utan betydelse för den takt med vilken Europa kan sluta energigapet.

Många skäl — strategiska, försörjningsmässiga, sociala — talar för uppehållandet av ungefär nuvarande produktionsvolym för inhemskt kol, därom är man vid detta laget tämligen ense. Men, anförs det då, denna målsättning behöver inte betyda att priset för all energi inom Gemenskapen pressas upp på konstlat hög nivå. Kolindustrins skyddsbehov bör kunna förenas med en allmän lågprislinje för energi. Följande något schematiska kalkyl presenteras: europeiskt kolpris 15 à 16 dollars per ton, vartill kommer 4 à 5 dollars i direkta subventioner; importenergi (kol och olja) fås för 10 à 11 dollars; alltså fördubbling av den samhällsekonomiska energikostnaden. Högprislinjen blir med ökande kvantiteter importbränslen (vartill kan läggas den

billiga inhemska naturgasen) och stagnerande eller rent av minskande kvantiteter inhemskt kol en allt sämre »affär» för Europa.

En andra aktuell faktor är att de fria varurörelserna inom Gemenskapen kräver »*oförfalskade*» *energipriser* — det må röra sig om statlig prispolitik för kolet, oligopolistisk för oljan, eller monopolistisk för naturgasen. Romfördraget stipulerar ju »upprättandet av en ordning som säkerställer att konkurrensen inom den gemensamma marknaden icke förvanskas» (artikel 3). Detta är en vidare och aktuellare målsättning än vad som föresvävade författarna till Kol- och stålunionsfördraget, i vilket det anges (också i artikel 3), att unionen skall verka för »rationellt utnyttjande av naturtillgångar med undvikande av rovdrift». Då detta skrevs såg man fram emot energibrist i Europa, ett perspektiv som föga svarar emot dagens, med kommersiell atomkraftsproduktion i stor skala endast något decennium avlägsen. När vissa företag, hela industribranscher eller regioner av konkurrensskäl får tillgång till billigt bränsle är konkurrensen icke »oförvanskad», och själva den fria marknadens funktion utlöser krafter och krav på utjämning.

Energifrågan blir ett viktigt element också för *lokaliseringpolitiken*, vilken alltmera kommer i förgrunden både för Gemenskapen och medlemsländerna. Den nya energisituationen innebär att det traditionella lokaliseringsmönstret i Europa vänds upp och ner. För de tunga industrier som samlats kring kolet i Ruhr, Saar, Walloniet, belgiska Borinage och franska Flandern ger nuvarande lokalisering icke längre en »bonus» utan ett »pålägg» i kostnadskalkylen. Även om befintlig infrastruktur (där den inte är hopplöst föråldrad), befolkningskoncentrationen, tillgången på yrkeskunnig arbetskraft etc. alltjämt utgör överväldigande lokaliseringssincitament till förmån för de centrala regionerna, så gäller detta alltmera andra industrier än de ursprungliga. Järn- och stålindustrin är redan på marsch emot kustlägen, och nyanläggningar inom flera andra energikonsumerande branscher, såsom cement-, glas-, metallurgisk samt viss kemisk industri, orienteras i ökande grad emot Europas periferi.

De gamla industriregionernas intresse är helt naturligt att upprätthålla kolets ställning — men på sätt som icke skadar deras konkurrensläge. Andra regioner kräver att få utnyttja de nya möjligheter som skapats — så t. ex. Bayern som för första gången nu kan erhålla billigt bränsle genom pipelines direkt från Medelhavet. Likaledes innebär olje- och gasfyndigheterna i Medelhavsäcken en helt ny bas för industrialisering av Sydeuropa. Och skulle förhoppningarna uppfyllas beträffande kontinentalsockeln, så kommer Nordsjön att om några decennier vara centrum i ett nytt högindustrialiserat område omfattande de nu »efterblivna» trakterna i norra Holland, nordvästra Tyskland, Jylland och östra England. Energipolitiken är redan en faktor — positiv eller negativ — för orientering av *den framtida europeiska industristrukturen*. Men är den inriktad på dessa långsiktiga mål som pekar långt utöver nationella horisonter?

De tre europeiska gemenskaperna har gjort ett förarbete som icke bö underskattas, även om de synbara resultaten varit ringa. Man har samarbetat på tekniskt och politiskt plan, och man har på ministerrådsnivå enats om »ett energiprotokoll» med avsiktsförklaringar i mycket allmänna termer beträffande de olika energislagen. Både CECA:s Höga Myndighet och EEC:s Kommission har funnit det angeläget lägga fram sina »testamenten» beträffande energipolitiken före sammanslagningen av exekutiverna. EEC har specificerat sin syn på en gemensam olje- och gaspolitik med förslag bl. a. om gemensam lagerhållning, om understöd åt prospektering inom Gemenskapen och om avskaffande av prisdiskriminering inom Gemenskapen. Detta har i varje fall skapat en viss handlingsberedskap.

CECA har — efter åtskillig omgång och mycket informell verksamhet i huvudstäderna — nått det konkreta resultatet att de nationella stödåtgärderna åt kolindustrin, som f. ö. icke är fördragsenliga, i varje fall kommit under gemenskapskontroll. Nästa steg är att ge dem en sådan utformning, att de befördrar koncentration av kolbrytningen, samt att finna utrymme för sådana gemenskapsinsatser att det oundvikliga nedläggandet av ett stort antal gruvor verkligen kommer till stånd och sker under acceptabla former — »en ordnad och kontrollerad restrukturerings». Nyorienteringen av den tyska kolpolitiken i mars 1966 är ett steg i denna riktning, och den föregicks av omfattande underhandskontakter med CECA. Fortsatta subventioner blir nu förenade med villkor, speciella »kolstäder» får hjälp med omställningen, och en federal »planeringskommission» skall inrättas, vilket är en stor koncession i Erhard's fria marknadsekonomi. Höga Myndigheten har presenterat den bistra framtidsprognos för Gemenskapens kolindustri som redovisats ovan och mot vilken »enligt dess mening samordnade beslut av medlemsländernas regeringar bör orienteras». På ministerplanet arbetar en ad hoc-kommitté med ett sådant aktionsprogram.

Ingen gemensam energipolitik torde sålunda stå i kulissen färdig för entré, men åtskilligt yttre tryck ackumuleras i riktning emot konkreta åtgärder på gemenskapsplanet. Det torde framgått av den bild som här tecknats, att den gemensamma energipolitiken måste bli en *kompromiss* mellan flera målsättningar och mellan åtskilliga etablerade intressen. Därför kan man icke heller räkna med att den kan definieras en gång för alla. Den torde i stället komma att bestå i en ständig approximation emot det som framstår som *önskvärt*, utförd mot bakgrund av vad som för tillfället är politiskt *möjligt*.

Den förutsedda samarbetningen av de tre gemenskapsfördragen kommer att bringa i dagen åtskilliga punkter som ännu knappast vidrörts. Tre huvudproblem — angivna i energiprotokollet — skall därvid »lösas»: handelspolitiken gentemot utomstående (det rör t. ex. oljeimporten från öststaterna), de statliga hjälpregimerna (t. ex. det franska oljemonopolet) samt gemensamma konkurrensregler (bl. a. de särskilda prisreglerna för kol enligt CECA). Det torde få räknas till en av det nya exekutivorganets angelägnaste

uppgifter, att finna gemensam grund för energipolitiken. CECA:s väsentligen interventionistiska och EEC:s mera marknadsmässiga approach måste förlikas, liksom också tämligen skilda nationella attityder och administrativa anordningar. Vid sidan av jordbrukspolitiken torde sålunda energipolitiken framträda som en politisk huvudfråga för den nya gemenskapsorganisationen. De två frågorna är f. ö. lika även såtillvida, att i båda fallen en av Gemenskapens huvudpartners kräver avsättning i grannländerna för ett obekvämt produktionsöverskott — fransk brödsäd och tyskt kol.

## KAPITEL V

### Utlandskapitalet på europamarknaden

*Utlandsinvesteringarnas ekonomiska och politiska roll har varit föremål för en engagerad debatt inom EEC, underblåst med exempel som stängning av franska Remington-fabriken och Chryslers köp av Simca. Här granskas problemet och presenteras uppgifter om utlandskapitalets storlek och inriktning. Särskilt uppmärksammas det dynamiska element för europeisk industriomvandling som den starka amerikanska investeringsexpansionen i Väst Europa f. n. utgör.*

#### *Argumenten*

Håller utländska kapitalintressen på att lägga under sig europeiskt näringsliv? Eller är amerikansk etablering drivkraften för den europeiska industrin: omställning till stormarknad? Mellan dessa poler — och oftare i periferin än i centrum — har inom EEC sedan några år rört sig en livlig debatt som haft inslag både av politisk propaganda och av kommersiell reklam.

Den *ena* tesen, den kan kallas den franska utan att därmed impliceras att den förfäktas bara på franskt håll, är nationell och protektionistisk. Den har en politisk och en ekonomisk aspekt. Den politiska — som naturligtvis främst är en utlöpare av en allmän utrikespolitisk linje men som icke saknar resonans på t. ex. fackföreningshåll — är att viktiga beslut, såsom beträffande utbyggnad och nedläggning av företag, kommer att äga rum i avlägsna metropoler och att fältet vidgas för »främmande» målsättningar och värderingar, t. ex. i relationerna mellan företagsledning och arbetare. Till denna argumentlinje hör, att med den storlek — absolut och relativt — utlandsinvesteringarna nu fått blir kapitalöverföringar och vinsthemtagningar »oförutsebara» faktorer för valutapolitiken. En populär turnering av detta argument är att de senaste årens amerikanska företagsköp i själva verket skett på kredit, eftersom europeiska centralbanker genom ökad dollarhållning finansierat ett stort amerikanskt betalningsunderskott.

Den ekonomiska aspekten — till icke ringa del också en teknologisk — är att utländsk »take-over» är särskilt frekvent i expansionsindustrierna, de som är tekniskt högutvecklade och de mest räntabla. Det finns en tendens att dotterföretagen drivs såsom »filialer» med utländsk chefspersonal, och att centrala funktioner, såsom teknisk forskning, metodutveckling och marknadsstudier, förläggs till moderföretaget. Världlandet kommer att stå utan

tekniskt och vetenskapligt utvecklingsarbete på vissa fält; kostnaderna för patent o. d. kommer på importräkningen; en »brain-drain» kan sätta in vad gäller experter och vetenskapsmän; vissa aspekter av världlandets ekonomi »subordineras» utlandet, in extremo betecknat »satellitisering». Till detta har lagts en kulturell aspekt; man har t. ex. noterat att två nyligen övertagna elektronikföretag, ett franskt och ett italienskt, numera korresponderar sinsemellan på engelska.

Den *andra* tesen, den amerikanska eller mera allmänt tredjelandsståndpunkten, återger det klassiskt-liberala idealet: frihandel, internationell arbetsfördelning, fri konkurrens. Utlandskapital och främmande företagande har en rad fördelar både för den nationella och den enskilda ekonomin:

- kapitalmarknaden tillförs långsiktigt riskkapital som kompletterar ett vanligen otillräckligt internt sparande;
- handelsbalansen förbättras genom att utlandsföretagen ofta också är storexportörer eller upptar helt ny produktion som ersätter import;
- berörda branscher får ett dynamiskt inslag som leder till allmän modernisering;
- med direkta kapitalengagemang följer ny produktions- och försäljningsteknik, vilken genom personalcirkulation och allmänt branschsamarbete efterhand kommer andra tillgodo;
- service-företag och underleverantörer gynnas med kontraktssleveranser, ofta kombinerat med teknisk hjälp och finansstöd;
- konsumenterna drar fördel av vidgat sortiment, snabbare varuutveckling och ökad priskonkurrens.

Till denna tes hör påpekandet att utlandsinvesteringarna beslutas autonomt på företagsnivå, och att de ingalunda alltid står i samklang med hemmaregeringens eller hemmamyndigheternas intentioner, såsom det bl. a. framgått av officiella amerikanska och brittiska åtgärder beträffande betalningsbalansen.

#### *Utlandsinvesteringarnas storlek*

Politiskt har USA-investeringarna ställts i brännpunkten, och statistiskt är det också de som blivit bäst belysta — genom amerikanska handelsdepartementets försorg. EEC-kommissionen har gjort vissa uppskattningar på basis av underhandsmaterial. De siffror som skall lämnas i det följande är baserade på nämnda material, men överarbetning och komplettering har skett utifrån annat material. Ehuru vissa kontrollkrav därvid uppställts, kvarstår betydande inslag av subjektivitet. Uppgifterna får därför anses ge en uppfattning endast om storleksordningen.

Vanligen återgivna siffror om utlandsinvesteringarna avser *kapitalströmmarna*. Ländernas betalningsbalansstatistik är relativt välutvecklad, men svårigheten ligger i att ange transaktionernas ändamål. Det har beräknats

att under senare år (1963—65) storleken av de kapitalöverföringar till EEC länderna som angetts avse privata investeringar — direkta och indirekta — har legat mellan 2 och 2,5 miljarder dollars om året. Därav har ungefär hälften — 1,1 à 1,2 miljarder — avsett direkta investeringar, varav USA bidraget uppgått till omkring 700 miljoner. Andelen för s. k. portfölj-investeringar är stor i Västtyskland, Nederländerna och Italien, relativt liten i Belgien och Frankrike. Beloppet ifråga kan med visst fog ställas emot den totala bruttoinvesteringen i företagssektorn, för EEC-länderna tillsammans något över 50 miljarder dollars. Utlandsandelen skulle sålunda vara 4 à 5 %. Andelen av den årliga amerikanska kapitalexporten för direkta investeringar som gick till EEC-länderna var före marknadsbildningen omkring 10 %. Under senare år har den överstigit 30 %. Den aktuella koncentrationen till dessa länder är sålunda starkt markerad.

Det är emellertid att notera att bara en del av utlandsinvesteringarna finansieras med kapitaltillskott utifrån. Även härom finns god amerikansk statistik. De amerikanska utlandsföretagen (hit räknas företag med mer än 25 % amerikansk kapitalhandel) redovisar för 1963—65 i årsgenomsnitt *investeringar i anläggningar och utrustning* i EEC-länderna om mer än en miljard dollars, vilket är en fördubbling sedan 1960 (preliminära beräkningar för 1966 visar på 1,8 miljarder eller fördubbling sedan 1963). Ungefär hälften av detta belopp finansieras hemifrån. Återstoden plus vad som erfordras i ökat rörelsekapital täcks till ungefär lika delar av egna vinstmedel och av upplåning i verksamhetslandet. Av nämnda USA-investeringar faller 500 miljoner på Västtyskland, 250 på Frankrike och 200 på vardera Italien och Benelux. Branschkoncentrationen är stor: inemot 400 miljoner på olja, över 200 miljoner på transportmedelsindustri och på mekanisk industri (utom elektrisk). Åren 1960—65 har USA-filialer inom EEC investerat mer än 1 miljard dollars i anläggningar enbart i transportmedelsindustrin, dvs. bilindustri, och utlandsinvesteringarna har där utgjort 20 à 30 % av moderföretagens hemmainvesteringar.

Hur stort är då *det ackumulerade utlandskapitalet*? Den amerikanska statistiken anger för amerikanska utlandsföretag sådana beräkningar i »bokvärden», vilka otvivelaktigt ger för låga värden. Franska uppskattningar rör sig här med »börsvärden», som noteras för flertalet av de storföretag det här är fråga om. Tyska uppskattningar har skett i »nominellt egetkapital». Följande tablå har framräknats från tillgängligt material med anpassning till amerikanska värderingsgrunder.

För de berörda företagen finns normalt varken köpare eller säljare, och det är därför tämligen meningslöst att diskutera vad som är en realistisk värderingsgrund. General Motors — världens största företag — redovisar i sin koncernbalans för 1964 en årsomsättning i alla länder om 17 miljarder, »tillgångar» om 11 miljarder och ett värde av de fasta anläggningarna om 3,5 miljarder dollars. Den samlade utlandsindustrin inom EEC skulle så-

*Utlandsföretagen inom EEC, belopp i miljarder dollars:*

	Värde		Omsättning
	Totalt	därav USA-företag	Totalt
Västtyskland .....	5,4	1,8	8 à 9
Frankrike .....	2,7	1,2	3,5 à 4
Italien .....	1,7	0,7	1,5 à 2
Benelux .....	1,6	0,8	1,5 à 2
Hela EEC .....	11 à 12	4,5 à 5	15 à 17

*Anm.* Följande alternativa värderingsprinciper kan tjäna till ledning:

1. Utgående från investeringsvolymen: nuvarande USA-volym har angivits till storleksordningen 1 miljard dollars och USA-andelen generellt till inemot 50 %. Med tillägg för investeringar inom servicenäringarna skulle detta indikera ett årligt investeringsbelopp om 2 miljarder. Med kännedom om den ungefärliga progressionen sedan 1958 och med tio procents årlig avskrivning erhålles en »balans» om 10 miljarder, oräknat ingående värde 1958.

2. Utgående från avkastningen: denna redovisas för USA-företagen inom EEC till 300 miljoner dollars för 1963. Med diskontering enligt alternativränta 6 à 7 % ger detta ett nuvärde om 4,5 miljarder, vilket belopp möjligen skulle fördubblas för att täcka också övriga länders filialföretag. Man räknar då å ena sidan med något lägre räntabilitet i de icke-amerikanska företagen, men å andra sidan har hänsyn icke tagits till att effekten av de allra senaste årens storinvesteringar icke slagit igenom i redovisade vinster.

lunda omsättningsmässigt och »värde»-mässigt just svara emot ett General Motors. Den beräknade omsättningssumman, 15 à 17 miljarder, är av samma storleksordning som hela EEC:s internhandel och föga mindre än den franska statsbudgeten. De amerikanska dotterföretagens andel — 6 miljarder — är 50 % större än USA-exporten till EEC. Men dessa globalsiffror, som i lyckligaste fall ger en dimensionsuppfattning, lämnar föga hjälp för bedömning av utlandsinvesteringarnas ekonomiska och politiska betydelse. Därför erfordras en mera detaljrik presentation.

### *Frankrike*

Det bör först noteras att i Frankrike protektionistiska idéer har djup historisk förankring och att — med undantag för ett decennium av liberalism under Napoleon III — dessa också fått utlopp i aktiv handelspolitik. Rigorösa importkontroller och prohibitiva tullar »tvingar» till etablering inom landet, vilket för övrigt varit en uttalad målsättning för fransk politik. Så sent som 1959 inrättades till utländska investerares hjälp en officiell rådgivningsbyrå. I Frankrike finner man därför filial- eller systerföretag till alla större amerikanska och europeiska exportföretag. Så etablerade sig National Cash Register redan 1897, Singer 1907 och International Telephone 1911. Liksom på de flesta nationella marknader finner man i Frankrike de



stora internationella konsumentvaruproducenterna, t. ex. Dunlop för gummi Unilever för margarin och tvättmedel, Philips och Hoover för hushållsmaskiner. Ett traditionellt och närmast av geografiska förhållanden motivera inslag av belgiskt, schweiziskt och luxemburgskt företagande återfinns gruvindustrin, i järn och stål samt i textil, vilket för övrigt svarar emott franska företagsintressen i nämnda grannländer.

Det har beräknats att värdet av direkta och indirekta utländska investeringar i Frankrike är av storleksordningen 5 miljarder dollars, varav hälften faller på USA-engagemang, inemot en femtedel på vardera EEC och Schweiz, samt en tiondel på England. Att döma av tillgängliga EEC-siffror skulle dock de utlandsinvesteringar som verkstälts under 60-talet vara mindre i Frankrike än i Västtyskland och i Italien och sannolikt också mindre än i Benelux-länderna tillsammans. Bakgrunden till att den utländska etableringen tilldragit sig så stor uppmärksamhet just i Frankrike har tidigare berörts. Men man finner två mera specifika skäl:

- den starka *ökningen* — fördubbling sedan 1961 och enbart för 1964 över 1,2 miljarder francs — som följt med de senaste årens ekonomiska expansion och politiska stabilitet i Frankrike;
- den starka *koncentrationen* till vissa näringslivssektorer, som kommit eller riskerar komma »under utländsk dominans», särskilt sådana som är avgörande för den tekniska utvecklingen.

Intresset har framkallat debatt men också en rad mer eller mindre väldokumenterade studier<sup>1</sup>. En detaljrik översikt baserad på officiellt material har utförts av franska industridepartementet.

Enligt sistnämnda undersökning översteg för tiden 1961—64 de utländska direktinvesteringarna i Frankrike 3 miljarder francs, varav nästan hälften föll på 1964. 50 % kom från USA, endast 20 % från EEC-länderna. De traditionella branscherna såsom olja, jordbruksmaskiner, elindustri och järnindustri är företrädade med relativt blygsamma belopp (150 à 300 miljoner). Anmärkningsvärt är de stora belopp (omkring 600 miljoner) som redovisas för mekanisk industri (bilar oräknade) och för kemisk industri. Man noterar dessutom den starka ökningstrenden för kemi. Ingenting av dessa tendenser har emellertid i och för sig utlöst några betänkligheter i departementspromemorian. Mekanisk industri är en sektor där fransk industri är svag och erkänt i behov av strukturförnyelse. Kemisk industri är en expansionsbransch där franska storföretag själva går i täten.

Det har angivits att, globalt sett, cirka 15 % av den franska industrin är »kontrollerad» av utlandskapital. Det föreliggande materialet, som på flera punkter torde vara ofullständigt, kan med viss extrapolering sammanfattas i följande översikt beträffande kända utlandsägda företag:

<sup>1</sup> T. ex. G. Y. Bertin »L'investissement des firmes étrangères en France», Paris 1963, och J. Gervais »La France face aux investissements étrangers», Paris 1963.

	Antal företag	»Börsvärde» miljarder FF	Ungefärlig marknadsandel
Oljeindustri (o. distribution) . . . . .	30	1 à 2	50—60 %
Gummiindustri . . . . .	20	1	40 %
Elindustri . . . . .	110	2 à 3	25 %
Kemisk industri . . . . .	150	2	20 %
Bil- o. traktorindustri . . . . .	30	1,5	20 %
Mekanisk industri . . . . .	130	> 1	15 %
Livsmedelsindustri . . . . .	100	2	5 %
Pappersindustri . . . . .	30	0,5	(ringa)
Div. industri . . . . .	200	1 à 2	(ringa)
Totalt . . . . .	800	12 à 15	ca 15 %

I ovannämnda utredningar lämnas rörande utlandsdominansen i viktigare franska industrigrupper vissa preciseringar, vilka skall återges och kommenteras i det följande.

*Olja:* De internationella oljeföretagen har traditionellt dominerat men fyndigheterna av olja och gas i Sahara och i Sydfrankrike har fört fram ett par statsdominerade franska företag. Utlandsbolagen svarar för cirka 50 % av marknadsförd kvantitet och 60 % av omsättningsvärdet. Deras är också 60 % av raffinaderikapaciteten och proportionella insatser i de senaste årens stora pipeline-byggen. Medan oljeimporten från franc-zonen är fri har övriga områden reglerats, vilket torde begränsa, men icke hindra utlandsbolagen på detta just nu synnerligen expansiva fält.

*Elindustri:* Här finner man, etablerade sedan länge, de internationella storkoncernerna: franska IBM- och Philipsfilierna redovisar båda omsättningar utöver miljarden; Bendix-Lucas-gruppen (bilelustrustning, bromsar, hydraulik), ITT (telefoni), den belgiska Group Empain (transport- och elmaterial, metallurgi) samt schweiziska Brown-Boveri (elektromekanik) omsätter i Frankrike en halv à en miljard var. Hushållsmaskinsektorn har präglats av aggressiv amerikansk konkurrens (främst General Electric, General Motors samt Hoover). På den expansiva elektroniksektorn finns förutom storproducenterna IBM, Philips och ITT ett stort antal nyuppsatta, mindre och medelstora filialer till de amerikanska specialföretagen. Den utländska andelen anges för elektroniska datamaskiner till 100 %, telematerial 65 %, kontorsmaskiner och ellampor 50 %, radio och television 35 %, elektriska hushållsartiklar 20 %. För tung elutrustning är den obetydlig.

*Mekanisk industri:* Inom den mekaniska gruppen finner man över hundratalet mindre, vanligen också mindre dominerande utlandsföretag — koncentrationsgraden är ju allmänt sett lägre än i elgruppen. En av de större enheterna är SKF, som ensam svarar för 60 % av fransk kullagerproduktion, och en av de äldsta Singer, som står för 70 % av symaskinsmarknaden. Majoriteten är av europeisk härkomst (schweiziska, engelska och svenska, men få tyska).

*Motorfordon:* Vad gäller bilindustrin ställs konkurrensproblemet — det aktuella och det latent — icke främst av utlandsinvesteringarna i Frankrike utan av de som sker i Tyskland och Storbritannien, i vilka länder General Motors och Ford under senare år satsat miljardbelopp och skaffat sig en god marknadsställning (cirka

40 %). Det är Chrysler, den tredje av de stora, som nu satsat på Frankrike med det uppmärksammade övertagandet av Simca; produktionen är dock endast 15 % av den franska, men trycket på statsägda Renault (marknadsandel 35 %) tydligen besvärande. För jordbruksmaskiner (särskilt traktorer) är utlandsföretagen marknadsdominerande: Massey-Fergusson, International Harvester, Allis-Chalmers och svenska Bolinders är de största som tidigt satsade på jordbrukslandet Frankrike och som nu delar på en utlandsandel kring 70 %.

De amerikanska investeringarna i transportmedelsindustri är — enligt USA-statistiken — för närvarande av storleksordningen 200 miljoner dollars per år såväl EEC som i övriga Europa, dvs. främst UK. Från 1960 inklusive planerat för 1964 har, enligt samma källa, investerats inom EEC mer än 1 miljard dollars, utgörande en tredjedel av den totala amerikanska direktinvesteringen. Enligt den engelska långtidsplanen planerar motorindustrin för 1965—69 investera i genomsnitt 300 miljoner dollars per år, emot effektuerade 200 för 1964.

*Kemisk industri:* Av Frankrikes 350 kemiföretag med omsättning över 10 miljoner francs är ett 60-tal helägda och därutöver ett 20-tal delägda utlandsföretag. Tillsammans står dessa för 20 à 25 % av totalomsättningen, varav USA-företagen svarar för mer än hälften, EEC-företagen för mindre än femtedelen (störst är belgiska Solvay). Utlandsandelen är för soda och kimrök 100 %, för fotomateriel nära 100 % (Kodak, Gevaert), läkemedel inemot 20 % (störst schweiziska Ciba, belgiska Labaz), plaster 15 % samt för petro- och övrig organisk kemi 10 à 12 % (Shell, BP, Esso, Monsanto, Du Pont). Det må nämnas att i en så »fransk» bransch som parfym- och skönhetsmedel marknadsföringen nära nog helt är amerikansk (Elizabeth Arden, Hélène Rubinstein, Max Factor o. a.). Bortsett från specialområden som ovannämnda dominerar den kemiska branschgruppen av de stora franska koncernerna Rhône-Poulenc (Frankrikes största företag), St. Gobain och Pêchiney. Ett mycket stort antal »joint ventures» förekommer, oftast bland de medelstora företagen, vilket naturligtvis sammanhänger med patentförhållanden. Vissa storanläggningar har dock tillkommit i EEC-samarbete, t. ex. Hoechst-Pêchiney.

*Gummiindustri:* Utlandsinslaget i denna bransch var länge blygsamt men är nu under stark ökning. Den expansiva gummidäcksmarknaden har lockat amerikanska storproducenter (Firestone och Goodyear) att etablera sig bredvid de gamla utlandsinslagen engelska Dunlop och belgo-amerikanska Englebert; tyska Continental och italienska Pirello är på väg. Helfranska Michelin svarar ännu för 50 %. Den nya syntetiska gummiproduktionen sker till 100 % i utlandsdominerade företag, tillkomna efter 1958 och antingen helägda (som Firestone och Goodyear) eller samarbetande med de franska kemikoncernerna (såsom Esso och Shell).

*Livsmedelsindustri:* Denna har sedan några år präglats av aktivt utlandsintresse vilket lett till ett stort antal nyanläggningar — mest uppmärksammat Libby's konserverföretag i Languedoc — och ett icke ringa antal övertaganden — mest uppmärksammat Nabisco's uppköp i den synnerligen desintegrerade kex- och biscuitindustrin. Detta adderas till sedan gammalt etablerade intressen, däribland världskoncernerna Néstlé (som efter fusion med Findus expanderar för djupfryst) och Unilever (som från margarin och fetter breddar sortimentet över hela livsmedelssektorn). Tillsammans står dessa två giganter för en miljardomsättning i Frankrike och en tredjedel av det totala utlandsengagemanget i livsmedelssektorn.

### Västtyskland

Västtysklands konkurrensideologi och dess politiska USA-orientering har icke hindrat den tyska centralbanken från att intressera sig för utlandskapitalets roll i det tyska näringslivet. Sålunda har nyligen utförts en kartläggning grundad på uppgifter som — enligt banken — är »relativt fullständiga»<sup>1</sup>.

Till skillnad från tidigare redovisade franska undersökningar sker jämförelse här icke i omsättnings- eller investeringsvärden utan i »nominalkapital», dvs. grund- eller aktiekapital. Man redovisar 3 300 företag med utländskt kapitaldeltagande och ett totalt egetkapital om 15 miljarder DM, varav 11 miljarder är i utländsk ägo. Ungefär hälften av utlandskapet återfinns i de cirka 300 företag som bedrivs i aktiebolagsform. Dessa är således tämligen stora (aktiekapital i genomsnitt 20 miljoner DM), och de torde innefatta de flesta utländska produktionsföretagen. De 3 000 övriga företagen som drivs i andra företagsformer (vanligen den i Tyskland oftast anlitade GmbH) torde främst utgöra »hjälpföretag» för utländska bolags försäljning på den tyska marknaden (kapitalbelopp i genomsnitt 2 miljoner DM per företag). I själva verket är koncentrationen ännu större: hälften av utlandskapet faller på 28 storföretag med eget kapital överstigande 100 miljoner DM. Mer än 90 % av utlandskapet är investerat i företag med utländskt majoritetsintresse. Om amerikanska värderingsnormer tillämpas skulle det »verkliga värdet» kunna anges till ungefär dubbla angivna nominalvärden. De 28 nämnda storföretagen skulle i genomsnitt vara halvmiljard-företag.

Av större intresse är emellertid de framlagda andelsberäkningarna. Banken finner att utlandsandelen icke överstiger 10 % av det totala företagskapitalet i Tyskland. Andelen är dock 16 % om jämförelsen begränsas till företag i bolagsform (2 700 utländska och totalt cirka 53 000).

Koncentrationen är stor också på branscher, och 3/5 av utlandskapet återfinns i ett fåtal industrier: olja, verkstäder (främst transportindustri), kemi och livsmedel. Oljebranschen är praktiskt taget helt utlandsägd — 2 miljarder DM eller 90 % av branschens totala kapital, fördelade på ett 20-tal företagsenheter. De flesta är dotterbolag till de internationella oljekoncernerna. Nära hälften av kapitalet är av amerikanskt ursprung, inemot en fjärdedel är holländskt och lika mycket engelskt.

Därnäst finns största utlandsandel för livsmedelsindustrin: 40 % av den del som bedrivs i bolagsform, vilket kan beräknas motsvara 15 à 20 % av branschomsättningen. Utländskt storföretagande finns här i margarin-, cigarett- och sötvaruindustri. Viktigaste moderländer är Holland och Schweiz.

Inemot 3 av de totala 11 miljarderna DM utlandsägt kapital finner man i verkstadsindustrin, och här beräknas den utländska företagsandelen till

<sup>1</sup> Den är redovisad i »Monatsberichte der Deutschen Bundesbank», maj 1965.

ungefär 20 %. Med hänsyn till den stora gruppen mindre verkstads-, reparations- och anläggningsföretag, som drivs som enskild firma, kan marknadsandelen sättas kring 10 %. Vissa större branscher är dock speciellt berörda främst bilindustri, liksom annan transportindustri, sy- och kontorsmaskiner kullager samt vissa elektrotekniska och finmekaniska branscher, t. ex. data maskiner. På verkstadssektorn är hälften av utlandsinvesteringarna amerikanska, men betydande belopp redovisas på Schweiz och Holland. På Sverige redovisas 230 miljoner DM.

Slutligen noterar man ett miljardbelopp inom handeln (18 % av kapitalet i handelsbolag, vilka dock svarar endast för en femtedel av handelsomsättningen). Även om utlandsandelen här endast är 3 à 4 %, bör uppmärksammas att utlandskapitalet koncentreras till ett par storföretag (butikskedjor). Konkurrensen är sålunda större än marknadsandelen låter förmoda.

Den totala länderfördelningen ter sig sålunda: USA 34 %, EEC-länder 31 % (främst Holland med 17 %), Schweiz 16 % och Storbritannien 9 %. För Sverige anges 3,2 % och 350 miljoner DM, vilket fördelas på ett 40-tal produktionsföretag och ett 80-tal försäljningsbolag. Den omskrivna USA-penetreringen av Västtyskland skulle sålunda icke omfatta mer än cirka 5 % av totala bolagskapitalet. Insatserna är emellertid koncentrerade till stora företag och till vissa industrier (olja, bil, flyg, datamaskiner).

Ehuru Bundesbank icke yttrar sig härom, torde det vara just *dominansen* på nyckelsektorer och icke totalbalansen som oroar också tysk publik och som varit det utlösande för refererade undersökningar. Detsamma gäller *ökningen* under senare år, särskilt från amerikanskt håll: kapitalvärdet för USA-investeringarna angavs 1960/61 till 4 à 5 miljarder DM och beräknas för 1964/65 till över 10 miljarder. Icke minst noterar man att flera av de stora kemikoncernerna, såsom Du Pont och Dow Chemical, har stora anläggningar på gång för att komma in i branscher där utlandsinslaget förut varit ringa. Man har också uppmärksammat att en rad medelstora tyska företag som framgångsrikt bedrivits i familjebolagsform men som haft kapitalsvårigheter övertagits av motsvarande amerikanska specialföretag. Det gäller t. ex. radiobolaget Graetz, pianofabriken Bechstein, livsmedelsföretagen Maizena-Knorr och tvättmedelskoncernen Rei-Werke. Ett markerat motstånd, där även Bonn-regeringen måst engagera sig, har väckts mot två amerikanska oljebolags ansträngningar att uppnå kontroll över Tysklands största bensindistributör Aral<sup>1</sup>.

### *Holland*

Holland stod efter kriget inför problemet att »inom Hollands gräns erövra Indien åter». Strömmen av hemvändande kolonister, internt befolkningstryck och en krigshärjad halvindustrialiserad ekonomi ställde akuta poli-

<sup>1</sup> R. Hellmann »Amerika auf dem Europamarkt», Baden-Baden 1966.

tiska problem. En av utvägarna blev att aktivt uppmuntra utländsk företags-etablering i landet. Genom diverse förmåner — billiga tomter, subventionerade byggnadskostnader, skatterabatter — men säkerligen mera genom att man kunde bjuda god arbetskraft till löner som låg åtskilligt under europeisk medelnivå, blev denna politik en stor framgång. De norra och östra delarna av landet fick onekligen värdefull ekonomisk injektion och man kan visa på tillkomsten av ett icke ringa antal nya företag, vanligen dock mindre och medelstora. En holländsk undersökning<sup>1</sup> visar att under tjugoårsperioden 1945—64 det etablerats 200 nya utlandsägda industriföretag i landet, vilka nu sysselsätter 30 000 arbetare — varav 2/3 i amerikanska dotterbolag — eller cirka 3 % av det totala arbetarantalet. Man framhåller, att de mycket stora och expansiva petrokemiska anläggningarna kring Europort är exempel på för Holland ny industriell verksamhet som sannolikt icke skulle tillkommit utan utländskt initiativ.

Varken före eller efter tillkomsten av EEC synes direktinvesteringarna dock ha uppgått till mera avsevärda belopp. Tillgängliga siffror tyder på att de under 60-talet hittills icke svarat för mer än ett par procent av totala företagsinvesteringen eller för en femårsperiod cirka 400 miljoner dollars. För utländska portföljinvesteringar däremot torde under samma tid ha influtit belopp väsentligt överstigande miljarden dollars. Huvudkällor har varit USA och Storbritannien, medan den tyska andelen varit ringa. Större delen av detta miljardbelopp torde ha avsett utländskt delägarskap i holländska företag — det holländska ränteläget har varit föga attraktivt för ren penningplacering. Om de indirekta investeringarna sålunda skulle uppgå till inemot 6 % kan med hänsyn till den höga frekvensen »joint ventures» beräknas, att under 60-talet inemot 10 % av den holländska bruttoinvesteringen inom företagssektorn finansierats från utlandet.

I den holländska inställningen till utländsk etablering har på senare tid skett en förskjutning, icke av politiska eller ideologiska skäl utan helt enkelt därför att förutsättningarna förändrats. Översysselsättning med löneskruv och kända desorganisationsfenomen på arbetsmarknaden är nu och säkert för åtskillig tid framöver Hollands ekonomiska problem nummer ett. Utvecklingen av en stormarknad, den enorma trafikexpansionen i Rotterdams hamn, gas- och oljefyndigheterna i och vid Nordsjön gör idag etablering i Holland intressant även utan administrativt eller ekonomiskt understöd. Man säger sig gärna se fortsatt och fördjupat utländskt företagande men vill — utan tvångsmedel — styra detta emot kapitalintensiva investeringar och rationalisering. Den holländska inställningen bör kanske också ses emot det förhållandet att Holland, mer än någon av dess EEC-partners, själv uppträder som utlandsinvestorare, genom storföretagen Philips och A.K.U. samt angloholländska Unilever och Shell.

<sup>1</sup> M. de Smidt i Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, Nr 1 1966.

*Belgien*

Dess traditionellt liberala ekonomiska politik, den snabba regleringsavvecklingen efter kriget, en helt öppen kapitalmarknad, men naturligtvis främst det centrala läget med goda kommunikationer utåt och inåt har gjort Belgien till ett intressant mål för utländsk företagsetablering. Tillgången på god arbetskraft — främst i Flandern — har hittills varit en bidragande orsak. De utländska investeringarna har i ökande grad under 60-talet kommit att avse icke penetrering av den belgiska marknaden utan Belgien såsom inkörsport till Europamarknaden — ett argument som förs till torgs icke minst från belgiskt håll. Den förändrade inriktningen har bl. a. fört med sig att den amerikanska dominansen — över 70 % — minskat. Av 1964 års investeringssumma utgjordes nästan hälften av tyska projekt. Man räknar med att under 1959—63 ungefär 1 000 nya investeringsprojekt till ett totalvärde om cirka 500 miljoner dollars realiserades under utländsk medverkan. Enbart för 1964 noteras cirka 400 projekt värderade till 200 miljoner dollars, vilket utgör ungefär 6 % av den totala bruttoinvesteringen inom företagssektorn. Utlandsinvesteringarna har ganska allmänt koncentrerats till Flandern och Brysselområdet, en tendens som skärpts genom pågående stora hamn- och kanalutbyggnader i Antwerpen och Gent. GM:s och Fords storbyggen i Antwerpen och Genk är aktuella exempel. Det är dock belgisk politik att befordra etablering i de vallonska kol- och järndistrikt som står inför stora omställningsproblem. En avsevärd förmånsförbättring för utlandsföretagen har härvidlag nyligen genomförts.

Direktinvesteringarna gäller främst, till 90 %, industrin, men till någon del också distributionen — kedjebutiker, tvättautomater etc. Huvudsakliga branscher är metall-, bil- och viss kemisk industri, i många fall tillverkningar som varit föga utvecklade i Belgien. Under uppförande är ett flertal storanläggningar inom kemigruppen — petrokemi, plaster, polyetylen o. a. De flesta är rent amerikanska filialer (Monsanto, Union Carbide, National Distillers), men vissa sker i samverkan med belgiska intressen. I en »belgisk» bransch som järnindustri märks det stora Sidmar-projektet med en första utbyggnadsfas om 300 miljoner dollars, vilket kapital tillförs av franska, italienska, belgiska och luxemburgska intressenter. Det är anmärkningsvärt att detta förläggs till Gent och det nya industriområdet vid Schelde och icke till de traditionella järnbygderna kring Sambre och Meuse.

Det saknas icke opposition gentemot den konkurrens som de nya företagen medför för etablerade gruppintressen, men utlandskapitalets bidrag till modernisering och differentiering av det belgiska näringslivet ifrågasätts sällan. En restriktiv etableringspolitik kan sålunda anses strida såväl emot landets ekonomiska intresse av tillförsel av kapital och kunnande som emot djupt rotade liberalistiska föreställningar.

### *Italien*

Såsom utvecklingsekonomi med arbetskraftsöverskott och kapitalbrist har Italien goda skäl hysa liberala attityder emot utländskt kapital och företagande. En politik i anslutning härtill är för övrigt traditionell och väl förankrad hos en stor allmänhet, vilken sett det fria företagandets frukter materialiseras i generationer av USA-emigranternas hemsända dollarcheckar.

Av de mycket osäkra siffror som finns om utlandsinvesteringar i Italien framgår i varje fall ett förhållande: det har skett en stark acceleration under senare år. Mer än marknadsbildningen och det statliga utvecklingsprogrammet för Syditalien synes förklaringen vara att de nya olje- och gasfyndigheterna i Libyen och Algeriet vänt upp och ner på energibalansen i Italien. Det är också investeringar i oljeraffinaderier och kemisk industri som dominerat, och lokaliseringen har oftast skett till »Mezzogiorno». Under senare år har utlandsinvesteringarna dock väsentligen skett i de norra industriutvecklade delarna av Italien. Etablering av löneskäl — såsom i Holland — har varit mindre framträdande, kanske därför att den italienska arbetskraften varit villig att flytta till den befintliga industrin i Västtyskland och Schweiz.

Direktinvesteringarna anges för 1961—63 till i genomsnitt 300 miljoner dollars, vilket utgör 5 % av företagsinvesteringarna. De kan under 1964 ha varit dubbelt så stora, vilket emellertid är en »onormalt» hög siffra förorsakad av italienska konjunkturbesvär och stora engångstransaktioner, såsom affären Montecatini-Shell. Men framför allt har de indirekta investeringarna, de s. k. portföljinvesteringarna, växt till belopp vida större än direktinvesteringarna. Endast en del därav är dock egentligt utlandskapital. Större delen är troligen italienskt flyktkapital som återvänt under bl. a. schweizisk etikett. USA och Schweiz står såsom främsta investerare, men för 1964 har Storbritannien (Shell-affären) och Västtyskland visat kraftig expansion. På senare tid har utlandsintresset för italiensk livsmedelsindustri och farmaceutisk industri väckt viss uppmärksamhet.

### *Motiven*

Det torde ha framgått av länderöversiktterna att etablering av utländska företag till stor del är en traditionell företeelse i EEC-länderna, och att den ursprungligen framkallats av önskan att komma innanför nationella tullmurar, som om icke helt prohibitiva i varje fall var avgörande för lönsamheten att exportera. Men som skäl för accelerationen under senare år — främst från USA-håll — räcker detta icke: intresset för etablering inom EEC är vida större än summan av intressena för de sex länderna, något som icke utan vidare förklaras med hänvisning till de nya EEC-tullarna, som ju innebär både höjningar och sänkningar.



Man kan lätt räkna upp en rad positiva faktorer som sannolikt skett fört till ökade investeringar även vid bibehållen marknadsdelning: god tillgång på arbetskraft, fördelaktigt löne- och kostnadsläge, expansiv efterfrågeutveckling, offentliga incitament. Som det mest omedelbara skälet för den snabba ökningen måste dock betecknas själva tillkomsten av EEC. Grundläggningen av en stormarknad som potentiellt är av USA-form. Operativa har därvid varit dels lönsamhetsutsikter, dels marknadsstrategis överväganden.

EEC har med hänsyn till realiserad och förväntad marknadsexpansion (som i sig själv ju är en funktion av marknadsbildningen), den befintliga produktions- och distributionsstrukturen samt den relativt ringa politiska riskfaktorn kommit att framstå såsom ett av världens mest räntabla lokaliseringssområden för industriell nyinvestering. Detta framgår redan av officiellt översiktsmaterial — främst amerikanska och engelska handelsdepartementens undersökningar.

De amerikanska räntabilitetsuppskattningarna visar för EEC en genomsnittsnivå om 9 å 10 % (för Tyskland och Benelux 12 å 14 %). De engelska siffrorna ligger någon enhet lägre. I kommentaren till undersökningen »Survey of Current Business» anförts att huvuddelen av ökningen i den totala vinstsiffran under senare år fallit på industriinvesteringar och på investeringar i Europa, som dock endast svarar för 1/3 respektive 1/4 av de amerikanska direktinvesteringarna i utlandet. Citerade beräkningar torde dock icke ge någon realistisk bild av räntabilitetsnivån för nyinvesteringar bl. a. därför att de senare årens stora investeringsbelopp inräknats på kapitalsidan, ehuru de knappast ännu hunnit mogna ut på vinstsidan. De företagsekonomiska kalkyler som legat till grund för investeringsbesluten torde — av enstaka exempel att döma — snarare visat på lönsamhetssiffror dubbelt så höga som de anförda. Det har också framgått av privata amerikanska undersökningar, att räntabiliteten för direktinvesteringar i utlandet är högre än för hemmainvesteringar, samt att investering för hemmamarknaden i sig själv ger högre marginaler än investering för export. Detta utgör naturligtvis för de amerikanska industriföretagen ett starkt motiv för att lägga expansionen på utlandsetablering hellre än på export. Den amerikanska antitrustlagen verkar för vissa storföretag i samma riktning.

Men det finns mycket som tyder på att de senaste årens etableringsbeslut till minst lika hög grad bestämts av marknadsstrategi som av lönsamhet. De som snabbast reagerade inför *perspektivet* av en Europamarknad, det var de amerikanska storföretagen som redan hade erfarenheter av »scientific management» och oligopolistiska konkurrensformer. Att genom en snabb etablering inom EEC skaffa sig försprång och favör — beträffande lokaliseringsring, hamnutrymme, transportmedel, kontrakt med de bästa marknadsbyråerna, plats i stordistributörernas sortiment, annonsutrymme i massmedia — det var ett utspel i kampen med befintliga och presumtiva konkurrenter.

om ett marknadsutrymme som i många fall byggde mera på förväntan än på verklighet. Man kan t. ex. lätt finna hur *ett* företags etablering utlöst motsvarande aktivitet från dess närmaste konkurrenter: Goodyear har följt på Firestone, Chrysler söker nu matcha gamla GM- och Fordinsatser genom storinsatser i Frankrike (och i England). Man kan notera hur USA-företag med stagnerande hemmamarknader, t. ex. i livsmedels- och stålindustrin, sett nya expansionsmöjligheter genom den europeiska marknadsbildningen. Och i de nya högtekniska branschgrupperna, t. ex. elektronik, är man uppenbarligen benägen betrakta egen utlandsetablering såsom riskfriare och konkurrens effektivare än den traditionella exploateringsmodellen patentering och licensgivning. I sistnämnda fall går man ofta medelvägen — en »50/50 joint venture» med befintlig inhemsk producent.

Det kunde sålunda finnas skäl tala dels om offensiva, dels om defensiva utlandsetableringar. Som *offensiva* skulle kunna betecknas de ovan refererade etableringarna inom bil-, elektronik- och kemisk industri. Det gäller främst industrigrenar som är expansiva både i USA och Europa, och den utländska penetrationen får i allmänhet formen av nyanläggningar. De gäller emellertid också sektorer med hög dynamik i USA men med svag europeisk struktur (jordbruksmaskiner, livsmedelsindustri, läkemedel) och där inriktas det utländska intresset vanligen på företagsköp.

Den *defensiva* typen finner man i de många fall där en god exportförsäljning »hotas» genom lågtulländernas anpassning till EEC-tulltaxan, alltså i Benelux och Tyskland (exempel Volvos monteringsfabrik i Gent). En icke ringa del av etableringarna av sistnämnda slag torde ha tillkommit såsom ett korttidsarrangemang och i förhoppningen om snar samordning av de båda europeiska marknadsblocken.

Därtill kan läggas en icke obetydlig grupp som närmast kan betecknas såsom *följdetableringar*: banker, försäkringsbolag, hotell, annonsbyråer, konsulter för marknadsforskning och marknadsföring etc. Dessa kan ofta starta på relativt hög verksamhetsnivå därigenom att de mer eller mindre automatiskt får överta moderbolagets kundkrets i hemlandet.

Anförda distinktioner, som är relevanta för förklaring av etablerings-expansionen, torde emellertid också vara av betydelse för bedömning av huruvida och på vad sätt man inom EEC kan tänkas ingripa, när och där man noterar att fortsatt expansion och koncentration av utlandsinvesteringarna innebär politiska och ekonomiska risker.

### *Politiken*

Redan inledningsvis presenterades den liberala och den restriktiva argumenteringen beträffande utlandsinvesteringar. Det har också framgått att EEC-ländernas politik i detta avseende hittills varit liberal, och att man rent av uppmuntrat och understött etablering av utländska företag.

Är pendeln nu på väg slå över i restriktiv riktning? Är det så att den

europiska ekonomin befinner sig i ett omställningsskede och att — även den liberala tesen ges vitsord på längre sikt — man finner skäl tala för åt hållsamhet under en övergångsperiod?

På dessa frågor kan idag icke svaras entydigt ja eller nej, men man kan konstatera att debatten avancerat emot en begränsning och konkretisering av frågeställningen, vilket i och för sig är ett steg emot en politik. Vid sådan summering kan man icke heller lämna åsido faktorer av maktpolitiskt slag, även om den antydda förskjutningen också inneburit återgång till renare ekonomisk-politisk betraktelseram.

På både brittiskt och amerikanskt håll — det 19. respektive det 20. hundradets största kapitalexportörer — har man i perspektivet av stora och varaktiga betalningsunderskott nödgats modifiera sin »laissez faire»-attityd vis-à-vis den privata kapitalexporten. Det engelska ingripandet har varit officiellt och inom ramen för valutatillståndsgivningen, det amerikanska informellt. Amerikanska presidenten har »vädjat» till 900 av storföretag att frivilligt förbättra »utlandsbalansen» med 15 à 20 %, vilket av allt att döma icke blivit utan effekt. Det är dock föga troligt att företagen lägga inskränkningarna på de mest räntabla marknaderna, dvs. i allmänt Europa. Det är också tydligt att många gått ut på den europeiska kapitalmarknaden för att där finansiera pågående etablering. Främst har det gällt olje- och kemiföretag, vilka för närvarande är i en kraftig expansionsfas. Bl. a. har Monsanto, Gulf Oil, American Cyanamid, Socony Mobil Oil och US Rubber under 1965 emitterat obligationer eller debentures i Europa i »paket» om 15 à 30 miljoner dollars. Om även presidentens aktion bidragit till förbättring av den amerikanska betalningsbalansen torde dess verkning på etableringstakten i Europa sålunda bli ringa. Preliminära investeringssiffror för 1966 visar för EEC på 40 % ökning utöver 1965 års höga nivå.

Att åtgärder överhuvud vidtogs från amerikansk sida och att dollarbalansen förbättrades har lett till en mera avspänd debatt inom EEC. Det finns som en ekonomisk skribent anmärkt, det gemensamma »att USA vill behålla sina dollars och Europa sina företag»<sup>1</sup>. Man finner nu också poängterat betalningsbalansdiskussionen att kapitalexport också har negativa aspekter för exportlandet. Det finns en latent konflikt mellan företagsekonomiskt och samhällsekonomiskt intresse, vilken kan gälla den kortsiktiga valutabalansen eller den långsiktiga räntabiliteten. Både i England och i USA har man såsom bakgrund till restriktionerna pekat på alternativavkastningen vid strukturinsatser på hemmamarknaden<sup>2</sup>, på exportbortfallet beträffande eljeexpansiva varuområden (såsom genom ICI:s etablering i Rozenburg i Holland, första etappen i ett hundra miljoner pounds program för 1970) samt på att investeringar i industriländer minskar utrymmet för mera önskvärda investeringar i u-länderna.

<sup>1</sup> Sulzberger i *New York Times*.

<sup>2</sup> Så t. ex. i »Economist» den 23 mars 1965.

Å andra sidan har man inom EEC och då särskilt i Frankrike börjat att alltmera öppet peka på den positiva sidan: att med utlandskapitalet det ofta följer initiativ samt värdefull teknisk och kommersiell kunskap. Synpunkten att den franska industrin härigenom kan stärkas — t. ex. gentemot den tyska — har framförts på ministerplanet. Men man håller fast vid att icke all konkurrensökning för till rationalisering: att enbart flytta över från USA till Europa det »ställningskrig mellan ett fåtal stora» som karakteriserar vissa branscher vore föga eftersträvansvärt, särskilt som befintliga europeiska företag därvid otvivelaktigt skulle komma i klämna.

Den franska politiken har också efterhand definierats klarare. All utlandsinvestering i Frankrike är sedan länge underkastad tillståndsgivning. Instruktionen härför går nu ut på att tillstånd skall ges i fall där etablering tillför landet ny teknik eller ny produktionskapacitet på områden där denna är otillräcklig. Avslag skall ske om ansökan enbart avser att övertaga eller ersätta franska företagsintressen — troligt undantag om det är fråga om radikal reorganisation — varvid man särskilt avser hindra »détournement» av den franska kreditregleringen. Gränsen är som synes vag och sannolikt tänjbar. Inga avslag har förekommit, men uppenbart är att långsamhet vid handläggningen i Paris och aktivt intresse från annat EEC-håll har påverkat investeringsutvecklingen: antalet nya utländska projekt i Frankrike har under 1965 sjunkit till hälften.

Naturligtvis är man väl medveten om att en fransk restriktiv politik icke kan vara annat än temporär och tämligen ineffektiv, eftersom etablering lätt kan ske i andra EEC-länder och fri entré för produktionen till Frankrike är garanterad enligt Romfördraget. Det logiska kravet på en gemensam EEC-politik beträffande utlandsinvesteringar återkommer därför också ständigt från franskt håll, men hittills utan någon närmare precisering. Från EEC-kommissionen har man därvid oföränderligen deklarerat sin anslutning till liberala principer, men efterhand alltmera explicit utvecklat både den positiva sidan — strukturrationalisering och regionalutveckling — och den negativa — »överdrift» och »koncentration» — vilket naturligtvis kan uppfattas såsom en begynnande politisk orientering. På kommissionssekretariatets program står sedan någon tid uppgiften »att följa och att tolka utvecklingen beträffande utlandsinvesteringarna inom EEC». Dessa studier, som erfordrar medverkan från medlemsländerna, har dock icke hunnit lämna några resultat av intresse. Det har icke heller kommissionens formella propå i oktober 1965 om att årligen, på basis av ett förbättrat statistiskt material från medlemsländerna, anordna konsultationer om de utländska investeringarna.

En gemenskapsaktion skulle sålunda ha fördelen att vara effektivare och mera objektivt grundad än nationella ingripanden, men hur skulle den utformas? Det föreligger egentligen bara ett förslag, och det har framlagts från privat håll<sup>1</sup>. Motivering och innebörd är ungefär som följer. USA har

<sup>1</sup> Pierre Uri i *Le Monde* den 23—24 februari 1965.

med ränteutjämningskatten skapat en barriär för indirekta USA-investeringar utomlands och därmed också de facto för de europeiska företagen upplåning på New York-marknaden. Beträffande de direkta USA-investeringarna finns endast presidentens personliga vädjan, som dock knappa kommer att leda till någon minskning av de amerikanska investeringarna i Europa. De amerikanska företagen har vissa fördelar, dels skattemässigt enligt gällande principer för beskattning av utlandsvinster, dels kapitalmässigt genom tillgången till den välorganiserade och billiga amerikanska kapitalmarknaden. Europeiska »skyddsåtgärder» borde då — menar Uri — ta sikte på nämnda »onormala» element, vilka tjänar som artificiella incitament till utlandsinvestering. Detta kunde motivera att EEC å sin sida införde en »kompensationsskatt» på tillfört kapital, så avvägd att den neutraliserade de amerikanska företagens fördelar på kapital- och skattesidan. Åtgärden — för övrigt i linje med den amerikanska politikens syften — skulle också utgöra ett element för önskvärd omorientering av investeringskapital från utvecklade industriländer som de europeiska till u-länderna.

Emellertid har vare sig detta förslag eller andra åtgärder med samma syfte tagits upp till allvarlig behandling på gemenskapsplanet. Fortsatt expansion och koncentration av utlandsinvesteringarna inom EEC — vilket är perspektivet ända fram emot 1970 — ger dock anledning räkna med att också frågan om deras behandling kommer att förbli under debatt. I första hand gäller detta på det nationella planet, där Frankrike får antas fortsätta en avvisningspolitik in casu. Det kan dock icke betraktas som uteslutet att frågan förs upp på politiskt plan också i Italien och Tyskland. Man har sålunda börjat fästa ökad uppmärksamhet vid det slag av reella ekonomisk-politiska problem som Kanada fått kännning av — även om det där är fråga om en industridominans som flera gånger överträffar vad som skulle kunna bli fallet i Europa<sup>1</sup>.

Vad gäller det kommunautära planet kan noteras en förskjutning av fokus: frågan om utländskt kontra nationellt företagande har blivit frågan om de stora företagens roll i en ekonomi under omställning. Skulle denna linje fullföljas så bleve behandlingen av utlandsinvesteringarna i stort sett ett specialfall i Gemenskapens konkurrens- och monopolpolitik. Nästa kapitel skall därför handla om företagsstorleken såsom dynamisk utvecklingsfaktor.

---

<sup>1</sup> Walter L. Gordon: »A Choice for Canada», Toronto 1966.

## KAPITEL VI

### Storföretagen och europamarknaden

*I februari 1965 presenterade det europeiska industriförbundet — UNICE — en utredning om »dispariteten i storlek mellan de största EEC-företagen och deras utländska konkurrenter».*

*I juni 1965 publicerade Le Monde en artikelserie kallad »Business en France» vars första avsnitt var betitlat »Gulliver och Lilleputt».*

*I september 1965 diskuterade Le Figaro den franska ekonomins expansionsförutsättningar under rubriken »Att ge de franska företagen internationella dimensioner».*

*Problematiken stora och små företag är icke ny vare sig i ekonomisk teori eller i praktisk politik. Men den här aktualiserade frågeställningen är en annan — den kan, något förenklat, uttryckas såsom amerikanskt kontra europeiskt storföretagande.*

*Tre aspekter härpå skall behandlas: en kvantitativ — är storföretagen större i USA än i Europa; en kvalitativ — vilka skillnader är relevanta för konkurrensen; en politisk — vad görs på företags- och myndighetshåll?*

#### *Storföretag i Europa och USA*

I de flesta industriländer är man idag väl medveten om trenden emot storföretagande samt om skälen därtill. I allmänhet har man också en uppfattning om de för- och nackdelar — ekonomiska och sociala — som denna utveckling för med sig. Endast undantagsvis har »i det allmänna intresset» vidtagits korrekta åtgärder — såsom övervakning av monopol och understöd av småföretagande — varför den nuvarande omfattningen och karaktären av storföretagandet väsentligen är en funktion av marknadens storlek och av privat företagsamhet. En jämförelse mellan amerikanska och europeiska förhållanden illustrerar detta.

Sedan ett tiotal år publicerar den amerikanska tidskriften *Fortune* listor över de största industriföretagen inom och utom USA med siffror beträffande omsättning, anläggningsvärden, vinster samt antal anställda. Den franska tidskriften *Entreprise* har tagit fram motsvarande uppgifter för de 500 största franska respektive tyska företagen. Detta material har naturligtvis många brister och flera uppenbara luckor, t. ex. därför att »företags-hemligheten» på många håll alltjämt bevaras omsorgsfullt, såsom hos franska familjeföretaget Michelin, eller därför att koncernbildningen vä-

sentligen är av informell natur, såsom hos tyska Krupp. De rent redovisningstekniska problemen för rangordning och jämförelse av företag i skilda länder är naturligtvis betydande: olika normer för bolags- och koncernbildning, differerande redovisningsplikt och -praxis, skilda värderingsmetoder etc. Vad som dock kan göras är att från de här nämnda listorna — som utarbetas av fackmän i bästa objektiva avsikter — taga ut en grupp »storföretag» och därmed ge ett kvantitativt underlag åt diskussionen. Utgör t. ex. storföretagen en så stor del av ländernas ekonomi att det är någon mening att betrakta dem såsom en självständig expansionsfaktor inom företagssektorn?

Här skall först lämnas några uppgifter för *de 50 största industriföretagen* i Europa och USA. Redovisningen avser två år — 1959 och 1964 — samt »genomgående» företag med omsättning 1964 såsom grupperingsnorm.

Vad som först frapperar i de båda listorna — den europeiska och den amerikanska — är den relativa stabiliteten beträffande ingående företag »drop-outs» bland de 50, och alltså även antalet nykomlingar, var bara fem per lista och alla utom ett — engelska Ford som numera ingår i moderbolagens redovisning — utgjorde företag som 1959 låg i botten. Den sammanlagda omsättningssumman för de 50 utgjorde 1964 i USA 21 % och i Europa (EEC plus EFTA) 14 % av bruttonationalprodukten. Ställs samma belopp emot industrins bidrag till nationalprodukten blir andelarna 55 % respektive 30 %. Man kan således notera, dels att »koncentrationsgraden» är väsentligt större i USA än i Europa, dels att i båda fallen ett så ringa antal som femtiotalet företag intar en plats i totalekonomin som mycket väl kan vara den avgörande.

De 50 storföretagen är sålunda också i genomsnitt större i USA än i Europa, vilket förhållande förtjänar närmare granskning. I efterföljande tablå ges några medelvärden per företag (belopp i miljarder dollars och antal i 1.000-tal):

		Europa	USA
<i>Omsättning</i>	1964 .....	1,2	2,7
	1959 .....	0,8	2,0
<i>Kapital</i>	1964 .....	1,1	2,3
	1959 .....	0,7	1,7
<i>Anställda</i>	1964 .....	90	96
	1959 .....	74	82

Omsättningsmässigt är USA-företagen mer än dubbelt så stora men räknat i antal anställda är de av samma storleksordning som de europeiska. Detta är en genomgående företeelse och icke en reflex av olikheter i branschammansättning, ehuru gradskillnader finns emellan branscher: i bil- och stålindustrin är storleksövertikten mera, i petroleum- och kemigruppen är den mindre markerad. Kapitalsiffrorna i förestående tablå pekar på den

avgörande faktorn: storföretagen i USA är genomsnittligt sett också mer än dubbelt så »kapitalintensiva», vilket pekar på skillnader i intern och extern organisation. De följande produktivitetssiffrorna framhäver detta:

	Europa	USA
Nettovinst (% av kapital) .....	4,3	8,5
Omsättning per anställd (tusen \$) .....	13	28
Kapital per anställd (tusen \$):		
samtliga .....	13	24
petroleum .....	58	79
kemi .....	15	27
el.-industri .....	7	15
stål .....	11	24
bil .....	7	17

Den högre produktiviteten — per anställd och per kapitalenhet — ger också utslag i högre redovisad vinst (efter skatt): enligt använda värderingsmetoder 8,5 % på anlitat kapital i USA emot 4,3 % i Europa. Med tanke på skillnader i bokföringspraxis må framhållas, att om de europeiska anläggningstvårderna skrivits ned mera än de amerikanska — vilket icke är osannolikt — så vore skillnaden i kapitalinsats per anställd reallt sett visserligen mindre utpräglad, men »underproduktiviteten» och »underräntabiliteten» i motsvarande grad förstörad. Detta pekar på organisationsfaktorn och på det förhållandet att av företagen i de två jämförda grupperna endast de amerikanska har organiserats efter stormarknadens möjligheter och krav.

Det är i detta avseende intressant att särskilja EEC-företagen från de övriga: hur har marknadsbildningen påverkat »de stora» inom EEC? Efterföljande tablå ger några indexvärden med 1959=100:

	EEC	EFTA	USA
Omsättningsvärde .....	165	135	136
Omsättningsvolym <sup>1</sup> .....	146	123	135
Total industriproduktionsindex .....	132	117	124

<sup>1</sup> Omsättningsvärde reducerat med allmän partiprisindex.

Man noterar att EEC-gruppen expanderat inemot 50 % under de fem integrationsåren, vilket är väsentligt mera än EFTA-gruppen (som är dominerad av brittiska företag) och även mera än de stora USA-företagen. Man noterar därtill, vid jämförelse inom marknadsblocken, att storföretagens »försprång» utöver den genomsnittliga ökningstakten för industrin var, i runda tal, för EEC 15, för USA 10 och för EFTA 5 procentenheter. Slutats: de redan stora företagen är en expansiv grupp vars relativa dominans, i nuvarande utvecklingskede, ökar i stora marknadsområden.



Men vi har möjligheter se lite närmare på storföretagsgruppen i Frankrike och Tyskland. Tar man även här ut de 50 största kommer man nästan till en företagsstorlek om i Frankrike 600 miljoner francs och i Tyskland 600 miljoner DM (=750 miljoner francs). I USA låg »cut-off-point» någorlunda över 1 miljard dollar (=5.000 miljoner francs). Detta innebär att marginella företaget är 7 å 8 gånger så stort i USA, vilket ligger nära proportionerna mellan de jämförda ländernas bruttonationalprodukt.

Omsättningssumman för de 50 utgör 20 % respektive 26 % av bruttonationalprodukten och, i både Frankrike och Tyskland, cirka 50 % av industrins bidrag till nationalprodukten. Dessa relationer sammanfaller nästan med vad som visats gälla för USA. Den konklusionen ligger därför nära till hands — ehuru den naturligtvis ingalunda är bevisad enbart av anförda siffror — att »storföretagandet» både i Tyskland och Frankrike utvecklats ungefär så långt som den nationella marknaden lämnat underlag för.

De 50 stora företagen är också de dominerande exportörerna: de svarar för i Tyskland 30 % och i Frankrike för 25 % av totala exportvolymerna. Dock är exportandelen även i dessa företags omsättning alltså relativt liten. I Frankrike, för vilket beräkningar kunnat utföras, är den 14 % eller, om petroleumföretagen undantages, 18 %. Som jämförelse må nämnas, att i Holland etthundra företag, som svarar för  $\frac{2}{3}$  av industrivaruexporten, avsätter nära 50 % av sin produktion utomlands.

Av de 50 storas omsättning faller i Tyskland nära tredjedelen på *metallindustrin*, vilket huvudsakligen är järn- och stålverk. De tyska företagens heterna är här genomsnittligt mer än dubbelt så stora som de franska. Men detta är närmast beroende på att det i Frankrike icke finns någon motsvarighet till de fyra tyska enheterna Thyssen, Salzgitter, Gutehoffnungshütte och Rhein Stahl, av vilka dock endast Thyssen liksom den icke redovisade Krupp-gruppen omsättningsmässigt kommer i närheten av de stora USA-enheterna.

Bland de franska storföretagen är det *kemi* och *petroleum* som dominerar. Frankrike har kemikoncernen Rhône-Poulenc — Frankrikes största företag — och efter en nyligen företagen fusion ännu ett fem-miljardersföretag i Ugine-Kuhlmann. Tyskland har de tre stora — icke helt åtskilda — B.A.S.F., Bayer och Hoechst — vilket ger Tyskland en genomsnittligt något större koncernenhet. Tyskland saknar motsvarighet till Cie Française des Pétroles, som dock endast är hälften så stort som BP och sjättedelen av Shell, vilka är de två enda europaföretagen jämförliga med de stora USA-enheterna.

*Bilgruppen* har ungefär samma andel i de båda länderna, men här saknas i Frankrike motsvarighet till tyska Volkswagen, vilket företag i sin tur är mindre än hälften av tredje amerikanska producenten Chrysler.

Av *övriga* industrier har endast de eltekniska någon nämnvärd representation bland storföretagen (7 företag både i Tyskland och i Frankrike). De

tyska är genomsnittligt dubbelt så stora som de franska men — liksom beträffande stål — beror detta huvudsakligen på förekomsten av ett par tyska storgrupper, Siemens och AEG. I övrigt är storleksordningen icke särskilt avvikande. Endast de två nämnda tyska företagen är av internationell storleksklass, jämförliga med holländska Philips och tioalet amerikanska elkoncerner.

### *De stora enheternas ekonomi*

Men vad är då skälen till storföretagens expansionskraft just idag? Förutom det klassiska argumentet om stora produktionsserier, som ju varit och förblir helt relevant även på en nationell marknad, är det i dagens debatt fyra faktorer som särskilt framhålls. Samtliga dessa har anknytning till pågående utbyggnad av de stora USA-företagens kapacitet i Europa.

Den *första* — och grundläggande — avser efterfrågesituationen: de amerikanska företagen är stora därför att de har en stor enhetlig hemmamarknad. En sådan har icke funnits men är under snabb utveckling i Europa. Härvid är tullavvecklingen inom EEC och EFTA endast en pådrivande faktor. Notera därtill effekten av allmänt ökande realinkomster, utvecklingen av en stor »medelklassmarknad» som förskjuter både lyx- och billighetsmarknaderna mot marginalen, samt, icke minst, köpkraftens omorientering emot de stora konsumentkapitalvarorna — tio à tjugo år efter USA.

Denna dubbla marknadsutvidgning — geografiskt och köpkraftsmässigt — har för en rad branscher skapat uppenbar disparitet mellan förefintlig industri- och varustruktur, å ena sidan, och potentiell efterfrågan, å den andra, samt givit möjlighet för vad som hellre bör benämnas en nyordning än en anpassning av utbudssidan. Initiativ och »know-how» på detta fält erhåller idag uppenbarligen betydande tidspremier.<sup>1</sup>

Den *andra* faktorn som brukar åberopas är av teknisk natur. Införandet av ny planerings-, produktions- och kontrollteknik, som redan är helt utformad och utprovad av specialist- och pionjärföretag, kräver i allmänhet nyanläggning. Storleksordningen för den enskilda driftsenheten anses enbart under senaste tioårsperiod ha ökat starkt. Den kemiska industrin har t. ex. funnit tumregeln att man för en 50 % ökning av anläggningskostnaden får dubbel produktionskapacitet samt därtill lägre driftskostnader per enhet och väsentligt lägre »break-even point». Motsvarande gäller om t. ex. ugnar för stål och cement samt maskinenheterna i massa- och pappersindustri.

Den *tredje* faktorn är utvecklingskostnaderna: det har tillräckligt om-

<sup>1</sup> Franske akademiledamoten, förutvarande presidenten i Euratom *Louis Armand* har beskrivit situationen så här: Européerna vill gärna konsumera »à l'américain» men icke producera på USA-manér.

vitnats hur vetenskaplig och teknisk forskning från att ha varit prestig symboler har blivit själva källan för industriell utveckling av produkter och tillverkningsmetoder. Endast de största, idag företrädesvis de amerikanska företagen har dock personella och materiella resurser att driva sådana verksamheter i en skala som är lönsam. I vissa fall är denna funktion så omfattande och så kostnadskrävande att den bestämt, eller är på väg bestämma, hela branschstrukturen, såsom gäller exempelvis för atom- och flygindustri.

Den fjärde faktorn i utvecklingsekvationen är finansieringsmöjligheterna. Det har framhållits att det är just den finansiella styrkan som gör att stora företagen är särskilt effektiva i »att bereda sig för framtiden», i »att lansera och stå ut med en aggressiv konkurrens med likställda». Investeringar i produktionsapparaten, kostnader för forskning och utveckling, organiseringen av marknadsföringen skapar var för sig kapitalbehov. Då dessa krav — såsom i flertalet »nya» branscher — förekommer tillsammans, blir det en skilda företagens utrustning med eget kapital, dess vinstmarginaler och lånemöjligheter de element som bestämmer expansionens omfattning och tidsförläggning. I flertalet fall är det stora företaget gynnat i samtliga nämnda avseenden. UNICE pekar på en relativt låg andel egetkapital i EEC-företagen (Tyskland 40 %, Italien och Frankrike 50 %, Storbritannien och USA 65 %) och på en vid jämförelse med USA ringa och sjunkande självfinansieringsgrad. Även den europeiska kapitalmarknadens »underorganisation» har härvid noterats.

Det finns således idag ett komplicerat kraftfält av ekonomiska, politiska och sociala faktorer som för fram till en de stora enheternas ekonomiska produktionen kräver standardisering och koncentration, men den ändamålsenliga organisationen av utvecklingsarbete och marknadsföring talar för differentiering och diversifikation. Lösningen till denna paradox är den mycket stora företagsenheten, den centrala ledningen av ett flertal stora produktionsenheter med spridning som kan avse såväl lokalisering som sortiment.

För t. ex. bilindustri anses det vara främst konstruktionsarbetet, dess omfattning och dess betydelse för prestanda och formgivning, samt uppehållandet av en aktiv försäljnings- och serviceorganisation som ger de mycket stora enheterna deras företrädare. För den kemiska industrin synes en dimensionsskapande faktor vara forsknings- och utvecklingsarbetet, medan den tekniska och ekonomiska nödvändigheten att producera i viss skala ibland leder till kollegial produktionsamverkan men ofta till temporär överkapacitet, något som i sin tur ställer krav på försäljningsorganisation och finansiering. Inom flera konsumtionsvarubranscher är enheterna stora därför att de då kan »dominera» efterföljande led och framför allt den slutliga konsumenten. Erforderliga insatser beträffande reklam, service, garanti och dylikt kräver stor finansiell styrka och permanens.

Men härmed förändras också konkurrens klimatet i branschen. Den enkla priskonkurrensen ersätts av ett komplicerat mönster av produkt- och märkesvarukonkurrens eller av marknadsbindningar av skilda slag. En hel del branscher är härigenom på väg att »internationaliseras» på ett än mera genomgripande sätt än som tidigare skett med enstaka företag med omfattande export. Branschgruppens ledande storföretag planerar och organiserar hela sin produktion och försäljning med utgångspunkt från efterfråge- och konkurrensförhållandena på en marknad av mondial eller i varje fall kontinental omfattning. Man utformar en kvantitativ målsättning och skaffar sig en långsiktig operationsplan. Export och utlandsfilialer står icke längre perifert i förhållande till företagsledningen och företagspolitiken — icke minst därför att de nu för många bjuder de bästa utvecklingsmöjligheterna.

Så har t. ex. Ford för sin traktorstillverkning genomfört en global koordinering avseende tre samverkande fabriker, en i USA, en i England och en i Belgien, vilka alla utför monteringsarbete av förekommande modeller men som var och en specialiserats beträffande tillverkningen av komponenter. Tyska Fords nya storföretag i Gent har en nattlig tågförbindelse i vardera riktning mellan Gent och Köln, vilken för tyska motorer till Gent och belgiska chassier till Köln. IBM har beslutat koncentrera tillverkningen av datamaskiner till Frankrike, av skrivmaskiner till Tyskland och av tabulatorer till England. Det finns en allmän tendens till *centralisering* av långtidsplanering och företagsstrategi samt *decentralisering* av exekutionen och taktiken. Den beslutsprocedur som praktiseras i USA »in order to coordinate company strategy in the execution of global activities» har f. ö. nyligen demonstrerats i en på intervjuer hos 24 storföretag grundad rapport.<sup>1</sup>

Mot den bakgrund som i detta stycke skisserats kan ställas frågan om den europeiska industrins defensiv inför den amerikanska »aggressionen» egentligen har några utsikter att uppnå det strategiska syftet: att stabilisera fronten och lägga grunden för den egna offensiven.

#### *En målsättning för 1970*

Någon egentlig mening erhåller en diskussion om de europeiska företagens situation emellertid endast i den mån omställningsbehovets storlek samt dess tidsperspektiv kan specificeras något närmare. Den målsättning som här nedan presenteras är en »approach» till denna uppgift. Dess syfte är blott och bart att lägga grunden för några avslutande kommentarer om företags- och industripolitiken.

Det industripolitiska kravet har av en ledande industrirepresentant, verkställande direktören i det belgiska industriförbundet Raymond Pulinckx, formulerats ungefär så här: »att anpassa den europeiska industrin till en

<sup>1</sup> A. W. Johnstone: »United States Direct Investment in France», Cambridge, Mass., 1965.

marknad av kontinental omfattning, så att den förmår möta den hår konkurrensen från utländska företag som länge matchats i ekonomisk kamp på stora marknader». Detta lägger en grund för tesen att relativt snart säg 1970 — den europeiska industrin måste, för att undvika allvarli marknadsstörningar, ha skaffat sig en struktur som ungefär motsvarar den amerikanska. Vid den framstegstakt långtidsplanerare räknar med skulle också Europas samlade nationalprodukt något eller några år in på 70-tal kunna uppnå och passera nuvarande amerikanska BNP-nivå. Det är därför icke orimligt att i ett kalkylexempel förutsätta, att det då i Europa finns utrymme för en »koncentrationsgrad» inom industrin av amerikanskt mått, samt att med realiserandet av en sådan industristruktur marknad balans och »konkurrens på lika villkor» skulle vara etablerad. I efterföljande tablå har kalkylens huvudelement sammanställts, varvid de relationstal som blott utgör antaganden satts inom parentes (beloppen är i miljarder dollars):

	USA 1964	EEC—EFTA 1964	1970
BNP .....	625	420	ca 56
Industriandel .....	38 %	46 %	(40 %)

»De 50 stora»:

omsättning .....	133	58	ca 11
andel i BNP .....	21 %	14 %	(20 %)
andel i industriproduktionen .....	56 %	30 %	(50 %)

Som framgår skulle enligt förutsättningarna storföretagsgruppen omsättningsmässigt praktiskt taget fördubblas, vilket svarar mot cirka 12 % årlig tillväxt. Detta är — för en begränsad grupp — en ingalunda orimlig tillväxttakt under en allmän framstegsperiod (hela den kemiska industrin har under 60-talet växt i den takten), men det skulle innebära en nära dubbelt så hög tillväxttakt som de europeiska storföretagen uppvisat för 1959—64. Det skulle vidare innebära att omsättningen i genomsnitt per företag av de 50 stora passerade 2 miljarder dollars (emot nuvarande 1,2 miljarder). Detta i sin tur torde förutsätta fördubblad kapitalutrustning, vilket (uttryckt i bokföringsvärden) skulle betyda en ökning med minst 50 miljarder dollars för gruppen i dess helhet, eller ett tillskott av cirka 10 miljarder per år. Som en jämförelse kan nämnas att detta är ungefär fem gånger den amerikanska bilindustrins, dvs. tre företags, årsinvestering, men det är per år samma investeringsbelopp som CECA:s järn- och stålindustri uppnått för senaste tioårsperiod. Vidare kan pekas på att i koncernberättelsen för 1964 General Motors anför, att deras totala produktionskapacitet utanför USA och Kanada, alltså huvudsakligen i Europa, praktiskt taget fördubblas mellan 1962 och 1966, liksom för övrigt skett med utlandsförsäljningen

under senaste sexårsperiod. Sistnämnda exempel har en dubbel signifikans: det visar dels att en så snabb ökning som den förutsatta verkligen är möjlig för ett storföretag, dels att europeiska företag har att räkna med amerikanska insatser av den storleksordningen.

En specifikation av kalkylexemplet leder till resultatet att det 1970 »borde» finnas följande antal företag med i genomsnitt 2 miljarder dollars årsomsättning (vilket med normal storleksfördelning torde betyda att alla har årsomsättning *utöver* en miljard): inom EFTA 15 à 18 (f. n. 6), inom EEC 30 à 35 (f. n. 12), varav i Frankrike 8 à 10 (f. n. 1) och i Tyskland 10 à 12 (f. n. 8).

De anförda kalkylsiffrorna pekar på förekomsten av två restriktioner. För det *första*: det är uppenbart att en kapitaltillförsel av angivna storlek icke kan ske genom företagens självfinansiering och även att det på den europeiska kapitalmarknaden knappast kan finnas utrymme för en mer-tillförsel om 10 miljarder dollars per år eller minst det dubbla om man skulle räkna i nyinvesteringssvården. För det *andra*: förutsättningen om kapitalökning för de 50 företagen i form av *nyinvestering* skulle åstadkomma en absurd överkapacitet om förefintlig kapacitet i de berörda branschernas *övriga* företag förbleve intakt.

Om en målsättning som denna överhuvud är möjlig uppfylla — varvid man kan hänvisa till GM-exemplet — är det sålunda nödvändigt gå fram på flera vägar:

- väsentligt ökad tillförsel av egetkapital till storföretagsgruppens företag;
- omfattande fusionsoperationer varvid redan befintlig kapacitet sammanförs till storgrupper;
- en stark intern rationalisering inom de så utvidgade företagsenheterna.

Följande tumregel kunde sålunda ges för storföretagsutvecklingen fram till omkring 1970: fördubblad omsättning och kapitalutrustning, halverat sortiment och 50 % av omsättningen på export. Att uppnå detta — icke i något enstaka gynnsamt fall utan i femtiotalet företag i skilda branscher — inom föga mer än fem år är uppenbarligen en målsättning som ställer ytterst stora krav både på företags- och industripolitiken.

#### *Företags- och industripolitik*

De politiska aspekterna på ovan behandlade industristrukturproblem har inom EEC steg för steg bragts i dagen av tre förhållanden:

- den omfattande nyetableringen respektive expansionen av USA-företag i Europa;

- Kennedy-förhandlingens krav på 50 % allmän tullreduktion;
- arbetet på och diskussionerna kring den femte franska långtidsplanen

Inspirerat från franskt industrihåll bedriver de europeiska industriorganisationerna och enskilda företagare en omfattande upplysning och propaganda, som alltmera centrerats kring problemet om de underutvecklade europeiska storföretagen. Franska industriförbundets president utfärdade i november 1965 en formlig appell under rubriken: Är vi färdiga för 1970? »För att bereda vår ekonomi för en helt öppen sexstatsmarknad och för en progressivt ökande konkurrens från andra länder, krävs det en genomgripande revision av föreställningar och arbetsmetoder, däri inbegripet strukturen, inom administration och näringslivsorganisationer, inom de privata och de offentliga företagen». Den franska industrin har, synbarligen utan större påfrestningar, klarat en första omställning, den emot Europa, men en andra och mera omfattande, främst den emot USA:s storindustri, återstår. Anpassningen till EEC-tullarna innebär ju på stora varuområden för Frankrike väsentligt reducerat tullskydd emot utomstående, eventuella sänkningar i Kennedy-ronden oräknade.

Målet för den franska industrins politiska aktivitet — vilken stöds mer eller mindre helhjärtat respektive öppet av industrin i de andra EEC-länderna — synes vara, att dels på myndighetsplanet och hos den allmänna opinionen lägga en barriär för ytterligare, mera väsentliga tullreduktioner, varvid speciellt »känsliga» industrigrupper skjuts i förgrunden, dels lägga en grund för en mera investeringsvänlig allmän ekonomisk politik, varvid stabiliseringspolitikens negativa effekt på företagets självfinansiering understrykes, dels i ett vidare sammanhang skapa opinion för ett mera fusionsvänligt klimat.

I sistnämnda avseende riktas aktioner både emot myndigheterna, t. ex. med krav på ändrade skatteregler, och emot industrins egna led. Trots det stora antalet fusioner, samarbetsavtal o. l. som kommit till enbart under de senaste åren, är man, särskilt i Frankrike, av den uppfattningen, att koncentrationsprocessen icke framskrider tillräckligt snabbt och radikalt. Järnindustrins representanter talar t. ex. om ett nytt dimensionsbegrepp och om CECA-reglernas alltför dogmatiska karaktär. Man förutser problem inom branscher som traditionellt utformats kring den medelstora, ofta familjedominerade företagsenheten, såsom stora delar av livsmedels-, textil- och verkstadsindustrin. Man framhåller, att »de stora» som nu finns i Europa — icke minst inom stålindustrin — i många fall icke är verkliga storföretag med ordentlig centraladministration, enhetlig företagspolitik, samordnande produktions- och försäljningsplanering etc. utan väsentligen »holding-bolag» med begränsat finansiella uppgifter. Man pekar på att de flesta av dem icke torde ha ens den konsoliderade koncernbalansräkning, som är en första förutsättning för definition och exekution av en storföretagspolitik.

Om sålunda en strävan emot större företagsenheter kommit till uttryck inom både industrin och dess organisationer är frågan om man kan, bör eller vill befrämja denna i den offentliga politiken. Här om finns två tankelinjer.

Först — och äldst och i de flesta länder djupast rotad — finns det en kartell- och monopolrädsla, grundad på såväl liberala som socialistiska ideal och närda av de många exempel på missbruk som kan hämtas ur hundra års industrialiseringshistoria. I Tyskland, England och i Skandinavien har man efter kriget genomfört en mer eller mindre effektiv lagstiftning mot konkurrensbegränsning. Ett centralt avsnitt av CECA-avtalet är bestämmelserna om övervakning av samarbete och sammanslagningar inom kol- och stålindustrin, vilka tillkom för att förhindra en maktkoncentration såsom i förkrigstidens Tyskland och avsågs skapa lämplig struktur för den »konstruktiva konkurrens» som avtalsparterna i konsumenternas intresse önskade garantera inom dessa basindustrier. Romfördragets motsvarande bestämmelser är mera generella, och de syftar främst till att förebygga och bekämpa »missbruk» som är störande för utvecklingen av den gemensamma marknaden.

Den andra tankelinjen anknyter till de perspektiv som utvecklats ovan med utgångspunkt från de krav teknik- och marknadsutveckling idag ställer på företagsorganisationen. Dess konklusion är att den allmänna politiken bör underlätta och påskynda, möjligen direkt initiera och bidra till den nödiga strukturomvandlingen inom industrin.

I två sammanhang har dessa båda teser ställts emot varandra i medveten strävan att definiera en politik: i målsättningsdebatten för den femte franska planen och vid förarbetet på att utveckla en »doktrin» för konkurrenspolitiken inom EEC. (Då de franska aspekterna här ägnas uppmärksamhet är det därför att dess problematik synes ha räckvidd väsentligt utöver gränserna för fransk ekonomi och politik.)

En av den franska långtidsplanens grundteser är att man under planperioden måste förstärka industrins konkurrenskraft och att ett verksamt medel härtill vore att utveckla eller tillskapa franska storgrupper genom teknisk, kommersiell och finansiell koncentration av företagen. Inom flera sektorer, såsom stål, elektronik, kemi, flyg- och bilindustri, vore det fråga om att bilda ett mycket begränsat antal enheter, i exceptionella fall en enda. Detta kunde icke bereda samma betänkligheter i den öppna konkurrensen på en stor europamarknad som under en protektionistisk regim på nationellt plan. Sedan en sådan fransk industristruktur etablerats, skulle utländska direktinvesteringar i Frankrike icke längre framstå i negativ dager, utom i vad gäller vissa nyckelsektorer.

Under det år som förflöt mellan framläggandet av »planorienteringen» och godkännandet av den slutgiltiga planen i november 1965, skedde det i en livlig press- och parlamentsdebatt en skärpning av just denna planaspekt:



att sätta fransk industri på internationell konkurrensnivå. Premiärministern har i detta och andra sammanhang ständigt understrukit, att regeringen ämnar, förutom att förenkla formerna för fusioner, driva en »provokativ» politik med anlitande av skatte- och kreditpolitikens medel men även genom selektiva åtgärder. Ett första statligt miljardlån under hösten 1965 för investeringsfinansiering disponerades i enlighet härmed. Det finns redan ett antal »kommissioner för särskilt utsatta industrier» — tung mekanik, kemi, textil o. a. — samt en ministerkommitté för industrin under regeringschefens ledning. Den plan för stålindustrins reorganisation, som uppgjorts i samarbete mellan stat och bransch och som bekräftades med ett tre-miljarderslån i juli 1966, visar att den målsättningen följs upp i handling.

Vad så gäller konkurrensfrågorna inom EEC förefaller det en utomstående som om dessa först utvecklades från tämligen renodlade *juridiska* utgångspunkter. Huvuduppgiften skulle vara att med fördragstextens artiklar 85 och 86 som bas lägga grunden för en övernationell europeisk lagstiftning och en helt ny rättspraxis. Detta krävde upprättandet av en organisation för registrering och för ärendenas förberedelse samt — snarast möjligt — ett antal utslag i fall utvalda med hänsyn till behovet av en prejudikatsamling. Efterhand synes alltmera *ekonomiska* bedömningsgrunder gjort sig gällande. Konkurrenspolitiken blev en *del* av en total ekonomisk politik, i vilken övriga element var struktur-, regional-, transport-, social- och jordbrukspolitiken. Dess uppgift vidgades utöver kartell- och monopolövervakning till att uppehålla och skapa förutsättningarna för utveckling av en effektiv och lojal konkurrens inom marknaden.

Inom denna ram betraktar Kommissionen en utveckling emot större företagskoncentration såsom önskvärd och finner det vara gemenskapsorganens och medlemsländernas uppgift »att underlätta företagens anpassning till den nu pågående andra industriella revolutionen». I detta avseende har Kommissionen tre väsentliga målsättningar:

- att befordra storföretagsutvecklingen genom att avskaffa administrativa hinder för fusioner, vilket innefattar harmonisering av bolags- och skattelagstiftningen, eliminering av dubbelbeskattningen och tillskapandet av en övernationell status för s. k. »europabolag»;
- att befordra de mindre företagens utveckling, bl. a. genom att avskaffa konkurrenssnedvridande skatteregler, de s. k. kaskadskatterna;
- att vaka över att konkurrensen »fungerar», vilket är specificerat såsom öppen tillgång till marknaden, frånvaro av prisbindningar och produktionsbegränsningar samt full handlings- och valfrihet för leverantörer, köpare och konsumenter.

Vad gäller företagskoncentrationer har Kommissionen deklarerat att den betraktar artikel 85 (»kartellparagrafen») såsom icke tillämplig på egentliga

fusioner. Relevant därvid vore endast artikel 86 («monopolparagrafen»), vilken emellertid förbjuder varken förekomsten eller tillkomsten av »dominerande marknadsposition» utan endast missbruk av sådan ställning.

Beträffande kriterier på dominerande marknadsposition, respektive missbruk, har Kommissionen — med hänvisning till en rad sakkunnigutredningar — framhållit att lika litet som en generell regel kan ges för optimal företagsstorlek kan det ges någon generell definition (t. ex. viss marknadsandel) på dominerande marknadsställning. Endast en ingående undersökning av det konkreta fallet och en *ekonomisk* bedömning emot bakgrund av hela marknadssituationen — importkonkurrensen, substitutionsförhållanden etc. — kan lämna svar på frågan om otillbörligt utnyttjande. I detta avseende avser Kommissionen att noga följa utvecklingen och i särskilda fall — det har understrukits att det skall vara en undantagsprocedur — begära närmare informationer beträffande fusionsoperationernas bakgrund och innebörd. Skillnaden gentemot nuvarande CECA-procedur är därmed klart markerad.

Man ser det på centralt EEC-håll såsom något väsentligt vid presentation och administration av konkurrenspolitiken icke bara att avlägsna de hinder som finns för den nödvändiga företagskoncentrationen utan också att förbättra det psykologiska klimatet, motverka »kartellrädsla», genom att skapa förtroende för en övervakningsprocedur i konkurrensstödjande syfte. Men längre än till att underlätta koncentrationsprocessen sträcker sig icke Gemenskapens mandat och ambitioner. För initiativ och genomförande litar man till det privata företagarintresset. I detta avseende deklarerar man neutralitet där fransk förvaltning synes gå in för aktivitet.

## KAPITEL VII

### Det ekonomiska långtidsperspektivet

*Inom EEC möter man nu allt oftare uttryck för uppfattningen, att Gemenskapens ekonomi är på väg in i ett nytt skede som skiljer sig från den hittills ganska problemfria etableringstiden. Sedan åtskillig tid pågår också förberedelsearbete för en ekonomisk långtidspolitik, vilket innefattar institutionell upporganisation på nationell och kommunautär nivå, analys av utvecklingstrender, diskussion av målsättningar och översyn av de politiska verktygen. Nödvändigheten att ta itu med stabiliseringsproblemen på EEC-nivå har demonstrerat för många tveksamma, att man hellre borde försöka förutse och undvika jämviktsstörningar än tvingas korrigerera dem i efterhand. I perspektivet att fortsatt expansion kan baseras endast på produktivitetsoökningar — inom företagen men i ökad grad genom strukturändringar — kommer diverse ekonomiskt-politiska åtgärder i fokus, såsom att stimulera utvecklingen inom expansiva branscher, att utveckla en kommunautär politik beträffande industrisektorer i kris, att förbättra yrkesutbildning och omskolning.*

#### *Organisation för långtidspolitik*

För alla medlemsländerna inom EEC har det senaste decenniet utgjort en period av ekonomisk tillväxt och stabilisering utan motsvarighet i deras tidigare ekonomiska historia. Det är därför naturligt, att frågan om vad som varit de grundläggande förutsättningarna för denna utveckling och vad som härvidlag kan förväntas gälla i fortsättningen röner det största både allmänna och politiska intresse. Detta understryks av ett ökat medvetande om att det här icke är fråga om en självklar, i allo självreglerande process samt av att vissa ändringar i förutsättningarna för fortsatt expansion är på väg.

Att upprätthålla hög sysselsättning och fortgående expansion är nu också i dessa länder ett oavvisligt krav på regeringarna, och det är en uttrycklig målsättning även för EEC. Enligt Romfördraget skall ett gradvist närmande av medlemsländernas ekonomiska politik ske i syfte att »främja en harmonisk utveckling av den ekonomiska verksamheten inom Gemenskapen». Det finns också rent konkreta krav på samarbete i sådant avseende: det må erinras om att de fria kapitalrörelserna förutsätter någorlunda likartade finansierings- och skatteregler, att administrationen av den gemensamma jordbrukspolitiken torde komma att nära nog omöjliggöra ändringar

av de interna växelkurserna och att de nationella myndigheterna genom den inbördes tull- och kontingentavvecklingen berövats några av de oftast begagnade ekonomiskt-politiska verktygen.

Till EEC-kommissionens uppgifter hör att skapa det materiella underlaget för den gemensamma ekonomiska politiken. En institutionell apparat härför står redan till förfogande. Avtalet stipulerade inrättandet av en monetär kommitté och i januari 1960 organiserades en konjunkturpolitisk kommitté, vilka båda nu är väletablerade organ som skaffat sig avsevärd prestige både inåt och utåt. Ytterligare två kommittéer har inrättats för regelbunden information och konsultation: en riksbankschefskommitté och en budgetpolitisk kommitté. Dessa kommittéer på hög nivå är medel för samråd och samverkan mellan de ekonomiskt-politiska organen i medlemsländerna.

Uppmärksamheten har också gällt informations- och utredningssidan: det har behövts väsentliga förbättringar i underlaget för den gemensamma diskussionen och analysen beträffande medlemsländernas ekonomi på kort och lång sikt. Genom informellt samarbete med officiella och halvofficiella organ har åstadkommit ett tämligen gott material för den aktuella konjunkturanalysen, och vid de reguljära överläggningarna inom ovan nämnda kommittéer diskuterar man ingående och mycket öppet också de konjunkturpolitiska åtgärder som förbereds eller anses påkallade inom respektive länder. Vad gäller den ekonomiska politiken på längre sikt har förberedelsearbetet varit väsentligt mera komplicerat. Några korta noteringar om den ekonomiska planeringsfrågans läge i medlemsländerna må illustrera detta.

Den franska planeringen utförs av en relativt liten organisation såsom ett »växelspel» mellan å ena sidan regering och statliga myndigheter och å den andra ett omfattande nät av vertikala och horisontala kommittéer täckande alla väsentliga delar av fransk ekonomi. Den har fått sin särskilda karaktär kanske främst genom en traditionellt hög grad av centralisering, som utmärker den franska statliga och privata administrationen, men också genom storleken av den ekonomiska sektor som staten direkt och indirekt kan påverka genom direktiv (omkring hälften av den totala investeringssumman, det omfattande socialförsäkringssystemet, de fyra statskontrollerade storbankerna och dominansen över försäkringsverksamheten).<sup>1</sup>

Jämte Frankrike var det inom EEC endast Nederländerna som hade ett utvecklat ekonomiskt planeringssystem, vilket, liksom i Frankrike, tillkommit såsom hjälpmedel vid återuppbyggnaden efter kriget. Icke desto mindre är skillnaderna många, vilket förstås av de skilda förutsättningarna. Viktigast är därvidlag att Nederländerna exporterar, bortsett från servicenä-

<sup>1</sup> På senare tid har denna administration utvecklats i ett intressant avseende: såväl den statliga investeringsbudgeten som senaste långtidsplan har »regionaliserats», och den lokala förankringen har stärkts genom uppbyggnad inom »storregioner» (som omfattar flera departement) dels av en regional utvecklingsplanering, dels av en regional representantförsamling.

ringarna, över 50 procent av sin bruttonationalprodukt — både jordbruk och industri arbetar alltså huvudsakligen för externa marknader och i kraftfält utom räckhåll för nationell »planering». Också andra institutionella förhållanden — såsom den höga självfinansieringsgraden för den holländska industrin — har spelat en roll, liksom att man på både teoretiskt och praktiskt plan varit pionjär på det ekonometriska området.

Det andra Benelux-landet Belgien tillhör de nya »programmerarna». Först 1963 presenterades dess första långtidsplan. På belgiskt håll ser man i denna närmast en »regionalplan», för vars effektivering den nationella ekonomiska politiken väl är av betydelse men ingalunda styrande. Då nu nära 40 procent av nationalprodukten exporteras och för åtskilliga industrier upp till 3/4, är det den externa efterfrågan som dominerar utvecklingsbilden. Denna faktor ökar i vikt för varje år, och speciellt gäller detta i relation till övriga EEC-länder. Sedan 1958 har 3/4 av ökningen i belgisk export avsett EEC. Man har därför visat klart intresse för en planering på EEC-nivå.

Ny på fältet är också Italien, där det väl förekommit ett långsiktigt planeringsarbete inom de stora statliga företagen samt inom »Cassa» såsom underlag för uppbyggnaden av Syditalien, men där det nationella planarbetet mest fått utgöra verktyg i de nära nog permanenta interna koalitionsförhandlingarna på regeringsplanet.

Sämst rustad i detta avseende var dock Västtyskland: där saknades på federal nivå praktiskt taget all planeringsverksamhet, vartill kom att en sådan i vida kretsar betraktades såsom icke-önskvärd och oförenlig med den »erhardska» konkurrensideologin. Det var från oppositionshåll det framfördes, att det i en demokrati fordras samverkan mellan alla berörda parter om den ekonomiska politiken och att en sådan kunde uppnås endast genom ökad redovisning av ekonomiska fakta och klarläggande av utvecklingstendenser. I många sammanhang kom det också i gemenskapsarbetet fram en irritation över brister vad gäller de ekonomiskt-politiska instrumenten i Västtyskland (t. ex. den federala budgetens utformning, frånvaron av ordnade nationalinkomstberäkningar).

I den långa diskussionen om plan- och prognosarbetet inom Gemenskapen markerades det ytterst omsorgsfullt — speciellt för att möta tysk kritik — att det icke vore frågan om att på europeisk nivå bestämma investerings- eller produktionsmål för enskilda industribranscher. Uppgiften vore i stället att komplettera den fria marknadshållningen på de punkter där konkurrens saknas, och främst då i vad avser det allmännas ingrepp i ekonomin. Man talade gärna om att detta arbete skulle ha till föremål att inom en smidig organisation ge tillfälle till en »réflexion en commun» beträffande ländernas och Gemenskapens problem och beslut av mera långsiktigt slag. Man siktade icke till en »planification à la française», för vilket f. ö. förutsättningarna helt saknades på EEC-nivå. Arbetet skulle huvud-

sakligen avse den offentliga verksamheten och de delar av ekonomin inom vilka myndigheter — nationella och kommunautära — spelar en dominerande roll (t. ex. jordbruk, energi, transporter, bostadsbyggande). De huvuduppgifter som angavs för den europeiska programmeringen var därför: (1) att verka såsom centralpunkt för diskussion och koordinering beträffande den *nationella* expansionspolitiken och medlen för dess realiserande; (2) att utgöra ramen för analys och koordinering av den *gemensamma* politiken på de olika områden inom vilka EEC har att verka jämlikt Romfördraget och sin allmänna målsättning; (3) att tjäna till orientering för den *privata* sektorns egna långtidsplanering.

Såsom grund för den här avsedda verksamheten erfordras först och främst en totalbild av den ekonomiska utvecklingens huvudlinjer och tendenser. Denna uppgift anförtroddes i april 1964 åt en grupp fristående experter. Dess första arbete blev att utföra *projektioner* för perioden 1966—70, men det förutsågs att fortlöpande revision av kalkylerna skulle ske. Med utgångspunkt från expertgruppens resultat har utarbetats ett *program* för den ekonomiska långtidspolitiken. Den uppgiften tilldelades en ny »kommitté för den ekonomiska långtidspolitiken», vilken i sitt arbete uppehållit intima kontakter till högsta politiska nivå i medlemsländerna. Efter remiss bl. a. till parlamentet skall programmet formellt antas av Ministerrådet, varigenom det får karaktären av gemensam »viljeyttring» — men icke förpliktelse — att agera i enlighet med programmet.

Den gemensamma ekonomiska långtidspolitiken för EEC siktar — i den nämnda kommitténs formulering — till att skapa optimala förutsättningar för fortsatt och harmonisk tillväxt och att därvid realisera såväl hög sysselsättning som inre och yttre balans i ekonomin. För detta erfordras att privata initiativ och myndigheternas åtgärder verkar i samma riktning. Det är också ur rationella synpunkter önskvärt, att ingrepp som företas av skilda nationella myndigheter och av gemenskapsorganen betraktas från enhetliga utgångspunkter och samordnas emot gemensamma målsättningar.

I de flesta av medlemsländerna har förutsättningarna för ekonomisk tillväxt förändrats i grunden under senare år. Detta sammanhänger främst med den höga sysselsättningsnivån och den snabbt fortgående standardökningen. Genom den successiva marknadsintegration som EEC innebär, blir de nationella ekonomierna alltmera beroende av varandra, vilket påkallar vidgad kännedom om och större hänsynstagande till utvecklingen inom de andra ländernas ekonomier. Det krävs sålunda icke endast anpassningsförmåga från företagens sida inför ändrade efterfråge- och utbudsförhållanden. Det erfordras också en offentlig strukturpolitik, som underlättar och initierar anpassningen inom branscher och regioner, och som skapar förutsättningarna för tillräcklig rörlighet hos produktionsfaktorerna.

Den fria marknadskonkurrensen är den viktigaste av de krafter som

verkar emot optimal ekonomisk utveckling. Det kan ändå vara påkallat — anser kommittén — att bedriva en aktiv politik för att upprätthålla konkurrensen på områden där den finns och att etablera eller stimulera till konkurrens på områden där den är otillräcklig. Även för sektorer på vilka det statliga inflytandet traditionellt dominerar, är risken stor att avgörande sker på grundval av korttidsintresset, medan tvärtom förutsättningarna för långsiktigt handlande där egentligen är större än på andra håll.

Erfarenheten visar att enbart konjunkturpolitiska åtgärder icke förmår att på en gång garantera stabilitet i penningvärdet, balans i utlandsbetalningarna och hög sysselsättningsgrad. Men om konjunkturpolitiken arbetar inom ramen för en allmän ekonomisk långsiktspolitik förbättras dess möjligheter att fylla sin uppgift. Behovet av planering på längre sikt gäller därvid icke minst den statliga finanspolitiken. Genom flerårsbudgetering av statliga och lokala utgiftsbehov skulle de växande offentliga investeringarna kunna inlemmas i den ram som ges av tillgängliga resurser. Det noteras slutligen att utformning och verkställighet av den kommunautära politiken på områden där sådan förutsätts — jordbruk, transporter, energi etc. — ställer krav på inordning i en totalram.

#### *Långtidsperspektiven*

Sedan någon tid föreligger ett dokument som kan betraktas såsom EEC:s första långtidsutredning.<sup>1</sup> Det har tillkommit för att ge underlag för diskussioner på EEC-nivå beträffande den gemensamma politiken, men det finns skäl att däri också se en början till gemensam ram för nationell debatt och långtidsplanering. Rapporten innehåller projektioner för medlemsländerna beträffande större ekonomiska sektorer, en syntes på gemenskapsnivå beträffande befolknings- och sysselsättningsutveckling, beträffande nationalproduktens uppkomst och användning samt en kort diskussion om balansproblemen på längre sikt. Inledningsvis framhålls projektionernas konditionella karaktär: att takten i den ekonomiska tillväxten inom den möjliga ram som de tekniska produktionsmöjligheterna ger icke kan bestämmas på objektiva grunder, och att den utveckling som realiserar avgörs av de stora offentliga investeringsprogrammets utformning och utfall, av snabbheten i produktionsapparatens anpassning, av de konjunkturpolitiska ingrepp som kan erfordras för att uppehålla intern och extern balans på kort sikt etc. Med hänsyn till sistnämnda förhållande noteras, att studiens största svaghet är att man ännu icke kunnat utföra projektioner på gemenskapsnivå annat än i fasta priser.

Gemenskapens befolkning uppgick 1960 till 172 miljoner och beräknas

<sup>1</sup> »Perspectives de développement économique dans la CEE jusqu'en 1970», Bruxelles 1966 (stencil). Några översiktliga projektioner publicerades dock redan 1962 i »Perspectives de développement économique dans la CEE de 1960 à 1970».

för 1970 till 189 miljoner. Perioden 1965—70 utmärks av minskad befolkningstillväxt: 0,8 % per år emot 1,1 % för 1960—65. Detta gäller i alla medlemsländer utom Holland. Den aktiva befolkningen väntas öka med endast 0,4 % per år under 1965—70, vilket är lägre än under någon femårsperiod sedan 1950. För fyra länder, nämligen Tyskland, Holland, Belgien och Luxemburg, är nedgången i förhållande till 1960—65 betydande — frånsett Holland är orsaken främst minskad immigration. Andelen yrkesverksamma av totalbefolkningen väntas nedgå något. Den ligger i flertalet fall kring 40 %, från vilket avviker å ena sidan Tyskland med 45 %, å andra sidan Holland med 36 %. Immigration väntas fortsätta spela en stor roll, och den svarar för cirka hälften av hela nettotillförseln av arbetskraft. Immigrationsnettot för Tyskland och Frankrike, som 1960—65 var över 3 miljoner, väntas nedgå till 1,5 miljoner. Motsvarande nedgång gäller emigrationen från Italien — från 500.000 till 300.000. En allt större del av immigranterna kommer från länder utanför Gemenskapen.

Beräkningar över sysselsättningsutvecklingen inom större sektorer redovisas i följande tablå (anställda i miljoner):

	1960	1970	Årlig tillväxt 1965—70, i %
Jordbruk .....	14,2	10,1	— 3,1
Industri .....	30,4	34,0	0,9
Service .....	27,8	32,4	1,3
Totalt .....	72,4	76,5	0,5

För femårsperioden 1965—70 beräknas Gemenskapens befolkning öka med 7 miljoner, sysselsättningen med 2 miljoner. Arbetskrafttillskottet blir mindre än tidigare. Anställda i jordbruket minskas med 1,7 miljoner, industrisysselsättningen ökar med 1,5 miljoner och serviceändringarna med 2 miljoner. I alla medlemsländerna utom Italien väntas antalet industrisysselsatta öka mindre än under 1960—65; i Tyskland skulle det förbli praktiskt taget stationärt, vilket i förening med förutsedd lägre årsarbetstid innebär minskad arbetskraftsvolym.

Expertgruppens beräkningar beträffande nationalprodukten visar en tillväxt med 58 % från 1960 till 1970, vilket är i genomsnitt 4,7 % per år. För femårsperioder sedan 1950 är tillväxttakten följande: 6,2 %, 5,3 %, 4,8 % och 4,6 %. Tillväxten per innevånare skulle sålunda bli praktiskt taget oförändrad för perioden 1965—70 i förhållande till 1960—65 (3,7 %). Följande beräkningar på sektorer redovisas (index):

	1960—65	1965—70
Jordbruk .....	106,9	110,4
Industri .....	130,7	130,0
Service .....	125,1	121,0
Total BNP .....	126,2	124,7



Det må här nämnas att fem av de sex länderna härvid räknat med en starkare industriell produktivitetsökning för 1965—70 än vad som realiserats för 1960—65.

Beträffande nationalproduktens användning visar kommitténs projektioner på minskad relativ tillväxttakt för investeringarna, för den totala investeringsvolymen från 6,4 % till 5,6 % per år, varigenom dock andelen av BNP alltjämt skulle öka från 21,6 % 1960 och 23,2 % 1965 till 24,4 % 1970. För de offentliga konsumtionsutgifterna visar beräkningarna för Frankrike och Italien högre tillväxt men för Tyskland och Holland lägre tillväxt än under 1960—65. Kommittén framhåller dock, att beräkningarna grundats på föreliggande långtidsbudgetering inom länderna samt att utgiftsökningen kan ha underskattats. Vad slutligen gäller den privata konsumtionen räknar man med att tendensen hittills under 1960-talet emot högre konsumtionsandel kommer att brytas: för Frankrike och Belgien visas stabilisering på 1965 års nivå, för övriga länder minskning med 1 à 2 procentenheter. För Gemenskapen i dess helhet anges den årliga ökningstakten till 4,3 % emot 5,3 % 1960—65.

Prognostalen beträffande bruttonationalproduktens användning framgår av följande tablå (ökning i procent per år):

	1960—65	1965—70
Privat konsumtion .....	5,3	4,3
Offentlig konsumtion .....	5,1	4,1
Företagsinvesteringar .....	5,6	6,0
Offentliga investeringar ....	9,3	9,7
Bostäder .....	7,0	1,9

Arbetsgruppen — och de enskilda medlemsländerna — har icke utfört några explicita projektioner beträffande den yttre balansen. Tre länder, Frankrike, Holland och Luxemburg, har uppställt såsom mål ett överskott i bytesbalansen (som underlag för kapitalhjälp till utvecklingsländerna), medan två länder, Belgien och Italien, uppehållit hypotesen om balans i löpande betalningar. Importbehovet — såsom funktion av nationalproduktens utveckling — och exportberäkningen har avstämts i relation härtill.

Ehuru arbetsgruppen icke heller lämnar några bedömningar och endast tekniskt undersöker ett par alternativ, framhåller man, att projektionerna på flera punkter är »bästa möjliga», samt att flera av de grundläggande jämviktsförutsättningarna sannolikt icke kommer att realiseras automatiskt.

#### *Långtidsproblemen*

Dessa långtidsprojektioner visar den förändrade utvecklingsbilden för Gemenskapen: lägre allmän ekonomisk expansionstakt än under hittillsvarande integrationsskede, detta främst som följd av minskad arbetskrafts-

tillgång och skärpta strukturproblem. De visar emellertid också på ett antal riskfaktorer i medlemsländernas ekonomier. På flera punkter är projektionerna grundade på förutsättningar som — medvetet eller omedvetet — kan vara alltför optimistiska.

Utredningsmännen pekar t. ex. själva på att produktivitsantagandet beträffande industrin är högt: det har anknutits till nivån före 1960 utan att investeringsomfattningen alltid står i proportion därtill. Implicit innebär detta, att produktivitsuppgången till ökad del skulle genereras av accelererad strukturomvandling. Även om bl. a. arbetskraftsbristen ger incitament i sådan riktning, kan det göras gällande, att den omvandlingen fordrar tid och att den förutsätter vissa förändringar i den ekonomiska politiken, t. ex. beträffande bolagsrättsliga och fiskala dispositioner för företagsfusioner.

Den projekterade resursfördelningen innebär också, att en ökad andel av bruttonationalprodukten går till indirekt användning (den offentliga sektorn, företagsinvesteringar, export) vilket betyder minskad andel för direkt användning (privat konsumtion, bostäder). Detta står — utom i Belgien — i kontrast till utvecklingen 1960—65. Den frågan är därför motiverad, om en sådan reaktion framkommer spontant, t. ex. genom autonom sparandökning. I avsaknad av politisk styrning bleve konsekvensen eljest en förstärkning av inflationstrycket.

Betydande riskmoment döljer sig också i förutsättningarna rörande externbalansen. Exportutvecklingen är först och främst avhängig av att tillväxttakten på viktigare exportmarknader uppehålls, t. ex. i USA, i Storbritannien och i Skandinavien. Men det erfordras därjämte en sådan intern utveckling i medlemsländerna som möjliggör utnyttjande av givna exportmöjligheter, bl. a. viss pris- och kostnadsstabilitet, produktionsanpassning till efterfrågan, behållet exportutrymme och exportintresse på produktionsidan. Den interna handelsutvecklingen intar här visserligen en privilegierad ställning, och den kommer utan tvekan att förbli ett av de viktigaste expansionselementen i medlemsländernas ekonomier. Å andra sidan skulle minskad integrationstakt utgöra en negativ faktor, både direkt genom minskad exportexpansion och indirekt genom minskade incitament till investeringar på företagssidan.

Det finns anledning observera, att det redan i utvecklingen under första hälften av 60-talet finns tendenser som är mindre gynnsamma. Den allmänt sett höga sysselsättningsnivån och den fortgående löneuppgången har varit förenade med prisstegringar, vilka väsentligt överstigit vad som skett i viktiga konkurrentländer. De faktorer som under de senaste åren verkat i inflatorisk riktning kan under de år som kommer väntas anstränga jämvikten i medlemsländernas ekonomier i ännu högre grad. Det finns inom Gemenskapen också marginella befolkningsgrupper och regioner för vilka de allmänna framstegen icke fört till full sysselsättning och standardförbättring. Otillräcklig yrkesmässig och geografisk rörlighet hos arbetskraften

blir under kommande femårsperiod ett än viktigare hinder för ekonomisk expansion. I dagens samhälle är ekonomiska framsteg också nära kopplade till utvecklingen av vetenskap och teknik. De jämförelser som härvidlag kunnat göras har visat på en odisputabel eftersläpning för gemenskapsländerna i förhållande till andra utvecklade industriländer. För ett stigande antal »expansionsindustrier», som lever under internationell konkurrens, krävs det högklassig självständig teknik, och frånvaron härav begränsar starkt möjligheten att bedriva sådan produktion. Talesmän för EEC-kommissionen har för övrigt understrukit just sistnämnda förhållanden: de har betecknat det bestående inflationstrycket, den otillräckliga regionala integrationen samt den vetenskapliga och tekniska eftersläpningen såsom de tre viktigaste svaghetsmomenten i Gemenskapens långsiktiga utvecklingsperspektiv.

De i och för sig gynnsamma perspektiv för den ekonomiska utvecklingen inom gemenskapsländerna som framgår av projektionerna för 1966—70 är emellertid också kringgärdade av vissa villkor. Främst förutsätts att det etableras balans såväl mellan produktion och efterfrågan som vad gäller varu- och tjänsteutbyte med utlandet. Vilka är möjligheterna att realisera sådan jämvikt?

Härvidlag må först hänvisas till att nytillskottet av arbetskraft väntas nedgå samtidigt som tendensen till arbetstidsminskning består — arbetskraftstillskottet kan i själva verket komma att helt neutraliseras av minskning av årsarbetstid. Vidare har efterfrågan, särskilt för privat konsumtion, sedan 1960 expanderat i en takt som fört med sig alltför stor prisuppgång, försämring av handelsbalansen samt, i flera fall, en otillfredsställande utveckling av de produktiva investeringarna. Det finns inget som talar för att en spontan minskning av efterfrågetrycket skulle framkomma under den närmaste tiden. Av dessa skäl kan det icke anses överdrivet notera, att den globala balansen för kommande femårsperiod riskerar bli minst lika prekär som den varit under den förflutna.

Det vore sålunda föga realistiskt anta, att den privata konsumtionen under kommande femårsperiod skulle kunna växa mera än vad föreliggande projektioner anger, vilket är *mindre* än tidigare. Skulle den under periodens första år komma att växa snabbare än så, bleve det nödvändigt att för de senare åren åstadkomma en uppbromsning som då kunde bli tämligen brutal, med de negativa konsekvenser som följer beträffande sysselsättningen i vissa sektorer och för expansionstakten på längre sikt. Att hålla den privata konsumtionsökningen inom angivna gränser utgör sålunda ett konkret och ofrånkomligt villkor för de närmaste åren.

Det torde även vara ett villkor, att produktionsresurserna utvecklas ändamålsenligt och tillräckligt snabbt — det gäller lika mycket arbetskraftens kvantitet och kvalitet som forskningsinsatser och kapitaltillgångar. En fortsatt hög expansionstakt kräver ökning av de produktiva investeringarna,

för vilkas finansiering företagen, på grund av minskade vinstmarginaler, blir i ökande grad hänvisade till en redan hårt ansträngd kapitalmarknad. Det vore säkerligen oförsiktigt att lita till att ökat privat sparande i någon nämnvärd omfattning komme att täcka de offentliga finansieringsbehoven. Flera av medlemsländerna har baserat sina projektioner på oförändrat skattetryck. För varje ökning av de statliga och lokala myndigheternas utgiftsbehov utöver projekterade krävs sålunda skattehöjning. Det kan sålunda lätt bli så, att otillräckligt finansieringsutrymme för den offentliga sektorn och för företagssektorn uppställer snävare gränser för expansionen än vad som framgår av de föreliggande projektionernas »lyckligaste fall». De nämnda osäkerhetsfaktorerna och villkoren aviserar uppgifter som ligger praktiskt taget över hela fältet för den ekonomiska politiken.

### *Långtidspolitiken*

I perspektivet av dessa projektioner om den ekonomiska utvecklingen inom medlemsländerna framträder vissa konkreta uppgifter för den ekonomiska politiken. Dessa har närmare utvecklats i det »förslag till långtidsprogram för 1966—70», som den av Ministerrådet tillsatta programkommittén framlagt.<sup>1</sup> Vad som där presenteras kan på många punkter synas abstrakt och generellt hållet. Det är ej heller för dess omedelbara och konkreta konsekvenser, som det här förtjänar intresse, utan såsom en första skiss till principiell uppläggning och inriktning av policy-diskussionen — bl. a. i skärningspunkten »marknadsekonomi» kontra »planekonomi» — som kan bli till grundtankar i en allmänt omfattad »europeisk» ekonomisk politik.

Främst noterar man där, att medan konjunkturpolitiken särskilt inriktas på efterfrågeutvecklingen, så inbegriper den ekonomiska långtidspolitiken också — och kanske företrädesvis — utbudssidan. En utveckling, såväl kvantitativ som kvalitativ, av tillgängliga produktionsresurser framstår sålunda som ett förstahandsintresse. Därtill framhävs särskilt de konsekvenser av strukturellt slag, som följer med ökad integration av de nationella marknaderna. Det är även att vänta, att svårigheter kommer att uppstå att uppehålla tillfredsställande balans mellan utbud och efterfrågan och att sålunda realisera prisstabiliteten. Detta mål anses icke kunna uppnås utan åtgärder för att påverka efterfrågeutvecklingen. Instrumenten härför — för aktiv offentlig finanspolitik för penning- och kreditpolitiken samt för inkomstpolitiken — fordrar därför översyn och på en del håll upp- rustning.

Av åtgärder som berör utbudssidan upptar kommittén främst *arbetsmarknadspolitiken*. Man finner det icke önskvärt att verka emot rådande tendenser till förlängd skolgång, även om en sådan innebär senareläggande av inträdet på arbetsmarknaden. Man tror icke på någon nämnvärd effekt

<sup>1</sup> »Avant-projet de premier programme de politique économique à moyen terme», Bruxelles 1966 (stencil).

av incitament till höjning av pensionsåldern. Det finns däremot betydande utrymme att öka kvinnoarbetet, vartill skulle bidra ändrade regler beträffande beskattning och socialbidrag. Viktiga arbetskraftstillskott kan också erhållas genom anpassning av immigrations- och emigrationspolitiken. Emellertid väntar man icke att antydda åtgärder ens tillsammans skall höja arbetskraftstillskottet nämnvärt utöver vad projektionen anger. Därav följer önskvärdheten att undvika snabb minskning av arbetstidens längd. Beslut respektive avtal härom bör i varje fall ske i medvetande om effekten i form av bortfall i produktion och minskning av utrymmet för inkomstökning. I den ansträngda arbetsmarknadssituation som sålunda kan väntas bestå, får alla åtgärder för kvalitativ förbättring av den disponibla arbetskraften hög prioritet, liksom yrkesvägledning för ungdom samt befrämjande av geografisk och yrkesmässig omflyttning.

Den arbetskraftsbrist som förutses inom Gemenskapens länder visar på vikten av att befordra *investeringarna*. För de flesta av länderna tyder projektionerna på en investeringstakt som något överstiger nationalproduktens, och för alla länderna ökar andelen för offentliga investeringar. Detta ställer tvenne problem: *att* skapa sådana allmänna förutsättningar att myndigheter och företag kan fullfölja sina planer; *att* kompensera den relativa investeringsökningen genom en minskad ökning beträffande andra anspråk på produktionsresurserna, då främst vad gäller den privata konsumtionen.

Myndigheterna bör därför — enligt programkommitténs uppfattning — under de kommande åren befordra sparandet i alla former, såväl hushållens och företagens som statens. På myndigheterna faller också uppgiften att skapa ett allmänt sett gynnsamt investeringsklimat, vilket särskilt gäller i Frankrike och Belgien. Man framhåller här, att medan investeringsökningen utgör en betingelse för den projekterade produktionsökningen, så utgör en allmän förväntan om ekonomisk expansion i sig själv en faktor som stimulerar företagens investeringsvilja. Direkta åtgärder beträffande beskattning och kapitalmarknad kan dock komma att erfordras för att lätta företagets finansieringsproblem.

Enär den underkommitté för *forskningspolitiken* som kommittén tillsatt icke avslutat sitt arbete, presenterar kommittén härvidlag endast några allmänna bedömningar. Sålunda anføres, att hur nyttigt tekniskt och vetenskapligt utbyte över gränserna än är, så kan detta icke ersätta ökade insatser för utvecklingsarbete inom Gemenskapens länder och förbättrade villkor för snabb exploatering av forskningsresultaten. Härför erfordras främst ett nära samarbete mellan myndigheter, vetenskapliga institutioner och näringsliv. Det bör vara möjligt att uppställa vissa kriterier för prioritering av forskningsprojekt. På det kommunautära planet bör man utan dröjsmål undersöka i vilken utsträckning och på vilka områden forsknings- och utvecklingsprojekt kan göras gemensamma och finansieras i samarbete.

I största korthet noterar kommittén, att när varuutbytet nu frigörs från tullar blir det alltmera angeläget att avskaffa de *hinder av administrativ och teknisk natur* — vad gäller beskattning, etablering, bolagsrätt, patent, varumärken och tekniska normer — som hindrar optimal resursanvändning.

Det blir en viktig del av en ekonomisk långtidspolitik att förverkliga de målsättningar beträffande *konkurrenspolitiken* som Rom-fördraget anger. Detta utesluter emellertid icke att på områden, där anpassning av företagen till de nya förhållandena icke sker spontant, det vidtas direkta interventioner, vilka då icke har annan riktpunkt än att reintegrera ifrågasvarande sektorer eller regioner i ett system av effektiv konkurrens. Det bör i varje fall undvikas, att hjälp eller subventioner som utges av icke-ekonomiska skäl erhåller sådan form och omfattning, att de varaktigt binder produktionsresurser som skulle kunna bättre utnyttjas på annat håll.

En specifik, härmed sammanhängande målsättning av yttersta vikt och aktualitet är att anpassa *företagsstorleken* till de krav den moderna tekniken och den vidgade marknaden ställer. I första hand bör de hinder för företagsfusioner avskaffas, som vissa dispositioner i nuvarande skatte- och bolagslagar innebär. Även om det finns en koncentrationsgrad, vid vilken konkurrensen riskerar upphöra eller förvanskas — anser programkommittén — så har tillkomsten av den gemensamma marknaden och den växande internationella konkurrensen minskat möjligheterna för ett enskilt företag att uppnå och att missbruka en dominerande marknadsställning.

Perioden 1966—70 kommer att präglas av accelererad teknisk utveckling och ökad marknadskonkurrens, och som konsekvens härav kommer industristrukturen att påverkas. Beträffande den särskilda »*sektorspolitik*», som härigenom kan bli erforderlig inom Gemenskapen eller medlemsländerna, finner man att den icke kan ha som målsättning att konservera existerande strukturer eller att hålla vid liv icke räntabla branscher. En sådan politik skulle indirekt utgöra hinder för utveckling av de dynamiska sektorerna i näringslivet. Det vore ett första krav på ingrepp berörande enskilda sektorer och kostnaderna härför öppet redovisas. Det borde vidare för sådana branscher utföras branschstudier, vilka dels kunde bidra till att bättre orientera de berörda företagen beträffande marknadsutvecklingen, dels lägga grunden för myndigheternas bedömning rörande omfattning och inriktning av eventuella interventioner. Hjälpåtgärder bör utformas så att de underlättar omställning, de bör alltid vara av övergångsnatur samt helst tidsbestämda. Konsultationer medlemsländerna emellan erfordras för att undvika snedvridning av konkurrensförhållandena. Programkommittén erinrar här om att den enligt mandatet har att granska den gemensamma jordbruks-, transport- och energipolitikens förenlighet med de allmänna målsättningarna i Gemenskapens ekonomiska långtidsprogram.

Vad gäller åtgärder berörande utbudssidan understryks slutligen betydelsen av en aktiv *regionalpolitik*, med uppgifter både att aktivera de outnyttjade resurser som finns i stora områden i Gemenskapens periferi och att förhindra överdriven koncentration till vissa centralt belägna industri-distrikt. Utformningen av regionalpolitiken — vilken helt vilar på de nationella myndigheterna — främjas enligt kommitténs mening genom att konfrontering och, beträffande vissa regioner, koordinering sker på gemenskapsnivå, och det föreslås en rad åtgärder för att öka effektiviteten av den hjälp som utges av medlemsländerna och av gemenskapsinstitutionerna.

Projektionerna för 1970 visar, att de offentliga utgifterna samt företagens investeringar skulle öka snabbare än nationalprodukten i Gemenskapens länder, medan den privata konsumtionen, som expanderat snabbt 1960—65, skulle för 1965—70 öka något mindre än nationalprodukten. Konsumtionens andel av den totala efterfrågan, vilken ökat mellan 1960—65, skulle sålunda minska något. Vid den avvägningen — som kan diskuteras ur skilda synpunkter — är att observera, att ökning med *en* procentenhet i konsumtionens årliga expansionstakt medför minskning med *två* enheter för de övriga förbrukningskategorierna. Programkommittén anför, att det ur långtidssynpunkt icke kan anses önskvärt att öka den privata konsumtionen på bekostnad varken av de offentliga utgifterna eller utgifterna för företagens investeringar. Även den förutsedda ökningstakten är sådan att konsumtionen skulle fördubblas på 20 år. Man understryker, att balanserad expansion i *ett* medlemsland icke kan realiseras annat än om de *övriga* praktiserar en likartad politik, samt att det vore särskilt viktigt, att åtgärder för begränsning av konsumtionen, särskilt av löneutvecklingen, samordnas på gemenskapsnivå.

Inom den budgetpolitiska kommitté som Ministerrådet tillsatt söker man skapa överblick över den offentliga finansieringsutvecklingen på längre sikt än ett år. Ehuru detta arbete pågår, har kommittén ansett sig kunna formulera några preliminära slutsatser beträffande *finanspolitiken*. Det framgår, att den utveckling av offentliga utgifter och inkomster som f. n. kan förutses, kommer att för de närmaste åren ställa finansieringsproblemet i centrum. Först, framhålles det, erfordras sträng utgiftsbegränsning, däribland omprövning beträffande nödvändigheten av »gamla» anslag. För denna granskning behövs det en prioritetsordning samt en budgetplanering på längre sikt än ett år. Emellertid anser kommittén, att finansieringsproblemet icke kan lösas enbart genom utgiftsbegränsning. Man vill icke acceptera sådana finansieringsformer som verkar inflatoriskt. Till den del utgiftsoverskottet icke kan finansieras genom skatteökning föreslås långsiktig upplåning på den interna kapitalmarknaden. Likaledes bör skatteökningar konstrueras så att de befrämjar hushållens sparande och icke belastar företagens investeringar. Man argumenterar för en utvecklad teknik för långtidsbudgetering samt en formalisering av samarbetet mellan de

centrala och de lokala myndigheterna. En sådan flerårsplanering, med tekniskt förberedda investeringsprojekt, anses också som ett verksamt instrument för konjunkturpolitiken. I detta sammanhang pekas på behovet att bättre balansera de allmännyttiga företagens ekonomi och förutskickas en mera ingående undersökning rörande finansieringen av socialförsäkringarna.

Beträffande *penning- och kreditpolitiken* visar man endast i förbigående på vikten av att stimulera långtidsplaceringar samt att förbättra mekanismen för »transformering» av kort sparande till långt.

Till sist behandlar kommittén *inkomstpolitiken*. Därvid anvisar man reguljära kontakter mellan myndigheterna och arbetsmarknadsparterna och noterar, att det är en grundläggande förutsättning för intern och extern balans att löneökningar, totalt sett, hålls inom ramen för produktivitetsökningen. Ifrågavarande kontakter vore av särskild vikt i det ansträngda arbetsmarknadsläge som de flesta av medlemsländerna befinner sig i. För att därvid nå resultat erfordras det, enligt kommitténs mening, av psykologiska och praktiska skäl en permanent prisövervakning och, i fall där konkurrensen visar sig otillräcklig, en mer eller mindre rigorös priskontroll. Man borde emellertid icke räkna med att arbetsmarknadsparterna uppvisar nödig återhållsamhet, om icke myndigheterna i övrigt vidtar åtgärder för uppehållande av allmän ekonomisk balans. Skulle den »inkomstpolitik» som kan realiseras inom denna ram visa sig otillräcklig, så återstår för myndigheterna endast att vidtaga starkt restriktiva åtgärder, vilka ofrånkomligen leder till större nedgång i den ekonomiska framstegstakten än de framlagda projektionerna för 1970 utvisar.



## KAPITEL VIII

### Regionalproblemen

*Utvecklingen av en stor europamarknad skärper, något paradoxalt, den regionala problematiken. I alla industriländer finns det regioner som kommit efter i ekonomisk utveckling. Den expansion som varit förenad med tillkomsten av den gemensamma marknaden har i ett första skede gynnat de välbelägna och välutvecklade delarna av Gemenskapen. Fortsatt expansion hotas nu av brist på produktionsresurser, och därmed ökar det allmänna och det privata intresset av att utnyttja sådana resurser — främst arbetskraft — där de står att finna. Men varken utvecklingen av eftersläpande jordbruksbygder eller omställningen av stagnerande industridistrikt sker »automatiskt» inom marknadshushållningens ram. Uppgifterna att skapa de allmänna expansionsförutsättningarna, att initiera och att understödja industriell nyetablering och reorganisation förblir väsentligen nationella och regionala, men Gemenskapens tillkomst kan komma att betyda — förutom samordning — att vidgade kunskaper och ökade resurser ställs till utvecklingsarbetets förfogande.*

#### *Regionalproblemets förändring*

Lokaliseringspolitikens både mål och medel har på kontinenten utformats av kravet att skapa sysselsättning i områden där hög arbetslöshet eller allmän underutveckling varit förhärskande. Motiven har varit dels sociala, dels utvecklingsekonomiska. Medlen har varit dels generella subventioner till företag, dels direkta eller indirekta allmänna insatser för samhällsbyggnad. Det har fram till helt nyligen endast varit efterkrigsplanen för Syditaliens utveckling som fallit utanför denna ram av ad hoc-åtgärder.

Men perspektivet på detta grundläggande regionalproblem — sysselsättningen — har under senare år förskjutits, till stor del utan att politiken hunnit ändras. Skälen härtill har varit såväl av allmänteknisk natur som sammanhängande med inrättandet av den gemensamma marknaden.

De tekniska skälen är främst en större frihet i lokaliseringvalet som följd av att kolet såsom energikälla alltmera ersatts av elkraft, av olja, av naturgas. En annan faktor är utvecklingen på transportområdet. Sålunda är redan på väg en omlokalisering av järnindustrin från de centrala koldistrikten till kustlägen, där valfrihet beträffande råvara och energi ger betydande konkurrens fördelar. För stora delar av modern konsumtions-

varuindustri är marginalerna för lokalisering större än tidigare, och både koncentrations- och decentraliseringsbeslut är nu väsentligen bestämda av andra faktorer än fraktkostnader och råvarutillgångar.

Industrins koncentration till de traditionella områdena i Europa är sålunda icke längre »naturbunden». Den är en följd av miljöinflytandet, av »external economics», vilka kan framskapas på annat håll. Energibalansen har slagit om från centrum emot periferin genom gasfyndigheterna i Lacq vid Pyrenéerna och Groeningen i Nordholland samt oljetillförseln från Sahara och Libyen till franska och italienska sydkusten. Dessa nya energikällor är på väg att där ge upphov till nya kärnor av energikrävande processindustrier, exempelvis aluminium och ammoniak.

Tillkomsten av EEC påverkar regionalproblemen i flera avseenden. Sålunda tillförs nya element — både positiva och negativa — av själva integrationsprocessen. De fördelar som följer med tillkomsten av en större marknad fördelas icke jämnt på delmarknaderna. Tvärtom, både ekonomiskt-teoretiska överväganden och historisk erfarenhet talar för att fördelarna faller på de tidigare mest utvecklade regionerna och nackdelarna på de efterblivna. Arbetskraft och kapital attraheras till dynamiska industriområden — något som visat sig redan under EEC:s inledningsskede — och skärper därmed ett annat av regionalproblemen, nämligen den extrema koncentrationen kring ett fåtal centra. Som direkt följd av integrationen torde också en förändring av vissa regioners utvecklingsinriktning vara att vänta, t. ex. att Elsass orienteras mera än tidigare emot Tyskland och mindre emot Paris, Luxemburg emot Saar och Lothringen och mindre emot Bryssel. En expansion kan vidare förutses i vissa förutvarande gränsbygder, som varit »baksidor» av de nationella ekonomierna men som nu kommit att ligga mitt i det stora industriområde som utvecklar sig i Europas mitt.

Om dessa effekter kan benämnas resultat av »de ekonomiska krafternas fria spel» som EEC utlöst, så innebär etableringen av den ekonomiska gemenskapen också åtaganden om att medvetet påverka den europeiska ekonomin i vissa grundläggande avseenden. Främst sker detta genom upprättandet av en gemensam jordbrukspolitik, vilken befinner sig i ett långt framskridet skede, men även genom målsättningen att bedriva en gemensam energi- och transportpolitik, beträffande vilka hittills dock endast partiella resultat kan skönjas.

Helt avgörande för omprövningen av regionalpolitiken har dock varit det förhållandet, att de öppna arbetskraftsreserverna är slut i de centrala industriområdena inom EEC, och att de genom en omfattande emigration blivit kraftigt avtappade också inom de perifera områdena (Bretagne, Massif Central, gränsbygderna mot Östtyskland). Det torde vara en konklusion att draga av den hittillsvarande utvecklingen, att där de lokala sysselsättningsproblemen försvunnit, detta mera varit till följd av att arbetskraft

genom en allmänt snabb expansion attraherats till expansiva industricentra och industriinvesteringar till arbetslöshetscentra (såsom i Belgien och Holland) än av de vidtagna regionalpolitiska åtgärderna.

### *De regionala huvudproblemen*

I stort kan de regionala problemen inom EEC beskrivas i fem huvudpunkter.<sup>1</sup> Dessa kan alla i grunden härledas till obalans mellan utbud och efterfrågan på arbetskraft, vilket f. ö. demonstrerar hur den regionala frågeställningen bestämts av arbetskraftssituationen och icke av det mera generella spørsmålet om produktionens ändamålsenliga lokalisering. Med utgångspunkt därifrån har regionalpolitiken definierats såsom åtgärder som syftar till att upphäva aktuell eller potentiell obalans på arbetsmarknaden, vilket dock synes vara en alltför trång och traditionell föreställningsram.

(1) En *allmän* underutveckling karaktäriserar vissa regioner dominerade av jordbruk med låg produktivitet, riklig arbetskraft, öppen eller dold arbetslöshet och, vanligen sedan länge, stor emigration. Typexempel är Syditalien. Underutvecklingen förklaras av brist på naturliga förutsättningar, geografiska eller klimatiska, men ofta också av historiska och sociologiska skäl.

(2) Betydande regioner — likaledes i Gemenskapens periferi (sydvästra Frankrike, Massif Central, Bretagne, Schleswig-Holstein, nordöstra Bayern) — karaktäriseras av en *relativ* underutveckling i jämförelse med närliggande regioner. Jordbruket är vanligen bergskultur i föga fruktbar jordmån. Industrialiseringen har skett kring några tätorter av handelskaraktär, ofta på grundval av hantverk eller speciell råvarutillgång (glas, porslin, läder, textil, trä). Strukturen är små och halvstora familjeföretag. I den mån dessa regioner icke redan är avfolkade pågår kraftig utflyttning.

(3) Stagnation och nedgång utmärker vissa industriregioner. Orsaken kan vara förändring i produktionsteknik eller i efterfrågestruktur, konkurrens från nya substitutvaror, förändrade transportkostnadsrelationer. Arbetslöshet och återverkan på sekundärnäringsgar kan framkalla kumulativ deklination. Dessa förhållanden återfinns ofta i bygder med gammal eller ensartad industristruktur: koldistriktet i Borinage i Belgien samt i centrala och södra Frankrike; textilcentra i Vogeserna, Flandern och Oberfranken; skeppsvarven vid Loire.

(4) En stark befolkningskoncentration till vissa intensiva industri- och handelsregioner skapar ett annat slag av regionalproblem. Den medför en oproportionell ökning av samhällskostnaderna, i vissa fall sanitära och sociala olägenheter. Problem av detta slag är redan kännbara i Ruhr-

<sup>1</sup> Frågan om den för analysen och politiken lämpliga regionala indelningen har behandlats såväl på EEC-planen som i några av medlemsländerna; ur här berörda synpunkter kan »region» närmast definieras såsom område med gemensamma utvecklingsproblem.

området och i Paris-regionen, vilka vardera omfattar 1/5 av landets befolkning, samt i »Randstad Holland» — varmed avses området Amsterdam — Haarlem — Haag — Rotterdam — Utrecht — där på 5 % av landets areal befinner sig nära 40 % av dess befolkning.

(5) Slutligen återfinns regionalproblem i vissa zoner mellan medlemsländerna, där gränsen huvudsakligen varit av politisk natur. Belgien kan visa exempel härpå gentemot alla grannländerna. Lothringen på franska sidan och området öster om Rhen på den tyska utgör exempel på »strategisk» underutveckling. Genom bortfall av naturliga avsättningsmarknader bildar nu hela den tyska gränssonen längs järnridån en problemregion, för vilken Förbundsregeringen enligt Rom-avtalet har rätt vidtagna stödåtgärder.

Det finns inom ramen för denna skrift särskild anledning uppehålla sig vid det första av de rubricerade regionalproblemen — det gäller områden där det aldrig funnits någon industriell bas — och vid det tredje — det gäller industriområden där den ekonomiska expansionen upphört eller hotas. I förra fallet är det politiska problemet industrialisering, i senare fallet industriell omställning. I båda fallen föreligger regionalpolitikens grundläggande konflikt: åtgärder för att skapa ny sysselsättning på orten eller arbetskraftens förflyttning till mera utvecklingsstarka bygder.

### *Regionalproblem I: Industrialisering*

Ekonomiskt-geografiskt karaktäriseras Gemenskapen av ett centralt välutvecklat industriområde kring en nord-syd-axel från Holland till Norditalien — i stort sett kring Rhen-Rhône — vilket representerar 35 % av arealen, räknar 45 % av befolkningen och lämnar 60 % av nationalprodukten. Kring detta ekonomiska kärnområde grupperas de tre stora underutvecklade regionerna: Syditalien, sydvästra Frankrike och de östra delarna av Västtyskland. Dessa delar av Gemenskapen är inte bara de som har den lägsta inkomsten — Syditalien 1/3 av Norditaliens och 1/7 av det centrala Ruhr-området — de har också den svagaste ekonomiska strukturen. Tillverkningsföretagen är små och arbetar med få undantag för lokal och regional avsättning. Den fria varuhandeln och den ökade konkurrensen inom EEC kommer att i första hand träffa dessa företag, enär deras mer eller mindre utpräglade lägesmonopol upphört. Exempelen härpå är redan många: svavel- och zinkgruvorna på Sicilien, den traditionella trä- och metallindustrin i Massif Central och den hantverksmässigt bedrivna textil- och porslinsindustrin i de tyska gränsbygderna.

Dessa randområden utgörs huvudsakligen av tätbefolkade jordbruksbygder, och de karaktäriseras — förutom av relativt sett låg inkomst — av betydande maskerad arbetslöshet och av stor emigration, något som

är särskilt allvarligt då den omfattar ungdomen. Trots att sedan 1950 över 2 miljoner utvandrat från Syditalien till norra Italiens industri, till Schweiz och Tyskland, så fortsätter befolkningstalen att växa. Det är alltså — allmänt sett — här icke fråga om glesbygder: tillgång på arbetskraft som lätt kan omskolas till mera kvalificerat arbete — det visar erfarenheten vad gäller både emigranterna och de som satts i industriarbete på hemorten — är den operativa faktorn för dessa områdens utveckling. Deras situation förbättras sålunda i takt med ökande arbetskraftsbrist inom Gemenskapen.

Även i ett annat avseende har de stora randområdenas utvecklingsläge förändrats på senare tid. Det gäller energiläget, där dessa regioner inte längre har handikapp utan i många fall klara fördelar. Direkt tillgång till naturgas, olja och billigt importkol kan — eller skulle kunna — ge industrin där lägre energikostnader än i de centrala industriregionerna som en gång växte ut kring koltillgångar. Men villkoret härför är en omläggning av medlemsländernas energipolitik, så att industrin i utvecklingsområdena inte genom ett konstlat högt energipris får subventionera den ofta direkt konkurrerande industri som lokaliserats till de kolproducerande delarna av Gemenskapen.

Men trots dessa två i nuvarande läge synnerligen betydande fördelar är ekonomisk utveckling i de berörda regionerna icke en automatisk process. Medan de centrala regionerna efterhand integrerats i ett nationellt och internationellt varuutbyte, har ekonomin i periferin förblivit orienterad emot primära verksamhetsgrenar — jordbruksproduktion, som tenderar bli otillräcklig för den egna försörjningen, och produktion av råvaror av ringa förädlingsgrad — samt i övrigt emot varu- och tjänsteproduktion för den lokala marknadens traditionella behov. Utveckling förutsätter tillkomst av verksamheter som »exporterar» produkter eller tjänster till andra regioner, och denna produktion måste vara konkurrensduglig, enär Gemenskapens regler förutsätter att interna barriärer icke tillskapas eller blir bestående. Allt efter förhållandena kan detta avse jordbruksproduktion för avsalu — vilken med tillämpningen av enhetliga priser inom EEC endast kan räkna med en viss fraktkompensation — tjänsteproduktion för »export», t. ex. turism, eller — vilket är det vanligaste — förädlingsindustri. Om en sådan grupp av genererande verksamhetsgrenar etablerats, så utvecklas därifrån vanligen spontant »sekundära» verksamhetsgrenar, vilka arbetar för de lokala marknaderna och är beroende av regionens allmänna levnadsnivå. Men denna växtprocess frammanas icke av att man med ekonomiska incitament försöker kompensera industriellt företagande för bristande produktionsförutsättningar.

Lokalisering av konkurrenskraftig industri till dessa områden är idag möjlig under förutsättning att intresserade företag där kan ges samma allmänna produktionsvillkor som gynnar industrier i de redan välutveck-

lade industriregionerna. Detta betyder i första hand en effektiv och någorlunda differentierad samhällsapparat — härpå har man ju sedan generationer satsat stora belopp i de centrala regionerna. Att etablera en sådan också i de stora folkrika utvecklingsområdena blir sålunda den primära uppgiften för regionalpolitiken. För att så skall kunna ske någorlunda snabbt är det också nödvändigt med koncentration. I själva verket räknar man med att sådana insatser icke är »räntabla», om de icke har ett underlag om minst 2 miljoner invånare. Som uppgiften idag formuleras — mot bakgrund av bistra erfarenheter och dyrköpta misslyckanden — gäller det att bygga upp ett tämligen litet antal »utvecklingspooler», där den statliga och lokala administrationen kan bjuda en god »samhällservice» — vad gäller kommunikationer, bostäder, skolor, sjuk- och hälsovård etc. — och som erhåller en egen dynamik från en grupp av industri-företag — ett industriellt utvecklingsblock. Orten blir därmed också ett verktyg för jordbrukets förnyelse i en stor omgivande landsbygd, liksom den i många fall där det finns industri isolerad i sekundära orter — såsom i västra Frankrike — kan betyda nya utvecklingsmöjligheter för dessa.

Det italienska utvecklingsprogrammet har getts en sådan förändrad inriktning. Från 1950, då det egentliga arbetet satte in med tillkomsten av »Cassa di Mezzogiorno», t. o. m. 1964 har insatser av storleksordningen 6 miljarder dollars skett i Syditalien för upprustning av samhällsapparaten — vägar, hamnar, vattenledningar, bostäder — för grundläggande jordbruksinvesteringar och för konkreta industriprojekt, utan att detta fört till en självverkande ekonomisk expansion. De allmänna insatserna har varit utspridda på praktiskt taget varje kommun, vilket endast delvis sammanhänger med att de avsett återuppbyggnad efter krigsförstöringen. Företagsinsatserna — till icke ringa del de statliga koncernföretagen — har resulterat i färdigställandet av ett antal stora industriprojekt, såsom olje- och kemianläggningarna på Sicilien och järnverket i Taranto, men dessa har förblivit isolerade och står i många fall alltjämt såsom oaser i en medeltida ekonomisk öken. Dessa jätteanläggningar — synnerligen kapitalkrävande och vanligen avläggare till koncernföretag — är i stort sett »självförsörjande» vad gäller tjänster och underleveranser, eller också beror de av funktioner och kontakter som moderföretaget fullgör eller uppehåller och som vanligen förläggs till högindustrialiserade trakter. Deras verkan som utvecklingskatalysator har sålunda blivit ringa. Detta framhävs i en studie, som ett fristående konsultföretag utfört för EEC-kommissionen. En självaccelererande utvecklingspool kring Bari—Taranto—Brindisi skisseras där baserad på nio samtidigt upprättade medelstora verkstadsföretag — för tillverkning av byggnadselement, v.v.s.-artiklar, jordbruks- och verktygsmaskiner, transportmateriel och mätinstrument — vilka anses komma att ge underlag för 20 à 40 mindre service-industrier. I det nya programmet för »kassan», vilket förlängts till 1980, lämnas ökat utrymme för sådan

direkt investeringsverksamhet samt för koncentrerade bevattningsanläggningar i särskilt lämpade jordbruksbygder, vilka senare avses fylla motsvarande funktion för jordbrukets kommersialisering.

På liknande sätt har regionalpolitiken i Frankrike utvecklats emot konkretisering och koncentring. De första Monnet-planernas ingenjörsmässiga inriktning på energi- och basproduktion har ersatts av medvetet »sambhällsbyggande». Utlösande har därvid varit en rad partiella ekonomiska problem, som erhållit politisk relevans genom att lokal stagnation kontrasterat mot nationell expansion. Hit hör t. ex. jordbrukets struktur- omvandling under inflytande av den gemensamma jordbrukspolitiken, utflyttningen ifrån Bretagne, järn- och kolindustrins begynnande svårigheter, långvariga och lokala sysselsättningsproblem i varvs- och textilindustrin.

Den centrala långtidsplanen har nu »regionaliserats» och konsultativa planeringsorgan har upprättats, varvid de 90 departementen sammanförts till 21 storregioner. Stadsbyggandet koncentreras till 9 »landsortsstäder» som redan har viss regional dominans (Marseilles, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Nantes, Lille, Nancy, Metz och Strasbourg). Paris-dominans vill man också bryta genom utbyggnad av sekundärcentra (Rouen, Amiens, Reims, Troyes, Orléans, Tour). Verktygen för denna politik är bl. a. att 80 % av bostadsbyggandet sker med statliga lån och att undervisningsväsendet står inför en mycket stark expansion. Sex storhamnar (Dunkerque, Le Havre, Rouen, Nantes-St. Nazaire, Bordeaux och Marseilles) skall med statliga bidrag upprustas till internationell trafikstandard. Vissa större kanal- och bevattningsanläggningar prioriteras: kanalbyggen för Lothringens industrialisering och bevattningsprojekt för specialiserad fruktodling i Languedoc. Det är det franska dilemmat att 2/3 av territoriet vänder ryggen emot det centrala expansionsområdet i Europa som man här vill komma till rätta med — genom en starkt centraliserad decentraliseringspolitik.

### *Regionalproblem II: Industriell omställning*

1800-talets industrialisering skedde i stor utsträckning kring kol- och järnmalmsfyndigheter. Vanligen drog den ursprungliga industrin till sig en omfattande förädlingsindustri — i första hand järn- och stålindustri men sedan även verkstadsindustri och diverse konsumtionsvaruindustrier — varigenom det uppkommit stora, såsom i Ruhr alltför stora, men dynamiska industridistrikt. Ehuru sysselsättningen i kol- och järnmalmsgruvorna sedan någon tid är på tillbakagång, har orter och regioner med differentierad industristruktur förblivit expansiva. Ortter och regioner som förblivit dominerade av den ursprungliga basindustrin har emellertid stagnerat eller deklinerat. Det finns inom EEC ett antal sådana stagnerande

första generationens industriorter eller bygder, av vilka flera ligger »insprängda» i det eljest starkt utvecklingsbara centrala industriområdet i Gemenskapen. Förutom kol- och järnmalmgruvor som utbrutits eller som icke längre är konkurrenskraftiga, berör detta problem vissa äldre textilbygder samt hamnar med varvsindustri, vilka icke kunnat utveckla kommersiell verksamhet eller bearbetningsindustri.

Gemenskapen i dess helhet har hittills företett hög ekonomisk expansion och allmänt sett gynnsamma konjunkturen. Detta har varit en fördel för de här avsedda regionerna, dels genom att en icke obetydlig utflyttning kunnat äga rum, dels genom att trycket på de företag som de beror av icke varit så starkt. Det utgör å andra sidan en varning, ty om konjunkturen — den allmänna eller den speciella — försämras, så blir just dessa bygder de första som träffas av företagsnedläggelser och av arbetslöshet i stor skala. Detta är också vad som nu hänt beträffande kolindustrin och vad som förestår för delar av järnindustrin. Därigenom har detta regionalproblem kommit i ett akut skede.

Problemet gamla stagnerande industribygder — och sålunda det regionalpolitiska omställningsproblemet — beräknas beröra bygder inom Gemenskapen med i varje fall 5 miljoner invånare, 2 å 3 miljoner i Frankrike och så mycket som 1 miljon i Belgien. Några tyfäll har blivit föremål för särskild utredning.

*Västtyskland:* Delar av kolbassängen i Ruhr och Saar, järngruvor i Harz och koppargruvor i Hessen, äldre textilregioner i Münster och Oberfranken. Saar hade vid början av 50-talet 65.000 kolarbetare, vilket antal 1967/68 väntas ha sjunkit till under 30.000. Detta är för hela regionen speciellt allvarligt eftersom dess andra ekonomiska grundval är järnindustri, vilken också visat sjunkande sysselsättningstal på senare tid. Saars totala industrisysselsättning har sålunda sjunkit sedan 1961. Oberfrankens ekonomi grundas till en tredjedel på textilindustri, som tidigare var integrerad med väverier i Sachsen och Thüringen; detsamma gäller dess stora keramiska industri.

*Belgien:* De huvudsakligen vallonska koldistrikten i söder kring floderna Haine—Sambre—Meuse, vilkas allmänna stagnation kontrasterar emot den snabba industriexpansionen efter 1958 i andra delar av landet. Ehuru omfattande 1/3 av befolkningen, har de haft ett negativt befolkningssaldo alltsedan 30-talet. Befolkningsmässigt räknas de också till de mest »gamla» i Europa: prognoser för 1975 pekar emot 1/4 över 60 år och minskning av den aktiva befolkningen. I de västra delarna av detta område (Hainaut) har sysselsättningen på femton år minskat med inemot 20 %. Ehuru detta område tillhör Europas mest tätbefolkade (500 inv. per km<sup>2</sup> — jfr. Sveriges 19) innehåller det icke någon egentlig stadsbildning: det är snarare ett konglomerat av »förstäder» med hundraåriga arbetarkvarter kring de över hela området utspridda kolgruvorna och järnverken. De bearbet-



ningsindustrier som finns — t. ex. i Charleroi — härrör också från den första industrialiseringsvågen och tillhör följaktligen stagnerande branscher, t. ex. tung järnvägsmateriel. Detta senare gäller även Belgiens andra bas-industri textil, vilket genom dess perifera lokalisering skapat liknande regionproblem, dels västerut i Västflandern med traditionell linne- och bomullsindustri, dels österut i Vervier-området vilket till 2/3 är avhängigt av ylleindustri.

*Frankrike:* I första hand kol- och textildistrikten i departementen i Nord-Pas de Calais, med bakgrund och läge liknande de angränsande belgiska krisregionerna. Kolproblem finns också i de centrala och södra delarna av Frankrike. I övrigt gäller omställningsbehovet relativt små, isolerade gamla industribygder, främst utvecklade kring skeppsvarv vid Atlantkusten och Medelhavet, trä- och metallmanufaktur i Massif Central och textilindustri i Vogeserna. Hela Lothringens industriella utvecklingsbas har dock helt nyligen kommit i blickpunkten genom minettmalmernas svaga marknadsläge och den till dessa lokaliserade stålindustrins ringa utvecklingsmöjligheter.

*Italien:* Vid sidan av den överväldigande industrialiseringsuppgiften i söder finns ett antal lokalt tämligen begränsade omställningsproblem. Det gäller Trieste-området — ett välutvecklat handels- och industricentrum som förlorat sitt uppland till Jugoslavien — varvsproblem i bl. a. Genua och Livorno, åldriga svavelgruvor på Sicilien, kolgruvor på Sardinien och kvicksilvergruvor på Elba.

Den regionala problematiken manifesteras i hela samhällsstrukturens åldrande: eftersatta samhälls- och företagsinvesteringar, föråldrade bostäder, dåliga kommunikationer, bristfälliga utbildningsmöjligheter, total avsaknad av möjligheter till rekreation och fritidssysselsättning. T. o. m. befolkningens mentalitet har märkts av omgivningen och av frånvaron av utvecklingsmöjligheter. Detta leder till att ungdomen flyttar bort, och att sålunda även befolkningsstrukturen utmärks av åldrande. Om icke nya verksamheter i tid ersätter de som är på tillbakagång kommer en kumulativ deklineringsprocess igång, vars ekonomiska, sociala och politiska effekter kan vara mera oförutsebara och bli svårare att handskas med än det nu aktuella omställningsproblemet. Valloniets och Lothringens situation har sådana rent politiska övertoner, vilket kanske mer än ekonomiska och sociala hänsyn förklarar den aktivitet som börjat utvecklas.

Det är också ofta ett problem — och en förklaring — att berörda orters hela ekonomi, inklusive den kommunala, är avhängig av ett enda företag, i många fall ett företag tillhörigt en större industri- eller finansgrupp. Detta företag må i de flesta fallen ha byggt upp hela orten från praktiskt taget ingenting, men det har — som konsekvens av en begränsad sysselsättningsfär — icke önskat eller kunnat skapa en differentierad eko-

nomi. En ekonomisk krissituation träffar därför dessa bygder så hårt också därigenom att den paralyserar deras enda organiserade »beslutscentrum», vars initiativ i det aktuella läget också hålls tillbaka av dålig räntabilitet och dystra framtidsutsikter.

Den fundamentala omställning det här måste bli fråga om sker icke spontant. Traditionell arbetslöshetspolitik och omskolning kan i bästa fall mildra de sociala verkningarna och öka utflyttningsmöjligheterna. Och en »lokaliseringpolitik» som endast ser till att skapa finansiella incitament för nyetablering kan — hur högt subventionsnivån än läggs — knappast ha framgång så länge intresserade företag finner att kommunikationer, bostäder, utbildningsmöjligheter etc. icke svarar emot vad andra industricentra bjuder. Den primära uppgiften blir i stället att »valorisera» de tillgångar som dessa regioner besitter. Dessa är främst deras geografiskt centrala belägenhet och en administrativ apparat som, trots sina brister, är potentiellt bättre än i Gemenskapens randområden. Det är också förefintligheten av arbetskraft med långvarig industriell erfarenhet, om än icke i de yrken och branscher som kommer i fråga för de nya verksamheterna. Med fortsatt ekonomisk expansion inom Gemenskapen bara ökar exploateringsvärdet av nämnda faktorer.

Sett från denna utgångspunkt kommer i första linjen åtgärder för förbättring av dessa regioners hopplöst föråldrade transportapparat. Många av dem försörjs alltjämt av ett landsvägsnät av romerskt eller napoleonskt datum, av kanaler och järnvägar som byggdes under 1800-talets första hälft. Djupkanaler, motorvägsförbindelser, anknytning till olje- och gasledning blir grundförutsättningen för nytt liv i dessa bygder. Stora och tunga företagsenheter skulle då finna intresse i lokalisering till de nya och fria tomtutrymmen som därvid kan skapas utanför de nuvarande trånga och förfallna industrilokalerna. Katalysverkan av en effektiv transportapparat har f. ö. demonstrerats av de snabba resultat som uppnåddes med kanal- och motorvägsbygget i Flandern mellan Antwerpen och Maast- rich — icke minst etableringen av ett flertal stora utländska filialer.

I andra hand, men inte mindre väsentligt, kommer förnyelse av hela stadsbebyggelsen. Med få undantag är bostäderna antingen mer än hundraåriga och från industrialismens genombrott eller rena nödbostäder som hastigt improviserades efter förstörelsen under två världskrig. Också här blir det oftare aktuellt att bygga helt nytt utanför de gamla stadsbildningarna och att därvid skapa en, högst två tillräckligt stora stadsenheter — såsom den belgo-franska som är under utveckling i triangeln Lille—Roubaix—Tourcoing.

Detta är uppgifter vilkas förberedande och utförande ligger utanför de berörda bygdernas och företagens handlingsfär. De åvilar den nationella förvaltningen men går i många fall därutöver.

*EEC och regionalpolitiken*

Att även EEC har ett ansvar för den regionala utvecklingen härleds direkt ur Romfördragets grundläggande målsättning och dess artikel 2, enligt vilken man skall »främja en harmonisk utveckling av den ekonomiska verksamheten inom Gemenskapen som helhet» och »minska klyftan mellan olika områden samt eftersläpningen för mindre gynnade områden». Men i avtalet finns inget explicit stadgande om en gemensam politik på detta fält, såsom är fallet vad beträffar jordbruk, transporter och konkurrens. I själva verket kan ju regionalpolitiken icke vara annat än *en aspekt* av medlemsländernas och Gemenskapens allmänna ekonomiska politik, inklusive ovan särskilt nämnda delområden. Denna aspekt kan vara negativ eller preventiv, exempelvis att dämpa koncentrationen till storcentra. Den kan vara positiv eller konstruktiv, såsom då det gäller utvecklingen av efterblivna regioner. I inget fall kan den innebära, att Gemenskapens regler beträffande fri rörlighet för varor, kapital och arbetskraft sätts ur spel. Förbudet emot diskriminering är en grundläggande princip för Gemenskapens inre relationer. Eller med ett Hallstein-citat: »Naturligtvis kan regionalpolitiken icke ha till föremål att ersätta den ekonomiska nationalism, som Gemenskapen avser att avskaffa, med en ekonomisk regionalism».

Romfördraget begränsar således utrymmet för nationella stödåtgärder och ger gemenskapsorganen rätt och skyldighet till övervakning. Dock stadgar avtalets artikel 92 att statligt stöd må ges områden »i vilka levnadsstandarden är onormalt låg eller i vilka allvarlig undersysselsättning råder», och dess artikel 80 medger rätt tillämpa understödstariffer på fraktområdet för »en ändamålsenlig regional ekonomisk politik». Beträffande jordbruket definierar artikel 42 basen för regionalpolitiska ingripanden »inom ramen för ekonomiska utvecklingsprogram». Det torde sålunda vara klart, att regionalpolitiska åtgärder endast kan betraktas som *korrektiv* till effekten av den fria marknadsekonomi och sunda konkurrens, vilka för Gemenskapen är grundläggande ändamål.

EEC:s engagemang i regionalfrågan har följt flera vägar. Redan i december 1961 anordnades en allmän konferens kring de regionalpolitiska problemen, varvid medlemsländernas erfarenheter redovisades i ett tjugotal rapporter. Kommissionens sekretariat har engagerats direkt i studier beträffande några aktuella regionalproblem: svavelindustrin på Sicilien, som tills vidare »avskärmats» från marknadskonkurrens; relationerna mellan södra delen av den belgiska provinsen Luxemburg och Lothringen, där akut brist på vatten, tomtmark och arbetskraft karaktäriserar gränskommunerna på franska sidan medan samma faktorer finns i överflöd på den belgiska; en stor sociologisk utvecklingsutredning för Bari—Tarantonområdet i Italien; samt en undersökning om orsakerna till underutvecklingen i det centrala Eifel—Hunsrück-distriktet i Tyskland. De båda första

studierna har resulterat i vissa rekommendationer från Kommissionen till berörda regeringar.

På två punkter synes parlamentsdiskussioner i Strasbourg ha befordrat det regionalpolitiska tänkandet inom EEC. Där har det hävdats med eftertryck, att icke enbart ekonomiska synpunkter — »maximering av socialprodukten» — finge vara avgörande. Med stigande välstånd måste allt större vikt fästas vid de sociala och kulturella aspekterna. Vidare har från konsumentvänligt parlamentshåll hårdare än förut från produktionsinställda jordbrukspolitiker i medlemsländerna och i Kommissionen framhållits, »att den strukturomvandling som utgjorde en grundval för den gemensamma jordbrukspolitiken icke finge bedrivas från enbart jordbrukspolitiska utgångspunkter». Det jordbrukspolitiska huvudproblemet — sysselsättningen av överskottsarbetskraften — kunde för övrigt icke lösas inom jordbrukets egen ram. Denna senare frågeställning torde återkomma, icke minst därför att av de interventionsmedel som Gemenskapen disponerar över, den s. k. Orienterings- och garantifonden för jordbruket utan tvekan blir det dominerande.

Det huvudsakliga förberedelsearbetet har dock skett inom tre arbetsgrupper, vari deltagit medlemsländernas regionalexpertis.<sup>1</sup> Den ledande tanken beträffande industrialiseringen av de stora underutvecklade regionerna är nödvändigheten av koncentration. Man understryker i övrigt särskilt betydelsen av en preventiv politik: att i tid differentiera industrin. Man anser, att de fiskala och finansiella incitamenten åt företagen intar en underordnad roll. Viktigast är utvecklingen av infrastrukturen samt rationaliseringen av den administrativa organisationen på lokal, regional och central nivå. I alla medlemsländerna accepteras utveckling av infrastrukturen såsom en uppgift för den statliga förvaltningen. Sålunda lägger man yttersta vikt vid de lokala anordningarna bredvid själva industricentrum: för bostäder, för utbildning, för kulturell och social verksamhet. Det är i själva verket genom dessa som den industrivänliga miljön skapas.

EEC-kommissionen framlade i maj 1965 en syntes av ovannämnda rapport tillsammans med vissa förslag beträffande EEC-organens befattning med regionalpolitiken. Främst och viktigast — svårast och mest långsiktigt — är enligt kommissionen utvecklingen av de tre stora områdena i Gemenskapens periferi där det ekonomiska framåtskridandet stannat av. I alla dessa fall torde nationella utvecklingsprogram komma att understödjas av Gemenskapens egna interventioner, liksom man i den gemensamma jordbruks-, transport- och energipolitiken kommer att beakta dessa områdens särställning. Det råder dock ingen tvekan om att de huvudsakliga insatserna härvidlag faller på de nationella utvecklingsprogrammen. Av mindre omfattning är de gränsproblem som uppkommit genom att de na-

<sup>1</sup> Sakframställningen i föregående två avsnitt bygger till väsentlig del på arbete som dessa grupper utfört.

tionella ekonomierna »vänt ryggen åt varandra», både geografiskt såsom beträffande väg- och telefontätets utbyggnad, och psykologiskt såsom synes vara fallet i triangelområdet Luxemburg—Frankrike—Belgien. Då anpassningsbehoven här uppkommit såsom direkt följd av EEC, torde Gemenskapen komma att få ägna dem en viss uppmärksamhet. Genom att dessa problemregioner ligger i nära anslutning till europeiska industricentra torde det dock här mera vara fråga om »sår som tiden läker» än om egentliga operationer. Den tredje gruppen av problem är de som uppkommit genom att industri blivit föråldrad, strukturellt eller tekniskt. En del av dessa har skärpts, eller i varje fall fått förändrade perspektiv, av den ökade konkurrensen och av den snabba expansionen inom andra delar av Gemenskapen, och utvecklingen på senare tid inom kol- och stålsektorn har gjort dem akuta.

Till detta torde få fogas, att Gemenskapens regionalproblem växer allt eftersom Gemenskapen växer. Utvecklingsproblemet för de associerade afrikanska staterna må betraktas såsom helt skilt från Gemenskapens eget. Men associationen av Grekland och Turkiet har tillfört Gemenskapen två nya utvecklingsproblem av samma långsiktiga och dyrbara slag som Syditaliens, och en utvidgning norrut skulle tillföra den vissa »norrlandsproblem» vid sidan av de stora utvecklingsproblemen i söder.

Förberedelse- och programarbetet beträffande den gemensamma regionalpolitiken — dvs. samordningen av de nationella programmen och Gemenskapens egna program — sker inom den kommitté för den ekonomiska långtidspolitik som inrättades av Ministerrådet i april 1964. I dess förslag till program för 1966—70 skjuts de infrastrukturella åtgärderna i förgrunden. Inför direkt finansiellt stöd åt företagslokalisering är man mera tveksam: man finner det berättigat endast om det ger företagen incitament till att koncentrera sig just till de utvecklingspooler man vill befrämja. Utvecklingen av en region inom EEC bör inte ske annat än genom tillkomsten av på sikt konkurrenskraftiga företag. Finansiellt understöd kan då tjäna till att överbrygga svårigheter i en initialfas men bör icke påverka kostnads- och konkurrensläget på längre sikt. Bidrag bör därför vara tidsbegränsade och ingå såsom del av ett allmänt utvecklingsprogram.

Ehuru detta lämnar en allmän bakgrund för bedömning av diskriminerande åtgärder med regionalpolitisk målsättning, saknas ännu egentlig praxis härvidlag. Av kommissionsprogrammet framgår dock, att EEC-kommissionen ämnar utnyttja den prövorätt som tillkommer den enligt fördragen, men ännu har endast ett fåtal fall behandlats. Följande är av principiellt intresse: den belgiska regeringen hade beviljat Ford 3 miljoner dollars för omställning till traktortillverkning av bilmonteringsfabriken i Antwerpen, vilket Kommissionen dock avvisade, samtidigt som den avslög en begäran om utbetalning från socialfonden av omskolningsbidrag för arbetarna. Kommissionens motivering var: dels att regionalpolitisk hjälp

icke kunde rättfärdigas av sysselsättningsläget i Antwerpen, dels att traktorindustrin inom EEC redan företedde överkapacitet och stagnerande produktionsutveckling. Två prejudicerande grundregler anses därmed fastlagda: (1) subventioner är berättigade endast i regioner med undersysselsättning; (2) subventionernas konkurrenssnedvridande effekt är särskilt betänklig i stagnationsbranscher. Under prövning är f. n. ett tyskt fall, där kommunen lämnat tomtmark till förmånspris. Man är därvid särskilt uppmärksam på den konkurrensstörande effekten av kumulerande nationella, regionala och kommunala subventioner.

Slutligen må anmärkas, att ehuru det klart utsagts att regionalpolitiken väsentligen är och förblir en nationell angelägenhet, så torde vissa frågor om direkta gemenskapsinsatser komma att aktualiseras. Därvid synes sannolikt, att man pekar på den »snedbelastning» som präglar de direkta interventionsmedlen: investeringsbankens *totala* utlåning inom EEC har hittills uppgått till 500 miljoner dollars (nästan helt för utvecklingsutgifter och huvudsakligen till Italien), den sociala fondens *totala* utlägg för omskolning har just överstigit 30 miljoner dollars, varemot de medel som *per år* fr. o. m. 1967/68 kommer att utgå över jordbruksfonden för strukturändamål uppgår till 300 miljoner dollars. En utsträckning bl. a. av investeringsbankens insatser för omställning inom industrin torde därvid i första hand komma i fråga. Härför fordras dock väsentligt större resurser än vad som hittills ställts till bankens förfogande. I varje fall kommer detta att snabbt aktualiseras, när en förändrad konjunktur bringar i dagen en del av de strukturanpassningsproblem, vilka hittills överbryggats av konsumtionsexpansionen inom Gemenskapen.

## KAPITEL IX

### Mot en industripolitik

*Redan under förberedelsearbetet på Rom-fördraget stod det klart att jordbrukspolitiken var en grundläggande uppgift av gemensamt intresse. Fördraget kom därför att omfatta bestämmelser om mål, utformning och medel för den gemensamma jordbrukspolitiken. Industrisidan berördes däremot främst av åtagandena att avveckla de interna tullarna och att införa en gemensam tulltaxa vis-à-vis tredje länder: målsättningen var fritt varuutbyte mellan medlemsländerna. Som konsekvens härav, och för att förhindra snedvridning av handeln inom Gemenskapen, stadgades i allmänna termer också om gemensamma åtgärder beträffande konkurrens och transporter. Ett antal säkerhetsklausuler infördes, enär man allmänt befarade att tullavvecklingen kunde komma att framkalla avsättnings- och sysselsättnings-svårigheter för vissa branscher.*

*Marknadsbildningen har emellertid medfört en snabb ökning av handeln med industriprodukter mellan de Sex utan att några sådana egentliga svårigheter förmärkts. Anpassningen har sålunda — bland annat därför att avvecklingen av tullskyddet genomförts stegvis — kunnat överlämnas åt de normala marknadsmekanismerna. I stället har man allt mera blivit varse, att det centrala inom industrisektorn icke är de handelsproblem på kortare sikt som följt av ett friare varuutbyte, utan de produktionsproblem på längre sikt som företagen ställts inför genom teknisk utveckling, genom en förändrad världshandelssituation, genom anpassning till en stor marknads villkor och förutsättningar. Skall frågan om industripolitiken under nästa skede av Gemenskapens tillvaro — vilket av flera skäl kan komma att räknas från 1968 — intaga den plats som jordbrukspolitiken haft under övergångstiden?*

#### *Expansionsperspektivet*

I de föregående kapitlen har granskats några sidor av den pågående industriella omvandlingen i Europa. Syftemålet med dessa översikter — som måst begränsas till några brottstycken av totalbilden — har främst varit att fästa uppmärksamheten på några andra för Europas ekonomi grundläggande utvecklingsfaktorer än den genom tillkomsten av EEC och EFTA framkallade ekonomiska integrationsprocessen.

I översikten om *handelsutvecklingen* har demonstrerats, att det nu finns

en klar effekt av de regionala marknadsbildningarna i Europa. Handeln inom EEC och EFTA — särskilt inom Skandinavien — expanderar snabbt såsom följd av tullpreferenser och förändrad försäljningsstrategi från företagens sida. Icke minst har detta gällt vissa konsumtionsvarubranscher, som haft avsättningssvårigheter och följaktligen outnyttjad produktionskapacitet. Handeln mellan de båda blocken har förlorat i dynamik såsom följd av tulldiskriminering och av ökad nyetablering inom det andra marknadsområdet. Det synes sannolikt, att dessa tendenser kommer att fortsätta och förstärkas under de närmaste åren — om icke handelsbarriärerna minskas. Men det är också sannolikt att den interna handelsexpansionen fortsättningsvis kommer att få större återverkningar än hittills på den industriella strukturen.

Kapitlet om *den industriella strukturutvecklingen* har visat på den centrala roll som intas av ett fåtal expansionsindustrier. Där har behandlats frågor om förutsättningarna för dessa branschers vidare utveckling, om tillgång på arbetskraft, teknik och kapital, om forskningsresurser och utvecklingsarbetets organisation. Där har också visats, att diverse andra industrigrupper — ett flertal konsumtionsvarubranscher — ökat produktionsvolymen betydligt under inflytande av förbättrat konkurrensläge inom marknadsområdet. Detta har dock mera skett genom produktivitetsförbättring än genom direkt kvantitativ tillväxt. Det finns anledning anta, att arbetskraftsbrist och kapitalknapphet kommer att verka starkare än tidigare på industriomvandlingen, och att strukturproblem kommer att framträda med ökad skärpa under de kommande åren.

Av översikten om *energibalansen* har framgått, att energi såsom lokaliseringfaktor icke har samma betydelse som tidigare. I gengäld har energi som kostnadsfaktor blivit mera aktuell. Det noterades att frågan om tryggheten i energiförsörjningen fortfarande är relevant men icke längre identisk med tillgång på kol, nu då naturgas finns tillgänglig i riklig mängd nära europeiska produktionscentra och atomkraften står inför ett kommersiellt genombrott. Energipolitiska avgöranden är redan en faktor för orientering av den framtida europeiska industristrukturen. Men är den inriktad enligt dessa mål?

Av kapitlet om *utlandskapitalet* i Europa framgick att utländsk »take over» varit särskilt frekvent i expansionsindustrierna, vilka är de tekniskt högutvecklade och de mest räntabla. Från europeisk synpunkt har detta ofta ansetts vara olyckligt, eftersom företagspolitiken kommer under »utländskt» inflytande och eftersom viktiga funktioner, såsom teknisk forskning och utvecklingsarbete, tenderar att förläggas »i utlandet». Mot detta står den ovedersägliga fördelen att riskvilligt kapital, tekniskt och kommersiellt kunnande samt praktisk erfarenhet av stormarknadsförhållanden tillförs den europeiska ekonomin i ett skede då omställningskraven är som störst. Den ursprungligen ganska nationalistiska och starkt politiskt färgade



debatten har efter hand tonats ner och ytterlighetspositionerna har övergivits. En nu relativt allmänt omfattad bedömning är att utlandskapitalet är välkommet och till nytta men att det för med sig vissa problem för den europeiska ekonomin i nuvarande känsliga omställningsläge. Betänkligheterna gäller sålunda främst den koncentration och den acceleration som under senare år skett beträffande utlandsinvesteringar i Europa. Eller — som EEC:s vicepresident Marjolin sagt inför Europaparlamentet — det rör sig icke om att stänga ute utlandsinvesteringarna från Europa, endast om att undvika överdrifter.

Granskningen beträffande *storföretagen* i USA och Europa visade att de europeiska storföretagen med få undantag icke var av den storleksordning som krävs av konkurrensen på den europeiska marknaden och på världsmarknaden. En tentativ kalkyl gav till resultat, att storföretagsgruppen i Europa — de 50 största industriföretagen — fram till början av 1970-talet skulle behöva praktiskt taget fördubblas omsättningsmässigt, om icke allvarliga marknadsstörningar skulle inträffa. Detta skulle i sin tur förutsätta fördubblad kapitalutrustning och, överslagsvis, ett kapitaltillskott om 10 miljarder dollars per år. Uppenbarligen vore en sådan målsättning icke möjlig uppfylla genom nyinvesteringar av denna omfattning. Det komme därför att behöva ske omfattande företagsfusioner, varvid redan befintlig kapacitet sammanförs till administrativa storgrupper, samt starkt ökad rationalisering inom de så utvidgade företagsenheterna.

Det *perspektiv på längre sikt* som framgår av EEC:s långsiktsprognoiser för 1966—70 ställer främst i blickpunkten frågan om resursanvändningen. Gemenskapen har inträtt i ett skede av full sysselsättning med löne- och kostnadsökning, som gått utöver produktivitsramen och som överstigit vad som skett i viktiga konkurrentländer. Det förutses nu, att medan Gemenskapens befolkning 1965—70 ökar med 7 miljoner, den disponibla arbetskraften ökar med mindre än 2 miljoner (och den stagnerar i Tyskland), vilket är en lägre takt än under någon femårsperiod sedan 1950. Man har sålunda att räkna med skärpt arbetsmarknadsläge, generellt sett, men att partiella sysselsättningsproblem — för vissa regioner, för vissa branscher, för äldre och okvalificerad arbetskraft — kommer att bestå och även accentueras. Därtill kommer att för några av medlemsländerna och för flera viktiga branschgrupper investeringsutvecklingen sedan några år icke har varit särskilt gynnsam. Om bruttonationalprodukten skall växa med projekterade 4 % under 1966—70 — emot 5 % under 1961—65 — erfordras det att produktionsökningen inom industrisektorn uppehålls, och här för behövs det ett tillskott om i varje fall 1,5 miljoner arbetare samt en produktivitsförbättring som är större än tidigare. Detta »program» för industrin torde också förutsätta att nyinvesteringarna ökas betydligt, samt att de — liksom arbetskraftstillskottet — i högre grad än tidigare »kanaliseras» till de expansiva branscherna och företagen.

*Regionalpolitiska* frågeställningar har aktualiserats och konkretiserats. I Gemenskapens periferi finns det stora områden med outvecklad, stagnerad eller tillbakagående ekonomi. Effektivt utnyttjande av där befintliga produktionsresurser kräver stora insatser för »samhällsbyggande» och för etablering av en fundamental industristruktur. I Gemenskapens centrala delar finns det »gamla» industriområden — ibland just gränsbygden mellan två medlemsländer — med en infrastruktur som icke motsvarar moderna produktionstekniska eller sociala krav. Aktuella svårigheter inom vissa branscher — t. ex. gruvindustri och skeppsvarv — har en direkt regional innebörd. En grundläggande frågeställning — på vilken svaret inte är självklart — är om det skall göras stora, kostbara och nödvändigtvis tidskrävande insatser för samhällsbyggnad i dessa regioner eller om arbetskraften bättre sysselsätts på annat håll. Detta är icke en rent ekonomisk frågeställning, och allmänna effektivitetskrav står här i motsättning till diverse sociala eller »mänskliga» krav. Det är lätt att hävda och på skilda håll få gehör för båda dessa ytterlighetssynpunkter, liksom att förorda ett oförbindligt både-och. Avvägningen i de enskilda fallen kommer att framstå såsom »politiska» problem.

#### *Krisindustrierna*

Efter femton år av gemensam marknad för kol och stål är båda dessa *basindustrier* i öppen kris. Ett sådant konstaterande innebär icke att krisens orsaker till någon avgörande del skulle ligga i marknadsbildningen eller i åtgärder som vidtagits eller icke vidtagits av Höga Myndigheten. Men det kan naturligtvis ges den innebörden, att CECA icke förmått förebygga en kris som för kol varit latent allt sedan 1958 och för stål sedan 1960. Det bör dock framhållas dels att Höga Myndighetens ansatser ofta strandat på nationellt motstånd, dels att icke obetydliga sociala gemenskapsinsatser gjorts i särskilt utsatta områden.

För kolindustrin är det fråga om en anpassning till marknadskonkurrens från de nya energikällorna och från översjöiskt kol. För stålindustrin är det väsentligen en anpassning till nya råvarukällor och ny produktionsteknik. Tekniska och kommersiella omvälvningar inom sjöfarten samt öppnandet av nya rika järngruvor i långt avlägsna delar av världen har ställt de västeuropeiska järngruvorna i ett läge liknande kolindustrins. Vissa andra gruvor — svavel-, bly- och zinkgruvor — har mera direkt påverkats av marknadsbildningen.

Men också några *bearbetningsindustrier* befinner sig sedan åtskillig tid i kris. Skeppsvarven har att finna former för att möta strukturförändringar på efterfrågesidan och konkurrens på en öppen marknad från nytillkomna men ändå effektiva producentländer. Ett flertal konsumtionsvaruindustrier, främst textil- men också läder- och skoindustrin, har sett sina anpass-

ningsproblem från 50-talet återkomma efter den expansionsfas som de första integrationsåren fört med sig.

Kolindustrins situation har belysts i ett föregående kapitel. Läget inom stålindustrin samt varvs- och textilindustrierna behandlas i det följande.

### *Stål*

Stålindustrin har alltsedan industrialismens genombrott haft ett avgörande inflytande på EEC-ländernas ekonomier. Den är koncentrerad till de hög-industrialiserade centrala regionerna och där invävd i ett nätverk av råvarulevererande och järnbearbetande industrier, vilka tillsammans är flera gånger större än den egentliga järn- och stålindustrin. Den var en av de stora expansionsindustrierna under 50-talet. Den förändring av dess marknadsläge och produktionsvillkor som inträtt har därför verkningar långt utöver industrins egna gränser.

Det kan nu konstateras att den europeiska stålindustrins svårigheter under 1962—63 icke var av konjunkturrell utan av mera långsiktig natur. Detta kan lättast avläsas i världshandels- och kapacitetsutvecklingen. För de traditionella stora producentländerna (främst Tyskland, Frankrike och Belgien-Luxemburg inom EEC, Storbritannien samt USA) har järn- och stålexporten minskat och -importen ökat. USA har till och med blivit nettoimportör. Japan har tillkommit som storproducent och storexportör. I de mindre producentländerna (Sverige, Norge, Österrike, Australien, Kanada och Sydafrika) har produktionskapaciteten fördubblats från 1955 till 1964 (mot cirka 50 % ökning inom EEC, i Storbritannien och i USA), med vilket följt en kraftig exportökning. Men viktigast av allt: i de länder utan egen produktion av betydelse, som utgjorde den europeiska industrins bästa exportmarknader, har skett en omfattande nyetablering och utbyggnad av stålindustrin. Av psykologiska men också goda realekonomiska skäl betraktas stålindustri som en grundsten för u-ländernas industrialisering.

Kapacitetsbristen från 50-talet har sålunda förbytt i kapacitetsöverskott, och — av pågående utbyggnader att döma — kommer produktionskapaciteten att öka i högre takt än förbrukningen — i varje fall fram till 1970. Marknadsstudier har visat att industriproduktionen måste öka med mer än 3 % för att stålproduktionen normalt skall uppehållas oförändrad, och att 5 % ökning i industriproduktionen, vilket är ett relativt högt tal, endast synes ge 3 % ökning av stålförbrukningen. Den väntade utbyggnadstakten är väsentligt högre än så. Stålmarknaden kommer därför, för lång tid och även under allmän högkonjunktur, att präglas av hård konkurrens mellan producenter och producentländer i den reguljära handeln och av dumpingartad försäljning av överskottskvantiteter på världsmarknaden till låga priser.

Tre faktorer — redan klart etablerade — dominerar produktionsbilden för stålindustrin inom EEC.

(1) Dess råvarubas har förändrats. Högprocentig järnmalm från Skandinavien, Afrika och Sydamerika är på väg att ersätta de lågprocentiga minettmalmer, kring vilka stålindustrin en gång lokaliserades. Teknisk utveckling av transportflotta och transportleder förstärker de förras, och ökad brytningskostnad försämrar de senares konkurrenskraft. Motsvarande gäller den för stålindustrin viktiga bränsleförsörjningen. Så kom t. ex. i Belgien tidigare råvaror till stålindustrin från inlandet, och färdigvaror gick väsentligen på export över havet. De båda varuströmmarna tenderar nu att byta riktning.

Eftersom malm och kol, som svarar för halva produktionskostnaden, kan erhållas billigare från översjömarknader, får också lokalisering »sur l'eau», dvs. vid havet eller vid tillräckligt djupa inlandsleder, väsentliga konkurrensfördelar. Stålindustrin är på marsch från centrum till periferin, vilket hittills kommit till synes i stora nyanläggningar såsom vid Dunkerque i Frankrike, vid Gent i Belgien, vid Ijmuinden i Holland och vid Taranto i Italien. Härvid kommer emellertid produktionssynpunkter i konflikt med försäljningssynpunkter, och av dessa skäl och av traditionella skäl sker nyanläggningar också i inlandet — tyskarna har byggt vid Rhen och fransmännen vid den nya Moselkanalen.

(2) En andra faktor är de helt nya tillverkningsmetoder som utvecklats efter kriget, främst de s. k. LD- och LDAC-processerna («syrestålprocesserna»). Dessa dominerar nu helt nyanläggningsverksamheten, och övergång befordras uppenbarligen världen över av det skärpta konkurrensläget, eftersom de i sig förenar de klassiska Martin- och Thomas-processernas kvalitets- respektive kostnadsfördelar. I drift är redan en total kapacitet om 70 miljoner ton och ytterligare cirka 60 miljoner ton är under byggnad. Dessa nya metoder, som 1960 knappast hade någon industriell tillämpning, kommer 1970 att svara för omkring 1/4 av världens stålkapacitet.

(3) En tredje faktor är den för många industrier gemensamma trenden mot större maskin- och tillverkningsenheter. Genom den relativt långa omsättningstiden (20 år) för stålindustrins kapitalanläggningar är den dock av särskild relevans för denna. Så är t. ex. inom EEC de före 1950 konstruerade och alltjämt i bruk varande masugnarna cirka 5 meter i diameter, de 1960 konstruerade 7 meter, de senaste 8 meter, medan 9 à 10 meter nu anses vara optimal storlek. Motsvarande gäller för stål- och valsverkens storlek.

EEC:s stålindustri har sålunda att möta ett hårdnande marknadsläge med en produktionsutrustning som till stor del är omodern, olämpligt lokaliserad och därtill uppsplittrad på alldeles för många och för små företagsenheter. Den generella lösningen är uppenbarligen rationalisering av vissa befintliga anläggningar samt nyanläggningar på transportekonomiskt gynnade orter, vilket dock, förutom betydande kapitalinsats, kräver koncentration till större företagsenheter. Integrerade handelsstålverk anses nu

böra omfatta en produktionskapacitet om 2,5 à 4 miljoner årston för att kunna rätt organisera sig enligt teknikens och marknadens krav. De 10 största av de 150 stålverken inom EEC har en produktion av omkring 2 miljoner ton i genomsnitt, och i varje fall 60 % av handelsstålproduktionen sker i enheter mindre än så. Fristående mindre produktionsenheter torde i viss utsträckning kunna exploatera belägenheten nära kunderna genom tillverkning av speciella sortiment, t. ex. byggnadsstål, eller genom ökad övergång till specialståltillverkning, vilket kommer att medföra ökad konkurrens på denna hittills gynnade marknadssektor.

Men orienterar sig företagspolitiken i denna riktning, och räcker resurserna till att genomföra denna politik?

De nya stora kustanläggningarna har redan nämnts. De franska och belgiska har tillkommit genom samarbete mellan ett antal storproducenter, den italienska tillhör statskoncernen IRI, och i den holländska har staten 30 % av aktiekapitalet. Ett flertal betydande företagsfusioner har skett under senare år. Frankrikes fyra största enheter har bildat två storconcerner: Usinor och Lorraine-Escot får en årskapacitet av över 6 miljoner, de Wendel och Sidelor med det nya stålverket i Gandrange vid Moselkanalen över 8 miljoner årston. Tillsammans kommer de att få inemot 3/4 av den franska kapaciteten. I Tyskland bildades i slutet av 1964 Thyssen—Phoenix Reinrohr-gruppen med en kapacitet av 9 miljoner ton, och helt nyligen konstituerades Europas största stålgrupp med över 10 miljoner tons kapacitet av två tyska enheter (Hoesch och Dortmund Hörder) och den holländska storproducenten Hoogoven. Italienska Italsider/Finsider är av samma storleksordning, och luxemburgska Arbed kommer efter senaste konsolidering av intresseandelar i franska verk själv över en kapacitet av 4 miljoner ton, vartill kommer huvudintresset (40 %) i Sidmar-anläggningen vid Gent. En belgisk stålfusion är under förberedelse. Den kommer i första hand att omfatta bankdominerade Cockerill—Ougrée och Providence (den senare med mer än halva produktionskapaciteten i Frankrike) och blir därmed femte stålverk i storleksordning på kontinenten. I alla dessa fall ingår ett kustbeläget stålverk såsom strategiskt element. Den kontinentala stålindustrin är på väg att över nationsgränserna lägga grunden för en företagsstruktur anpassad efter stormarknadens och världskonkurrensens krav.<sup>1</sup>

Men koncentration löser i och för sig inga problem — men den kan ge den nödvändiga handlingsramen åt en del av industrin. Fransk stålindustri har t. ex. redan reviderat ned den femte planens målsättning och räknar med sysselsättningsminskning om 15.000 arbetare, vilket kan innebära

<sup>1</sup> Optimal storlek är icke ett tekniskt givet förhållande. Den står i relation till marknadsstorleken. Amerikanska United Steel är det i särklass största stålverket med årskapacitet om 28 miljoner ton. Japanska och sovjetiska enheter ligger vid 7 à 10 miljoner ton. En engelsk totalrationaliserad stålindustri skulle få en storleksordning av 30 miljoner ton. Ingen svensk enhet är större än 1 miljon ton.

10 %. Fram till 1970 har man ett kapitalbehov om 10 miljarder francs, varav hälften åtgår till ränta och amortering på tidigare lån — som utgör cirka 70 % av omsättningen — samt till intern rationalisering av befintliga anläggningar. Industrin kan icke finansiera detta av egna medel, och normal finansiering över kapitalmarknaden försvåras genom att man även för moderna anläggningar har att räkna med låg förräntning under lång tid. Man anser sig därför behöva 5 miljarder i »särskilda förmånslån». Även härmed kommer regionala sysselsättningsvårigheter att uppstå. De produktionsfördelar, som den lothringiska stålindustrin hade i minettmalmer och lättillgängligt europeiskt kol, har t. ex. förbytt i en belastning, vilket är desto allvarligare som den icke såsom Ruhr-industrin har någon lokal marknad av betydelse — dess försäljning sker främst till Paris-området, vilket kommer att bättre försörjas norrifrån. Motsvarande är läget för tyska Saar. Tysk stålindustri har planer på att garantera oförändrad stålkapacitet i fem år, vilket anmälts för Höga Myndigheten tillsammans med förslag om inrättande av fyra gemensamma försäljningskontor för valsade produkter.

Både omställnings- och avvecklingsbehovet sträcker sig sålunda långt utöver de enskilda företagens perspektiv och resurser, och avgörande faktorer — såsom fraktsatser, energipriser, utbyggnad av transportleder, om skolning — ligger utanför industrins egen handlingssfär. Situationen torde vara likartad i andra gamla ställänder i Västeuropa.

### *Skeppsvarv*

Över hela världen inträdde varven omkring 1960 i en allvarlig krissituation, som yttrade sig i fallande orderingång och hård internationell priskonkurrens. Varvsindustrin har i praktiskt taget alla produktionsländer sedan gammalt varit en »öppen» industri, som utan tullar eller annat skydd arbetat för avsättning på världsmarknaden. Till en del ligger krisens orsaker i en abnormt uppdriven efterfrågan som utlöstes av Suez-krisen 1956, och som gav rekordhöga produktionssiffror för 1957—59. Till icke ringa del är krisen dock av strukturell natur. Bredvid den redan befintliga produktionskapaciteten har det under efterkrigstiden utbyggt en modern, konkurrensstark varvsindustri i ett flertal nya skeppsbyggeriländer. Främst gäller detta Japan, som ökat sin marknadsandel från mindre än 10 % vid början av 50-talet till över 40 % under senare år. Nybyggnader på EEC-varv har fallit till 1950—55 års nivå, vilket är cirka 2/3 av volymen under toppåret 1958. Endast Sverige har förmått behålla sin andel, 10 %, av nybyggandet.

Ett viktigt men ofta förbiset element i varvskrisen är strukturförändringar på efterfrågesidan. Den höga nybyggnadstakten 1957—59 förde till tonnageöverskott och fallande fraktsatser för de stora världshandelsvarorna

kol, olja, malm, spannmål och gödselmedel. Detta tillsammans med stigande lönekostnader har orienterat rederierna — varvsindustrins kunder — emot nya specialiserade och allt större fartygstyper med automatiserad drift och särskilda anordningar för snabb lastning och lossning. Endast till en del har varvsindustrin varit rustad för att svara med »innovationer» på denna marknadsförändring. Endast till en del har de också kunnat ställa om sin egen tillverkningsteknik efter ökade lönekostnader och storlekskrav. Nybeställda tankfartyg är t. ex. fyra gånger så stora som för tio år sedan. Icke minst har de europeiska varvens belägenhet i trånga hamnar utgjort ett hinder för anpassning. Det kan vara värt notera, att nybyggda enheter 1964 i genomsnitt var två à tre gånger så stora i Japan och Sverige som i EEC. Att varven därtill ofta är enda stora basindustri i trakten, ger en regionalpolitisk valör åt deras problem. Varvsindustrins situation har internationellt sett icke förbättrats av de stödaktioner som vidtagits i många länder, främst i form av långa exportkrediter ofta till förmånlig ränta och amortering.

Den europeiska varvsindustrins utsikter på längre sikt är emellertid ingalunda ogynnsamma. Dess geografiska belägenhet i anslutning till en av de stora sjöfartsterminalerna — Västeuropa — är en uppenbar lokaliserings fördel för både nybyggnad och reparationer. Man förutser en kraftig ökning av världshandeln med fraktkrävande produkter och därmed följande ökad tonnagesysselsättning: fördubbling under 1960—80, vilket dock är lägre ökningstakt än på 1950-talet. Nybyggnaden kan komma att gradvis öka från 10 miljoner till över 15 miljoner bruttoton. Leveranserna har under 1958—64 legat mellan 8 och 10 miljoner bruttoton vid en varvskapacitet om 12 à 14 miljoner ton.

Det framgår härav, att för varvsindustriländerna på kontinenten — och i England — problemet ligger icke i ett bortfall av marknader utan i en anpassning till nya avsättningstrender och nya produktionsmetoder. Det är uppenbart, att en sådan nyorientering icke kommer att kunna ske utan radikala förändringar beträffande företagsstrukturen — ett 40-tal mer eller mindre fristående produktionsenheter inom EEC bygger tillsammans hälften så mycket som 15 japanska varv och endast dubbelt så mycket som 6 svenska. I de flesta fall torde det krävas nyanläggningar, varvid avvecklingen av befintlig produktionskapacitet ger lika stora ekonomiska problem som tillskapandet av den nya. En koncentration, både företagsmässig och lokalmässig, är för övrigt redan på väg: 1/3 av den franska produktionskapaciteten har samlats till en företagsenhet, för de två största tyska varven (det ena statsägt) har startats en fusionsoperation.

De nationella stödåtgärderna, som i flera av länderna haft och alltjämt har en konserverande effekt, börjar också orienteras emot en sådan målsättning. I liknande riktning går tänkandet i England: med utgångspunkt från att skeppsbyggnad är »really a growth business» har föreslagits i den

s. k. Geddes-rapporten (mars 1966), att det av ett 30-tal varv bildas fem regionala företagsenheter med stark intern specialisering, att tidsbegränsade finansiella incitament knyts till omorganisationen — men ej till produktionskostnaderna — samt att det av mångfalden fackförbund och specialgrupper bildas fem nationella förbund.

### *Textil*

Textilindustrins kris härrör icke från marknadsbildningen. Den är en produkt av Europas och u-ländernas industrialiseringshistoria. Företagen i de europeiska textilcentra, som byggdes upp på 1800-talet för att betjäna en världsmarknad, har sett avsättningsområdet först reducerat till i stort sett Västeuropa och sedan också denna sin marknad invaderad av prisbilliga produkter från de nya textilländerna, till större delen »låglöneländer» och »statshandelsländer». Alla de gamla textilländerna har sedan början av 1950-talet upplevt »textilkriser». Den omfattande nedskärningen och ombyggnaden av Lancashire's bomullsindustri är ännu ej avslutad. I länderna på kontinenten, där textilindustrin hade mindre exportmarknader att förlora och ett bättre skydd för hemmamarknaden än i England, har utvecklingen varit mindre dramatisk. Textilindustrin har dock även där länge företett alla de vanliga krissyntomen: låg räntabilitet, låga löner, svag investeringsutveckling och många företagsnedläggelser. Situationen har framstått såsom mindre prekär som följd av den starka konsumtionskonjunkturen och den snabba internhandelsutvecklingen inom EEC.

Det finns emellertid mer än ett förändrat utrikeshandelsläge i textilindustrins problembild. Den textila konsumtionen är mindre expansiv än under den första efterkrigstiden, och efterfrågan vänds i ökad grad mot »nya» produkter: konstfibermaterial, heminredningsvaror, industritextilier för exempelvis bilar. Samtidigt stagnerar de traditionella beklädnadsvarorna av ylle och bomull. På distributionssidan har det växt fram en stordetaljhandel, som köper i stora enheter och med egna specifikationer i enlighet med aktuella efterfrågetrender. Textilindustrins struktur är icke anpassad till detta förändrade marknadsläge. Den vertikala uppdelningen av produktionsprocesserna på fristående enheter och den horisontella specialiseringen efter råmaterial är historiskt betingad. De europeiska textilföretagens problem idag är att finna en produktions- och försäljningsorganisation som närmar dem till den slutliga köparen och konsumenten.

Omställningen kompliceras av att textilindustrin är starkt koncentrerad till nu ålderdomliga industridistrikt samt av uppsplittringen på många, i allmänhet icke särskilt stora företagsenheter, vilka ofta bibehållit karaktären av familjeföretag. Alltsedan krigsslutet har det dock under trycket av stigande kostnader och intensiv priskonkurrens skett en betydande intern rationalisering av produktionen. Så uppvisar t. ex. mellan 1953 och



1964 bomullsindustrin inom EEC en produktionsökning om cirka 20 procent vid en samtidig minskning av sysselsättningen om 30 procent. Det har dock mera varit fråga om teknisk produktionsrationalisering än om företagsmässig strukturrationalisering. De offentliga stödåtgärderna har varit enbart av handelspolitiskt slag: mer eller mindre generell importreglering gentemot lågprisimport, det internationella bomullsavtalet etc. Såsom framgår av det föregående, svarar sådana ingrepp endast emot en del av textilindustrins problem, och de har därför också varit föga effektiva. Inom EEC-länderna har i stort sett saknats de externa initiativ till strukturomvandling som varit starkt verksamma vid den engelska bomullsindustrins anpassning, t. ex. »the cotton industry act» enligt vilken ersättning och krediter utgår för eliminering av gammal maskinutrustning och de stora kemikoncernernas administrativa och finansiella medverkan till textilindustrins vertikala integration. Endast i Holland, där textilindustrin redan uppnått en förhållandevis hög koncentrationsgrad, synes influensen från en stor konstfiberfabrikant (A.K.U.) ha varit av betydelse.

Genom textilindustrins relativa storlek — 6 % av sysselsättningen i industrin, 8 % av industriproduktionen och nära 10 % av utrikeshandeln — samt kanske ännu mera genom dess dominerande ställning i vissa regioner kommer dock efter hand de ekonomiska, sociala och politiska aspekterna av en långt utdragen textilkris att framträda och mera öppet presenteras. I några av EEC-länderna har också under 1965—66 vidtagits speciella offentliga åtgärder av begränsad innebörd: i två tyska delstater lån till förmånsranta för vissa omställningar, i Frankrike bidrag till gemensam forskning och till strukturrationalisering finansierade av en särskild textil omsättningsskatt, i Italien skatte- och kreditlättnader för koncentration och modernisering. Att ett stort antal textila halvfabrikat och färdigvaror upptagits på EEC:s undantagslista i Kennedyförhandlingen är en del av denna aktivering.

#### *Motiven*

Med avvecklingen av tullarna inom marknadsområdet och full tillämpning av Gemenskapens yttertullar — båda inträffar under 1968 — är *en* grundfaktor för industriutvecklingen given. Stormarknadsperspektivet för industrins investerings- och försäljningsplanering är etablerat, och eventuell utvidgning av Gemenskapen till att omfatta flera länder får nu endast marginell betydelse — även när det rör sig om en så stor enhet som Storbritannien. Industrins anpassning till stormarknadens förutsättningar är på väg, men långt ifrån färdig.

Det är naturligt, att i en första fas det blev *handelsexpansionen* som dominerade bilden: nya tidigare stängda eller svårtillgängliga marknader öppnades för befintliga företag, och många av dem kunde med ringa anpass-

ning av försäljningsorganisationen draga omedelbara fördelar av denna förändring. Det är sannolikt — men svårbevisbart — att denna fas också inneburit en *inkomstexpansion*, åstadkommen genom ökad sysselsättning och genom bättre utnyttjande av den befintliga produktionskapaciteten. Det är uppenbart, att den nyanlagda produktionskapaciteten mer och mer kommit till i ett stormarknadsperspektiv, och att i många fall marknadsstrategiska skäl mera än omedelbart befintliga avsättningsmöjligheter varit avgörande. En *investeringsexpansion* inom vissa industrisektorer, särskilt vad gäller de stora företagen, har varit tredje element i utvecklingsbilden.

Om sålunda utvecklingen hittills inom EEC präglats av »growth», så är det många tecken som tyder på att den i en efterföljande fas alltmera får karaktären av »change». Projektioner för de närmaste åren visar på minskad allmän ekonomisk expansionstakt, på svårigheter att rekrytera arbetskraft till industrin, på nya stora investeringsbehov för omställning av hela industribranscher.

Enligt klassisk ekonomisk teori sker den erforderliga anpassningen »på lång sikt» genom marknadskrafternas fria spel — genom konkurrens mellan företagen om marknader och resurser. Oräntabla företag avvecklas, och produktionsresurser frigörs, vilka kommer till bättre användning på annat håll. Detta erkänns också i alla här berörda länder såsom den »normala» proceduren. Men man har alltmera uttryckligen börjat framhålla, att marknadsautomatiken icke alltid är tillräckligt snabb eller effektiv, samt att det i ett utvecklat industriland numera är en så stor del av de grundläggande förutsättningarna och villkoren för företagets handlande som i någon form är reglerad eller direkt dirigerad av det offentliga, att det erfordras — såsom grundval för både företagets och myndigheternas handlande — en samlad överblick av de industriella utvecklings- och omställningsproblemen.

Att *både* full sysselsättning *och* ekonomisk expansion sedan ett antal år existerat sida vid sida har medfört, att det nu ställs sociala krav också på omställningsprocessen. Fortsatt ekonomisk tillväxt kräver i ökad grad omfördelning av produktionsresurserna, och i konsekvens härmed kan med större villighet accepteras nedläggning av företag och kontraktion av hela näringsgrenar. Men lika reellt synes kravet idag vara på att omställningen icke får taga sådan form och omfattning att den för till permanent arbetslöshet eller drabbar utvecklingsbasen för hela regioner. Mot denna bakgrund ser man för långtidspolitik en dubbel målsättning: å ena sidan att skapa gynnsamma förutsättningar för omställningen, å andra sidan att sörja för att de sociala kraven härvidlag uppfylls.

Det är uppenbart från diskussionen såväl inom EEC:s medlemsländer som på gemenskapsnivå, att en perspektivförskjutning är på väg och att medvetandet om utvecklingsproblematiken ökat under senare år. I praktiskt taget identiska ordalag talar ministrar, industrimän och fackföreningsledare om behovet av »en industripolitik» och — om än med varierande

eftertryck — om »en gemensam industripolitik». De ideologiska eller nationella skillnader som väl kan finnas tycks utjämnas eller försvinna allteftersom situationen konkretiseras — såsom t. ex. de senaste tyska förslagen beträffande kolindustrin demonstrerar.

Även om det ännu är fråga om tendenser och icke formaliserade propåer finns det redan grund att tala om en industripolitik på samma sätt som man under de första åren av EEC:s tillvaro talade om en jordbrukspolitik, utan att därför ha annan grundval än de mycket allmänna målsättningar som intagits i Romfördraget. I följande avsnitt skall i korthet utvecklas något om den konkreta innebörden av en sådan industripolitik. Det kommer att framgå, att det väsentligen är fråga om en sammanfattning av åtgärder på en mångfald fält, om en programmatisk totalsyn på struktur-, lokaliserings- och produktionspolitiska åtgärder inom medlemsländerna och för Gemenskapen.

### *Åtgärderna*

Det är sålunda praktiska erfarenheter från den pågående integrationen mellan de sex ländernas ekonomier och en del aktuella, mycket konkreta anpassningssvårigheter som framkallat den industripolitiska debatten. Tre huvudproblem kan, såsom framgår av det föregående, urskiljas:

- de grundläggande produktionsförutsättningarna för industrin;
- utvecklingsfrågor för vissa industribranscher;
- omställningsfrågor för andra industribranscher.

Det må vara instruktivt att disponera en översikt över de möjliga industripolitiska åtgärderna i relation till dessa tre problemkretsar.

(1) Helt *grundläggande förutsättningar* för industriutvecklingen är naturligtvis först tillgången på arbetskraft och kapital. Både arbetsmarknads- och kapitalmarknadspolitiken täcker emellertid fält som går långt utöver de här aktuella aspekterna: den förra har en viktig och kanske hittills dominerande social sida bredvid den ekonomiska, den senare har huvudsakligen en allmän-finansiell och monetär sida.

Vad först gäller *arbetsmarknadsmässiga åtgärder* återfinns ju redan i Romfördraget de grundläggande reglerna om fri arbetskraftsrörlighet inom EEC. Praktiska detaljer har ordnats genom en rad reglementen och rekommendationer, vilka bland annat garanterar arbetare från andra medlemsländer samma rätt till socialbidrag, försäkringar och dylikt som den inhemska arbetskraften åtnjuter. Tre av länderna — Västtyskland, Nederländerna och Italien — har nu inga som helst restriktioner för arbetskraft från EEC. Övriga länder tillämpar undantag för vissa yrkeskategorier.

Att omflyttningen mellan länderna icke blivit så stor som man väntade respektive fruktade beror således icke på formella hinder. Orsaken är det

naturliga mänskliga motståndet emot att byta miljö samt naturligtvis den höga sysselsättningsgraden i de flesta av länderna under dessa år. Undantagen är uppenbarligen speciella fall: den stora emigrationen från Italien samt ett betydande utbyte av gränsarbetare, främst och traditionellt i textildistriktet kring belgisk-franska gränsen men av senare datum också från Elsass och Lothringen över den fransk-tyska gränsen.

Den uppgift på detta område som nu är av utvecklingsstrategisk betydelse är i stället att anpassa ländernas nationella arbetsmarknadspolitik efter de nya förhållandena: att ersätta en traditionell arbetslöshetspolitik med en aktiv sysselsättningspolitik som stimulerar till rörelse inom länderna. Detta är en rent nationell uppgift, där väl en mer eller mindre organiserad samverkan mellan arbetsmarknadsmyndigheterna men få större uppgifter för de egentliga gemenskapsorganen kan förutses.

Vad gäller de *kapitalmarknadsmässiga åtgärderna* är situationen väsentligt mindre gynnsam. Det är knappast någon överdrift att säga, att området är det mest eftersläpande i integrationsarbetet, och att det här finns betydande restriktioner som är till hinder för företagets anpassning. Utvecklingen av en enhetlig kapitalmarknad är ett viktigt långtidsmål, men vägen dit är lång och besvärlig. Det uppenbara skälet till de ringa framstegen är att för medlemsländerna ingrepp och reglering av kapitalmarknaden är ett grundläggande verktyg för uppehållande av intern och extern ekonomisk balans, och behovet därav har närmast ökat med varuhandelns frigörelse och expansion. De två kapitalfrigöringsdirektiv som antagits är på viktiga punkter konditionella. Frankrike, Nederländerna och Italien uppehåller t. ex. alltjämt sträng reglering av emissionsverksamheten, och de nationella marknaderna har öppnats endast för några »europiska» emissioner (Europeiska Investeringsbanken, CECA och italienska ENEL). Ett tredje direktiv, som siktade till att öka möjligheterna för börsintroduktion av värdepapper från medlemsländerna och för de institutionella spararna att köpa sådana, synes ha »kört fast» definitivt.

Men hinder finns icke bara på den offentliga sidan. Bankstruktur och bankrutiner har ännu föga påverkats av integrationen. Först på allra senaste tid har några större bankfusioner kommit till stånd (i Frankrike, Holland och Belgien) i avsikt att bredda verksamheten. Detta har dock knappast ändrat på bankernas väsentligen nationella inriktning. Enda egentliga stormarknadsinslaget är den intensiva nyetablering som ett par amerikanska storbanker bedrivit sedan några år, vilket lett till att de nu kan bjuda sina kunder, vilka i första hand är amerikanska europafilialer, en service över hela EEC-området.

Slutligen beror dessa kapitalmarknaders relativa ineffektivitet på de lån-sökande företagen själva. Så skulle t. ex. större öppenhet i resultatredovisning, förbättrade koncernbalansräkningar o. d. göra bedömningen lättare för kapitalplacerande institutioner och allmänhet. Stora välkända USA-

företag synes sålunda ha lättare att låna på europeiska kapitalmarknader än de europeiska storföretagen.

I gemenskapsarbetet på detta fält, där på senare år inga framsteg kunnat noteras, söker man nu avancera enligt mindre generella och abstrakta metoder. Avgörande hinder — resonerar man — är bredvid ovanberörda allmänna kapitalmarknadspolitiska betänkligheter, hela den ram av reglementeringar och skattebestämmelser som omger alla kapitaltransaktioner, liksom olikheter beträffande institutioner, rutiner och traditioner på kapitalmarknaden. Det gäller sålunda att reformera och förenkla kapitalmarknadens sätt att fungera. Detta är naturligtvis också en uppgift på lång sikt, men även partiella framsteg kan bli av betydelse. En första arbetsgruppsrapport härom är färdigställd.

En annan tankegång är att i stället för att förgäves kämpa för generell frihet nöja sig med »reglerad» frihet. Det gäller närmast att i berörda länder söka öppna en kvot för emissioner från de andra medlemsländerna. En sådan kvot skulle kunna höjas progressivt. Den franska kapitalmarknadspolitiken går i sådan riktning.

För företagens strukturanpassning kommer ökad och förbättrad kapitaltillgång att bli en avgörande faktor under de närmast kommande åren, icke osannolikt den »trånga sektor» som bestämmer deras anpassningsförmåga. För mekanisering och automatisering, för att assimilera den nya tekniken, för ökning av företagsstorleken erfordras det nya kapitaltillskott. Samtidigt är självfinansieringsförmågan ganska allmänt på väg att minska. För närvarande står i stort sett endast respektive nationella kapitalmarknader till förfogande. Nationell avgränsning gäller också börsens, bankernas och de institutionella värdepappersköparnas, t. ex. försäkringsbolagens, funktioner. Att göra den europeiska kapitalmarknaden operationsduglig för företagens långa upplåning kan sålunda bli alternativet till en kapitalknapphet som konserverar industriella stagnationstendenser. Därvid synes vägen via speciella arrangemang mera lovande än generella lösningar.

Det är ett erkänt förhållande att vissa *skatte- och bolagsrättsliga åtgärder* erfordras för att den gemensamma marknaden skall fungera effektivt. Arbetet på en allmän harmonisering av nationella regler och förordningar har visserligen påbörjats men är till sin natur en fråga på mycket lång sikt. Emot samordningskraven väger etablerad nationell rättspraxis och statsfinansiella skäl. Då övergång skett till »mervärdesskatt» — för vilket man siktar till den 1 januari 1970 — har ett stort steg tagits emot avskaffande av de skattegränser, vilka nu ersatt tullgränserna såsom största hinder för den fria varucirkulationen inom Gemenskapen. Andra hinder av detta slag utgör förekomsten av nationella standardiserings- och varumärkningsbestämmelser, främst obligatoriska sådana.

Viktigare för den industriella anpassningen är dock ett antal betydligt mindre ambitiösa åtgärder: främst att man i de berörda länderna förenklar

den för närvarande mycket komplicerade rättsliga och skattetekniska proceduren som gäller för fusioner. Om målsättningen — att i varje fall icke hindra ökat storföretagande — råder allmän enighet. En speciell och konkret uppgift är därvid att skapa en legal ram för bildandet av »Europabolag», vilket är en direkt konsekvens av att företagens operationer utsträcks över hela EEC. Rent formella organisationssvårigheter är utan tvekan en orsak till att så få företagssammanslagningar hittills skett över ländergränserna. Nuvarande legala situation är närmast prohibitiv, såsom bl. a. erfarenheterna från Agfa-Gevaert-sammanslagningen härom året visat. Det behövs — alldeles frånsett den känsliga frågan om optimal storlek och internationella fusioner — en form för sant multinationella företag, som t. ex. lättare kunde operera på de allttjämt nationella kapitalmarknaderna, bredvid de nuvarande mångskiftande organisationsformerna av nationella företag med filialer eller samarbetskontakter i de andra länderna. Det blev t. ex. nödvändigt att organisera två särskilda — ett franskt och ett italienskt — förvaltningsbolag för att handha en så enkel verksamhet som driften av Montblanc-tunneln. Frågan om »Europabolag», som har placerats på Ministerrådets bord med ett memorandum från Kommissionen i april 1966, har sålunda konkret bakgrund — juridiken behöver anpassas till de ekonomiska realiteterna.

Energi frågan och aktualiteten av energipolitiska frågeställningar har tidigare berörts. Här räcker det därför att summera, att eftersom energipriset är en basfaktor för industrin, för vissa industrigrenar den avgörande vid investeringsplanering och lokaliseringsval, så får *energi politiska åtgärder* hög prioritet i industripolitiken. Två av de »krisindustrier» som behandlats ovan är mycket direkt berörda därav. Det blir också alltmera klart — på grund av den snabba utvecklingen av de nya energikällorna naturgas och atomkraft — att energipriset icke längre kan bestämmas såsom en funktion av kolindustrins konkurrenssituation. En första tysk framstöt om gemenskapsfinansierade kolsubventioner har avvisats av fransmännen med hänvisning till att kolindustrins problem måste lösas inom ramen för en generell energipolitik, vilken redan nu förankras i ett framtida försörjningsläge, där naturgasen och atomkraften intagit sin plats bredvid kolet och oljan. En sådan kan, tekniskt sett, relativt lätt etableras i Frankrike, där alla de stora energikällorna står under offentlig kontroll: kolbrytning, elproduktion, naturgasutvinning och oljedistribution. Men i ett läge med fri varuhandel inom EEC och ökad konkurrens på exportmarknaderna gäller det också att tillgodose de stora energikonsumenternas intresse — t. ex. stålindustrins — av att ha samma produktionsvillkor som företagen i de andra länderna.

Till den enhetliga transport- och konkurrens politik som enligt Romfördraget skall utvecklas i gemenskap torde vägen bli både lång och besvärlig. På det *transportpolitiska fältet* är skillnaderna i utgångsläge och intressen så stora, att det gemensamma arbetet länge än torde få begränsas till all-

männa och förberedande uppgifter. Vissa delområden är dock av omedelbar industripolitisk relevans, såsom att det sker samordning och samplanering i någon form av de stora transportledningarnas utbyggnad, exempelvis den direkta kanalförbindelsen mellan Nordsjön och Medelhavet som börjat kallas »en europeisk Suez-kanal». Lokaliseringspolitiska hänsyn väger härvid tungt, och följaktligen kommer nationella influenser att förbli starka. Det är därför primärt fråga om att göra de industripolitiska motiven gällande i den transportpolitik som bedrivs av de enskilda länderna.

Beträffande *konkurrenspolitiken* — för vilken Kommissionen har direkt administrativa uppgifter — må det här vara tillräckligt anmärka, att den orientering som nu börjat ske i »koncentrationsvänligare» riktning väsentligen är ett resultat av begynnande industripolitiskt tänkande och ökat medvetande om de aktuella omställningsproblemens natur.

Det må avslutningsvis i denna del pekas på den fundamentala betydelsen för industrins förnyelse och utveckling av *offentliga insatser för »sambälgbyggnad»*. Så måste t. ex. utbyggnad av motorvägar, kanaler och helt nya stadskärnor i de centralt belägna, men nu hopplöst föråldrade kol- och järndistrikten i norra Frankrike och södra Belgien föregå varje försök att ge liv åt ny företagsamhet i dessa trakter.

(2) En mera direkt typ av åtgärder har aktualiserats av *utvecklingsindustriernas problematik*. Den industriella dynamiken är redan ofrånkomligen knuten till teknisk forskning och vidareutveckling, vilken i sin tur främst är en fråga om resurser och om den industriella ramen. De stora företagen har visat sig utgöra en forskningsvänlig miljö, men många utvecklingsprojekt tenderar att nu bli så omfattande att de överstiger även de största företagens möjligheter, ibland även nationella ramar.

Utvecklingen i USA, men på vissa fält även i Europa, har visat att allmänna forsknings- och utvecklingsprojekt får allt större betydelse även för den tillämpade industritekniken. Atomprogrammen är ett speciellt område som också fått en särskild gemenskapsorganisation genom Euratom. Men inflytandet också av de halvmilitära satellit- och telekommunikationsprogrammen är odiskutabelt, både direkt genom uppnådda resultat och indirekt via den »kontraktsforskning» som utläggs på företagens utvecklingsavdelningar. Av den mycket stora amerikanska forskningsinsatsen utgör icke mindre än 40 % sådan av staten betald forskning som utförs inom den privata sektorn.

Progressivt ökande forskningskostnader har bragt de europeiska företagen inom flera av de expansiva branscherna i underläge, och trots stora ansträngningar — Philips' kostnader för färgtelevision överstiger redan nu, åtskilliga år innan lanseringen, en halv miljard francs — har »forskningssklyftan» sedan 1960 ökat mellan amerikanska och europeiska företag. I några fall har de ledande och största europeiska företagen »associerats» till USA-företag (elektronkalkylatorer). I andra fall har projektsam-

arbete upptagits mellan europeiska producenter för att möta amerikansk konkurrens (flygindustrin).

Medvetandet om forskningens betydelse för dynamiken i det moderna industrisamhället är sedan någon tid tämligen allmänt etablerad också i Europa. Dess konkurrensstrategiska innebörd för vissa branscher har särskilt observerats och hävdats på franskt håll, och det är också den franska regeringen som tagit upp frågan om ett gemensamt program för vetenskaplig och teknisk forskning på det industriella området — en *forskningspolitik* på gemenskapsnivå. I ett memorandum till Ministerrådet (i mars 1965) begärde man förberedande utredning: att det upprättas en balans över de i medlemsländerna existerande civila forskningsprogrammen, att man konfronterar dessa i syfte att undvika dubbelarbete och på bästa sätt utnyttja tillgänglig forskningspersonal samt att man studerar »forskningsberoendet» inom vissa industrier. Sistnämnda fråga sammankopplades med Kennedy-förhandlingen: sänkt tullskydd gentemot USA skulle öka pressen just på utvecklingsindustrierna.

Med dessa uppgifter arbetar nu inom EEC en högkvalificerad arbetsgrupp inordnad under den Langer'ska långtidskommittén. Denna specialkommitté torde komma att verka såsom en permanent »forskningsberedning» och en första rapport har framlagts. Vid Strasbourg-parlamentets oktober-session 1966 skisserade EEC:s vicepresident Robert Marjolin ett forskningsprogram i åtta punkter. Det framgår att forskningskoordinering och forskningsplanering blir det huvudsakliga innehållet i den gemensamma politiken. Förbättrad högre undervisning och ökat finansiellt stöd åt universitetsforskningen står i första rummet, därefter ökade insatser för tillämpad forskning dels i statlig regi, dels i samarbete staten-näringslivet. Företagens möjligheter att finansiera forskning förbättras genom ändrade skatteregler. Någon gemensam budget liknande Euratoms kommer knappast ifråga i nuvarande läge. Fusionen av de tre gemenskaperna skapar dock en grundval härför genom att de av CECA organiserade och av »egna» medel betalda forskningsprogrammen sätts in i en vidare ram. Förutom på styrning av projektnriktningen torde man sålunda sikta på att öka omfattningen av nationella forskningsprogram och bilaterala projekt. I den bilden finns branscher som elektronik, telekommunikationer, reaktionsmotorer och biokemi.<sup>1</sup> Marjolin talade också om en gemensam EEC-marknad för forskare.

(3) Men i den industripolitiska arsenalen finns också mera *direkta interventionsmedel*. Åtgärder kan t. ex. befinnas motiverade av läget i en speciell industribransch. Ingrepp av detta slag har ofta fått ad hoc-karaktär, vanligen också en konserverande skyddskaraktär.

<sup>1</sup> Ett sådant program där hela utvecklingsarbetet förläggs till industrin planeras i Frankrike för stora kalkylatorer. Finansieringen bygger på statliga forskningsbeställningar och återbetalningspliktiga utvecklingslån.



Allmännast är *handelspolitiska åtgärder*, såsom tullhöjningar (CECA för stål 1964), återhållna tullsänkningar (EEC för papper i Kennedy-förhandlingen) eller direkta importregleringar (textil från statshandelsländer). Avvecklingen av tullarna inom Gemenskapen har dock starkt begränsat användbarheten av dessa medel. Av traditionella skyddsmedel återstår då väsentligen endast direkta eller indirekta *subventioner*. Romfördragets generella förbud mot statliga stödåtgärder »vilka förvanska eller hota att förvanska konkurrensen» inom marknadsområdet, liksom anmälningsplikten och Kommissionens fortlöpande granskning, innebär dock också härvidlag minskad rörelsefrihet.

Den fulla sysselsättningsekonomin tycks dock vara på väg att ändra både industrins och myndigheternas perspektiv: man talar mera om »omställning» än om »skydd». Vad som kan kallas en »uppförandekod» för stöd åt enskilda branscher och företag börjar framträda i några huvuddrag. Här återfinns tankegångar som att stödet skall vara selektivt, degressivt och temporärt, att det bör föregås av »branschutredningar», till vilka den berörda industrin bidrager och vari specificeras motiven och, i varje fall i allmänna termer, målen för anpassningen, samt att det bör knytas till prestationer från företagens sida.

Förutnämnda engelska och franska planer för skeppsvarven respektive stålindustrin utgör exempel härpå. I det engelska fallet var det fråga om en statlig utredning med fullständig reorganisationsplan för varvsindustrin och om statliga »incitament» för varven att handla. I det franska fallet har stålindustrin, för att få del av ett 3-miljarderslån, fått utarbeta ett fullständigt rationaliseringsprogram innefattande betydande koncentrationsåtgärder och därutöver fått förbinda sig att avveckla viss äldre kapacitet, att driva de moderna stålverken till full kapacitet samt att teckna aktier i nyttillkommande industrier i de traditionella stålbygderna. EEC-kommisionens senaste förslag beträffande skeppsvarv och textilindustri är likaledes orienterade mot att få igång en omställningsprocess genom samverkan mellan industri och myndigheter. Att dessa tendenser kan leda emot »kartellisering» är uppenbart, men också att det i många branscher saknas en tillräckligt radikal anpassningsmekanik.

### *Institutionerna*

Men politik kräver institutioner. Vilka institutioner finns det då för industripolitiken?

Först är att notera, såsom framgått av den föregående översikten om åtgärderna, att dessa praktiskt taget genomgående är nationellt bestämda och följaktligen administrerade av nationella institutioner. Flera förhållanden medverkar emellertid till att vidga industripolitiken utöver den nationella ramen:

- flera medlemsländer står inför samma problem (kol, stål, skeppsvarv);
- åtgärder som vidtages får och kan icke vara diskriminerande gentemot företag i de andra medlemsländerna (direkta subventioner respektive höga kolpriser för stålindustrin);
- kostnaderna är i många fall betydande (vissa forskningsuppgifter);
- vissa instrument är gemensamma (t. ex. investeringsbanken).

Romfördraget lämnar även i nuvarande form en *ram* för gemensam industripolitik. En sådan följer som direkt konsekvens av fördragets ekonomiska målsättningar: balanserad expansion och minskning av inkomstklyftan mellan regioner inom Gemenskapen. Fördraget har också ett socialt innehåll — full sysselsättning och social trygghet — som gör frågor om arbetskraftens anpassning vid nedläggning och omställning av företag till gemensamma angelägenheter.

Men egentliga institutioner för industripolitiska uppgifter, dvs. specifikt härför tillkomna och utformade organ, saknas praktiskt taget helt — de ansatser som finns har tillkommit för andra ändamål. Naturligtvis kan beslut om rekommendationer och åtgärder alltid tagas enligt Gemenskapens normala procedur: i Ministerrådet efter förslag från Kommissionen. Och förberedande utredningsarbete kan utföras inom kommissionssekretariatet — såsom skett beträffande varvsindustrin. Men som det framhållits tidigare är det de allmänna målsättningarna och samordningen av mångskiftande åtgärder vilka berör industrisektorn men ligger över hela fältet för den ekonomiska politiken, som utgör den industripolitiska kärnan.

*Kommittén för den ekonomiska långtidspolitiken* — den s. k. Langer'ska kommittén — har konstituerats enligt särskilt rådsbeslut (april 1964) för att behandla utvecklings- och samordningsfrågor berörande hela Gemenskapens ekonomi. Den har dock redan i inledningsskedet funnit vissa industripolitiska frågeställningar så viktiga, att den tillsatt två speciella arbetsgrupper härför: den tidigare berörda forskningskommittén samt en kommitté för strukturfrågor. I kommitténs första förslag till ekonomiskt-politiskt program (mars 1966) redovisas också, med utgångspunkt från industrins aktuella läge inom Gemenskapen, allmänna synpunkter på investeringspolitik, forskningspolitik, konkurrenspolitik, branschstruktur och regionalpolitik.

*Den europeiska investeringsbanken* — vilken organiserats enligt bestämmelser i Romfördraget — är ett finansieringsorgan med huvudsaklig uppgift att understödja projekt i de mindre utvecklade delarna av Gemenskapen. Dess utlåning har hittills praktiskt taget helt gällt investeringar i nya industriföretag och i transportapparaten i södra Italien och i de västra delarna av Frankrike. Ett par större omställningsprojekt finns dock redan på bankens lånelista. Banken besitter emellertid både formell bakgrund och administrativ apparat för en vidare verksamhet vad gäller modernisering och omställning av företag och även större allmänna investeringspro-

jekt av gemensamt intresse för flera medlemsstater — begränsningen ligger i tillgång på medel.

Enligt Romavtalet har också den *europiska socialfonden* organiserats. Den har till uppgift »att inom Gemenskapen främja möjligheterna till sys-selsättning samt arbetstagarnas geografiska yrkesmässiga rörlighet». I praktiken har den emellertid hittills närmast verkat såsom en fördelningskassa beträffande utgifter som man redan haft i medlemsländerna för omskolning av arbetslösa, på senare tid även för av arbetslöshet hotade. Dess möjligheter att tjäna som aktivt instrument är således synnerligen begränsade.

Den hittills mest ambitiösa och konkreta verksamheten på gemenskapsnivå för återanpassning av arbetskraft och av krisdrabbade regioner är *CECA:s »reconversion industrielle»*. Icke heller i CECA-fördraget hade man förutsett några gemenskapsuppgifter härvidlag. Det akuta krisläget för kolindustrin föranledde dock Höga Myndigheten att ta initiativ härtill (art. 56:2 vilken infördes i fördragstexten 1960). På denna grund har Höga Myndigheten kunnat göra samordnade omställningsinsatser för krisshotade kol- och ståldistrikt. De avser först och främst grundläggande utredning beträffande problem och möjliga »lösningar» — ett femtontal regionalstudier har publicerats. Men de innefattar också lån och garantier för omställningsinvesteringar i existerande företag och till etablering av helt nya företag, även i andra branscher än kol- och stålindustri. Höga Myndigheten finansierar omskolningsverksamheten direkt av »egna» medel. Utanför denna ram har CECA lämnat icke obetydliga lån till nationella regionalprogram, t. ex. i Lothringen.

I perspektivet av fusionen mellan de tre gemenskaperna avtecknar sig nya uppgifter och nya former för gemenskapsarbetet. Sammanslagningen av »exekutiverna», de tre kommissionerna, ger ett enhetligt administrativt organ. Uppgifter som varit splittrade, icke av sakliga utan närmast av historiska skäl sammanföres, t. ex. energipolitiken. Redan utvecklade verksamheter beträffande specialområden kan komma att »generaliseras», t. ex. CECA:s forskningsprogram. När tullunionen är genomförd och jordbrukspolitikens grundvalar lagda får de industriella omställnings- och utvecklingsproblemen ökad vikt och sannolikt större plats i gemenskapsarbetet.

## **Bilaga**



*Diagram 1. Västtyskland och Benelux*  
 Kemiska produkter (SITC 5)  
 Log/log-skala

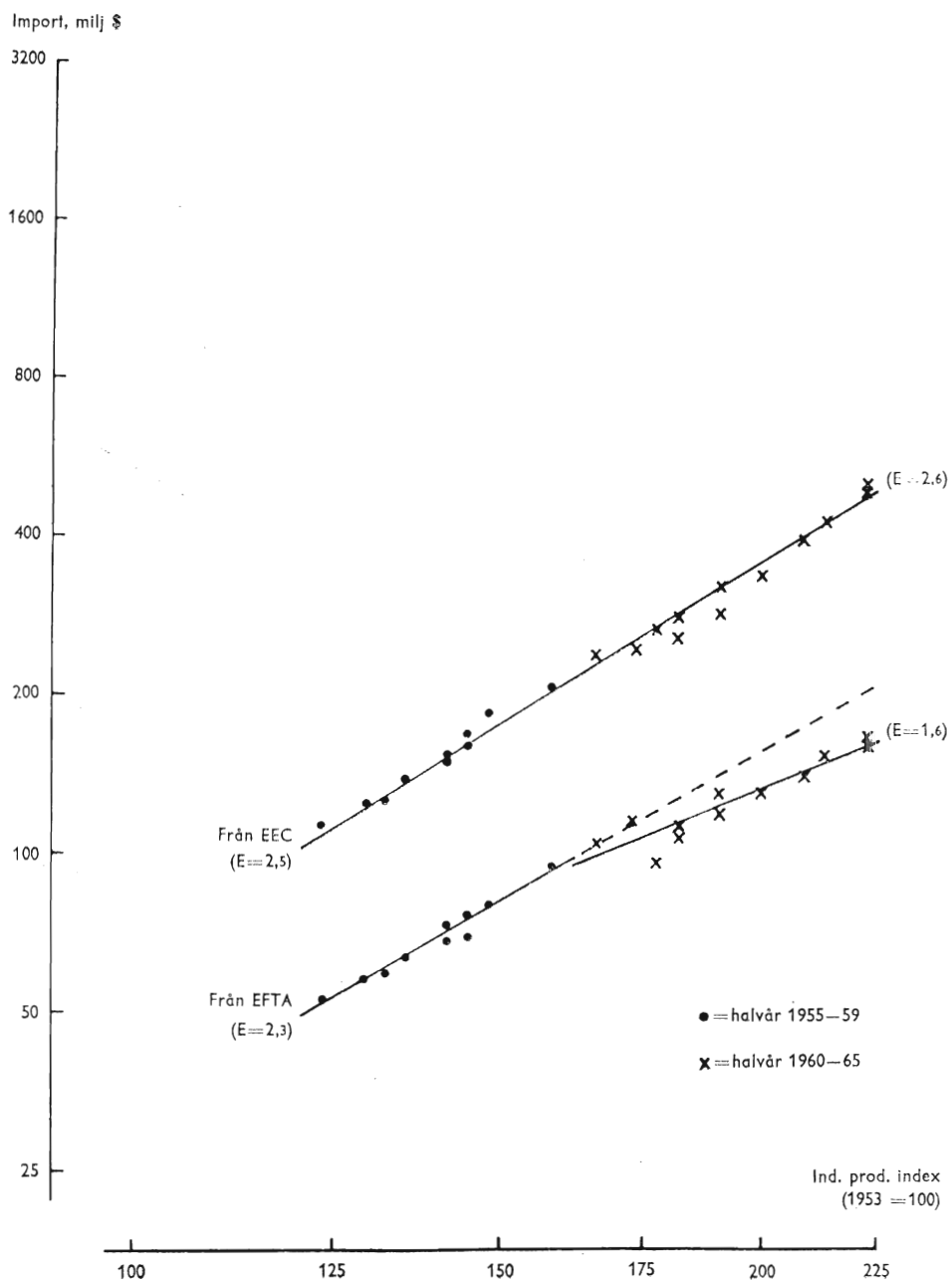


Diagram 2. Västtyskland och Benelux  
 Diverse industriprodukter (SITC 6 + 8)  
 Log/log-skala

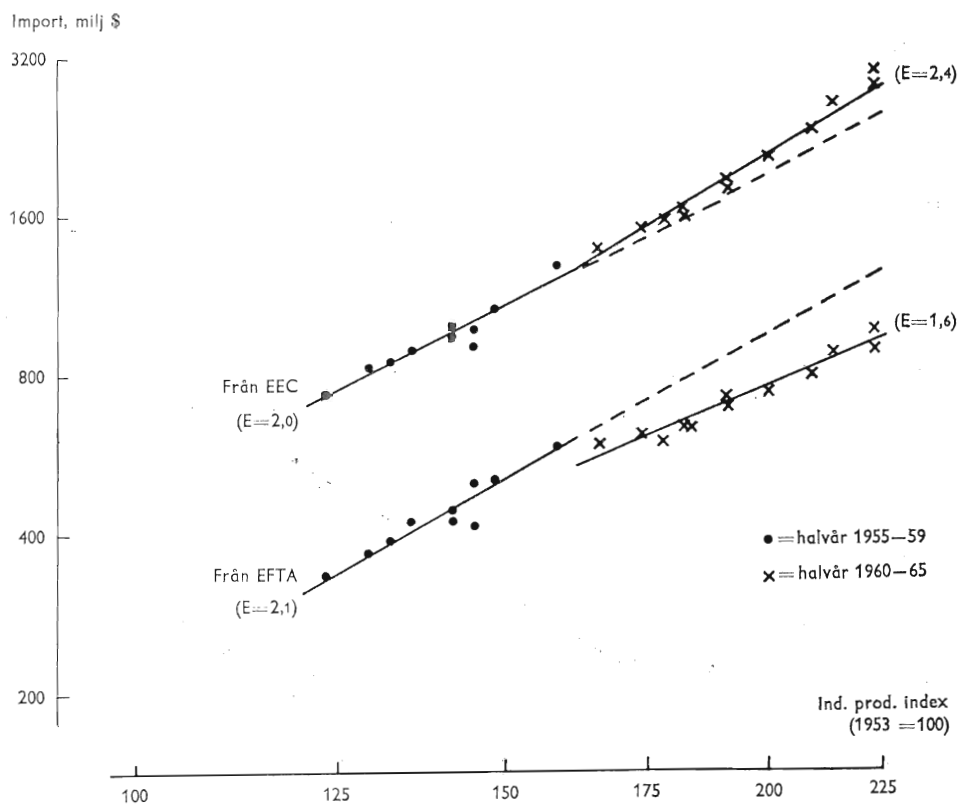


Diagram 3. Västtyskland och Benelux  
Maskiner och transportmedel (SITC 7)  
Log/log-skala

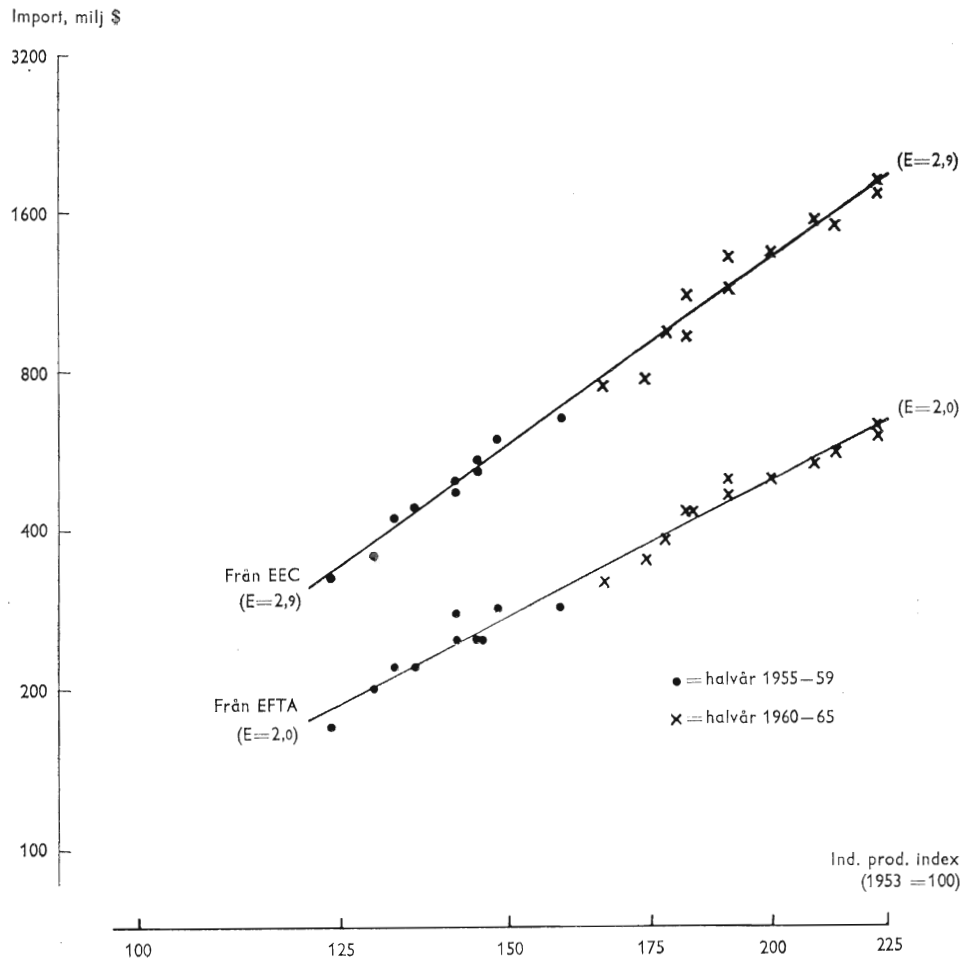




Diagram 4. Frankrike och Italien  
 Kemiska produkter (SITC 5)  
 Log/log-skala

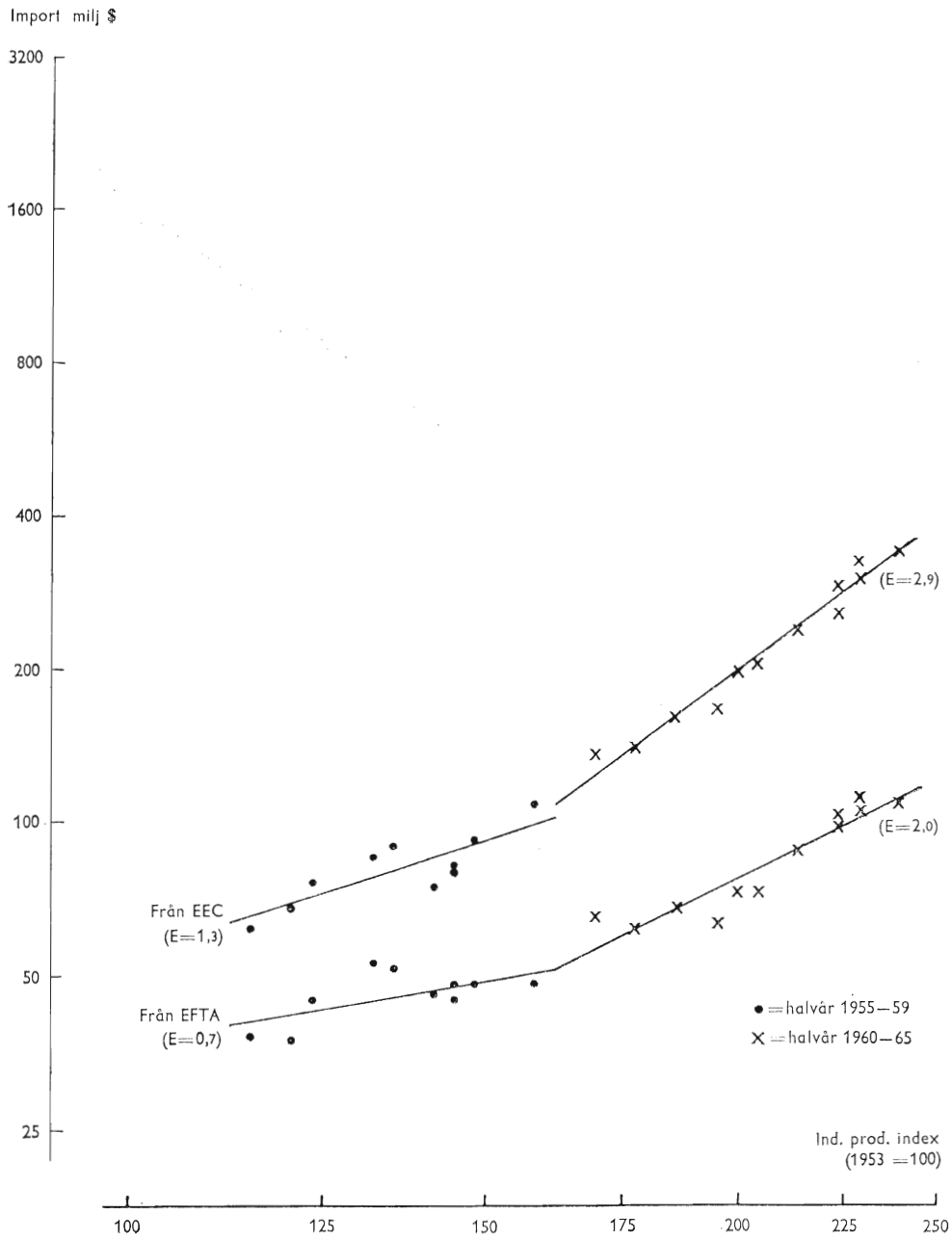


Diagram 5. Frankrike och Italien  
 Diverse industriprodukter (SITC 6 + 8)  
 Log/log-skala

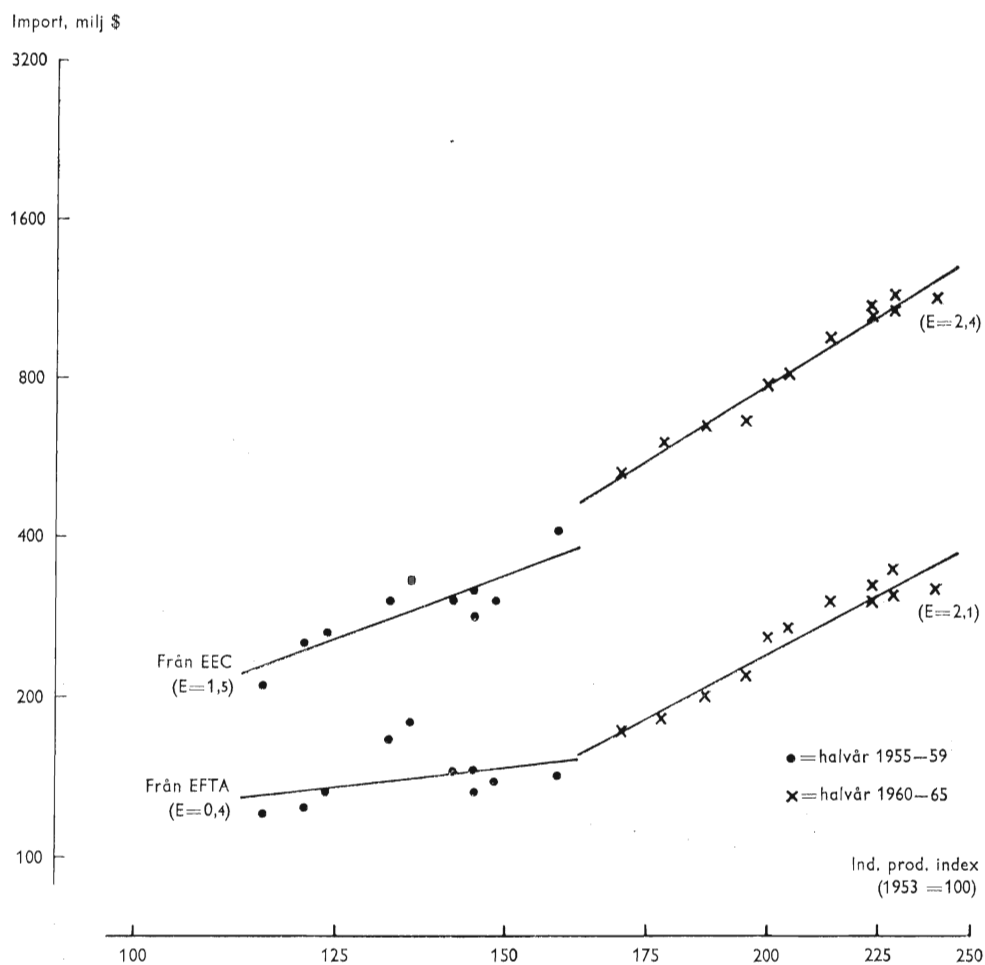


Diagram 6. Frankrike och Italien  
Maskiner och transportmedel (SITC 7)  
Log/log-skala

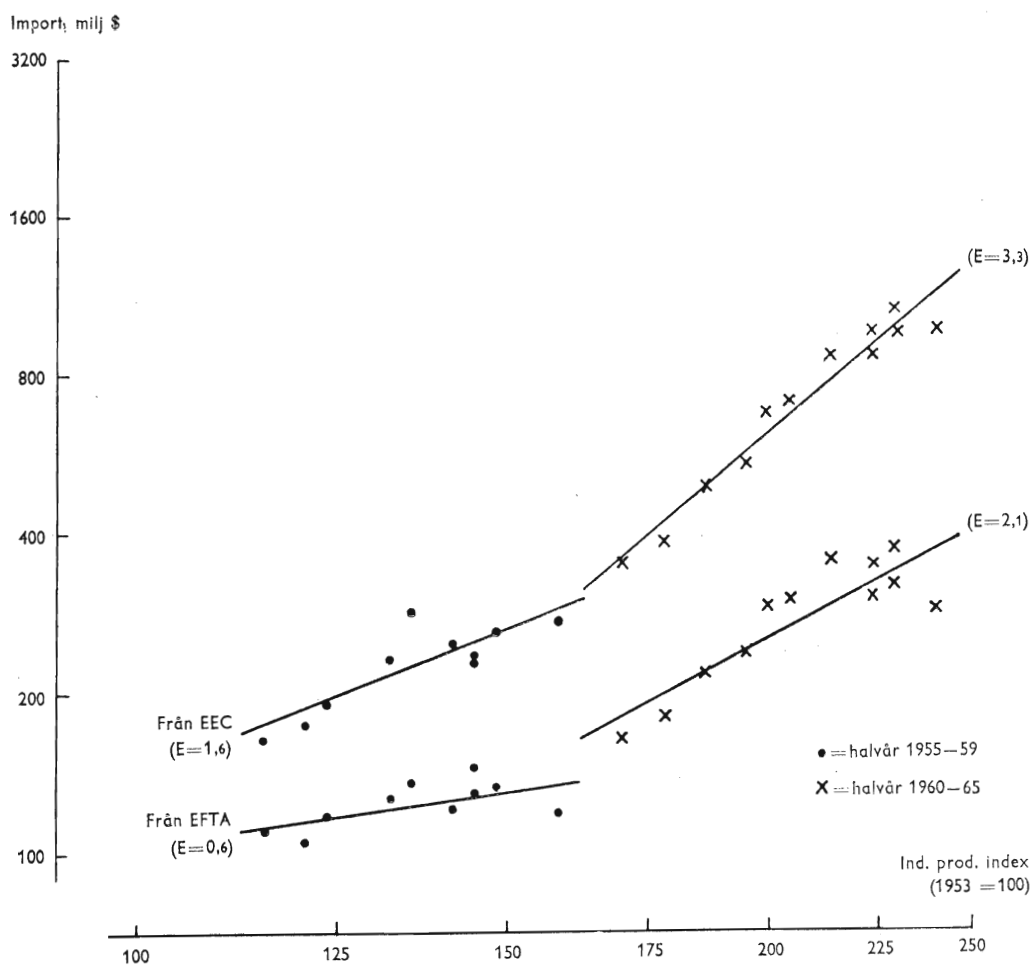


Diagram 7. EFTA utom Storbritannien  
 Kemiska produkter (SITC 5)  
 Log/log-skala

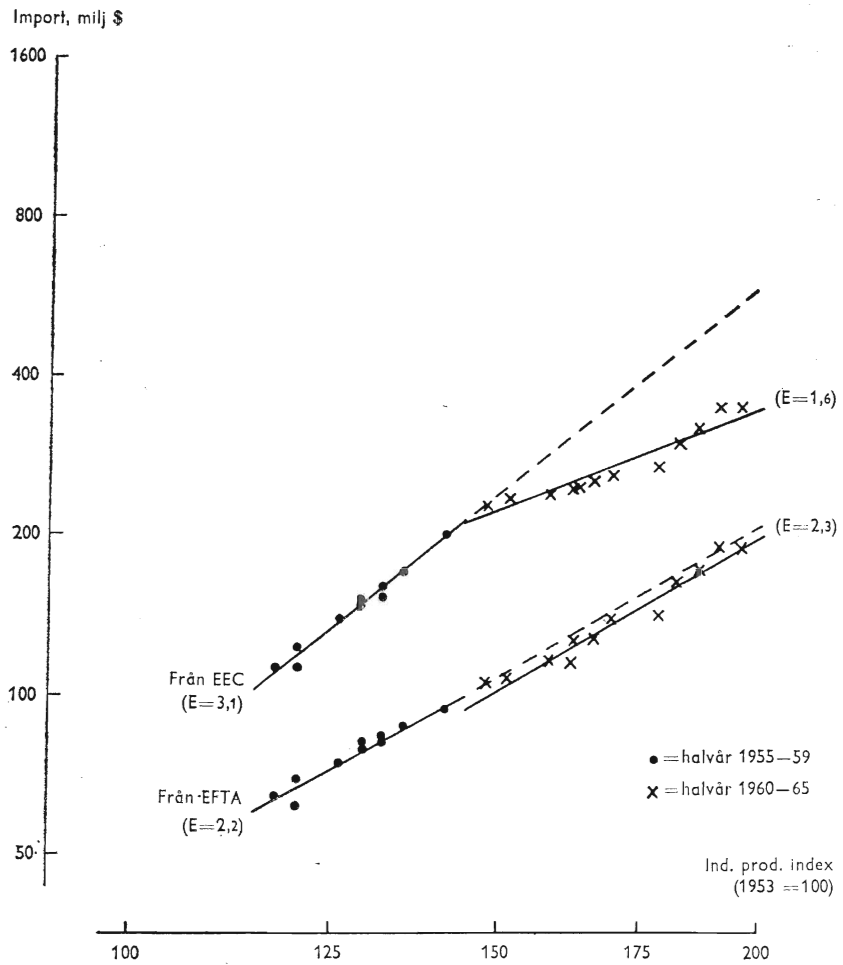


Diagram 8. EFTA utom Storbritannien  
 Diverse industriprodukter (SITC 6 + 8)  
 Log/log-skala

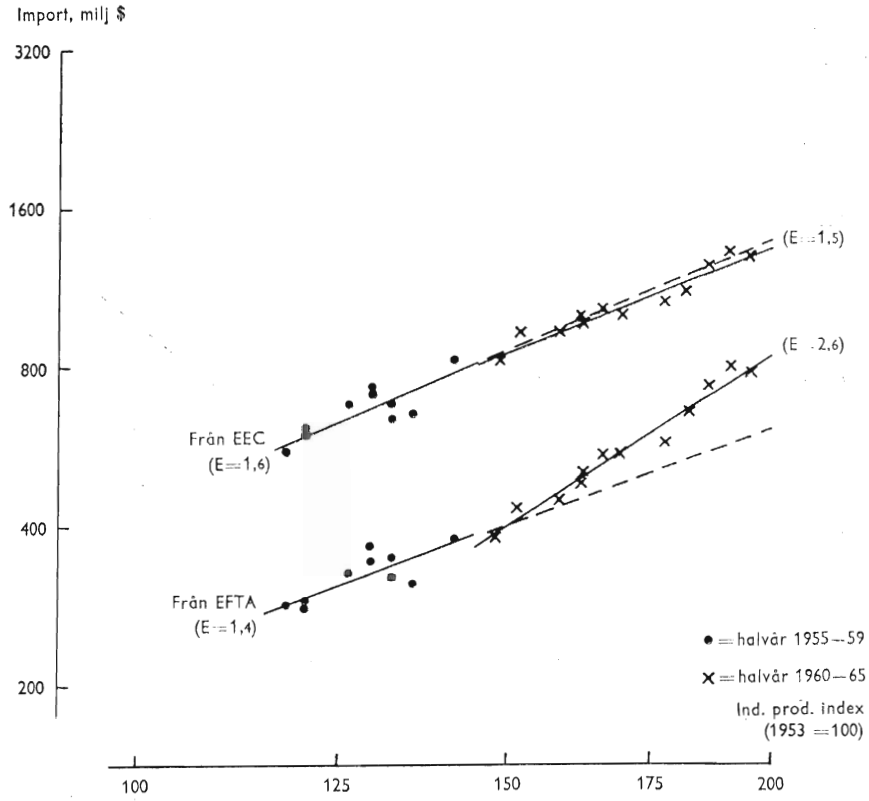


Diagram 9. EFTA utom Storbritannien  
Maskiner och transportmedel (SITC 7)  
Log/log-skala

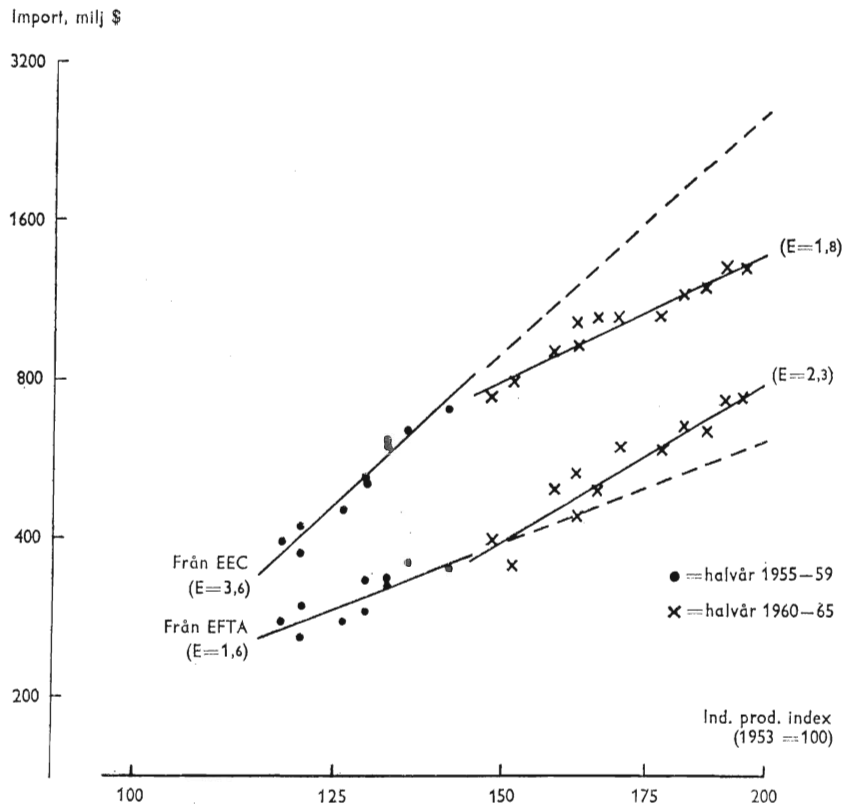


Diagram 10. Storbritannien  
 Kemiska produkter (SITC 5)  
 Log/log-skala

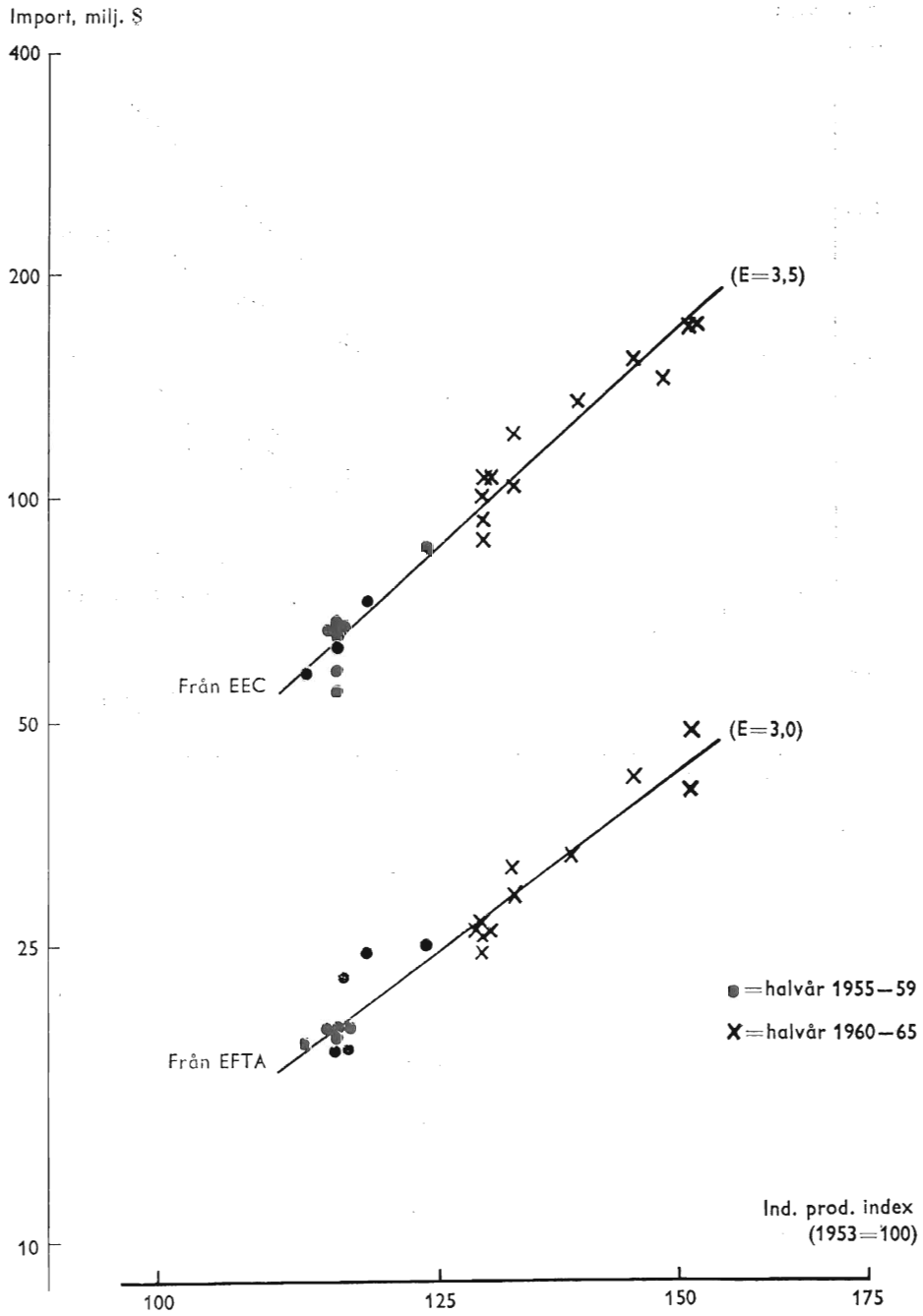
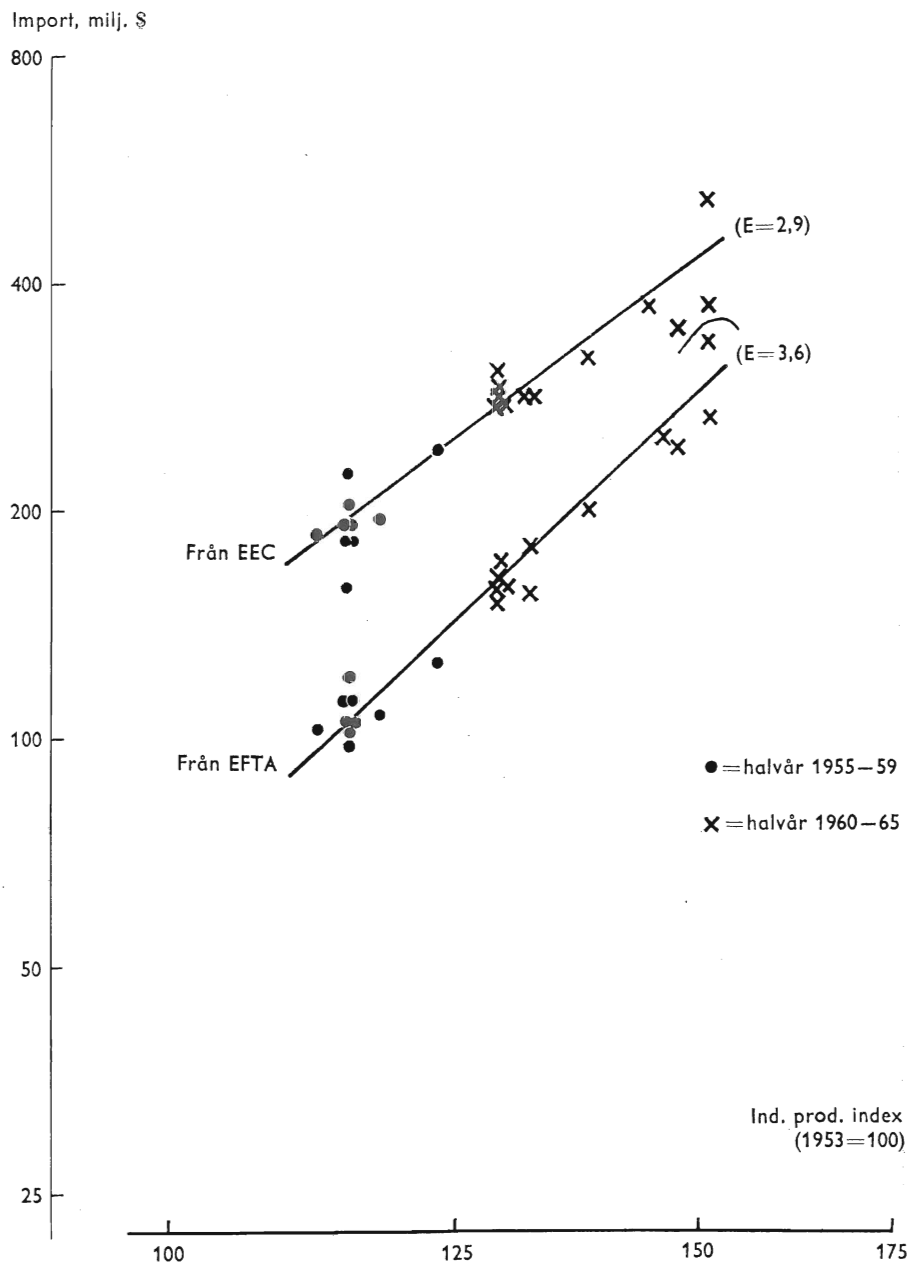


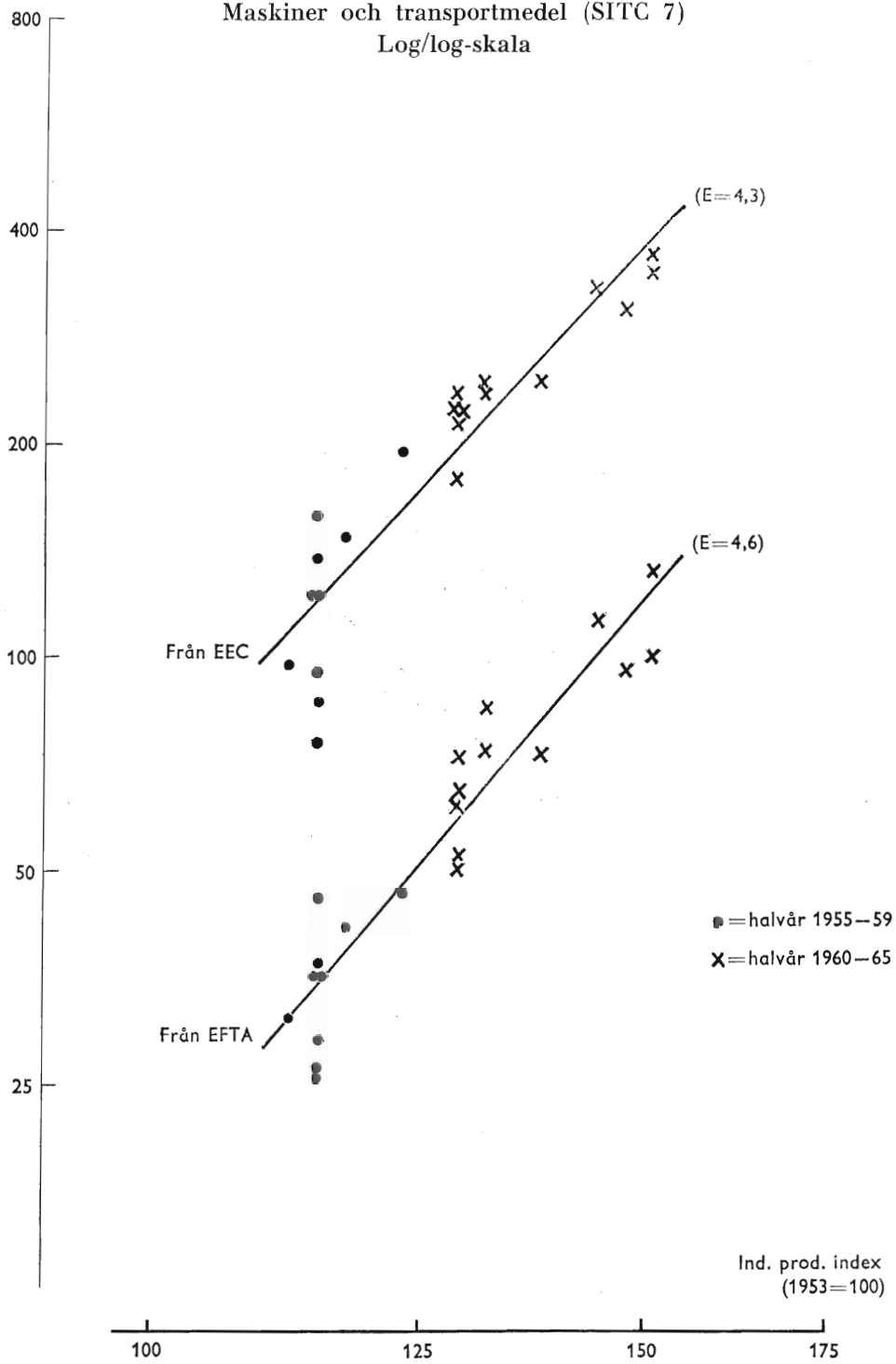
Diagram 11. Storbritannien  
 Diverse industriprodukter (SITC 6 + 8)  
 Log/log-skala

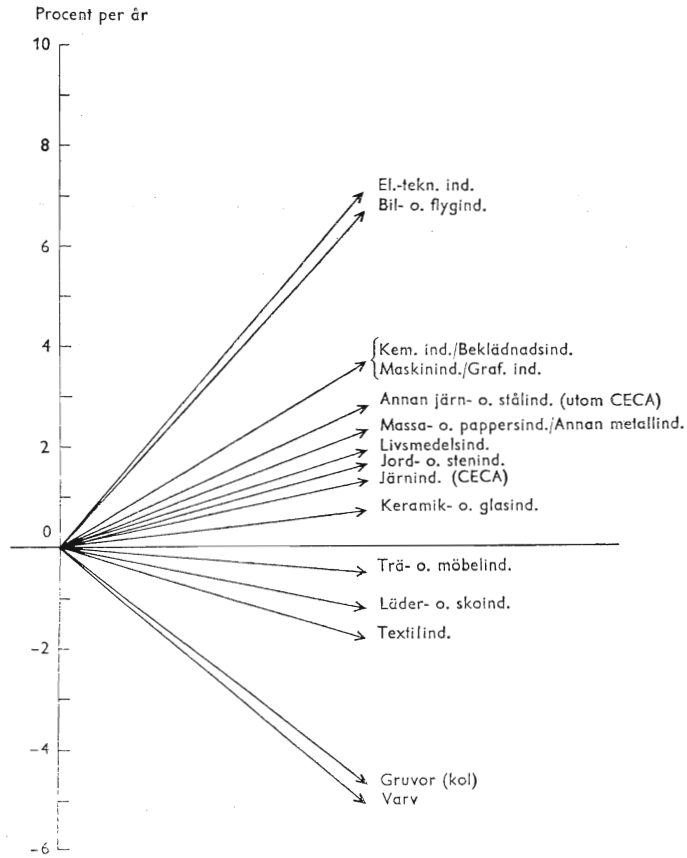
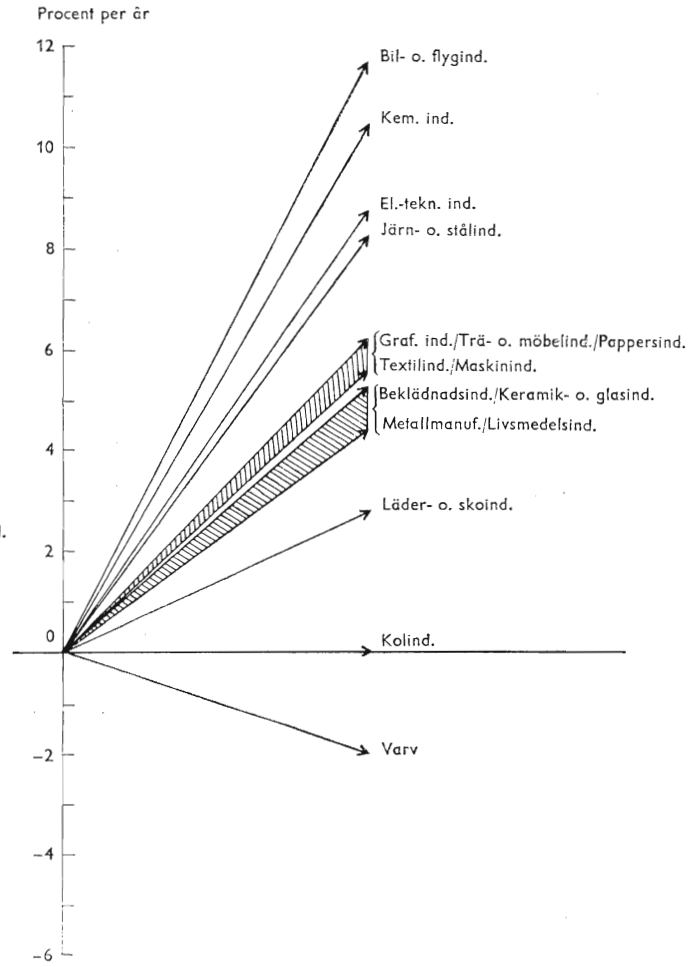




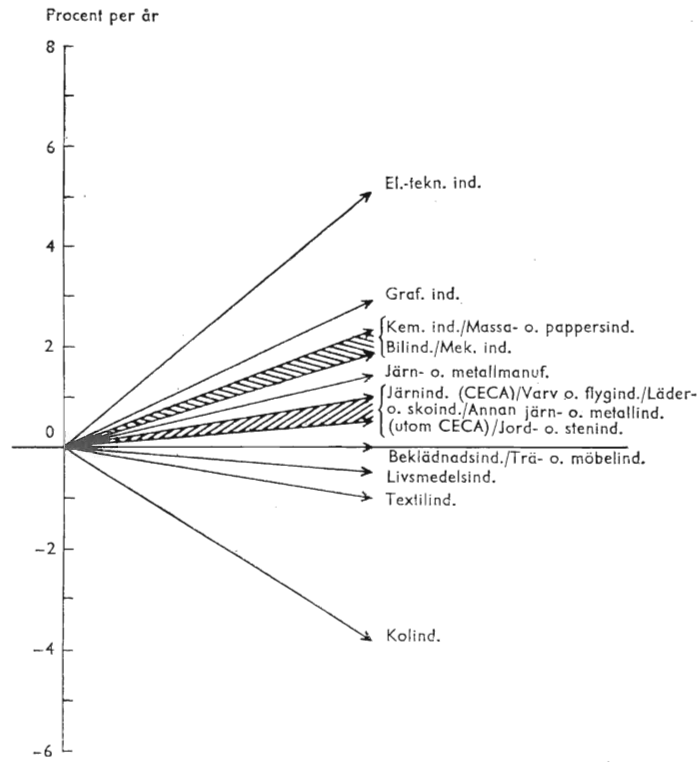
Import, milj. \$

Diagram 12. Storbritannien  
Maskiner och transportmedel (SITC 7)  
Log/log-skala



a) *Arbetarantal i industrin*b) *Produktionsvolym i industrin*Diagram 13. *Branschutveckling i Västmanland 1958—64*

a) *Arbetarantal i industrin*



b) *Produktionsvolym i industrin*

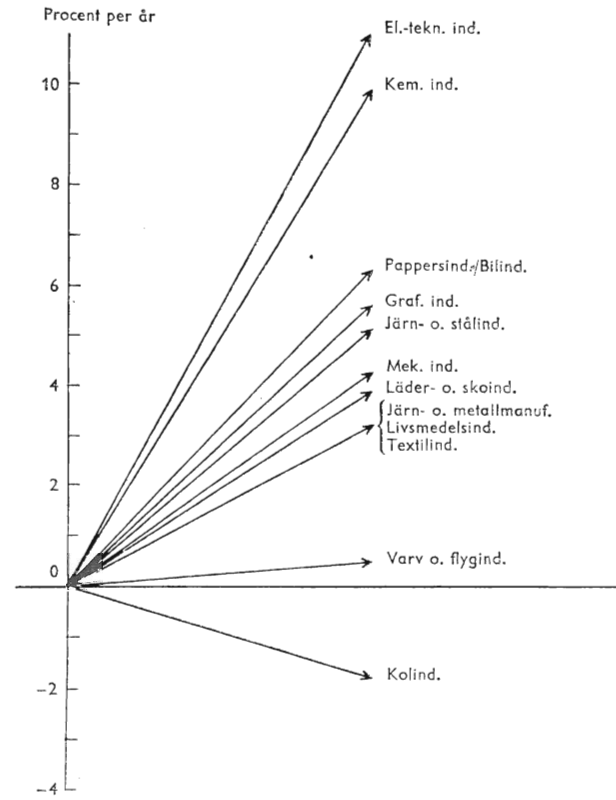


Diagram 14. *Branschutveckling i Frankrike 1958—64*

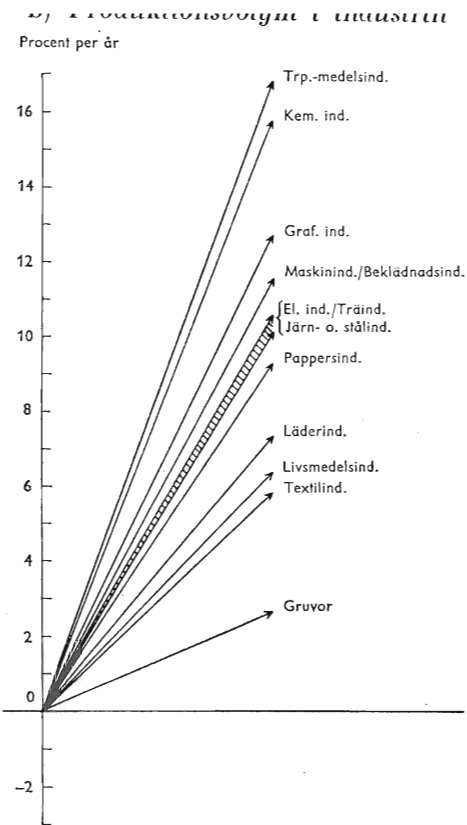
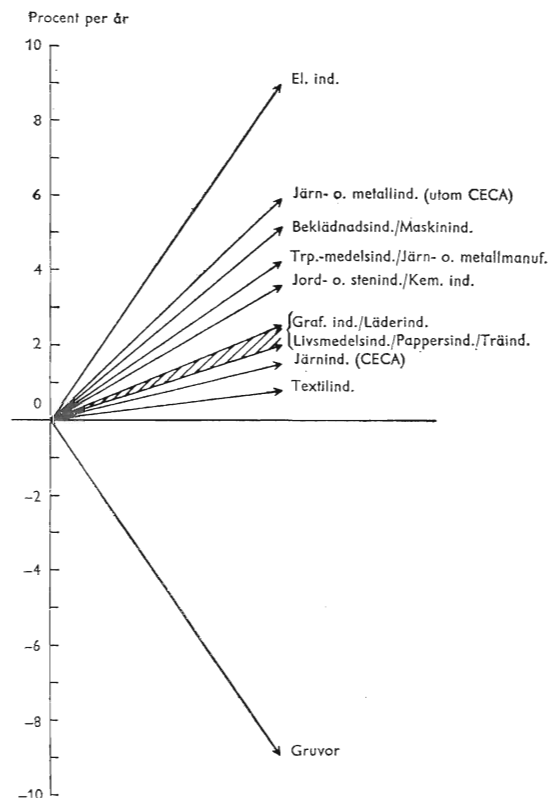
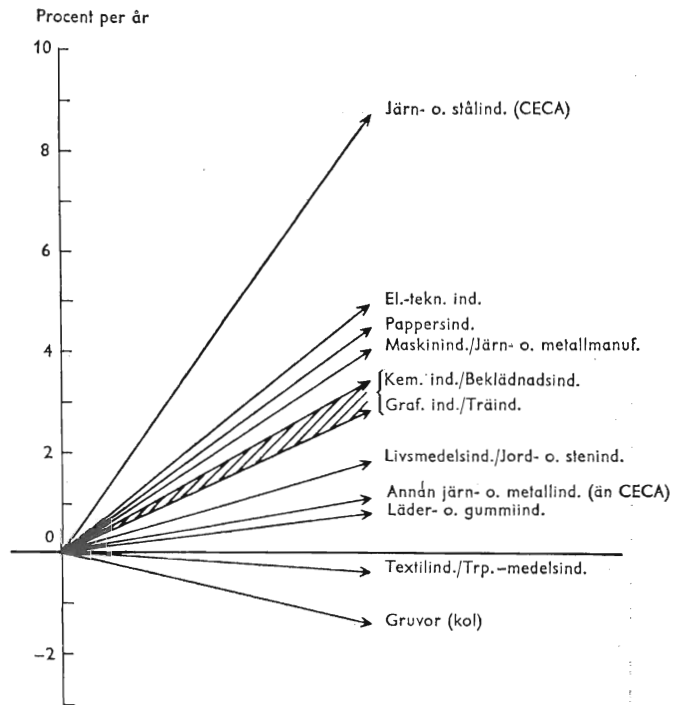


Diagram 15. Branschutveckling i Italien 1958—64

a) *Arbetarantal i industrin*



b) *Produktionsvolym i industrin*

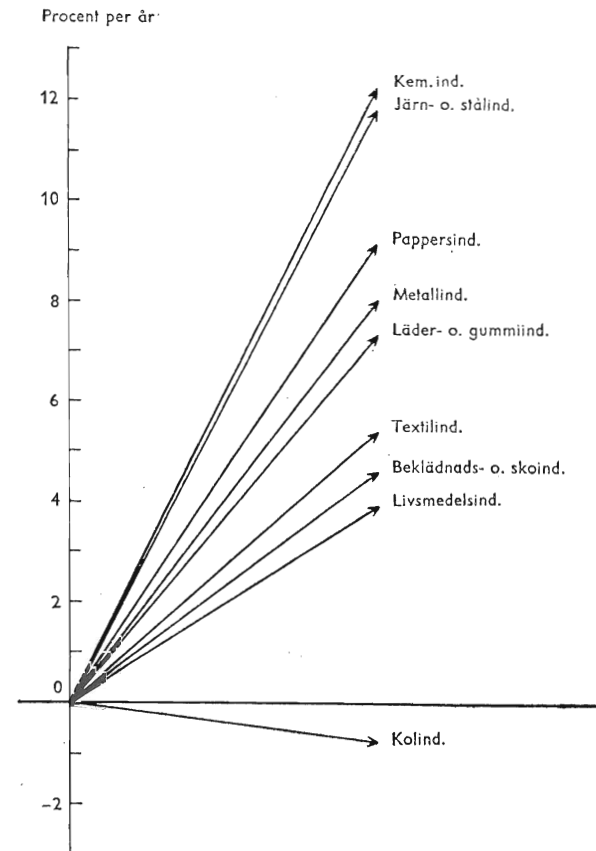


Diagram 16. *Branschutveckling i Nederländerna 1958—64*

Diagram 18. Produktions- och sysselsättningsutveckling inom EEC-länderna  
1958—1964

(58 branschgrupper)

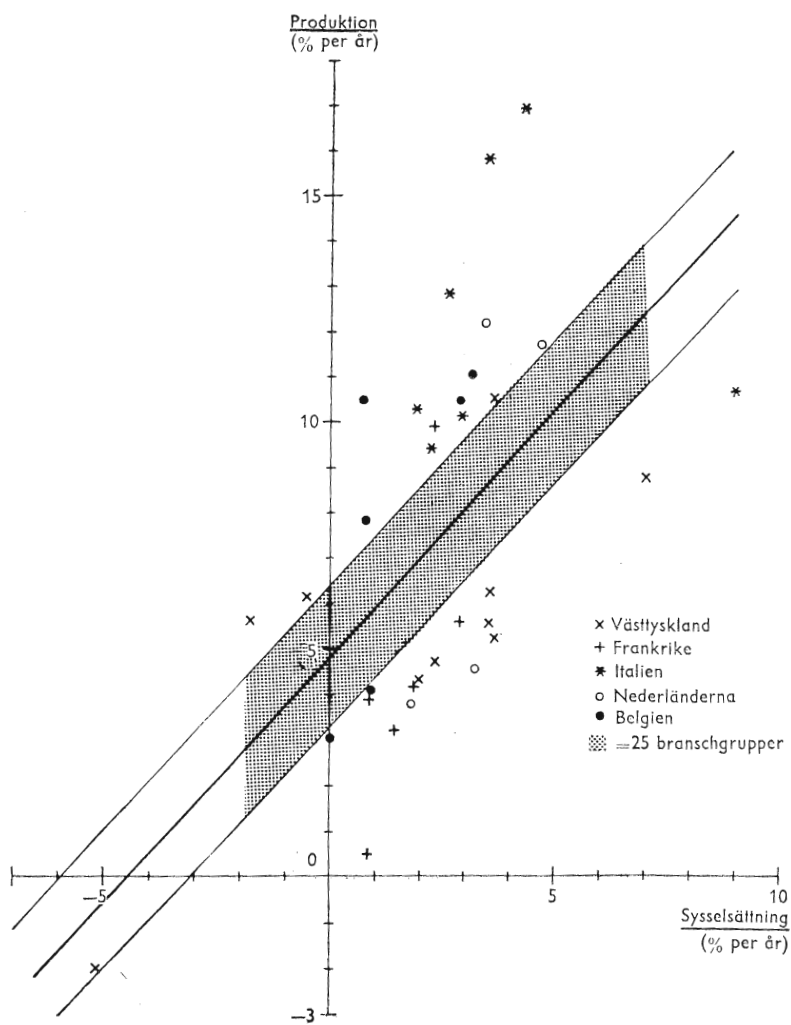


Diagram 19. Produktions- och sysselsättningsutveckling inom EEC-länderna  
1949-1959  
(39 branschgrupper)

