

MAGNUS BLOMSTRÖM

ROBERT E. LIPSEY

(RED.)

KARI ALHO JAN I. HAALAND ARI KOKKO

MIKA WIDGRÉN CLAS WIHLBORG

NORDEN I EU



*Vad säger ekonomerna
om effekterna?*

SNS FÖRLAG

NORDEN I EU

MAGNUS BLOMSTRÖM

ROBERT E. LIPSEY

(red.)

Kari Alho Jan I. Haaland Ari Kokko

Mika Widgrén Clas Wihlborg

Med efterord av Nils Lundgren

NORDEN I EU

Vad säger ekonomerna om effekterna?

SNS FÖRLAG

SNS Förlag
Box 5629
114 86 Stockholm
Telefon 08-453 99 50
Telefax 08-20 62 06

Norden i EU — Vad säger ekonomerna om effekterna?
Magnus Blomström och Robert E. Lipsey (red.)
Första upplagan
Första tryckningen

Originalalets titel: *The Accession of the Nordic Countries
to the European Union*

© Copyright by Blackwell Publishers
First published 1994 by The World Economy, Blackwell
Publishers, Oxford

© 1994 SNS Förlag

Översättning: Sune Karlsson

Omslag: Rickard Frölich

Sättning: Nye Fotosättning AB

Tryck: Kristianstads Boktryckeri AB, 1994

ISBN 91-7150-553-9

Innehåll

Inledning av <i>Magnus Blomström</i> och <i>Robert E. Lipsey</i>	7
Sverige: EU-medlemskapets effekter på investeringar och tillväxt av <i>Ari Kokko</i>	11
Kommentarer av <i>André Sapir</i>	31
Norge: Den europeiska integrationens handelseffekter av <i>Jan I. Haaland</i>	35
Kommentarer av <i>Carsten Kowalczyk</i>	57
Finland: EU-anlutningens ekonomi och politik av <i>Kari Alho</i> och <i>Mika Widgrén</i>	63
Kommentarer av <i>Robert E. Baldwin</i>	79
Kommentarer av <i>Lars Lundberg</i>	84
EMU — ekonomisk substans eller politisk symbolik? av <i>Clas Wihlborg</i>	90
Kommentarer av <i>Anders Vredin</i>	109
Efterord av <i>Nils Lundgren</i>	115
Författarpresentation	124

*Inledning*¹

Magnus Blomström
och Robert E. Lipsey

De svenska, norska och finska ansökningarna om ett medlemskap i den Europeiska unionen (EU) har lett till en intensiv och polariserad debatt om medlemskapets för- och nackdelar. Diskussionen har täckt det mesta från ekonomiska, politiska och sociala konsekvenser till snusets vara eller icke vara och storleken på gurkor och äpplen. Vid sidan av alla mer eller mindre genomtänkta partsinlagor framstår de officiella konsekvensutredningarna som särskilt viktiga dokument.

Varje nordisk regerings medlemsansökan i EU åtföljdes av utredningar som förklarade besluten och anförde skäl för dem. Vårt syfte med den här boken är att låta en grupp oberoende ekonomer presentera och kritiskt

1. Uppsatserna som ingår i den här antologin presenterades och diskuterades i april 1994 på en konferens i New York om de nordiska ländernas anslutning till den Europeiska unionen. Konferensen organiserades av Magnus Blomström och Robert E. Lipsey och finansierades av The European Union Studies Center of the City University of New York, den Europeiska unionen, Kommerskollegium samt Handelshögskolan i Stockholm. En engelsk version av uppsatserna och kommentarerna finns publicerade i *The World Economy*, September 1994.

granska de överväganden som varit avgörande för beslutsfattarna — åtminstone såsom de framställts i de officiella dokumenten. Eftersom debatterna i de olika nordiska länderna inte varit helt identiska, har det fallit sig naturligt att Sverige, Norge och Finland fått var sitt kapitel, med något olika fokus. Effekterna på storleken och sammansättningen av utländska och inhemska investeringar har betonats i diskussionen om ett svenskt medlemskap. För Norge har näringslivets struktur och småskalighet och dess effekter på handeln legat i centrum. Effekterna inom jordbruket har varit viktiga inslag i den finska diskussionen om medlemskap. I samtliga nordiska länder har frågan om monetärt samarbete legat högt på dagordningen, och därför behandlas detta i ett särskilt kapitel. Dessutom är de nya medlemmarnas inflytande på beslutsfattandet i EU av stor vikt för alla tre länderna. Frågan om deltagande i framtida beslut berörs av flera författare och analyseras i detalj i kapitlet om Finland.

Några poänger som ofta återkommer i uppsatserna och diskussionerna kan vara värda att notera redan här. En av de mer framträdande är att slutsatserna om EU-medlemskapets effekter vilar på en ganska bräcklig kunskapsgrund, och är beroende av antaganden som ofta kan ifrågasättas. Det förefaller klart att forskning och utredningar sällan kan tillhandahålla exakta eller ens ungefärliga förutsägelser om de framtida konsekvenserna av stora politiska och ekonomiska beslut. Det är också nämnvärt att de officiella utredningarna följde på de politiska besluten snarare än låg till grund för dem, vilket vi tolkar som att utredningarna ingått i den process som syftar till att vinna stöd för redan fattade beslut.

Storleken och sammansättningen av inflöden och utflöden av direktinvesteringar samt investeringarnas ef-

fekter på tillväxttakten i Sverige tillhör de punkter som ifrågasätts av de medverkande ekonomerna. Hypoteser och antaganden är avgörande för de skattningar som presenteras i konsekvensutredningarna, vilket kanske beror på att vi saknar den information som skulle krävas för mera sofistikerade och tillförlitliga analyser. I fallet Norge är till och med riktningen av de möjliga förändringarna i handelsutbytet osäker, och beror på vad som antas om prisdiskriminering, konkurrensförhållande och graden av integration. Vad Finland beträffar förefaller det klart att ett medlemskap skulle förbättra effektiviteten i jordbruket, eftersom EU:s subventioner är lägre än det nationella stödet, men uppskattningarna av vinsterna varierar stort. Detsamma gäller förmodligen även för Norge, som också har ett hårt reglerat jordbruk. I Sverige är emellertid jordbruksstödet lägre än i den Europeiska unionen, och det är sannolikt att ett EU-medlemskap skulle leda till ökade regleringar och lägre effektivitet. I diskussionen om en valutaunion avfärdas antagandena om fördelar genom reducerade valutarisiker som triviala, medan vinsterna ifråga om valutapolitikens trovärdighet tilldelas en stor roll av författaren, men ifrågasätts av kommentatorn.

Om det finns något som ekonomerna i den här boken är ense om, tycks det vara ett ställningstagande för de nordiska ländernas medlemskap i EU. Den bedömningen görs mot bakgrund av det redan existerande EES-avtalet och trots den skepsis som uttrycks i uppsatserna beträffande de officiella bevekelsegrunderna för ansökan om medlemskap. Kanske är oron för vad som skulle hända om Norden isoleras från Europa större än förhoppningarna om stora ekonomiska fördelar av ett EU-medlemskap. Detta skulle vara särskilt allvarligt för de återstående nordiska länderna om något av de tre gör Danmark sällskap i den Europeiska unionen. Ett annat

skäl för den försiktigt optimistiska inställningen är uppfattningen att de nordiska länderna, som i allmänhet är mindre protektionistiska än de nuvarande EU-medlemmarna, genom sitt inträde i unionen skulle kunna påverka politiken i en mer liberal riktning.

Sverige: EU-medlemskapets effekter på investeringar och tillväxt

Ari Kokko

1. Inledning

Den viktigaste samhällsekonomiska konsekvensen av ett svenskt medlemskap i den Europeiska unionen (EU) är en permanent ökning av investeringarnas andel av bruttonationalprodukten (BNP). Denna investeringsökning är en kombination av flera parallella effekter: framtidsförväntningarna blir mer optimistiska om Sverige ansluter sig till EU, exporten ökar och kräver en höjning av produktionskapaciteten, en hårdare konkurrens tvingar svenska företag att bli mer effektiva och uppmuntrar dem att investera mera, och utländska företag lockas att investera i Sverige när de ser att landet verkligen blir en del av Europa. Genom ett EU-medlemskap kommer Sverige därför att åtnjuta en starkare tillväxtutveckling och en bättre reallöneutveckling än om landet nöjer sig med det nuvarande EES-avtalet eller bestämmer sig för att stå utanför den inre marknaden. Detta är slutsatserna av den svenska konsekvensutredningens analys av de ekonomiska effekterna av ett EU-medlemskap, som presenterades i januari 1994. Samtidigt är detta också några av de vanligaste argumenten som framförs av svenska EU-förespråkare.

Syftet med denna uppsats är att sammanfatta en del av den analys som lett fram till konsekvensutredningens slutsatser och att framföra några kritiska kommentarer till bedömningen av integrationens effekter för Sverige. Avsnitt 2 försöker ge en objektiv översikt av hur utredningen tror att integration påverkar svenska investeringar och tillväxt, avsnitt 3 innehåller mina kritiska kommentarer, och avsnitt 4 avslutar uppsatsen.

2. Den svenska konsekvensutredningen

I mars 1993, 20 månader efter det att den svenska ansökan om medlemskap i Europeiska unionen inlämnades, tillsatte den svenska regeringen en kommitté med uppgift att göra en omfattande utredning av ett EU-medlemskaps samhällsekonomiska konsekvenser. Syftet var att skapa en gemensam "kunskapsgrund" för den offentliga debatt som kommer att föregå folkomröstningen om ett svenskt EU-medlemskap i november 1994, men även att komplettera den information som getts och ges av massmedia, politiska partier och andra organisationer. Tiomannakommittén (med representanter för näringslivet, fackföreningsrörelsen, den offentliga administrationen och andra intressegrupper) uppmanades att fastställa och jämföra de ekonomiska konsekvenserna av olika typer av svenskt deltagande i den europeiska integrationsprocessen. Enligt direktiven för kommittén skulle särskild uppmärksamhet ägnas åt effekterna på ekonomisk tillväxt, arbetsmarknadspolitik och sysselsättning, konsumentfrågor, regional utveckling, miljö och jämställdhet, även om ett ännu bredare perspektiv rekommenderades. I instruktionerna begärdes också en explicit undersökning av alternativen till EU-medlemskap, och här underströks nödvändigheten av en analys som sträckte sig utöver de

kortsiktiga konsekvenserna av olika svenska valmöjligheter.

Med detta uppdrag började kommittén sin verksamhet på våren 1993, och dess slutrapport (en 480-sidig sammanfattning av utredningsresultaten, SOU 1994:6, jämte nio separata bilagor som koncentrerades på specifika frågor) framlades i januari 1994.¹ Slutrapporten skiljer mellan tre alternativa scenarier för relationen mellan Sverige och Europeiska unionen — fullt medlemskap, det nu gällande EES-avtalet och ett mer begränsat frihandelsavtal av det slag som var i kraft från 1973 till 1993 — och undersöker i första hand konsekvenserna av olika alternativ under de närmaste fem till tio åren. Även om utredningen bygger på en mycket omfattande diskussion av integrationens ekonomiska effekter skall vi här koncentrera oss på effekterna på investeringar och tillväxt i Sverige.² Skälet till detta är givetvis att dessa har identifierats som de viktigaste samhällsekonomiska konsekvenserna av ett EU-medlemskap.

Den svenska ekonomin kännetecknades i början av 1990-talet av allvarliga obalanser. Ekonomins tillväxttakt hade legat omkring en procentenhet lägre än genomsnittet för OECD-länderna sedan början av 1970-talet, och de underliggande strukturella problemen förstärktes av den lågkonjunktur som drabbade Europa 1989–1990. Som en följd av de långsiktiga strukturpro-

1. Bilagorna innehåller mer vetenskapligt inriktade bakgrundsbeskrivningar av integrationseffekterna inom specifika sektorer (textilindustrin, jordbruket, den offentliga sektorn) eller mer brett definierade forskningsfält (arbetsmarknad, utländska investeringar, valutaunionen, socialpolitik). Dessa studier publicerades också separat under månaderna innan slutrapporten färdigställdes.

2. För en mer detaljerad diskussion kring den svenska konsekvensutredningen, se Kokko (1994) och Lundborg (1994).

blemen hade Sverige halkat ner från en tredje plats i OECD:s beräkningar av BNP per capita år 1970 till en 12:e plats år 1991 (SOU 1994:6, s. 76). Den kortsiktiga krisen var av ett mer akut slag. Finans- och fastighetsmarknaderna kollapsade 1991 och 1992, och flera av landets största banker hotades av konkurs. Den öppna arbetslösheten steg från cirka 2 procent, vilket var genomsnittet under 1970- och 1980-talen, till 8 procent år 1993, medan ytterligare 5 eller 6 procent av arbetskraften omfattades av olika offentliga sysselsättnings- och utbildningsprogram. Det statliga budgetunderskottet uppgick samma år till 13 procent av BNP, och statskulden steg till omkring 70 procent av BNP.

En del av orsakerna till de ekonomiska svårigheterna och den sjunkande tillväxttakten kunde enligt konsekvensutredningen hänföras till en alltför låg investeringstakt: de inhemska bruttoinvesteringarna minskade som andel av BNP från 25 procent i slutet av 1960-talet till 19 procent under 1980-talet och ytterligare till 17 procent år 1992 (SOU 1994:6, s. 140). Men stagnationen i de inhemska investeringarna sammanföll med en ökning i de svenska multinationella företagens (MNF) utländska direktinvesteringar (UDI). De svenska investeringarna i EU-länderna var särskilt stora under andra hälften av 1980-talet, då det årliga utflödet av direktinvesteringar utgjorde över 3 procent av BNP. År 1990 var nära två tredjedelar av svenska MNF:s totala arbetsstyrka sysselsatt i utländska dotterbolag. Samtidigt var inflödet av UDI till Sverige betydligt mindre.

Som en följd av detta drar konsekvensutredningen slutsatsen att svenska investeringsökningar — i synnerhet en minskning av det stora nettoutflödet av direktinvesteringar — är nödvändiga för att den svenska ekonomin skall återhämta sig. Nyckeln till dessa nödvän-

diga investeringsökningar ligger i ett deltagande i den europeiska inre marknaden.

I sin analys av integrationseffekterna på investeringar och tillväxt skiljer utredningen på effekterna på kort, respektive lång sikt. Två skäl för en kortsiktig ökning av investeringarna anges. För det första kommer liberaliseringen av handeln att sänka handelskostnaderna och förbättra den svenska exportindustrins konkurrensförmåga. Detta kommer att medföra ett högre kapacitetsutnyttjande i exportsektorn och motivera kapacitetshöjningar. Den stimulans som en växande export utgör kommer att sprida sig till andra delar av ekonomin; de ledande svenska exportföretagen sysselsätter många underleverantörer som också drar nytta av en exportboom, och investeringsökningarna i exportsektorn kommer att medföra en växande efterfrågan på varor och tjänster i andra sektorer genom olika multiplikator- och acceleratoreffekter. För det andra kommer förväntningarna på framtiden att öka som en följd av ett EU-medlemskap, eftersom det anses ge en mer stabil och förutsägbar relation till omvärlden än EES-avtalet, som kan sägas upp av EU eller urholkas med tiden när EU inför nya lagar och EFTA-länder ansluter sig till unionen.³ Med ett medlemskap kommer investeringarna således att främjas genom att osäkerheten minskar. I själva verket framställs förväntningarnas roll som den kanske viktigaste skillnaden på kort sikt mellan ett scenario där Sverige ansluter sig och en situation som innebär att Sverige stannar utanför EU. Utredningen fruktar i synnerhet att ett negativt beslut skulle tolkas som ett mindre gynnsamt investeringsklimat och att detta

3. Det ursprungliga EES-avtalet omfattar bara de EU-lagar som trätt i kraft före augusti 1991. Nya förhandlingar krävs för att avtalet även skall omfatta EU-regler som tillkommit senare.

skulle orsaka ytterligare minskningar av de inhemska investeringarna och det inhemska kapacitetsutnyttjandet som redan befinner sig på en låg nivå.

De långsiktiga effekterna av ett EU-medlemskap betraktas som ännu viktigare. Ett EU-medlemskap skulle ge svenska exportföretag garanterad tillgång till de europeiska marknaderna och reducera handelskostnaderna, vilket skulle förbättra den svenska exportproduktionens lönsamhet. Det innebär att det skulle bli mer attraktivt att investera i Sverige, för såväl svenska som utländska MNF. Ett medlemskap skulle också ge Sverige en formell representation i unionens beslutsprocess, vilket skulle undanröja ett av motiven för svenska MNF att etablera utländska dotterbolag i andra medlemsländer, nämligen att få ett visst inflytande över EU:s lagar och regler, till exempel vad gäller produktstandardisering. Dessutom förväntas ett EU-medlemskap på lång sikt bidra till en mer fördelaktig investeringsstruktur. Om MNF (både svenska och utländska) vet att frihandeln är garanterad kommer de att kunna integrera sina europeiska operationer vertikalt så att produktionen vid varje anläggning specialiseras för att tillvarata komparativa fördelar. Denna specialisering väntas medföra ett ökat teknik- och kunskapsinnehåll i den svenska produktionen och ge den ett högre förädlingsvärde. Det ökade inflödet av UDI kan också höja takten i teknologiöverföringen till hemmamarknadsföretag, antingen direkt eller genom olika spillvereffekter och externaliteter. Med bara ett EES-avtal kan företagen inte veta om frihandeln är garanterad för all framtid, och konsekvensutredningen menar att UDI i detta fall får en huvudsakligen horisontell karaktär, där de potentiella vinsterna av specialisering inte utnyttjas fullt ut, eller så kommer investeringarna att inriktas på uppköp av svenska råvarutillgångar.

Den ökade konkurrens som är förbunden med ett EU-medlemskap väntas också ha en stark inverkan på investeringar och tillväxt. Konkurrensens roll sammanfattas på följande sätt:

”Den inre marknaden påverkar investeringarna och tillväxten genom att konkurrensen ökar. Skärpt konkurrens leder till ökad effektivitet. Ökad effektivitet innebär, allt annat lika, att avkastningen på investeringar höjs. Höjd avkastning kommer då att locka till sig mer investeringar, vilket bör leda till en varaktigt större investeringsandel. Ett EU-medlemskap innebär att företagen kan räkna med att den högre *avkastningen* blir bestående. Höjd investeringskvot kan ge en permanent bestående tillväxteffekt.” (SOU 1994:6, s. 177-178)

I bedömningen av effekterna hävdas med andra ord att ett EU-medlemskap höjer den svenska investeringskvoten och att denna investeringsökning kan göra det möjligt för Sverige att slå in på en ny utvecklingsbana med högre tillväxttakt, ökad sysselsättning, och kanske också höjda reallöner. De numeriska uppskattningar som presenteras i SOU 1994:6 antyder en ökning i investeringarnas andel av BNP med omkring 1,1 procentenhet i samband med att Sverige anslutits till EES. Fullt EU-medlemskap beräknas höja investeringskvoten med ytterligare 0,9-1,2 procentenheter. Tillsammans med hårdare konkurrens, en mer gynnsam investeringsstruktur och snabbare teknologispredning till hemmamarknadsföretag väntas denna investeringsökning driva fram en höjning av den långsiktiga tillväxttakten. Med hänsyn tagen enbart till effekten av den mer gynnsamma UDI-positionen gentemot världen i övrigt citerar rapporten beräkningar som redovisats i en av bak-

grundsstudierna (Andersson och Fredriksson, 1993), som antyder att den årliga tillväxten i Sveriges BNP kunde ligga 0,7-0,9 procentenheter högre om Sverige ansluts till EU i stället för att stanna utanför den inre marknaden.⁴ Alla sifferberäkningar bör behandlas med försiktighet och tjäna bara som illustrationer av tänkbara effekter, varnar utredningen, men drar samtidigt slutsatsen att en bestående höjning av tillväxttakten med 0,5 procentenheter "inte är orimlig" om hänsyn tas till olika indirekta och förstärkande effekter (SOU 1994:6, s. 180).

3. Några kritiska kommentarer

Ett medlemskap i EU förefaller vara ett mycket attraktivt alternativ för Sverige, att döma av de resultat EU-konsekvensutredningen kommit fram till. Men hur skall vi bedöma de slutsatser den dragit? Hur tillförlitliga är resultaten ur en nationalekonoms synvinkel? Dessa frågor är intressanta, framför allt som det har hävdats att den svenska konsekvensutredningens slutrapport aldrig avsetts vara ett strikt vetenskapligt dokument, utan mer en bedömning som har grundats på "sunt förnuft".⁵

I Cecchini-rapportens (Cecchini *et al.*, 1988) och andra senare konsekvensstudiers anda presenterar den svenska utredningen resultat av två slag: beskrivningar av hur ekonomiska aktörer (exempelvis investerare) påverkas av integrationen och kvantifieringar av de olika effekter som följer av ett EU-medlemskap, EES-avtalet eller ett beslut att stå utanför den inre marknaden. Vi

4. Ett EU-medlemskap beräknas medföra en tillväxttakt som ligger 0,4–0,5 procentenheter högre än den gör med ett EES-avtal.

5. Se exempelvis Wetterberg (1994).

skall kommentera båda dessa typer av utredningsresultat, även om konsekvensutredningen påpekar att dess kvantitativa beräkningar bör ses främst som sifferexercis och illustrationer. Ett skäl till detta är att den svenska konsekvensutredningens icke-tekniska natur utesluter en detaljerad formell diskussion om dess rön. Ett annat skäl är att de beräkningar som diskuteras i utredningen har tenderat att återkomma i den offentliga debatten, trots de varningar som framförts om tolkningen av dem.

3.1. Integrationens långtidseffekter:

investeringsstruktur och konkurrens

Det är svårt att argumentera mot konsekvensutredningens analys av de kortsiktiga integrationseffekterna på svenskt kapacitetsutnyttjande och investeringar. Liberaliseringen av handeln *kommer* att stimulera den svenska exportproduktionen, och de förväntningar och psykologiska effekter som är relaterade till ett eventuellt beslut om EU-medlemskap kommer sannolikt att vara betydelsefulla, framför allt med tanke på det svenska näringslivets starka ställningstagande för ett medlemskap. Men en del av de långtidseffekter som är relaterade till investeringsstruktur och konkurrens är inte lika uppenbara och kräver några kommentarer.

Som tidigare noterats väntar sig konsekvensutredningen att ett medlemskap skall stimulera investeringarna genom vertikalt integrerade MNF därför att investeringarna garanteras frihandel med den inre marknaden i övrigt. Denna typ av UDI antas vara till större gagn än andra varianter därför att de nya produktionsanläggningar som etableras kommer att var högt specialiserade — och på grund därav antas de också kännetecknas av hög nivå i fråga om teknologi och yrkesskicklighet, en hög produktivitet och kontinuerlig teknisk

utveckling. Det hävdas att dessa egenskaper sammantaget skapar förutsättningarna för en snabb ekonomisk tillväxt.

Det är emellertid inte alla inslag i vertikalt integrerade produktionsprocesser som kan förväntas förena alla dessa gynnsamma egenskaper. De vertikalt integrerade dotterbolagens verksamhet kan vara baserad på den lokala tillgången på arbetskraft, kapital, energi, råvaror, teknologi eller någon annan produktionsfaktor. Om det finns starka positiva effekter av det slag som konsekvensutredningen beskriver är de förmodligen förenade huvudsakligen med kunskapsintensiv, högteknologisk produktion. Utredningen tycks således ta för givet att vertikalt integrerade UDI i ett Sverige som är medlem av EU kommer att vara av detta "strategiskt betydelsefulla" slag. Detta antagande är grundat på iakttagelsen att en stor del av existerande amerikanska direktinvesteringar i Sverige är av det vertikala slaget, dvs. kunskaps- och teknologiintensiva, medan europeiska direktinvesteringar i Sverige huvudsakligen varit av den horisontella typen. Därtill kommer att amerikanska (och japanska) investerare har varit obenägna att investera i europeiska länder som inte är EU-medlemmar. Injektioner av ny teknologi och kunskapsintensiva investeringar har därför ansetts osannolika utan EU-medlemskap. Frågan är emellertid om det kommer att ske något mer betydelsefullt inflöde av "strategiska" investeringar ens med ett medlemskap. Amerikanska direktinvesteringar i Sverige har varit försumbara sedan 1970-talet (japanska investeringar har praktiskt taget inte förekommit alls), och förändringarna i europeiska länders komparativa fördelar har under de senaste två decennierna inte nödvändigtvis förstärkt Sveriges attraktionsförmåga. Nya produktionsanläggningar kommer att lokaliseras till sådana länder inom den inre

marknaden, vilka uppvisar komparativa fördelar, och det är inte säkert att Sverige numera är det land som bäst lämpar sig för kunskapsintensiv produktion. Andelen högutbildade arbetare och akademiker i t.ex. svensk tillverkningsindustri är lägre än i många andra OECD-länder (NUTEK, 1992; Hansson och Lundberg, 1994).

Några färskta undersökningar av arbetsdelningen i svenska multinationella företag tyder faktiskt på att Sveriges komparativa fördelar ligger inom andra sektorer. Svenska MNF:s europeiska verksamhet har blivit mer vertikalt integrerad under det senaste decenniet, och det finns tecken som tyder på att de svenska delarna av dessa MNF specialiserar sig på råvarubaserad verksamhet med relativt lågt förädlingsvärde, medan andra verksamheter utlokaliseras till utländska dotterbolag (Andersson, 1993; Andersson och Fredriksson, 1993).⁶ Förändringar i aggregerade handelsmönster ger ett visst stöd åt denna utveckling; nyligen genomförda undersökningar tyder på att den tidigare svenska trenden mot specialisering på kunskapsintensiv produktion vänt sedan mitten av 1980-talet (Lundberg och Wiker, 1993; Hansson och Lundberg, 1994). Om Sveriges komparativa fördelar faktiskt finns på råvarubaserade verksamhetsområden och inte i humankapital och kunskapsintensiv produktion, så skulle det vara överraskande om utländska MNF bestämde sig för att lokalisera stora delar av sin högteknologiska produktion till Sverige.⁷ Ett medlemskap i EU är med andra ord

6. Dessutom har forskning och utveckling (FoU), marknadsföring och företagsledning i stor utsträckning behållits i Sverige, även om dotterbolagens andel av FoU-kostnaderna ökat något på senare år. Se Andersson (1993) samt Blomström och Kokko (1994).

7. Det bör noteras att det finns fördelar av specialisering, handel och ett inflöde av utländska investeringar även om den utländska produktionen inte är kunskaps- eller teknologiintensiv, även om det

inte tillräckligt för att garantera ett inflöde av teknologi- och kunskapsintensiva vertikala UDI av det slag som anförs i konsekvensutredningen. Ett medlemskap skulle sannolikt förbättra Sveriges möjligheter att attrahera utländska investerare, men en mer framgångsrik politik för UDI skulle också behöva omfatta andra åtgärder, exempelvis stöd till investeringar i human kapital.

Det förhållandet att den svenska konsekvensutredningen betonar konkurrensens gynnsamma effekter är inte överraskande: många andra studier av europeisk integration har också hänfört en del av vinsterna från integrationen till ett mer konkurrenspräglad affärsklimat. Vad som överraskar är att den svenska utredningen betonar sambandet mellan hårdare konkurrens och högre investeringskvot. De flesta andra undersökningar har betonat välfärdsvinsterna som kommer av lägre konsumentpriser mer än effekterna på investeringar och tillväxt. Skälet är att de teoretiska slutsatserna om dessa effekter inte är särskilt tydliga. I stället är resultaten i regel beroende av förutsättningar och antaganden i de modeller som använts. Kommer till exempel någon marknadssegmentering att kvarstå efter en integration? I vilken omfattning skulle inhemsk konkurrens förekomma på skilda marknader? Skulle företagen konkurrera med pris eller kvantitet?

Tar man Smith och Venables' (1988) modeller som exempel finner man att det föreligger mycket signifikanta skillnader mellan de fall då en integration främst medför minskningar av handelshinder och handelskostnader, och situationer där integrationen faktiskt leder

är osäkert om fördelarna sträcker sig till dynamiska tillväxteffekter av det slag som diskuterats i den svenska konsekvensutredningen. Se vidare Blomström och Kokko (1994).

till uppkomsten av en enda marknad med ett enda pris. I det förstnämnda fallet sker otvetydigt en ökning av handeln när handelskostnaderna sänks — den främsta effekten av den hårdare (import-)konkurrensen är en sänkning av de inhemska priserna. I det senare fallet kan handeln faktiskt minska, därför att möjligheten att hänge sig åt ömsesidig dumping försvinner. I det fallet kan effekterna på inhemska produktionsvolymerna inte fastställas utan information om efterfråge-elasticiteter och produktionsvillkor hemma och utomlands. I extrema fall, då nationella preferenser och handelskostnader kvarstår även efter "full integration", kan inhemska företags marknadsdominans växa så att de kan höja sina priser, vilket antyder lägre produktionsvolymerna (Haaland och Wooton, 1992). Därför är effekterna på investeringarna oklara.⁸

Ur denna synvinkel är det uppenbart att den svenska konsekvensutredningens beskrivning av konkurrens-effekterna skiljer sig markant från standardanalysen. Faktum är att det är svårt att fastställa vad för slags teoretisk modell som ligger bakom det antydda sambandet mellan stärkt konkurrens och högre investeringar och tillväxt.

3.2. Att kvantifiera effekterna på investeringar och tillväxt.

Med tanke på att integration och EU-medlemskap väntas påverka investeringar och tillväxt i Sverige på många

8. I sina simuleringar av EES-avtalets effekter avstår Haaland och Norman (1992) därför från att ge några prognoser vad gäller effekterna på tillväxten, även om deras resultat tyder på att de snabbast växande industrierna i EFTA-länderna drar de största fördelarna av den europeiska integrationen. Flam och Horn (1989, s. 63) påpekar också att det inte finns vare sig teoretiska eller empiriska bevis som stöder bestämda slutsatser om effekterna på innovationer och tillväxt.

olika sätt och att vi saknar data för många av de centrala variablerna — exempelvis svenska och utländska investerares planer och förväntningar — skulle det vara förmätet att lägga fram alternativ till de kvantifieringar som presenterats i konsekvensutredningen. Det är dock nödvändigt att göra några kommentarer för att sätta in några av siffrorna i ett större sammanhang.

Som tidigare nämnts framlägger konsekvensutredningen uppskattningar som ger vid handen att investeringsandel av BNP ökar (permanent) med cirka en procentenhet om Sverige deltar i EES i stället för att stanna utanför, och med ytterligare en procentenhet om Sverige ansluter sig till EU. Detta är summan av nya utländska investeringar som sker i Sverige och svenska investeringar utomlands som inte blir av (men som görs i Sverige i stället). Är dessa uppskattningar realistiska?

För det första bör det noteras att det är omöjligt att kopiera de beräkningar som återges i utredningsbetänkandet. Kvantifieringarna har hämtats från en av bakgrundsstudierna, där det uppges att de numeriska uppskattningarna utgör "en sammanvägning av olika faktorer" (Andersson och Fredriksson, 1993, s. 106). Det är inte helt klart vilka alla dessa faktorer är eller hur de vägts samman. De enda bestämningsfaktorer som klart kan identifieras är data om storleken av utflöde och inflöde av UDI i Europa under perioden 1986-1990, då svenska direktinvesteringar utomlands var fem till sex gånger större än utländska direktinvesteringar i Sverige. Dessutom påpekar bakgrundsstudien att ett av skälen till det stora utflödet av direktinvesteringar kan ha varit att Sverige under den tiden inte hade några planer på att ansluta sig till EU: svenska MNF var rädda att ställas utanför den inre marknaden om de inte etablerade dotterbolag i EU. Detta skulle kanske kunna tyda på att en avsevärd minskning av investeringsutflö-

det är tänkbart om Sverige ansluter sig till den inre marknaden.

Ser man tillbaka på det sena 1980-talet tycks det dock stå klart att önskan att komma in på den inre marknaden inte var det enda skälet till de stora investeringsutflödena. Den svenska marknaden var överhettad — investeringsvarorna var dyra, haussen på finansmarknaden drev upp fastighetspriserna och det var ont om yrkesutbildad arbetskraft — vilket gjorde att investeringar utomlands tedde sig attraktiva. Denna utveckling förstärktes av att kronan var högt värderad (och deprecierades med över 20 procent mot ecun när den fasta växelkursen övergavs 1992) och av borttagandet av valutarestriktionerna i mitten av 1980-talet. Det är därför svårt att dra slutsatser om ett EU-medlemskaps effekter på investeringarna i utlandet på grundval av UDI-flödena under 1980-talets senare hälft. Det skulle vara svårt att göra säkra förutsägelser även om tillgången till den inre marknaden hade varit det enda skälet till att UDI drevs upp i slutet av 1980-talet, eftersom vi inte vet i vilken utsträckning den nödvändiga anpassningen redan ägt rum. Vi saknar också detaljerad information om hur utländska MNF skulle reagera om Sverige anslöts till EU, och att extrapolera historiska data ger knappast några särskilt tillförlitliga resultat.

Ett annat problem är att vi inte har särskilt mycket information om vilken typ av UDI som kan komma att göras i Sverige. Vi vet t.ex. på grundval av mönstret på andra håll i Europa (liksom av senare tids erfarenheter i Sverige) att de flesta UDI antar formen av uppköp, snarare än av nyetablerade produktionsanläggningar. Hur stor del av inkommande UDI kan väntas vara nyetableringar respektive uppköp, och hur stort är uppköpets nettobidrag till de inhemska investeringarna? Osäkerheten är stor också när det gäller att uppskatta

tillväxteffekterna av aggregerade UDI-inflöden. En stor del av de svenska investeringarna utomlands under 1980-talet gick till tjänstesektorn (främst bank- och försäkringsbranscherna) och fastighetsköp. Kommer dessa sektorer att vara betydelsefulla också i fråga om inflödet till Sverige, och har de samma effekter på tillväxten som UDI inom tillverkningsindustrin? Konsekvensutredningen tar inte upp dessa frågor i detalj, och det finns heller ingen information tillgänglig för att man skall kunna ge klara och tillförlitliga svar.

I ljuset av dessa återstående frågor är det svårt att se vad de numeriska illustrationerna av förändringarna i flödena av svenska UDI i själva verket representerar. Låt oss, för att ta ett enkelt exempel, anta att de siffror som diskuterats avspeglar en förväntad nettoökning av de svenska industriinvesteringarna (definierade som privata investeringar i gruv- och tillverkningsindustrin). Hur viktig är då skillnaden mellan att delta i EES i stället för att stå utanför, eller effekten av att Sverige ansluts till EU i stället för EES? Det svar som antyds i konsekvensutredningen är "högst betydlig". Industriinvesteringarnas andel av BNP har inte överskridit 6 procent något år efter 1950, under 1980-talet låg den på cirka 3 procent och 1992 utgjorde den 2,4 procent (SOU 1994:6, s. 140-142). Om vi tar siffran för 1992 som referenspunkt utan integration och erinrar oss de numeriska beräkningar som presenterats i konsekvensutredningen, finner vi att fullt EU-medlemskap skulle nära nog fördubbla industriinvesteringarnas andel av BNP, till 4,4-4,7 procent. Det är en nivå som bara tillfälligtvis har uppnåtts efter 1950-talet.

Effekter av denna storleksordning är exceptionellt stora — kanske rent av för stora för att vara realistiska inom den tidshorisont som det handlar om. Det är naturligtvis möjligt att upprepa denna räkneövning med

andra antaganden som rör uppköpens andel av totala UDI, en annan fördelning mellan olika branscher osv. Resultaten skulle inte bli mycket mer meningsfulla. Orsaken är helt enkelt att vi inte har tillräcklig information — vare sig teoretisk eller empirisk — för att kvantifiera alla effekter som finns med i spelet. Samma invändning gäller naturligtvis i än högre grad kvantifieringen av effekterna på tillväxten. Förutom den osäkerhet som kommer av att vi inte kan förutse förändringarna i UDI-flödena och deras effekter på tillväxten dyker det upp ytterligare problem om vi försöker summera övriga effekter. En av orsakerna till den ökade ekonomiska aktivitet som väntas följa på ett EU-medlemskap är nästan definitionsmässigt omöjlig att mäta: den psykologiska "boom" som uppstår när förväntningarna på framtiden blir mer optimistiska. En annan effekt — konkurrensens föregivet positiva effekt på investeringar och tillväxt — kan inte ens demonstreras på ett otvetydigt sätt i de teoretiska modellerna, än mindre kvantifieras. EU-medlemskapets gynnsamma effekter på UDI-strukturen är osäkra därför att Sverige kanske inte förmår attrahera dynamiska och "strategiskt betydelsefulla" utländska etableringar inom de högteknologiska branscherna. Slutligen vet vi mycket lite om varför vissa förändringar medför temporära effekter på tillväxttakten, medan andra effekter tycks vara bestående.

4. Sammanfattning och slutsatser

Den svenska konsekvensutredningen kommer fram till slutsatsen att ett EU-medlemskap skulle innebära signifikanta ekonomiska fördelar för Sverige. Viktigast är att ett medlemskap skulle främja investeringar och ge en högre tillväxttakt än något av alternativen. Jag har hävdat att denna slutsats kanske inte är så uppenbar

som den svenska konsekvensutredningen gör gällande. Skälet är helt enkelt att vi saknar de teoretiska kunskaper och de empiriska data som skulle krävas för att göra säkra förutsägelser om framtiden. Det är möjligt att nationalekonomers oförmåga att dra entydiga slutsatser är ett av skälen till att konsekvensutredningen valt ett mindre formellt grepp. Det är därför inte heller överraskande att den främsta invändningen mot utredningen, ur den ekonomiska vetenskapens synvinkel, är att dess slutrapport framställer konsekvenserna av ett svenskt EU-medlemskap som mer förutsägbara än vad de egentligen är.

Inte desto mindre tyder många argument på att integration och EU-medlemskap erbjuder nya viktiga möjligheter för svenskt näringsliv. Det är också möjligt att investeringar i infrastruktur och humankapital, förändringar i investeringsklimatet och ansträngningar att främja forskning och teknologi skulle ha en starkare effekt på svensk ekonomi om landet var medlem av EU än om det stod utanför. Detta är kanske tillräckligt starka skäl för en anslutning till den Europeiska unionen, även om de potentiella fördelarna inte garanteras utslutande genom undertecknandet av ett avtal om medlemskap. Man bör också komma ihåg att de ekonomiska effekterna utgör bara en del av den europeiska integrationen: frågor som har att göra med säkerhetspolitik, miljöskydd och internationellt samarbete i allmänhet är sannolikt starkare argument för ett EU-medlemskap än de ekonomiska effekterna i sig.

Referenser

Andersson, T. (1993), "Utlandsinvesteringar och policyimplikationer", bilaga 3 till SOU 1993:16 (Stockholm: Allmänna Förlaget).

- Andersson, T. och Fredriksson, T. (1993), "Sveriges val, EG och direktinvesteringar", bilaga 7 till SOU 1994:6 (Stockholm: Allmänna Förlaget).
- Blomström, M. och Kokko, A. (1994), "Home Country Effects of Foreign Direct Investment" i Globerman, S. (red.), *Canadian-Based MNCs* (Calgary: Calgary University Press).
- Cecchini, P. et al. (1988), *The European Challenge 1992* (Aldershot: Gower).
- Flam, H. och Horn, H. (1989), "Ekonomiska konsekvenser för Sverige av EGs inre marknad: En översikt av tillämplig ekonomisk teori och empiri", bilaga 2 till SOU 1990:14 (Stockholm: Norstedts).
- Haaland, J.I. och Norman, V.D. (1992), "Global Production Effects of European Integration" i Winters, L.A. (red.), *Trade Flows and Trade Policy after '1992'* (Cambridge: Cambridge University Press) s. 67-88.
- Haaland, J.I. och Wooton, I. (1992), "Market Integration, Competition, and Welfare" i Winters, L.A. (red.), *Trade Flows and Trade Policy after '1992'* (Cambridge: Cambridge University Press) s. 125-147.
- Hansson, P. och Lundberg, L. (1994), "Internationell konkurrenskraft och specialisering i svensk industri", mimeo, Fackföreningsrörelsens Institut för Ekonomisk Forskning, Stockholm, och Umeå Universitet, Umeå.
- Kokko, A. (1994), "Effects on Swedish Investment and Growth of Membership in the European Union", Working Paper Series in Economics and Finance Nr 15, Stockholm School of Economics.
- Lundberg, L. och Wiker, P. (1993), "Human Capital, Skilled Labor and International Specialization in OECD Countries", Working Paper nr 114, Fackföreningsrörelsens Institut för Ekonomisk Forskning, Stockholm.

- Lundborg, P. (1994), "Tro och vetande i EU-konsekvensutredningen", *Ekonomisk debatt*, 22, s. 253-260.
- NUTEK (1992), "Näringslivets utveckling till 2004 – tillväxt eller stagnation", bilaga 3 till SOU 1992:19 (Stockholm: Norstedts).
- Smith, A. och Venables, A.J. (1988), "Completing the Internal Market in European Community: Some Industry Simulations", *European Economic Review*, 32, s. 1501-1525.
- SOU 1994:6, *Sverige och Europa: En samhällsekonomisk konsekvensanalys* (Stockholm: Norstedts).
- Wetterberg, G. (1994), "Kritikerna mot EU-utredningen slår in redan öppna dörrar", *Svenska Dagbladet*, 18 april.

Kommentarer till Kokko av André Sapir

I en uppsats om "EFTA och 1992", skriven 1988, varnade Paul Krugman: "Ur EFTA:s synvinkel är det viktigt att delta i EG:s utveckling mot en enhetlig inre marknad. Det finns inte bara viktiga fördelar att vinna på en sådan utveckling, utan det kan också uppstå extra kostnader . . . om EFTA inte skulle delta i den" (s. 14). Fördelarna skulle vara en följd av större specialisering och ökad konkurrens. Kostnaderna skulle härröra från utflödet av investeringar från EFTA som skulle vara ett resultat av att det blev mer attraktivt att lokalisera produktionen till EG (Europeiska Gemenskapen) inom sektorer där stordriftsfördelar står att vinna.

Sådana fördelar och kostnader är väsentliga i de bedömningar av Sveriges medlemskap i Europeiska unionen (EU), vilka görs av den svenska EU-konsekvensutredningen. Enligt Kokko är den centrala tesen i denna bedömning att ett medlemskap i EU kommer att främja investeringarna och därför stärka den ekonomiska tillväxten. En ökning av investeringarna kommer att bli följden av hårdare konkurrens och ökad effektivitet, lika väl som av förbättrade lokaliseringsförhållanden.

Jag har inte särskilt mycket att invända mot uppfattningen att en anslutning till EU kommer att främja investeringarna i Sverige och stärka den ekonomiska tillväxten. Det ligger förvisso i linje med de ekonomiska teorier som på senare tid med all rätt betonat betydelsen av (den regionala och multilaterala) handelsliberaliseringens dynamiska och lokaliseringsspolitiska effekter. Jag kommer i stället att koncentrera mina kommentarer till vissa detaljer i utredningsrapporten, närmare bestämt kopplingen mellan EU-medlemskap och investeringar och sambandet mellan investeringar och tillväxt. Det bör redan från början påpekas att mina kommenta-

rer kanske hänför sig mer till Ari Kokkos uppsats än till utredningsbetänkandet, då jag haft tillgång bara till den förstnämnda.

Kopplingen mellan EU-medlemskap och investeringar EU-medlemskapets betydelse för investeringarna, som det beskrivits i utredningsrapporten, är en potentiell *ex ante*-effekt. Utredningen gör bedömningen att en anslutning till EU kommer att öka investeringarnas andel av BNP med flera procentenheter, till en del som en följd av att de svenska multinationella företagen reducerar sina investeringar utomlands. Denna effekt är baserad på antagandet att de stora svenska utlandsinvesteringar som gjordes i slutet av 1980-talet drevs fram av de lokaliseringsproblem som Krugman tog upp.

Det borde dock ha varit möjligt att *i efterhand* granska 1992 års effekter på de svenska multinationella företagens (MNF) investeringsbeslut. Finns det starka empiriska bevis för att, som Kokko påstår, "ett av motiven för svenska MNF att etablera utländska dotterbolag [i EU är] att få ett visst inflytande över EU:s åtgärder"? Mer allmänt: vilken omfattning har de svenska investeringar utomlands som kan hänföras till att Sverige inte är medlem av EU:s inre marknad? Med tanke på att företagens investeringsbeslut var påverkade av 1992 års program redan 1987-1988 (Buigues och Jacquemin, 1989) är det inte oskäligt att vänta sig empiriska bekräftelser av fenomenen för Sverige. I själva verket skulle systematiska bevis för utlandsinvesteringar för vilket som helst av EFTA-länderna ha varit välkomna i syfte att ge substans åt det *a priori* rimliga påståendet att en anslutning till EU skulle öka investeringarna i Sverige.

Sådana bevis krävs därför att det inte finns några *prima facie*-bevis för minskade investeringar i Sverige i förbindelse med 1992 års program. Enligt OECD var

investeringarnas andel av Sveriges BNP i själva verket 18 procent 1982, 1983 och 1984, 19 procent 1985 och 1986, 20-22 procent mellan 1987 och 1991, och 19 procent 1992.

Sambandet mellan investeringar och tillväxt

Den svenska konsekvensutredningens rapport bygger tydligen på antagandet att investeringarna i Sverige är låga som ett resultat av att Sverige inte anslutits till den inre marknaden, vilket i sin tur resulterat i långsam tillväxt. Av den anledningen skulle man gärna ha velat se en mer djupgående analys av Sveriges tillväxtsiffror efter det att den inre marknads program inleddes i mitten av 1980-talet. Ytligt sett var skillnaden liten mellan EG och Sverige vad tillväxten beträffar: i båda fallen steg BNP i genomsnitt med 2,2 procent om året under 1980-talet.

Tillväxt är primärt relaterad till ackumulation av produktionsfaktorer och höjd produktivitet. Också här uppvisade EG och Sverige ungefär samma utveckling. Båda hade i genomsnitt en investeringskvot på 20 procent av BNP och produktiviteten steg med omkring 1 procent per år under 1980-talet.¹

Slutsatser

Sverige befinner sig för närvarande i en mycket svår ekonomisk situation med arbetslöshet och ett budgetunderskott som nått rekordnivåer. En anslutning till Europeiska unionen bör gynna investeringar och höja tillväxten, men den kommer inte att lösa landets alla problem.

Ari Kokkos uppsats är en nyttig genomgång av den

1. Enligt Coe och Helpman (1993) registrerade Sverige en mycket kraftig nedgång i produktivitetsfaktorn 1989-1990.

svenska konsekvensutredningens bedömning av ett medlemskaps tänkbara effekter. Diskussionen om investeringarna och tillväxtens determinanter är emellertid inte tillräcklig för att man i egentlig mening skall kunna utvärdera påståendet att medlemskapet skulle innebära en permanent höjning av BNP:s tillväxttakt med 0,5 procentenheter. Detta innebär emellertid inte att jag är av annan mening vad gäller storleksordningen. På grundval av den litteratur som utvärderat den europeiska integrationens effekter på tillväxten (exempelvis Coe och Moghadam, 1993) vill jag påstå att en ökning av tillväxten i storleksordningen 0,5-1,0 procentenheter ter sig fullt rimlig.

Referenser

- Buigues, P. och Jacquemin, A. (1989), "Strategies of Firms and Structural Environment in the Large Internal Market", *Journal of Common Market Studies*, 28 (1), s. 53-67.
- Coe, D.T. och Helpman, E. (1993), "International R&D Spillovers", Discussion Paper nr 840, Centre for Economic Policy Research, London.
- Coe, D.T. och Moghadam, R. (1993), "Capital and Trade as Engines of Growth in France", *IMF Staff Papers*.
- Krugman, P. (1988), "EFTA and 1992", Occasional Paper nr 23, European Free Trade Association, Genève.

Norge: Den europeiska integrationens handelseffekter

Jan I. Haaland

1. Inledning

Relationerna mellan EFTA-länderna och EU befinner sig i ett skede av osäkerhet och möjlig förändring. Norge, Sverige, Finland och Österrike har alla avslutat förhandlingarna om medlemskap i unionen, och under innevarande år kommer de politiska besluten om medlemskap att fattas. Man kan emellertid hävda att de viktigaste förändringarna i termer av handelseffekter redan har ägt rum. Det Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet (EES) har varit en realitet sedan början av 1994, och då syftet med EES är att säkerställa att den inre marknaden fungerar, inte bara inom EU, utan också mellan EU och EFTA, innebär detta att EFTA-länderna i ekonomiska termer redan kan anses vara medlemmar av EU.

Det finns emellertid sektorer som inte täcks av EES, framför allt jordbruk och fiske, och för dem kan ett medlemskap få stora följdverkningar. Det kan också vara så, att även om EES i princip ger EFTA-medlemmarna samma möjligheter som EU-länderna, kan vissa aspekter av den inre marknaden kräva en fastare integration som garanteras bara av ett EU-medlemskap. Därtill kommer att EES inte är en tullunion; medlemskapet implicerar därför förändrade tulltariffer för EFTA-länderna. Trots dessa skillnader vill jag inte dra en skarp gräns mellan EES och medlemskap. Jag tänker inte ta

upp jordbruket och fisket, och för tillverkningsindustrin och tjänsteproduktionen är skillnaderna mellan ett framgångsrikt EES- och EU-medlemskap förmodligen inte särskilt signifikanta.

I den här uppsatsen skall jag diskutera de potentiella produktions-, handels- och välfärdseffekterna av EU:s inre marknad, och speciellt skall jag rikta uppmärksamheten på de möjliga effekterna för EFTA-länderna. Dispositionen av uppsatsen är följande. I avsnitt 2 beskrivs 1992 års program, liksom de viktigare kanalerna genom vilka den inre marknaden kan förväntas påverka såväl EU- som icke-EU-länder. I avsnitt 3 skall jag i korthet presentera en del av de mest inflytelserika studierna av EU-integration, liksom mina egna modellsimuleringar av integrationseffekterna. Tänkbara effekter för Norge diskuteras också i detta avsnitt. Uppsatsens slutsatser och tillägg tas upp i det avslutande avsnittet.

2. 1992 års program — vad är det och hur verkar det?

André Sapir (1990) frågade en gång om "1992" skulle komma före eller efter "1990", och hans svar var att de skulle komma samtidigt. "1990" betecknade den väntade avslutningen av Uruguay-rundan, medan "1992" var det år då den inre marknaden i EU skulle vara genomförd. På sätt och vis hade han fel: "1990" kom inte förrän 1993. Men i grund och botten hade han rätt; det viktiga med sådana händelser är att de sätter fart på långsiktiga processer som pågår i årtal. Vi skulle därför kunna säga att det fortfarande är "1992"! Att diskutera effekterna av 1992 års program är detsamma som att tala om pågående processer, och vi kan ännu inte observera effekterna fullt ut.

Även om grunden för programmet var den ekonomis-

ka situationen i mitten av 1980-talet, är det fortfarande både nödvändigt och relevant att kasta en blick på bakgrunden för att förstå de förväntade effekterna. 1992 års program för fullbordandet av den inre marknaden i EU var en exceptionell handelspolitisk händelse, eftersom den syftade till att reducera handelskostnaderna och förstärka den internationella konkurrensen mellan länder som redan bildat en tullunion. Men även om det inte förelåg några formella handelsrestriktioner mellan medlemsländerna vet vi att det förekom och fortfarande förekommer en signifikant grad av marknadssegmentering mellan submarknader inom EU. Företag uppträdde annorlunda och tog ut olika priser i skilda delar av unionen (se exempelvis Emerson, 1988). Därför hade man något att vinna på en fastare marknadsintegration.

Då det inte fanns några formella handelshinder att undanröja inriktades programmet på andra orsaker till marknadssegmenteringen. Till dem hörde skilda tekniska normer, transaktionskostnader vid gränserna, diskriminerande offentlig upphandling, avsaknad av internationell konkurrens på tjänstemarknaderna etc. De flesta av dessa hinder har avlägsnats eller reducerats som en del av 1992 års program. Det är emellertid viktigt att inse att företag på marknader med ofullständig konkurrens ofta finner det fördelaktigt att bevara en marknadsuppdelning. Existerande transaktionskostnader, handelshinder, arbitrage restriktioner eller skillnader i preferenser marknaderna emellan ger företagen möjlighet att göra detta. För att säkerställa *en enda marknad* i EU är det inte nog att reducera hindren. Konkurrenssituationen måste dessutom förändras, exempelvis genom en hårdare konkurrenslagstiftning på EU-nivå snarare än i de enskilda medlemsländerna, genom att tillåta och främja arbitrage etc. Även om de

formella förändringarna i 1992 års program har genomförts, är det inte lätt att säga vilka konsekvenserna är. Det finns många tänkbara resultat, och det slutliga resultatet beror inte bara på förändringar i kostnader och spärrar; långt viktigare är hur dessa förändringar därefter påverkar näringslivets uppfattning om konkurrenssituationen.

Smith och Venables (1988) granskade två typer av resultat eller modellexperiment, som i dag har blivit standard i de flesta analyser av den inre marknaden. Det första var att *sänka handelskostnaderna (SHK)* för handeln mellan medlemsstater men utan att konkurrenssituationen förändrades. Företag konkurrerar fortfarande på en rad segmenterade submarknader. Deras styrka på marknaderna varierar mellan submarknaderna och som en följd av detta kan de ta ut olika priser på olika marknader. I det andra experimentet gör Smith och Venables ett starkare antagande om *full integration (FI)*, vilket innebär att det existerar *en enda* marknad. Företagen förmår inte göra en uppdelning av marknaderna och exploatera sin styrka på enskilda submarknader. Varje företag kan kontrollera endast den totala kvantitet det säljer och ta ut ett enda (producent-)pris för sin produkt. Medan det förstnämnda experimentet med reducerade handelskostnader är ett ganska enkelt liberaliseringsfall, är det senare fallet med full marknadsintegration starkt beroende av andra inslag i 1992 års program för att kunna realiseras. Arbitrage, hårdare konkurrenslagstiftning etc. kan slutligen leda fram till full marknadsintegration.

I en mening kan dessa båda scenarier sägas omfatta samtliga möjliga utfall; SHK är ett slags minimieresultat, medan FI är det maximala resultatet (åtminstone i ett statistiskt sammanhang). Utmärkande för dem båda är att de ger välfärdsvinster, dock mer signifikanta i FI-fallet.

Men i produktions- och handelseffekter har de mycket olika konsekvenser. SHK resulterar i ökad handel, medan FI faktiskt kan reducera handeln mellan två länder. I båda fallen kan dock handeln komma att styras bort från tredje land.

Innan vi ser på de numeriska simuleringresultaten är det mödan värt att ta reda på vad för slags produktions- och handelseffekter ett representativt företag kan förvänta sig. Låt oss se på situationen för ett företag som säljer på två marknader: hemma och utomlands. Det råder ofullkomlig konkurrens på båda marknaderna — vi behöver inte gå in på detaljer, men förutsätter att varorna är differentierade och att konkurrensen är sådan att nettomarginalen är högre ju mer dominerande ställning företaget har på marknaden (vilket är fallet i exempelvis en Cournot-modell).

SHK har två direkta följdföreteelser: företaget blir mer konkurrenskraftigt på utlandsmarknaden och importkonkurrensen ökar på hemmamarknaden. Hemlandet kommer således att både exportera och importera mera. Om den totala produktionen för ett sådant företag ökar eller minskar beror på importens och exportens relativa betydelse: om importkonkurrensen är mer betydande kan produktionen minska och vice versa. FI är ett helt annat experiment eftersom företag måste sälja med samma nettomarginal på alla marknader. Dumping är således inte längre möjlig, då potentiella arbitrage eliminerar prisdiskriminering. Konkurrensen förändras på alla marknader, och i normalfallet skulle priserna sjunka på hemmamarknaden och stiga på exportmarknaden. De direkta effekterna av detta är entydiga: försäljningen på hemmamarknaden ökar och exportförsäljningen minskar. Utländska företag ställs inför samma förändringar och måste därför höja sina priser på vår marknad och sänka dem på sin hemma-

marknad. Detta förstärker de initiala handelseffekterna. Som en följd av detta minskar utrikeshandeln i stort medan produktionseffekterna kan vara antingen negativa eller positiva, beroende på marknadernas relativa betydelse, både för det inhemska företaget och de utländska konkurrenterna. För de flesta branscher i de flesta länder är förhållandet emellertid sådant att hemmamarknaden är av mycket större betydelse än exportmarknaderna. Därför kommer förändringarna på hemmamarknaden att dominera, både i termer av produktion och välfärdseffekter.¹

I båda fallen kommer det att uppstå indirekta effekter genom ofullständig konkurrens, stordriftsfördelar och allmänna jämviktseffekter. Med Cournot-konkurrens är nettomarginalerna beroende av marknadsandelarna och kommer i typfallet att anpassas på sådant sätt att de initiala effekterna på handel och produktion dämpas. Stordriftsfördelar kommer å andra sidan att tendera att förstärka de initiala produktionsförändringarna eftersom företag med växande produktion tenderar att skaffa sig extra kostnadsfördelar och vice versa.

Slutsatsen blir att handeln ökar i SHK-fallet och minskar i FI-fallet. Nettohandeln kan, men behöver inte, förändras beroende på de exakta modellspecifikationerna. Produktionen kan öka eller minska, beroende på importens och exportens relativa betydelse, men mekanismerna är olika i de båda fallen.

Ett företag från ett icke-EU-land möter ökad konkurrens från inhemska företag på alla medlemsländernas marknader, och exporten till dessa länder minskar. På den egna (icke integrerade) marknaden kan situationen

1. Den situation som diskuterats här är den "normala" följd av marknadsintegration. Andra, mer paradoxala resultat är möjliga; se Haaland och Wooton (1992).

förbli oförändrad, men det kan också hända att företag i medlemsländerna kan vinna ökade marknadsandelar också här, beroende exempelvis på stordriftsfördelar. Därför kommer icke-medlemsländer att förlora produktion, export och välfärd.

Då studier av den inre marknaden modellerat FI som en kombination av reducerade handelskostnader och förändringar i konkurrenssituationen är de totala handels- och produktionseffekterna oklara. Handelseffekterna slår åt motsatta håll i de båda fallen. De totala produktionseffekterna tenderar att vara positiva, då vi i regel finner mer konkurrens och lägre priser på alla marknader, men produktionseffekterna i de enskilda länderna kommer också här att bero på det exakta produktions- och handelsmönstret. I de flesta fall (åtminstone i analyser av partiell jämvikt) förefaller det som om integrationens hemmamarknadseffekter dominerar. I allmän jämvikt implicerar resursbegränsningar att produktionen inte kan öka i alla branscher, och effekternas relativa styrka i skilda branscher spelar en roll för det totala produktionsmönstret.

Även om välfärdseffekterna inte är *direkt* kopplade till handels- och produktionseffekter föreligger det ett samband. Med SHK uppenbarar sig välfärdsvinster på grund av ökad konkurrens av importvaror och förbättrade exportmöjligheter. Med FI är det viktigaste inslaget i välfärdsvinsten en följd av hemmamarknadsföretagens reducerade styrka på marknaden, vilket medför lägre priser och mer konkurrensutsatta marknader. I båda fallen vinner konsumenterna, medan konkurrensstrycket ökar på företagen. Om förändringarna på produktionssidan förstärker eller reducerar de totala välfärdseffekterna beror i stor utsträckning på vilken riktning de initiala produktionsförändringarna antar i industrier där avkastningen kan öka genom industrier med

stordriftsfördelar. Om marknadsläget i landet är sådant att en sådan produktion tenderar att öka ser vi att vinsterna stiger eller att nya företag etableras på marknaden, vilket kan bidra till välfärdsvinsterna. Om produktionen minskar för sådana industrier kan välfärdsvinsterna reduceras. Därför är produktions- och handels-effekterna betydelsefulla, även om konsumenterna under alla förhållanden tjänar på utvecklingen.

3. Integrationsanalyser

3.1. *EU-integration*

Smith och Venables (1988) initierade numeriska simulationsstudier av 1992 års program. Deras industrimodeller, som förutsätter partiell jämvikt och lägger vikt vid inom-bransch-handel och ofullständig konkurrens, uppvisade resultat som ligger i linje med diskussionen ovan: den totala produktionen i EU ökar i alla branscher, men olika mycket i olika länder. Produktionsökningarna tycks vara störst ju viktigare stordriftsfördelar och den ofullständiga konkurrensen är inom branschen. De totala välfärdseffekterna tenderar att samvariera med de totala produktionseffekterna. Handeln inom EU ökar i SHK-fallet, medan FI tenderar att reducera handeln mellan länderna. Importen från andra regioner minskar i båda fallen, så som analysen ovan indikerat.

I Gasiorek, Smith och Venables (1991 och 1992) presenteras simuleringar av allmänna jämviktsmodeller.² Resultaten av dessa sammanfaller kvalitativt med de från partiell jämviktsanalys; förhållandet att produktionen i en speciell bransch i enskilda länder kan öka eller

2. Mercenier och Schmitt (1992) redovisar resultat av en liknande allmän jämviktsmodell av EU-integration. De fokuserar effekterna för EU-länderna och studerar konkurrenssituationens betydelse på varumarknaderna.

minska, beroende på de specifika omständigheterna, framstår mycket tydligare i allmänna jämviktssimuleringar.

3.2. Effekter på icke-medlemmar

Ovannämnda studier fokuseras på EU-medlemmar, och världen i övrigt diskuteras inte. I den mån de gör det, minskar i normalfallet EU-ländernas import från världen i övrigt. En europeisk integration skulle således åtföljas av handelsomfördelning. Det framkommer också måttliga ökningar av exporten till icke-EU-länder, då företagen i EU förbättrar sin konkurrenssituation genom reducerade kostnader. Norman (1989) utvidgade Smiths och Venables' numeriska analys till att omfatta också de skandinaviska länderna och klargjorde genom vilka kanaler välfärdseffekterna uppkommer både för "insiders" (länder i den inre marknaden) och "outsiders". Han studerade den europeiska integrationens effekter för Norge och Sverige under olika antaganden rörande skandinaviskt medlemskap. Norman och Orvedal (1990) och Orvedal (1993) applicerar samma typ av modell på ett större antal branscher. Dessa studier bekräftar de slutsatser som redovisades i avsnitt 2: de skandinaviska länderna förlorar på att stå utanför EU, deras export och produktion minskar och det uppkommer välfärdsförluster inom alla branscher. Som "insiders" erfar de skandinaviska länderna samma slags handelseffekter som diskuterats tidigare, med motsatta effekter för reducerade handelskostnader och full marknadsintegration. Produktionseffekterna kan slå åt vilket håll som helst, men under alla förhållanden uppstår signifikanta välfärdsvinster av ett deltagande i integrationen.

I Haaland och Norman (1992) och Haaland (1993) presenteras en allmän jämviktsmodell som fokuseras på

relationerna mellan EU och andra länder. Jag skall här bygga på simuleringarna som redovisas i Haaland (1993) men även diskutera andra aspekter. Modellen beskrivs i Haaland och Norman (1992) och inkluderar EU, EFTA, USA och Japan som separata regioner. Den omfattar tolv tillverkade varor och två tjänster som köps och säljs på världsmarknaden, och i alla branscher som deltar i internationell handel (utom en) antas Cournot-konkurrens för konsumtionsvaror och monopolistisk konkurrens för handeln i mellanledet. Stordriftsfördelar förekommer i alla branscher med ofullständig konkurrens, och fritt inträde och utträde förutsätts i alla simuleringar. Interaktionen mellan regioner sker genom handel med varor och tjänster, och vi använder modellen för att studera EU-integrationens effekter på "outsiders" lika väl som effekterna för EFTA-länder om de ansluter sig till EES eller som EU-medlemmar. Vår behandling av EU är mer stiliserad än den som redovisats av Gasiorek, Smith och Venables. Närmare bestämt antar vi, i stället för att modellera enskilda EU-länder, att EU består av ett antal identiskt lika länder eller subregioner, och vi studerar integrations-effekterna mellan dessa identiska länder. För handeln inom EU tar vi således inte hänsyn till komparativa fördelar utan koncentrerar oss på intraindustriell handel.³ EFTA behandlas på liknande sätt, och därför ger modellen inga resultat för enskilda EFTA-länder, bara genomsnittseffekter för regionen. Mellan skilda regioner förekommer handel baserad på komparativa fördelar liksom intraindustriell handel.

I tabell 1 på nästa sida presenteras en del nyckeltal som kan bidra till att förklara några av de resultat vi

3. I Haaland och Norman (1994) modifierar vi dessa starka antaganden något genom att dela upp EU i EU Nord och EU Syd. Där har vi också infört endogena kapitalflöden mellan de integrerade länderna.

redovisar. De sektorer med utrikeshandel som upptas i denna modell svarar inte för mer än 30–40 procent av BNP i någon av regionerna. Därför kan vi inte vänta oss särskilt starka totala effekter av förändringar i marknadsförhållandena för dessa sektorer. Därtill kommer att hemmamarknadsförsäljningen dominerar i nästan alla sektorer i alla regioner.⁴ Hemmamarknaden är mycket viktig för de flesta producenter, och om försäljningen på hemmamarknaden är viktigare för produktionen än för konsumtionen är landet en nettoimportör av de ifrågavarande varorna och vice versa. Japan är exempelvis en nettoexportör av kunskapsintensiva produkter till de andra regionerna i modellen, medan alla de andra regionerna är nettoimportörer av sådana produkter.

I tabell 2 (s. 47) sammanfattas några av simuleringsresultaten för integration i EU och i EES.⁵ Tabellen fokuserar effekterna för EU och EFTA. För EU framkommer signifikanta välfärdsvinster av integrationen. Det är också uppenbart att produktionseffekterna primärt uppkommer i kunskapsintensiva sektorer. Skälet till detta är att det är inom den sektorn som ofullstän-

4. I modellen tas ingen hänsyn till handeln med resten av världen (RAV), även om de totala handelsbalanserna med RAV är inkluderade och antas förbli oförändrade under simuleringen. För de enskilda branscherna implicerar detta att både hemmamarknadsandelen och betydelsen av försäljningen på hemmamarknaden är för hög. För EU och EFTA räknas varor från andra länder inom regionen som import.

5. EES-avtalet borde ge EFTA-länderna full delaktighet i den inre marknaden. Det finns några undantag, också för branscher i den här modellen, och jag skall återkomma till dessa i de avslutande kommentarerna, men i den analys vi gör här introducerar vi inte skillnaderna mellan EES och medlemskap. De rapporterade siffrorna är differentiella effekter från liknande fall av EU-integration, då status quo inte är ett alternativ för EFTA.

dig konkurrens är mest framträdande (se Haaland, 1993). Enligt tabell 1 är handeln också av större betydelse i kunskapsintensiva sektorer. EFTA påverkas negativt av EU-integrationen, medan det föreligger en signifikant (differentiell) välfärdsvinst i EES-fallet. Vad

Tabell 1. Det initiala produktions- och försäljningsmönstret (1985).

	<i>EU</i>	<i>EFTA</i>	<i>USA</i>	<i>Japan</i>
<i>Värdeökning i proc. av BNP:</i>				
Kapitalintensiv	11,8	11,7	9,3	10,8
Kunskapsintensiv	7,9	7,1	7,9	10,8
Arbetsintensiv	6,0	7,8	4,3	8,9
Tjänster	12,2	11,5	10,7	11,6
Ej på export	62,1	61,9	67,8	57,9
<i>Inhemsk försäljning som procent av</i>				
	<i>kons. prod.</i>	<i>kons. prod.</i>	<i>kons. prod.</i>	<i>kons. prod.</i>
Kapitalintensiv	78,1 80,3	71,7 70,6	97,5 97,6	96,2 98,3
Kunskapsintensiv	54,6 58,1	41,4 51,6	85,7 95,3	96,3 80,5
Arbetsintensiv	80,2 79,6	76,7 81,8	96,6 99,2	99,0 98,2
Tjänster	90,6 91,1	82,3 81,5	96,4 97,8	96,1 96,7

Modellens sektorer:

Kapitalintensiva: metaller och mineral, kemiska produkter, livsmedel, papper och grafiska produkter.

Kunskapsintensiva: jordbruks- och verkstadsmaskiner, kontorsmaskiner, elektriska apparater, transportutrustning.

Arbetsintensiva: metallprodukter, textilier, kläder och läder, trävaror, ej specificerade, gummi- och plastprodukter.

Tjänster: transporttjänster, finansiella tjänster.

Tabell 2. EU-integrationens effekter (procentuell förändring) och differentiella effekter av att EFTA inkluderas i integrationen (EES).

Effekt för Fall (*)	EU-integration				EES-integration			
	EU		EFTA		EU		EFTA	
	SHK	FI	SHK	FI	SHK	FI	SHK	FI
Välfärdseffekter (**)	1,30	2,09	-0,39	-0,58	0,16	0,10	2,46	3,61
<i>Produktionseffekter</i>								
Kapitalintensiva	-0,72	-0,04	4,61	3,54	0,40	0,26	-3,85	-1,66
Kunskapsintensiva	1,67	3,37	-4,31	-3,23	-0,15	-0,23	5,27	5,61
Arbetsintensiva	0,21	0,30	-0,54	-0,23	0,48	0,68	-0,26	-0,28
Tjänster	-0,05	0,34	0,12	-0,49	-0,14	-0,20	1,87	2,88
<i>Handelseffekter: Export</i>								
Kapitalintensiva	15,07	5,95	-2,31	-1,98	0,81	0,43	13,99	0,27
Kunskapsintensiva	8,89	-3,91	-6,50	-6,13	0,49	-0,66	14,95	-0,07
Arbetsintensiva	22,94	17,87	-4,41	-3,87	3,26	2,60	26,19	-0,64
Tjänster	16,56	11,22	-0,65	-4,04	1,96	0,99	28,80	25,65
<i>Handelseffekter: Import</i>								
Kapitalintensiva	14,07	5,80	0,77	-1,20	1,40	0,32	10,56	1,14
Kunskapsintensiva	6,25	-5,53	1,71	0,15	1,05	0,27	5,41	-4,96
Arbetsintensiva	25,55	20,62	0,17	-1,56	2,68	0,49	25,08	11,02
Tjänster	18,28	10,60	-1,36	-0,61	4,59	4,25	20,75	10,94
(*) SHK = sänkta handelskostnader (2,5 procent av handelsvarornas värde), FI = SHK + full marknadsintegration								
(**) procent av konsumtionen av handelsvaror								

Vad produktionsmönstret beträffar minskar den kunskapsintensiva produktionen i EFTA när EFTA är en outsider och ökar signifikant när integrationen omfattar hela EES. I det kapitalintensiva aggregatet inkluderas en sektor med fri konkurrens, och produktionseffekten i den sektorn är i realiteten bara en konsekvens av de förändrade marknadsförhållandena i andra sektorer.

Handelseffekterna följer det mönster som antydde i avsnitt 2 ovan, i den meningen att handeln ökar i SHK-fallet och minskar som en följd av FI. Exporten från EFTA minskar när integrationen omfattar endast EU, medan de differentiella effekterna av EES också uppvisar det förväntade mönstret. För EFTA framstår den fulla integrationens handelsreducerande effekter mycket tydligt. Det kan te sig överraskande att handels-effekterna tycks vara lägre för den kunskapsintensiva sektorn än för de andra. Det främsta skälet till detta är att med ofullständig konkurrens och produktdifferentiering som utmärkande drag är handelsflödena mindre känsliga för kostnadsförändringar och mer känsliga för sådana förändringar i marknadsstrukturen som innebär att dumping inte längre är möjlig. I den arbetsintensiva sektorn däremot är olika produktvarianter i stor utsträckning utbytbara och marginalerna små, och därför är de relativa kostnadsförändringarna viktiga för handelsflödena. Detta framgår mycket tydligt av tabell 3. För kunskapsintensiva sektorer implicerar förändringen i marknadsstrukturen i FI-fallet lägre priser på hemmamarknaden och en signifikant ökning av försäljningen på hemmamarknaden. För de andra branscherna är denna effekt mindre viktig.

Handelseffekterna för EFTA i EES-fallet visar att brutto- och nettoexporten av tjänster ökar signifikant, även i FI-fallet. Motsvarigheten är ökad nettoimport till EU. Om vi skulle dra några slutsatser av dessa resultat,

Tabell 3. Procentuella förändringar på hemmamarknaden.

	Integration i EU		Integration i EES	
	SHK	FI	EES-SHK	EES-FI
Effekt för EU				
Kapitalintensiv	-4,42	2,38	-4,57	2,58
Kunskapsintensiv	-2,89	21,40	-3,50	22,10
Arbetsintensiv	-7,61	-4,79	-8,27	-4,60
Tjänster	-0,34	1,73	-0,44	1,78
Effekt för EFTA				
Kapitalintensiv	-0,06	1,21	-5,46	14,25
Kunskapsintensiv	-2,68	-1,26	-5,48	30,12
Arbetsintensiv	-0,19	0,18	-5,69	7,75
Tjänster	-0,02	-0,11	-0,89	4,17

utöver de allmänna slutsatser som diskuterats tidigare, måste det vara att EFTA uppenbarligen har komparativa fördelar i tjänsteproduktion i förhållande till EU, men samtidigt klara nackdelar i arbetsintensiva sektorer.

Resultaten visar tydligt att det finns anledning att frukta förluster om EFTA inte skulle delta i integrationsprocessen på den europeiska marknaden. Det bör inte komma som någon överraskning när vi vet att uppskattningsvis 70 procent av EU:s export och import utgörs av handel mellan medlemsstaterna vad gäller modellens sektorer med ofullständig konkurrens, medan 12-14 procent utgörs av handel med EFTA. För EFTA går 65 procent av den totala (modell)-exporten till EU-länder, medan cirka 20 procent går till andra EFTA-länder.

3.3. Effekterna för Norge

I den modell som beskrivits här ovan ingår Norge som en del av EFTA. Vi har ännu inte liknande resultat för Norge som separat ekonomi. Frågan är då vilka slutsatser vi av ovanstående analys kan dra för enskilda EFTA-länder. Norge skiljer sig från övriga EFTA-länder i många avseenden. För det första exporterar Norge energi och energiintensiva produkter och är nettoimportör av nästan alla tillverkade varor; av industriaggregaten i den ovannämnda modellen är det bara i fråga om tjänster som Norge är nettoexportör. För det andra svarar branscherna i ovannämnda modell bara för cirka 25 procent av Norges BNP, och tillverkningsindustrin ensam svarar bara för uppskattningsvis 15 procent av BNP; de låga andelarna förklaras av en signifikant oljeproduktion och en stor av oljeintäkterna beroende hemmamarknadssektor. För det tredje spelar EES-länderna en stor roll, både på export- och importsidan. Slutligen är den intra-industriella andelen av den totala handeln mycket liten i jämförelse med de andra västeuropeiska länderna (se Haaland, 1990, och även CEPR, 1992).

Frågan är hur dessa olikheter påverkar marknadsintegrationens effekter. En stor nettoimport skulle kunna medföra signifikanta vinster p.g.a. av sänkta importpriser. Men med stordriftsfördelar kan emellertid ökad import och relativt obetydlig export innebära kostnadsnackdelar och bortfall av inhemska företag. Full marknadsintegration skulle normalt reducera de inhemska företagets styrka på marknaden och därmed öka hemmamarknadsförsäljningen, medan den import som grundats på dumping skulle försvinna. I Norge har de inhemska företagen inte någon särskilt stark position på hemmamarknaden, och importen kan vara baserad på komparativa fördelar snarare än dumping. För-

säljningen på hemmamarknaden är emellertid mycket viktig för norska företag i de flesta branscher, medan exporten är ganska liten. Och även om det är svårt att förutsäga hur starka effekterna skulle bli kommer FI att innebära minskad konkurrens av importvaror och därmed tillväxtmöjligheter för inhemska företag på den norska marknaden.

Preliminära experiment med en modell där Norge finns med som en separat region visar att i FI-fallet är effekterna på Norge av samma typ som för resten av EFTA, medan SHK-fallet ger ett sämre utfall för landet. Orsaken till detta är att hemmamarknaden är mycket viktig för norska företag i modellens alla branscher (utom transporttjänster), medan exporten är ganska liten, och vi vet att de positiva effekterna av FI på produktionssidan verkar på hemmamarknaden, medan den potentiella produktionsökningen i SHK-fallet är betingad av exporten.

Om vi lämnar tillverkningsindustrin därhän, hur påverkas då andra branscher? Norman (1991) betonar det faktiska förhållandet att många tjänstebranscher är mycket mera koncentrerade och mindre utsatta för internationell konkurrens än vad de typiska tillverkningsindustrierna är. Vi borde därför förvänta oss kraftigare produktions- och välfärdseffekter av internationell konkurrens och marknadsintegration i en rad servicenäringar. Ett exempel är avregleringen av skandinaviska flyglinjer (Norman och Strandenes, 1994), där de potentiella välfärdsvinsterna är mycket större än i någon av de tillverkningsindustrier som studerats. Ett annat exempel följer av de ovannämnda resultaten för EFTA; den norska sjöfarten är en signifikant del av den i modellen undersökta tjänstesektorn i EFTA, och tillväxten i tjänsteproduktionen inom EFTA är sannolikt ett uttryck för Norges komparativa fördelar i sjöfartsnäringen. För sjöfarten

kan det emellertid föreligga en skillnad mellan EES och medlemskap, då sjötransporter inte täcks helt av EES-avtalet.

Huvudparten av den norska exporten sker inom sektorer som inte väntas påverkas så starkt av den inre marknaden. Vad olja och gas beträffar är detta uppenbart. För energiintensiva produkter som metaller och skogsprodukter är det förmodligen sant att den inre marknaden som sådan inte påverkar exportmöjligheterna i någon större utsträckning. Det är emellertid ett faktum att anti-dumping-åtgärder eller hot om sådana på dessa marknader har använts som ett slags icke-tariffärt handels hinder för import till EU. Med EES-avtalet kan sådana hinder inte längre resas mot norsk export av exempelvis metaller. Vad beträffar fiskexporten kan vi också iaktta en aktiv användning av anti-dumping-åtgärder, men EES-avtalet skyddar inte Norge mot sådana åtgärder, medan medlemskap efter en övergångsperiod skulle garantera fri tillgång till de europeiska marknaderna.

4. Slutsatser

Jag har i den här uppsatsen försökt analysera de sannolika handelseffekterna av EU:s 1992 års program för länder inom respektive utanför unionens inre marknad. Den första slutsats som kan dras är att handelseffekterna inte är tydliga. Vad som händer med handelsflödena inom Europa beror dels på hur den inre marknaden slutligen kommer att fungera, dels på de exakta förhållandena i varje enskild bransch. Brutto och nettoexporten kan öka eller minska, och effekten på nettohandeln kommer att vara avhängig av ett antal specifika marknadsförhållanden. Detta implicerar också att det kommer att bli svårt att mäta den inre marknadens framgång genom att se på handelsflödena.

En intressant fråga är hur de externa handelsrelationerna kommer att påverkas. Kommer den inre marknaden att innebära en regionalisering av handeln, med mer handel mellan EU-länderna och minskad handel med andra regioner? De resultat som redovisats här ovan kan tolkas i den riktningen. I Haaland och Wooton (1993) drar vi slutsatsen att så länge vi inte ser någon ökad protektionism mellan regionerna föreligger ingen verklig fara för regionalisering som en följd av intra-regional integration. Enkla modellexperiment indikerar att även en måttligt framgångsrik Uruguay-runda kommer att vara nog för att vända de negativa effekterna av en extern handel till en växande världshandel.

Vad EFTA-länderna beträffar har vi studerat de olika effekterna av att delta i 1992 års program i stället för att stå utanför, och slutsatsen är att det finns starka skäl för att delta i marknadsintegrationen. Vi har emellertid inte skilt mellan EES och medlemskap. För de flesta branscher är distinktionen inte viktig; i själva verket har de norska medlemskapsförhandlingarna visat att skillnaderna mellan medlemskap och EES i fråga om marknadsförhållandena inte är många, om man bortser från jordbruk och fiske (och jordbruksrelaterade industrier som livsmedelsindustrin). Så länge EES fungerar enligt planerna är EFTA-länderna delaktiga av den inre marknaden, och det finns därför inga skäl att betona några skillnader när vi talar om "statiska" produktions- och handelseffekter inom tillverkningsindustri och tjänster.

Men om vi går längre än till att granska de statiska effekterna är åtminstone ett par intressanta frågor kopplade till beslut om investeringar och lokalisering. För det första: en av effekterna av en framgångsrik inre marknad är att den reella avkastningen på kapital ökar (se modellresultaten i Haaland, 1993). I ett dynamiskt

sammanhang skulle detta kunna innebära nya investeringar och därmed produktions- och välfärdseffekter utöver dem vi nämnt tidigare. För det andra: det råder också fri rörlighet för kapital inom Europa, och interaktionen mellan kapitalrörelser och produktmarknadsintegration är intressanta (se Haaland och Norman, 1994). Det är exempelvis inte uppenbart hur kapitalets rörlighet kommer att påverka investeringar och produktion i EFTA-länderna eller hur en framgångsrik marknadsintegration kommer att påverka företagens lokaliseringsbeslut.

I ett längre tidsperspektiv kan det vad sådana dynamiska effekter beträffar uppkomma en skillnad mellan EES och medlemskap i EU. Skulle EES förlora i styrka, exempelvis genom att en majoritet av EFTA-länderna blir EU-medlemmar, kan förtroendet för ett bestående EES-avtal avta, och det skulle kunna få allvarliga följder för de långsiktiga investerings- och lokaliseringsbesluten.

Referenser

- CEPR: *Is Bigger Better 1992? The Economics of EC Enlargement*. Monitoring European Integration 3, London.
- Emerson, M. (1988), *The Economics of 1992* (Oxford: Oxford University Press).
- Gasiorek, M., Smith, A. och Venables, A. (1991), "Completing the Internal Market in the EC: Factor Demands and Comparative Advantage", i Winters, L.A. och Venables, A. (red.), *European Integration: Trade and Industry* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Gasiorek, M., Smith, A. och Venables, A. (1992), "'1992': Trade and Welfare — a General Equilibrium

- Model", i Winters, L.A. (red.): *Trade Flows and Trade Policy after '1992'* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Haaland, J.I. (1990), "Assessing the Effects of EC-integration on EFTA Countries: the Position of Norway and Sweden", *Journal of Common Market Studies*, 28, s. 379-400.
- Haaland, J.I. (1993), "Welfare Effects of 1992: a General Equilibrium Assessment for EC and EFTA Countries", *EMPIRICA*, 20, s. 107-127.
- Haaland, J.I. och Norman, V. (1992), "Global Production Effects of European Integration", i Winters, L.A. (red.): *Trade Flows and Trade Policy after '1992'* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Haaland, J.I. och Norman, V. (1994), "Regional Effects of European Integration", uppsats framlagd vid CEPR/Yrjö Jahnsen-konferensen *The European Community's New Entrants: Shifting Weights in Europe*, Helsingfors, maj 1993.
- Haaland, J.I. och Wooton, I. (1992), "Market Integration, Competition and Welfare", i Winters, L.A. (red.), *Trade Flows and Trade Policy after '1992'* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Haaland, J.I. och Wooton, I. (1993), *Trade Effects of Current Trade Policy Issues*. SNF-rapport nr 46/93, april.
- Mercenier, J. och Schmitt, N. (1992), "Sunk Costs, Free-entry Equilibrium and Trade Liberalization in Applied General Equilibrium: Implications for 'Europe 1992' ", Discussion Paper nr 92-16, Simon Fraser University.
- Norman, V. (1989), "EFTA and the Internal European Market", *Economic Policy*, 9, s. 423-465.
- Norman, V. (1991), "1992 and EFTA", i Winters, L.A. och Venables, A. (red.), *European Integration: Trade and Industry* (Cambridge: Cambridge University Press).

- Norman, V. och Orvedal, L. (1990), "Stordriftsfordeler, konkurranse og markedsintegrasjon. Virkninger av EF's indre marked for enkelte norske bransjer", *SAF Rapport nr. 1/90*, Bergen.
- Norman, V. och Strandenes, S.P. (1994), "Deregulating Scandinavian Airlines; A Case Study of the Oslo-Stockholm Route", i Krugman, P. och Smith, A. (red.), *Empirical Studies of Strategic Trade Policy* (Chicago: Chicago University Press).
- Orvedal, L. (1993), "EC Integration and the Interdependency between Norway and Sweden: Three Industry Simulations", i Fagerberg, J. och Lundberg, L., *European Economic Integration: a Nordic Perspective* (Aldershot: Avebury).
- Sapir, A. (1990), "Does 1992 Come Before or After 1990? On Regional versus Multilateral Integration", i Jones, R. och Krueger, A. (red.), *The Political Economy of International Trade* (Oxford: Basil Blackwell).
- Smith, A. och Venables, A. (1988), "Completing the Internal Market in the European Community: Some Industry Simulations", *European Economic Review*, 32, s. 1501-1525.

Kommentarer till Haaland av Carsten Kowalczyk

Haalands uppsats behandlar de konsekvenser genomförandet av Europeiska unionens "inre marknads"-program och en EFTA-an slutning till inre marknaden får för produktion, handel och välfärd. I Smiths och Venables' (1988) fotspår granskar han två tillvägagångssätt för att analysera den inre marknaden: en sänkning av handels- och transportkostnader, beräknad till 2,5 procent av handelsvarornas värde, och ett fullständigt avskaffande av de interna handelshindren, vilket innebär att lagen om enhetspris gäller inom unionen. Med hänvisning till sin studie från 1993 rapporterar Haaland att sänkta handelskostnader tenderar att öka produktionen bland företag i EU och samtidigt öka välfärden, medan produktion och välfärd minskar i länder som står utanför EU, inklusive EFTA. Full marknadsintegration innebär en större ökning av produktion och välfärd i EU, hävdar Haaland, men på bekostnad av välfärden i EFTA, som reduceras kraftigt. Haaland finner slutligen att EFTA vinner cirka 2,5 procent i sänkta kostnader för varuhandeln genom att ansluta sig till EU och dra fördel av de lägre handelskostnaderna där, och cirka 3,6 procent på en anslutning till en fullt integrerad marknad.¹ Uppskattningarna härrör från en imponerande forskningsinsats som utförts av Haaland, som ständigt förfinat och vidareutvecklat den empiriska allmänna jämviktsmodellen som först presenterades i Haaland och Norman (1992).

1. I Kowalczyk (1990) har jag hävdad att ett litet lands bästa handelspolitik i en värld med ofullständig konkurrens är att under teckna en lång rad frihandelsavtal i syfte att nå de mest attraktiva villkoren för handeln.

Genom sitt medlemskap i EES har Norge redan i allt väsentligt fri tillgång till EU:s inre marknad i utbyte mot en anpassning till EU-reglerna på olika områden, bland dem antitrustlagstiftning, fusioner, offentlig upphandling och konsumentskydd.² Den hypotes Haaland förfäktar, att medlemskap i EES motsvarar ett EU-medlemskap, är därför vid första påseendet inte orimlig. Hans uppskattning av Norges fördelar av tillgången till den inre marknaden är också viktig för den aktuella debatten om ett eventuellt norskt medlemskap i EU, då det råder en viss oro för att tillgången till inre marknaden genom EFTA kunde äventyras då EU utvecklas ytterligare genom regeländringar eller en vidgning av kretsen av medlemsländer. I det förstnämnda fallet skulle EES-medlemmar inte ha något direkt inflytande i frågor som angår dem. Skulle det sistnämnda fallet förverkligas, exempelvis genom att några av de nuvarande EFTA-medlemmarna vinner medlemskap i EU, uppkommer frågan om det nu gällande EES-avtalet kan bibehållas för de återstående EFTA-länderna. I vilket fall som helst representerar Haalands siffror uppskattningar av Norges potentiella ekonomiska förluster på att inte delta i EU:s politiska process om denna skulle medföra speciellt ogynnsamma konsekvenser.³

Försök att kvantifiera vinster av internationell ekonomisk integration är erkänt känsliga för antaganden rörande marknadsstruktur, konkurrensens natur och typ av integration. (När ett frihandelsavtal mellan Kanada och USA övervägdes sträckte sig uppskattningarna av Kanadas vinst på arrangemanget från mindre

2. The European Community (1992).

3. Perroni och Whalley (1993) hävdar i en färsk rapport att de små länderna söker få till stånd integration med stora länder för att skydda sig mot handelskrig.

än 1 procent till cirka 10 procent av Kanadas nationalinkomst.) Det är värt att notera att Haalands skattningar av välfärdseffekterna för EFTA-länderna är lägre än Cecchini-rapportens (The European Community, 1988) beräkning av EU-medlemmarnas vinst på genomförandet av den inre marknaden, 4,3 till 6,4 procent. En orsak till detta är att Haaland finner att full integration kan minska handeln snarare än att öka den om företagen är hemmamarknadsberoende, vilket avspeglas i de initiala marknadsandelarna. En annan orsak är att Haalands analys förutsätter generell snarare än partiell jämvikt, vilket innebär att faktorpriserna justeras när handelshindren reduceras.

En vanligt förekommande kritik av antagandet att den inre marknaden uppfyller lagen om enhetspris är att ett sådant synsätt inte tar hänsyn till att det förekommer en omfattande prisdiskriminering inom EU, också för vissa tillverkade produkter som antas kunna handlas fritt.⁴ Med andra ord: både den initiala situationen och jämvikten som integrationen innebär är antagna, inte förklarade. I den mån integrationen blir mindre fullständig än vad som antagits kommer uppskattningarna av vinsterna att bli för höga. Jag menar å andra sidan att ett antagande i stället för en förklaring av den initiala situation, från vilken liberaliseringen sker, kan medföra en underskattning av sådana vinster. Skälet är att protektionism, vilka subtila former den än kan anta, i stor utsträckning är en följd av påtryckningar från inhemska intressegrupper. Trefler (1993) finner att USA:s protektionism kan förklaras som endogena politiska responser på ett utländskt tryck på USA-marknaden. Än mer dramatiskt är att han finner att sådana endogena åtgärder drar med sig en tiofaldig värde-

4. Se exempelvis Baldwin (1992).

ökning av den import som utestängts från USA, jämfört med skattningar som utgår från exogen protektionism. Det skulle vara intressant att undersöka om protektionismen i EU och EFTA på liknande sätt kan befinnas vara endogen. Ett jakande svar på den frågan skulle påkalla en uppräknig av vinsterna av EES-avtalet och av ett fullständigt genomförande av den inre marknaden.

Även om Haalands beräkningar utgår från att integration tenderar att omlokalisera produktionsfaktorer mellan skilda sektorer, antar han också att produktionsfaktorerna inte är internationellt rörliga, inte ens mellan EFTA och EU. Detta är givetvis oförenligt med EES-avtalet, som innebär fri rörlighet för arbetskraft och kapital, förutom fri handel med varor och tjänster. Det är kanske inte orimligt att ignorera arbetskraftens rörlighet i Norges fall, eftersom den varit liten under senare år. Men att bortse från kapitalets internationella rörlighet ter sig mindre naturligt. Norges vinster på landets avsevärda energiproduktion, som under senare år bidragit till att skapa ett plus i betalningsbalansen på cirka 4 procent av BNP, var beroende av att man hade tillgång till utländska kapitalmarknader. Samtidigt är livskraften i den norska tillverkningsindustrin, som är utsatt för kostnadspress från energisektorn, beroende av en snabb produktivitetsökning. En sådan är i sin tur beroende av sektorns förmåga att attrahera modern teknologi, som ofta innefattas i utländskt kapital. Detta kan kanske också kasta ljus över den speciella betydelse man i Norge tillmäter en svensk anslutning till EU, eftersom den svenska tillverkningsindustrin inkluderar flera multinationella företag som bedriver verksamhet också i Norge.

Haaland delar upp världen i fem regioner — EU, EFTA, USA, Japan och resten av världen — och antar att EU består av sex identiskt lika länder och EFTA av fem.

Hans uppskattningar av de effekter EU:s inre marknad och en anslutning till EES utövar på EFTA gäller för Norge om landet befinner sig nära EFTA:s genomsnitt. Med en energiproduktion som svarar för cirka 15 procent av landets BNP 1991 (och för nära 50 procent av exportintäkterna samma år) och med 5 procent av världens handelsflotta, som bidrar med nära 4 procent av Norges BNP, skiljer sig emellertid den norska ekonomins struktur avsevärt från Sveriges, Schweiz' och Österrikes. För en fullständig analys av Norges tänkbara anslutning till EU är det också av betydelse att ett medlemskap kommer att inkludera jordbruk och fiske — två sektorer som utelämnats ur EES-avtalet och ur Haalands beräkningar. Sammantaget svarade dessa näringsgrenar för mindre än 3 procent av BNP år 1991, men för omkring 6 procent av sysselsättningen. En del av denna sysselsättning sker i avlägsna områden som är kvalificerade för stöd från EU:s regionala fonder. De nuvarande jordbrukssubventionerna i Norge utgör nära 50 procent av producentpriserna, vilket antyder att Norge vinner på en anslutning till EU:s gemensamma jordbrukspolitik och att dess nettobidrag till EU blir mindre än det förutbestämda, 1 procent av mervärdesskatten.

Referenser

- Baldwin, R. (1992), "Discussion", i Winters, L.A. (red.) *Trade Flows and Trade Policy after 1992* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Haaland, J.I. (1993), "Welfare Effects of 1992: A General Equilibrium Assessment for EC and EFTA Countries", *Empirica* 20, s. 107-127.
- Haaland, J.I. och Norman, V. (1992), "Global Production Effects of European Integration", i Winters

- L.A. (red.) *Trade Flows and Trade Policy after 1992* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Kowalczyk, C. (1990), "Welfare and Customs Unions", NBER Working Paper nr 3476.
- Perroni, C. och Whalley, J. (1994), "The New Regionalism: Trade Liberalization or Insurance?" NBER Working Paper nr 4626.
- Smith, A. och Venables, A. (1988), "Completing the Internal Market in the European Community: Some Industry Simulations", *European Economic Review* 32, s. 1501-1525.
- The Economist Intelligence Unit (1993), "Norway".
- The European Community (1988), "The Economics of 1992", *European Economy* nr 35 (Bryssel: The EC Commission).
- The European Community (1992): *Agreement on the European Economic Area* (Bryssel: The EC Council Secretariat).
- Trefler, D. (1993), "Trade Liberalization and the Theory of Endogenous Protection: An Econometric Study of U.S. Import Policy", *Journal of Political Economy* 101, s. 138-160.

Finland: EU-anslutningens ekonomi och politik

Kari Alho och Mika Widgrén

1. Inledning

Det traditionella målet för EFTA-ländernas integrationspolitik har varit att undvika hotet om en avlänkning av handeln, speciellt med avseende på deras export till EG. Av den anledningen har EFTA-länderna velat åstadkomma ett "ekonomiskt medlemskap" i EG med avseende på handeln med industriprodukter. I början av 1970-talet ledde dessa ansträngningar fram till ett frihandelsavtal med Gemenskapen och nu, från början av 1994, till delaktighet av EU:s inre marknad genom European Economic Space (EES). Samtidigt har emellertid EFTA-länderna nogsamt undvikit politiska övernationella bindningar till EG/EU. Genom en förpliktelse att respektera de lagar som gäller för EU:s inre marknad har EES emellertid försvagat grunden för en nationell, suverän politik och medfört vad som kan kallas ett "underskott i inflytande" för EFTA-länderna i beslut som berör också deras egna angelägenheter. Internt är den nordiska sociala och ekonomiska modellen grundad på att beslut fattas i samstämmighet, med starka korporativistiska strukturer mellan regeringen och arbetsgivarnas, arbetstagarnas, jordbrukarnas och skogsägarnas centrala intresseorganisationer — en struktur präglad av balanserade intressen och en "hela

ekonomin omfattande vinstdelningsjämvikt'' (Alho, 1993). Av den anledningen är det svårt att acceptera sådana negativa förändringar som är relaterade till ett öppnande av jordbrukssektorn gentemot EU utan någon kompensation, detta trots att de etablerade positionerna har skapats endast genom artificiellt höga importhinder.

Alla undersökningar som gjorts i de olika EFTA-länderna visar att ett medlemskap i EU är överlägset alternativet att stå utanför med ett EES-avtal när den långsiktiga realinkomsten används som indikator på social välfärd.¹ De stora områden där förändringarna kan bli kännbara är jordbruket, dvs. deltagande i CAP (Common Agricultural Policy), deltagande i EMU, omstrukturering av resten av den skyddade sektorn, exempelvis den offentliga och privata tjänstesektorn, genom intensifierad rörlighet för kapital och skattekonkurrens, och de statsfinansiella flödena mellan de nya medlemsstaterna och EU. Det finns ett antal andra sektorer som är viktiga vid ett medlemskap, men som inte påverkar helhetsbilden i nämnvärd utsträckning. Utrikeshandeln är en av dem, men då handelshindren mellan EFTA-länderna och EU redan i praktiken har rivits kommer effekterna av förändringar i handelsrestriktionerna med EU och med tredje land inte att få någon större betydelse i förhållande till de totala effekterna.

Utanför EU existerar hotet om marginalisering för EFTA-länderna. De skulle kanske inte dra till sig särskilt stora investeringar från utländska eller inhemska företag. Vad samhällets och ekonomins interna utveckling

1. För Finland, se Alho-Kotilainen-Widgrén (1992) och VATT (1992); för Sverige, se Utrikesdepartementet (1993); för Norge, se SSUE (1992); för Österrike, se Breuss (1991); för Danmark (rörande möjligheten att lämna EU), se Finansministeriet (1993). För alla EFTA-länderna, se CEPR (1992).

beträffar är två huvudlinjer tänkbara: att EFTA-länderna återgår till den gamla modellen med centraliserade vinstdelningsarrangemang, eller att de inför mer konkurrenspräglade strukturer än de strukturer som existerar i EU och avvecklar alla hinder i utrikes-handeln, även på jordbrukets område. Den förstnämnda strategin är sannolikt vad som skulle ske i verkligheten, den sistnämnda är mest av teoretiskt intresse. De nordiska länderna skulle således genom att stå utanför EU förlora en del av de fördelar som är förbundna med medlemskapets mer konkurrenspräglade strukturer.

Syftet med denna uppsats är att behandla två frågor mer detaljerat. För det första skall jordbrukets anpassning diskuteras. Detta är den ekonomiskt svåraste omställningen för de mest protektionistiska EFTA-länderna vid en anslutning till EU. För det andra skall också den politiskt svåraste frågan vid skilda integrationsalternativ, nämligen nationell suveränitet, oberoende och inflytande, analyseras i detalj.

2. Jordbrukets anpassning och välfärdsvinster

EU:s jordbrukspolitik anses av många iakttagare vara ett misslyckande. Det är starkt subventionerat, skyddat och byråkratiserat. Av de nordiska länderna har emellertid Finland och Norge ännu högre skydd och en klart lägre produktivitet inom jordbruket än i EU. Därför kan dessa två länder tjäna på att jordbruket öppnas på EU-nivå. Detta kommer sannolikt att avspeglas på skilda sätt i EFTA-länderna. I Finland är det sannolikt att producenterna förlorar i ett första skede, medan de i Sverige kommer att vinna på åtgärden (se Rabinowicz, 1993).

Vi bör se jordbruket med hela ekonomin som utgångspunkt och med både partiell och generell jämvikt som förutsättning. Utöver de partiella effekterna kan förändringar ske som följd av den nuvarande ineffektiva relationen mellan jordbruket och ekonomin i övrigt, i varje fall i Finland. Detta tar sig uttryck i att jordbrukets produktivitet är betydligt lägre än genomsnittet inom andra sektorer i ekonomin och bara en bråkdel av jordbrukets produktivitet i EU. Det beror både på sämre klimat och en ineffektiv produktionsstruktur, med jordbruksenheter som är små i jämförelse med jordbruken i EU. Om Finland ansluter sig till EU kommer producentpriserna att falla med i genomsnitt en tredjedel eller 40 procent. Förutom en allmän reduktion kommer detta att innebära en förändring i den interna relativa prisstrukturen, då EU:s relativpriser är högre för animalieprodukter i relation till spannmål än de priser som nu är förhärskande i Finland. I den förstnämnda subsektorn är anpassningstrycket lägre än i den sistnämnda. De divergerande interna förändrings- och anpassningsproblemen skall emellertid förbigås i det följande.

Jordbrukarnas inkomst före skatt bestäms av värdet av bruttoproduktionen minus kostnaderna för mellanhänder plus direkt inkomststöd. I det nuvarande finländska skattesystemet, utanför EU, är jordbruket undantaget från mervärdeskatt, och därför är den i kostnaderna för insatsvaror ingående skatten inte avdragsgill för jordbrukarna. En del av kostnaderna för exporten av överskottsproduktionen betalas för närvarande av jordbrukarna själva. Vid en anslutning till EU:s gemensamma jordbrukspolitik (CAP) skulle de indirekta skatter som ingår i insatsvaror bli avdragsgilla, och skyldigheten att finansiera exporten av överskottsproduktionen bortfaller vid ett inträde i EU. En

del av inkomststödet kommer således nu från EU-budgeten.

Låt $Q = F(K, L, I)$ vara produktionsfunktionen för den aggregerade produktionsvolymen med användande av den nuvarande kapitalinsatsen K , arbetsinsatsen L , båda fördelade som i dag över mängden existerande jordbrukslägenheter, och den intermediära insatsen I . Relationen mellan produktionsoptima inom och utom EU (i formeln betecknade som 1 respektive 0) bestäms av differentialrelationen

$$(1) \quad \frac{Q_I'(1)}{Q_I'(0)} = \frac{P_A^0 P_I^1}{P_I^1 P_I^0} \frac{1}{1+t^0},$$

där den första termen på högra sidan är relationen mellan jordbrukets genomsnittliga producentpriser utanför unionen i relation till motsvarande priser inom unionen, och där den andra termen är kostnadsreaktionen och den sista representerar förändringen i indirekt beskattning. Den första faktorn inkluderar två motsatta effekter, sänkningen av producentpriserna och, då det inte föreligger några inhemska kostnader för produktionsöverskottet i EU-situationen, en förbättring av bytesförhållandet. Sammantaget är det > 1 och i storleksordningen 1,3, då producentpriserna kommer att sjunka med 40 procent. Den andra faktorn är < 1 därför att också kostnaderna för intermediära insatser i jordbruket kommer att minska med ett belopp som inte är lätt att uppskatta kvantitativt men som sannolikt ökar med tiden, och den tredje faktorn är klart < 1 . Vi kan därför inte *a priori* säga bestämt om produktionen kommer att skäras ner märkbart eller ej. Ett vanligt antagande i de finländska studierna är att en övergång till CAP skulle innebära att den finländska jordbruksproduktionen skäras ner med en tredjedel. Den diskussion som förts här ovan implicerar emellertid att denna

uppskattning tycks vara överdriven. Minskningen i produktionsvolymen kan vara klart mindre än så, eller i storleksordningen 10 procent. Hur som helst planeras de nationella subventionerna kanaliseras så att jordbrukarens inkomst i stort sett kommer att bibehållas på den nivå som förelåg före ett inträde i EU.

Driftsöverskottet skall täcka jordbrukets kapital- och lönekostnader. Låt oss anta att arbetsinsatsen är fixerad för varje jordbruk. Med konstant eller ökande avkastning på investerat kapital och intermediära insatser kommer den undre gränsen för lönsam jordbruksstorlek att höjas som följd av lägre jordbrukspriser. Om det med outnyttjad ökande kapitalavkastning för de större jordbruksenheterna också sker en omvandling mot större enheter kan jordbruksproduktionen faktiskt komma att öka (Alho, 1993).

Inom livsmedelsindustrin (i följande formel betecknad F) är de indirekta nettoskatterna för närvarande i Finland utanför EU manipulerade med ett nationellt system som tillåter mer än full avdragsrätt (med en koefficient $d > 1$) för insatsvaror som inköpts från jordbruket. Om vi för enkelhets skull antar en linjär teknologi mellan dessa och de inom industrin producerade varorna kan vi få fram följande relation mellan konsumentpriserna på livsmedel inom och utom EU:

$$(2) \quad \frac{P_F^1}{P_F^0} = \frac{1+t^1}{1+t^0} \frac{P_A^1}{P_A^0} \frac{1-t^0}{1-d}$$

Här är den första faktorn på högra sidan relationen mellan den indirekta skatten inom och utom EU, varvid t är den indirekta skattesatsen, den andra faktorn är relationen mellan jordbrukspriserna och den tredje är det gamla skattesystemets egenskap att reducera livsmedelspriserna. Det har avtalats att t^1 till en början

kommer att vara 17 procent för att 1998 ha reducerats till 12 procent; t^0 är 22 procent. Den sista faktorn och den första faktorn tar i stort sett ut varandra i det första skedet efter en anslutning till EU. Sant är att ekvation (2) ger en överdriven syn på möjligheterna att sänka konsumentpriserna då den tar hänsyn endast till råvarupriserna och att den bör viktas med hänsyn till deras kostnadsandel i livsmedlen. Men som påpekats av Rabinowicz (1993) och experterna på detta område kan också de andra kostnadselementen i livsmedelsindustrin komma att pressas ner under ett EU-medlemskap. Det antas vanligtvis att konsumentpriserna på livsmedel till en början kommer att sjunka med 10–15 procent. Reaktionen kan emellertid också bli större om de andra kostnadselementen i livsmedelsindustrin och detaljhandeln också rationaliseras.

Låt oss sedan analysera välfärdseffekterna av jordbrukets anpassning till EU. Det nuvarande produktionsvärdet är cirka 12 Mrd FM (2,2 Mrd USD), 2,5 procent av BNP, bruttoproduktionens värde cirka 22 Mrd FM. Det produceras cirka 20 procent mer än den inhemska konsumtionen. De partiella effekterna utgörs av en sänkning av producentöverskottet, en höjning av konsumentöverskottet, förändringar i den finländska budgetbalansen och i budgetströmmarna mellan Finland och EU. Då det förefaller vara en nationell målsättning att jordbrukarna skall kompenseras fullt ut för sina inkomstförluster kommer största delen av de partiella vinsterna att bero på sänkningen av livsmedelspriserna och förändringarna i budgetbalansen. Efter ett inledande skede med ökat statligt stöd till jordbruket kommer staten att ha fördel av detta genom sänkta inkomstöverföringar, då också kostnader för jordbruksinsatser kommer att sjunka.

Konsumenterna skulle dra fördel av sänkta priser. Det

skulle uppskattningsvis kunna röra sig om 6-7 Mrd FM, då livsmedelskostnaderna kan uppskattas till cirka 43 Mrd FM och då priselasticiteten för livsmedel normalt anses vara ganska liten. Staten kommer att tjäna på detta, då den också finansierat en del av det överskott som sålts på export och den bördan kommer att bäras av EU. Denna förbättring av bytesförhållandet skulle förbytas i en försämring om den inhemska produktionen skulle sjunka till så låg nivå att nettoexporten vänds i nettoimport, detta därför att import från EU helt klart skulle kosta mer än import från världsmarknaden. Skulle detta inträffa torde det dock röra sig om belopp av relativt liten storleksordning, kanske några hundra miljoner FM årligen. Den totala vinsten för skattebetalarna är den lilla reduktionen av de nödvändiga direkta inkomstöverföringarna till jordbrukarna och överföringen av det exporterade överskottet till EU. Den totala välfärdsvinsten om 6-7 Mrd FM årligen kan också i stor utsträckning betraktas som summan av det direkta inkomststödet genom CAP-reformen och LFA-stödet jämte reduceringen av kostnaderna för export av överskottsproduktionen. Om den inhemska produktionsvolymen minskar mer än prognoserna visar kommer beräkningarna att förändras så att i runda tal 1 Mrd FM i producentinkomster går förlorad för varje tiotal procent som produktionsvolymen minskar. Detta skall då ställas i kontrast till de möjligheter att förbättra resursallokeringen i hela ekonomin, vilka sannolikt inte föreligger i nuvarande situation.

Potentialen för en omfördelning av resurserna avspeglas i det faktum att det finländska jordbrukets produktivitet är bara en tredjedel av produktiviteten i de mest effektiva producentländerna i EU, Danmark och Nederländerna, oavsett de stora kapitalinvesteringarna i finländskt jordbruk under 1980-talet. Jordbrukets pro-

duktivitet är också klart lägre än inom andra sektorer av den finländska ekonomin. Vi kan därför förvänta oss avsevärda långsiktiga välfärdsvinster om resurser kan överföras till och utnyttjas effektivt på andra håll inom ekonomin. Om jordbrukets produktionsvolym minskar mer än som skisserats här ovan uppkommer starkare incitament för att de resurser som nu tas i anspråk av jordbruket sätts in på andra sektorer. På grund av de nämnda produktivitetsskillnaderna i jämförelse med andra EU-länder blir vinsten för ekonomin större ju starkare pressen blir att rationalisera jordbrukets produktionsmönster. Om jordbruket skall stödjas med inkomstransfereringar kommer de minskade producentinkomsterna inte att medföra en nedläggning av olönsamma jordbruk eller sammanläggningar till större enheter. Permanenta subventioner bör därför användas med försiktighet.

3. Den politiska dimensionen

EES är en ekonomisk sfär som innefattar två distinkta enheter, nämligen EFTA och EU. Problem uppkommer på grund av att de båda organisationerna i många avseenden är asymmetriska. För EFTA-länderna är EES något mer än ett frihandelsområde, men för EU är det ett internationellt avtal och som sådant någonting mindre än det EU uppnått. Det är därför svårt att integrera de båda organisationerna på ett sätt som kan fungera tillfredsställande. EES-avtalet ger EFTA-länderna rätt att utnyttja den inre marknadens ekonomiska fördelar. Priset för detta är politiskt, för det första därför att EES-avtalet i sig har harmoniserat de enskilda ländernas lagstiftning, för det andra därför att beslutsfattandet i EES bygger på EU:s grund.

EES-avtalet ger inte EFTA-länderna rätt att initiera

lagförslag och de är inte heller representerade i EU-kommissionen, vilket de skulle vara som medlemmar. EU fattar beslut om förslag i ministerrådet, och det sker med kvalificerad majoritet, medan EFTA tar ställning genom beslut som fattas enhälligt. Varje EFTA-land har på det sättet möjlighet att inlägga veto mot ett EES-beslut. Det innebär emellertid inte att ministerrådet skulle vara förhindrat att fatta beslut. Det enda som sker är att dess status förvandlas från ett EES-beslut till ett EU-beslut. EES-avtalet tillåter inte beslut som står i strid med EU-lagarna, och EFTA-länderna kan därför inte genom att hoppa av välja mellan en ny EES-lagstiftning och status quo utan snarare mellan de nya EES-normerna och det modifierade avtal som tar hänsyn till förändringarna i EU-lagstiftningen. Vad beslutsfattandet i EU beträffar har det ofta hävdats att små länder som Finland, Sverige och Norge inte kan påverka EU:s beslut. Här visar det sig emellertid att EES-avtalet kan vara problematiskt i detta avseende.

EES-avtalet täcker inte alla områden av EU:s kompetens. Den stora skillnaden mellan EES och EU i det avseendet är att det förstnämnda inte omfattar vare sig unionens handelspolitik gentemot länder som står utanför eller den gemensamma jordbrukspolitiken. På dessa områden har unionen en stark kompetens, och EU-besluten påverkar inte direkt EFTA-ländernas handelsfrihet. I synnerhet unionens handelspolitik mot utanförstående länder kan emellertid få indirekta konsekvenser för EFTA-länderna som EES-medlemmar.

I den offentliga debatten i Finland är rädslan att förlora nationell suveränitet ett av de viktigare inslagen. En närmare granskning av suveränitetsbegreppet visar emellertid att Finland som EU-medlem kommer att förlora bara en typ av suveränitet medan EU-medlemskapet i andra avseenden stärker dess ställning. Låt oss

skilja mellan följande tre innebörder av begreppet suveränitet, som i Lord (1992): 1) formell juridisk rätt att fatta ett avgörande beslut, 2) ostördhet och separation av det nationella beslutsfattandet från påverkan utifrån, och 3) makt, inflytande och förmåga att åstadkomma resultat och alla de andra faktorer som bidrar till att staten eller samhället i praktiken kontrollerar sitt eget öde. Wallace (1986) skiljer mellan suveränitets- och autonomikoncepten. Med hans terminologi handlar suveränitet om en nations förmåga att handla efter eget gottfinnande och utan föreskrifter från annan nation, medan autonomi handlar om en nations förmåga att uppnå sina mål genom ensidig aktion. Autonomi är intimt relaterad till ömsesidigt beroende, och de båda begreppen kan tolkas som två alternativa medel att uppnå nationella mål. I det avseendet har den tredje av de ovan citerade innebörderna att göra med en växelverkan mellan autonomi och ömsesidigt beroende.

Vid en jämförelse mellan EES-avtalet och EU-medlemskapet kan det hävdas att ett land genom att bli medlem i EU förlorar suveränitet i betydelsen formell rätt att fatta bindande beslut och även i betydelsen ostördhet på vissa av EU-samarbetets områden. Medan EES-avtalet i många avseenden förpliktigar EFTA-länderna att respektera EU-beslut är förlusten av ostördhet inte signifikant. Möjligheten att bevara den formella rätten att fatta avgörande beslut är beroende av avhoppsstrategins roll och av EU:s kompetenser som inte omfattas av EES-avtalet, närmare bestämt den gemensamma jordbrukspolitiken och den gemensamma utrikeshandelspolitiken. Att använda sig av möjligheten att hoppa av är mycket problematiskt, då det för ett land medför specifika arrangemang eller leder till en urholkning av avtalets övergripande funktion.

Vad beträffar den tredje aspekten av suveränitets-

begreppets innebörd måste vi se närmare på Finlands roll i EU:s beslutsfattande. I ministerrådet, som är unionens beslutande organ, är beslutsfattandet baserat på medlemsstaternas röstvikt. Fördelningen av rösterna är sådan att Tyskland, Italien, Frankrike och Storbritannien har 10 röster vardera; Spanien har 8 röster; Nederländerna, Grekland, Portugal och Belgien har 5 röster vardera; Danmark och Irland har 3 röster vardera, och Luxemburg har 2 röster. De flesta frågor avgörs med kvalificerad majoritet, som kräver 54 av de 76 rösterna. Bland ansökarländerna får Österrike och Sverige 4 röster och Finland och Norge 3 röster vardera i ministerrådet. Det totala antalet röster ökar således till 90 och den kvalificerade majoriteten till 64 när unionen utvidgas.

För att besvara frågan om nationellt inflytande i EU måste vi skilja mellan två olika begrepp, nämligen framgång och beslutförhet. Vad de gemensamma besluten beträffar kan ett land sägas vara framgångsrikt så snart ett beslut överensstämmer med dess uppfattning. En del av framgången är emellertid beroende av tur. Ibland överensstämmer de gemensamt fattade besluten med en enskild aktörs uppfattning trots att han inte alls deltar i beslutsfattandet. Så snart ett medlemsland har framgång men inte tur utövar det makt i denna abstrakta mening. Tur och beslutförhet är således två alternativa medel att få till stånd det resultat en röstande önskar (se Barry, 1980), eller som formel: $framgång = tur + beslutförhet$. I den utsträckning EES-frågor överlappar EU-frågor reduceras denna formel för varje enskilt EFTA-land till $framgång_{EES} = tur_{EU}(1-d)$, där $(1-d)$ är den "diskonteringsfaktor" som illustrerar att EFTA-länderna enligt EES-avtalet saknar kontroll över dagordningen. I de frågor som inte är relaterade till EU reduceras $framgång_{EES}$ till 1.

För att undersöka var ett land kan utöva makt i EU får man se på de röster där landets inflytande är avgörande i den meningen att dess röster kan förvandla en förlo-
rande koalition till en segrande majoritet. Denna makt är intimt förbunden med beslutförhet, då den kräver att landet deltar i beslutsfattandet. Låt oss nu ytterli-
gare utveckla den ovannämnda definitionen av fram-
gång i händelse av medlemskap i EU genom att anta att
varje voteringsresultat inträffar med samma sannolik-
het. Det kan då påvisas att följande formel gäller (se
Straffin, David och Brams, 1982):

$$(3) \text{ framgång}_{\text{EU}} = \frac{1}{2} + \frac{1}{2} b$$

där b är sannolikheten för att ett lands röster är avgö-
rande för utgången (för en mer detaljerad analys, se
Widgrén, 1994b). Eftersom antagandet om lika stor san-
nolikhet för båda alternativen gör att sannolikheten för
tur är 0,5 ger ekvationen (3) ett explicit uttryck för
framgång i EU. Med hjälp av ekvation (3) kan skillnaden
mellan framgång i EU och i EES anges på följande sätt:

$$\begin{aligned} (4) \text{ framgång}_{\text{EU}} - \text{framgång}_{\text{EES}} &= (\frac{1}{2} + \frac{1}{2} b) - (a + (1 - a)(1 - d) / 2) \\ &= \frac{1}{2} b - \frac{1}{2} (a - d + ad) \end{aligned}$$

där a är en överlappande faktor i EES-avtalet och EU:s
kompetens som betecknar en total överlappning vid
värdet noll. Det är lätt att inse att skillnaden i besluts-
förmågan, den första termen i (4), är positiv därför att
EES-avtalet inte ger EFTA-länderna rösträtt. Tureffek-
ten, den andra termen i (4), kan göra differensen nega-
tiv, då unionen är kompetent också på de områden som
inte omfattas av EES-avtalet. I det fallet har ett land
större anteciperad tur utanför unionen än makt inom

unionen. Då det är sannolikt att både a och d är små konvergerar termen mot noll, och den avgörande faktorn är relationen mellan EFTA-ländernas preferenser rörande möjligheterna att påverka dagordningen och den andel av EU-kompetensen som inte omfattas av EES-avtalet.

Det är intressant att se att en rörelse mot knappare majoriteter ökar skillnaden mellan EES-avtal och medlemskap i unionen i termer av framgång. För det första: en regel som medger beslut med enkel majoritet ökar direkt b -index (se Widgrén, 1994a). Och för det andra: det kan hävdas att en knappare majoritet också skulle kunna göra inflytandet över dagordningen mer önskvärt. Rent intuitivt står det klart att effektivt beslutsfattande i unionen påskyndar utvecklingen och därmed gör saker och ting svårare på de områden som inte omfattas av EES-avtalet men är intimt relaterade till det.

4. Avslutande anmärkningar

EU-medlemskap kommer inte att innebära någon stor förändring i EFTA-länderna i förhållande till den nuvarande situationen med ekonomiskt medlemskap i EU. I sin politik och sina preferenser delar EU-länderna samma värderingar som EFTA-länderna. Storleksordningen av denna förändring bör därför bli begränsad, då de nordiska länderna genom EES-avtalet är väl förberedda för medlemskap, med undantag för jordbruket. Den största politiska tveksamheten inför medlemskap i EU härrör från det förhållandet att man föreställer sig att suveräniteten är hotad. Denna fruktan är kanske större i de nordiska länderna än på andra håll på grund av deras betydande tillit till social consensus och kollektivt beslutsfattande. Vi har emellertid visat att de nordiska länderna tvärtom återerövrar något av det inflytande de förlorat med EES-avtalet.

Referenser

- Alho, K. (1993), "An Assessment of the Economic Consequences of EC Enlargement: The Case of Finland", ETLA Discussion Papers nr 453.
- Alho, K. och Widgrén, M. (1994), "Suomen EU-valinta" (Finland's EU Choice, på finska med engelsk sammanfattning), *ETLA series B*, 94.
- Alho, K., Kotilainen, M. och Widgrén, M. (1992), "Suomi Euroopan yhteisössä – arvio taloudellisista vaikutuksista" (Finland in the European Community – An Assessment of the Economic Consequences), *ETLA series B*, 81.
- Baldwin, R. (1993), "A Domino Theory of Regionalism", CEPR Discussion Papers nr 857.
- Barry, B. (1980), "Is it Better to Be Powerful or Lucky Part I and II", *Political Studies*, 28, s. 183-194, 338-352.
- Breuss, F. (1991), "Österreich im Europäischen Wirtschaftsraum WIFO", *Monatsberichte*, 5 (91).
- CEPR (1992), "Is Bigger Better? The Economics of EC Enlargement", *Monitoring European Integration* 3, A CEPR Annual Report.
- Lord, C. (1992), "Sovereign or Confused? The Great Debate about British Entry to the European Community 20 Years On", *Journal of Common Market Studies*, 30 (4), s. 419-436.
- Rabinowicz, E. (1993), "Konsekvenser av EG-medlemskapet för jordbruket och livsmedelssektorn", *Bilaga 3 till EG-konsekvensutredningen*.
- Sinn, H.W. (1993), "How Much Europe? Subsidiarity, Centralization and Fiscal Competition", CEPR Discussion Papers nr 834.
- Slout, T. och Verschuren, P. (1990), "Decision Making Speed in European Union", *Journal of Common Market Studies*, 29 (1), s. 75-85.

- Straffin, P., Davis, M.D. och Brams, S. (1982), "Power and Satisfaction in an Ideologically Divided Voting Body", i Holler, M.J. (red.), *Power Voting and Voting Power*, (Würzburg-Wien: Physica-Verlag).
- Straffin, P. (1988), "The Shapley-Shubik and Banzhaf power indices as probabilities", i Roth, A.E. (red.), *The Shapley value. Essays in Honor of Lloyd S. Shapley* (Cambridge: Cambridge University Press).
- SSUE (1992): *Norge ved et veivalg — virkningene av ulike former for tilknytning til det Europeiske Felleskap* (Oslo: Statssekretarurvalget for Europautredningen).
- Utrikesdepartementet (1993): *Ekonomiska konsekvenser av ett svenskt medlemskap i EG/EU*, Stockholm.
- Wallace, W. (1990), "What Price Independence? Sovereignty and Interdependence in British Policies", *International Affairs*, 62 (3).
- VATT (1992): *Suomi Euroopan yhteisön jäsenenä (Finland into the EC)*, Government Institute for Economic Research, Publications nr 5.
- Widgrén, M. (1993a), "A Game Theoretic Analysis of the Nordic Coalition's Role in the Decision Making of the EC Council of Ministers", i Fagerberg, J. och Lundberg, L. (red.) *European Economic Integration: A Nordic Perspective* (Aldershot: Avebury).
- Widgrén, M. (1993b), "Voting Power and Decision Making Control in the Council of Ministers before and after the Enlargement of the EC", ETLA Discussion Papers, nr 457; i Baldwin, R., Haaparanta, P. och Kiander, J. (red.), *Expanding European Regionalism: The EU's New Members* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Widgrén, M. (1994a), "Voting Rule Reforms in the EU Council — Needs, Means and Consequences", ETLA Discussion Papers, nr 483.
- Widgrén, M. (1994b), "Voting Power in the EC and the Consequences of Two Different Enlargements", *European Economic Review*, Vol. 38, no. 5, s. 1153-1170.

Kommentarer till Alho och Widgrén av Robert E. Baldwin

Författarna drar slutsatsen att det ligger i Finlands ekonomiska och politiska intresse att ansluta sig till den europeiska unionen (EU). De grundar sina ekonomiska slutsatser på sina uppskattningar av de långsiktiga effekterna på realinkomsten av en anslutning till EU respektive ett beslut att stanna utanför på EES-avtalets grund. Deras politiska slutsatser är grundade på en analys av suveränitetsfrågan under de båda arrangemangen, och de hävdar att Finland och de andra nordiska länderna kommer att återvinna en del av det politiska inflytande som gått förlorat i EES. Jag skall kommentera deras diskussion i båda dessa ämnen.

På det ekonomiska området koncentrerar sig Alho och Widgrén på jordbruket, som de betraktar som den sektor som kommer att ställas inför de största anpassningsproblemen. Vi känner naturligtvis alla till ineffektiviteten i EU:s gemensamma jordbrukspolitik (CAP), men författarna gör gällande att Finlands jordbrukspolitik är ännu mer ineffektiv. Produktiviteten är lägre än inom EU och protektionsnivåerna högre, varför de genomsnittliga jordbrukspriserna i EU ligger 30-40 procent lägre än i Finland. En anslutning till EU och därmed till CAP innebär därför en sänkning av producentpriserna i Finland. Detta kommer i sin tur att medföra en minskning av produktionsvolymen. Författarna hävdar emellertid att en volymminskning på upp till 10 procent är mer realistisk än den siffra, 33 procent, som vanligen anges. De menar att kostnadsreduktionen för intermediära insatser och en övergång till större jordbruksenheter kommer att hålla nedgången under den nivå som vanligen anges. De tror också att statliga subsidier kommer att användas för att jordbrukets inkomstnivåer

skall bibehållas på den nivå som gäller före ett inträde i EU. Den produktionsminskning som inträffar kommer emellertid att möjliggöra en överföring av produktionsfaktorer från den ineffektiva jordbrukssektorn till mer produktiva sektorer och därmed resultera i en ökning av landets reella välfärd.

I en tidigare uppsats har Alho och Widgrén tillsammans med en tredje författare mer detaljerat diskuterat de ekonomiska skälen för och emot en anslutning till EU. En del av dessa skäl har uteslutits här. Vilka implikationer har exempelvis en anslutning till EU för finländska investeringar i utlandet? Man hör för närvarande mycket talas om problemet att inhemska investerare hellre investerar i EU än i de nordiska länderna. Kommer detta problem att bli än allvarligare när dessa länder ansluter sig till EU? Kommer exempelvis ägarna till arbetsintensiva produktionsverksamheter att flytta ut sin tillverkning till den sydeuropeiska delen av EU med dess billigare arbetskraft? Den frågan var av stor betydelse i debatten om NAFTA, och jag anser att den bör tas upp i debatten kring en eventuell EU-anslutning. Det skulle också vara till god hjälp att ta fram en del information om de handelseffekter som följer av det relativt fria flöde av varor som redan äger rum mellan EU och EFTA. Har det exempelvis funnits en tendens att den inhemska produktionen av arbetsintensiva varor ersätts av import från länder med större tillgång på arbetskraft inom blocket?

Några frågor behöver också ställas om de makroekonomiska implikationerna av Finlands inträde i EU. Jag bekymrar mig för att länder som Finland genom att ansluta sig till ett ekonomiskt block, vars angivna mål är att skapa en monetär union med gemensam valuta, avhänder sig ett viktigt makroekonomiskt instrument, nämligen förmågan att ändra växelkursen. Vi har under

de senaste åren iakttagit vilket högt pris i form av arbetslöshet en del EU-medlemmar tvingats betala till följd av de tyska räntorna och sin oförmåga att anpassa sina växelkurser. När det dominerande landet eller de dominerande länderna driver en valutapolitik som de flesta av de andra länderna inte anser vara lämplig ur makroekonomisk synvinkel, då har de icke-dominerande länderna få möjligheter utöver att acceptera en arbetslöshet eller en inflationstakt som är högre än som vore önskvärt. För mig står det inte klart att fördelarna med en integration uppväger dessa nackdelar.

Jag är inte heller övertygad om att de politiska fördelarna av en anslutning till EU är värda det politiska priset. Som författarna påpekar är minskad förmåga att snabbt förändra politiken en av de politiska kostnaderna, dvs. Finland kommer att ha mindre flexibilitet i det politiska beslutsfattandet. Författarna tycks inte oroa sig för detta alltför mycket, därför att de menar att EU-länderna i grund och botten har samma politiska och ekonomiska mål som Finland. Internationella handelspolitiska frågor kan emellertid illustrera hur kostsam en reducerad flexibilitet kan bli för de nordiska länderna. Låt oss anta att en viss bransch i ett av dessa länder drabbas hårt av ökad import men att andra EU-medlemmars ökade import av branschens produkter inte är tillräckligt stor för att den, sett till EU i dess helhet, skall vara kvalificerad för skyddsåtgärder i enlighet med GATT-reglerna. Arbetarna i den drabbade branschen kan vara uteslutna från temporärt skydd mot den ökade importen.¹ Låt oss alternativt anta att det ligger i de nordiska ländernas intresse att reducera tullavgifterna i en viss sektor i utbyte mot liknande koncessio-

1. Mot temporära subsidier till branschen skulle invändningar kunna resas med hänvisning till reglerna i GATT-avtalet.

ner av andra länder i någon annan sektor. Som EU-medlemmar kan de vara ur stånd att övertala sina icke-nordiska partners att reducera sina avgifter i den förstnämnda sektorn, kanske därför att denna sektor är relativt hårt pressad i dessa länder och skulle ställas inför svåra anpassningsproblem. Under sådana omständigheter måste de nordiska länderna avstå från de ekonomiska fördelar de hade kunnat vinna genom handeln.

Det skulle gå att anföra många liknande exempel som täcker andra områden där de nordiska länderna blir underkastade EU-reglerna. När sådana mikroekonomiska exempel kombineras med de makroekonomiska kostnader för minskad flexibilitet, som vi anförde tidigare, ter det sig inte uppenbart att en anslutning till EU ligger i dessa länders intresse, speciellt som de genom sitt medlemskap i EES kan få de flesta av de fördelar ett EU-medlemskap skulle ge. Det förhållandet att de som EES-medlemmar inte är berättigade att delta i EU:s beslutsprocess förefaller vara en fråga om politisk form snarare än om politisk substans.

Jag undrar också om inte författarna underskattar betydelsen av att de nordiska länderna kan handla som opartiska medlare för att hjälpa till att lösa konflikter mellan större länder och block. Det är sant att det kalla kriget sådant vi kände det är slut. Men den senaste tidens utveckling i Ryssland är oroande, och någon form av öst-väst-konflikt skulle kunna uppträda på nytt. De nordiska länderna skulle kunna spela en mycket värdefull roll för att mildra de spänningar som kunde uppstå. Men bortsett från deras roll i världspolitiken har de nordiska länderna spelat en viktig roll i det internationella ekonomiska skeendet. Man behöver bara tänka på de olika multilaterala handelsförhandlingarna i GATT. Länder som Schweiz och Sverige har spelat en avgö-

rande roll då det gällt att utforma kompromisser mellan USA och EU i dessa förhandlingar. Så snart de nordiska länderna inträtt i EU och därför inte längre är i stånd att spela en självständig roll kommer det inte att finnas några andra västeuropeiska länder (förutom Schweiz) som kan spela den rollen. Det som sagts här gäller också internationella monetära frågor. Detta rykte för neutralitet i förening med djupa insikter i internationell diplomati har inte bara gett de nordiska länderna ett internationellt politiskt inflytande av långt högre grad än som kan förklaras med deras ekonomiska betydelse, utan det har också lett till att många medborgare i de nordiska länderna anförtrotts höga internationella poster. Detta kommer att förändras med ett medlemskap i EU, och därmed kommer dessa länders internationella inflytande att minska.

Man kan givetvis lätt förstå varför de östeuropeiska länderna vill ansluta sig till EU. De fruktar med rätta ryska expansionistiska strävanden, och ett medlemskap knyter dem närmare de västeuropeiska länderna. Men någon sådan politisk grund för anslutning till EU existerar inte för de nordiska länderna.

Man kan förstå de nordiska ländernas missnöje med den brist på inflytande de har som EES-medlemmar. Och jag tror att Alho och Widgrén har rätt i att en anslutning till EU gör det möjligt för dessa länder att återvinna ett visst inflytande i Västeuropa. Det kan också vara sant att det är illusoriskt att föreställa sig att de kan handla självständigt, ekonomiskt och politiskt, som EES-medlemmar. De nordiska länderna kan bli så ekonomiskt beroende av EU att unionen genom att hota med att undandra dem ekonomiska fördelar kan hindra dem från att handla självständigt. I så fall vore det bättre att bli medlem än att stå utanför. Men jag skulle vilja se sådana frågor analyseras grundligare innan jag delar en sådan slutsats.

Kommentarer till Alho och Widgrén av Lars Lundberg

I uppsatsen diskuteras konsekvenserna av valet mellan två alternativ för Finlands deltagande i den europeiska integrationsprocessen, dvs. EES- eller EU-medlemskap. I stor utsträckning kommer de ekonomiska fördelarna av ökad effektivitet, produktivitet och tillväxt att uppnås genom delaktighet i den inre marknaden via EES. På några områden innebär emellertid medlemskap ytterligare fördelar och/eller kostnader.

Jordbruket är en starkt skyddad näring i de nordiska länderna, också mätt med europeiska normer. Eftersom jordbruket inte täcks av EES-avtalet skulle steget till fullt medlemskap kunna sänka producentpriserna lika väl som konsumentpriserna på livsmedel; detta skulle minska den inhemska produktionsvolymen och därmed frigöra arbetskraft och kapital för mer effektiv användning i andra sektorer. Därtill kommer att konsumenterna skulle vinna på lägre priser.

Läsningen av uppsatsen stärker mig emellertid i min uppfattning att det är mycket svårt att förutsäga ens riktningen — och än mindre storleken — av dessa effekter. För det första är priseffekterna starkt beroende av antagandena om framtida växelkursrer, vilka med nödvändighet är osäkra; den devalvering av den finska marken och den svenska kronan som skett på senare tid reducerar skillnaderna mellan jordbrukspriserna i Norden och Gemenskapen avsevärt. För det andra är effekterna på produktionsvolymen mot bakgrund av prisförändringarna beroende av antagandet om utbudselasticitet; på den punkten har olika studier kommit till mycket olika slutsatser (jämför Rabinowicz, 1993).

Därtill kommer att det i ett allmänt perspektiv inte är självklart hur subsidier till det finländska jordbruket

från EU-budgeten skall behandlas i det som i allt väsentligt är en partiell beräkning av de välfärdseffekter ett inträde i CAP skulle medföra; borde inte denna transferering avräknas, helt eller delvis, mot en höjning av Finlands bruttobidrag till EU:s fonder? Av uppsatsen framgår att dessa transfereringar har en avgörande effekt på beräkningarna.

Slutligen är grunden för en jämförelse med EU-alternativet inte uppenbar i ett nordiskt perspektiv. Det jordbrukspolitiska beslut som togs i Sverige 1990 implicerade ett successivt avskaffande av regleringar och exportstöd; denna process avbröts efter det att ansökan om medlemskap i EU inlämnats. Det relevanta alternativet i Sveriges fall skulle därför vara en situation där den unilaterala avregleringen fullbordades; i det fallet skulle de beräknade nettovinsterna av en anslutning till CAP reduceras i jämförelse med det fall då alternativet är den nuvarande situationen (Rabinowicz, 1993).

Frågan om nationell suveränitet, som i vidare mening handlar om små, öppna ekonomiers förmåga att kontrollera sin ekonomiska utveckling, har spelat en central roll i den aktuella nordiska diskussionen om europeisk integration. En mycket viktig distinktion som betonas av författarna — och som vi i egenskap av ekonomer förmodligen borde försöka klargöra mer för allmänheten — är skillnaden mellan *formell* suveränitet i betydelsen legal kontroll av politikens parametrar, och den *verkliga* förmågan att kontrollera målvariablerna. Den senare är givetvis beroende av den förstnämnda men också av ekonomins öppenhet och landets förmåga att påverka beslutsfattandet på ett övernationell plan, i det här fallet EU:s politik. Vid given formell/legal suveränitet kan sägas att ju öppnare en ekonomi är, och ju mer den därmed är utsatt för externa chocker, och

ju mindre vikt landet har i det övernationella beslutsfattandet, desto svårare kommer det att bli att nå speciella ekonomiska mål.

Jag tror att den allmänna debattens oförmåga att klargöra denna distinktion mellan formell och reell suveränitet kan vara förklaringen till vissa nordiska attityder till den europeiska integrationen. Som författarna påpekar ligger det en uppenbar motsägelse i de nordiska ställningstagandena. Å ena sidan har vi varit villiga för att inte säga angelägna att delta i avskaffandet av hinder för handeln med varor och tjänster; i själva verket har vi varit starkt oroad av utsikten att ställas vid sidan av en sådan process. Å andra sidan har vi inte visat någon större entusiasm för deltagande i en organisation som orienterats mot övernationellt eller federalt beslutsfattande.

Detta förhållande tillskrivs ofta det påstådda motsatsförhållandet mellan EU-medlemskap och neutralitet. Jag tror emellertid att en annan fråga har varit minst lika viktig. Den rör överlevnadsmöjligheten för den så kallade nordiska modellen. Även om denna term har blivit något omodern skall jag använda den som beteckning på ett speciellt mönster av ekonomiska mål och politiska metoder som varit karakteristiska för de nordiska länderna. Exempel är en speciell betoning av låg arbetslöshet, en jämn inkomstfördelning och ett omfattande socialt säkerhetsnät, allt i kombination med centrala löneförhandlingar och starka korporativistiska tendenser (Andersson, 1993). Det har också varit naturligt att tolka den nordiska modellen som en modell som kräver en stor och möjligen växande offentlig sektor och höga skatter.

Med risk att överförenkla skulle jag vilja hävda att det under efterkrigstiden i den nordiska debatten om europeisk integration tycks ha existerat ett gemensamt syn-

sätt som delats av både förespråkare för och motståndare till ett nordiskt deltagande i ett närmare europeiskt ekonomiskt och politiskt samarbete, nämligen att för att den nordiska modellen i denna mening skulle överleva var det ett både nödvändigt och tillräckligt villkor att de nordiska länderna stannade utanför Europeiska Gemenskapen. Förespråkarna önskade således medlemskap därför att de ville upplösa modellen, medan motståndarna ville stå utanför därför att de ville bevara den.

Vilken sanning som en gång kan ha legat i detta synsätt har det numera förlorat det mesta av sin relevans, av två skäl. Det första berör det faktum att en kontinuerligt ökande grad av öppenhet har gjort de nordiska ekonomierna mer utsatta för externa chocker av alla slag — både reella och nominella, generella såväl som sektorsbundna — från världsekonomin. Denna process, som inkluderar sjunkande informations- och transportkostnader i internationella transaktioner lika väl som avreglering av kapitalmarknaderna, är bara till en del förbunden med den europeiska integrationen. Detta har i sig gjort det svårare — i vissa fall rent av omöjligt — att uppnå de mål, exempelvis full sysselsättning, som den nordiska modellen implicerar.

Den andra och kanske viktigare förändringen är relaterad till interna faktorer. Olika aspekter av den nordiska modellen har varit föremål för en kritisk debatt. Det tycks ha uppstått en växande medvetenhet om de kostnader i ekonomisk effektivitet som exempelvis höga marginalsatser och avsaknaden av konkurrens i produktionen av offentliga tjänster har inneburit. Därför har det hävdats att den nordiska modellen, åtminstone i sin traditionell form, inte är hållbar i det långa loppet, helt oberoende av integrationsfrågan. I den mån detta implicerar en modifiering av de tidigare nordiska eko-

nomiska målen i riktning mot "genomsnittliga" europeiska normer har kostnaderna för att uppgå formell lika väl som faktisk suveränitet minskat.

Förutsatt att de nordiska länderna fortfarande föredrar en uppsättning ekonomiska mål som i vissa avseenden skiljer sig från de ekonomiska målen i Europa i övrigt, vilka konsekvenser för förmågan att nå dessa mål impliceras då av skilda integrationsalternativ? EES medför, för det första, en förlust av formell suveränitet på vissa politiska områden, t.ex. industripolitik och konkurrenslagstiftning. För det andra innebär EES-avtalet en avsevärd ökning i graden av öppenhet för internationell konkurrens och därmed risken att utsättas för chocker, i synnerhet inom de tidigare skyddade tjänstesektorerna. EES ger inte någon kompenserande ökning av inflytandet på EU:s politik, då EES-länderna saknar rösträtt i EU. Därtill kommer att deras förhandlingsposition är svag, eftersom alternativet till att acceptera EG:s bud är att motsvarande område utgår ur avtalet. EES implicerar således en försämrad förmåga att kontrollera vissa nationella ekonomiska målvariabler, ett faktum som inte uppmärksammas mycket i debatten.

Jämfört med EES innebär steget mot fullt medlemskap i EU ytterligare förluster av formell suveränitet, liten eller ingen ökning av öppenheten — eftersom den till största delen följer redan av EES-avtalet — och ett kompenserande inflytande på EU:s politiska beslutsfattande. Storleken av detta inflytande — landets förmåga att påverka ett beslut i en votering — beror på fördelningen av rösterna och reglerna för majoritetsbeslut. Om sannolikheten för ett politiskt beslut i överensstämmelse med landets preferenser ökar eller minskar med ett medlemskap beror på antalet röster landet förfogar över och i vilken grad EU är kompetent

på områden som inte omfattas av EES-avtalet.

Det förefaller omöjligt att ge ett enkelt och heltäckande svar på frågan om den faktiska förmågan att påverka de politiska målen kommer att öka om de nordiska länderna ansluter sig till EU som medlemmar. Svaret måste vara olika för olika områden. När man analyserar ett lands inflytande i en speciell fråga bör man dessutom ta hänsyn till det förhållandet att alla tänkbara koalitioner av röstande inte har samma sannolikhet; vi kan i förväg ha mer eller mindre välgrundade åsikter om den inställning varje medlemsland sannolikt kommer att inta till olika förslag. Detta skulle emellertid föra oss långt utanför ramen för Alhos och Widgréns uppsats, som jag betraktar som ett synnerligen intressant bidrag i ett politiskt mycket relevant ämne.

Referenser

- Andersson, J.-O. (1993), "Economic Integration, the Nordic Models and Unemployment", i Fagerberg, J. och Lundberg, L. (red.), *European Economic Integration: A Nordic Perspective* (Aldershot: Avebury).
- Rabinowicz, E. (1993), "Konsekvenser av EG-medlemskapet för jordbruket och livsmedelssektorn", *Bilaga 3 till EG-konsekvensutredningen*.

*EMU — ekonomisk substans eller politisk symbolik?*¹

Clas Wihlborg

1. Inledning

Den svenska EU-debatten har hittills varit polariserad. Trots att jag förordar både ett medlemskap i EU och deltagande i en tänkbar europeisk valutaunion (EMU) för de skandinaviska länderna, är fördelarna med EMU långt ifrån uppenbara på traditionella makro- och mikro-ekonomiska grunder. Inte heller tycks nackdelarna vara betydelsefulla. Som huvudskäl för deltagande i EMU vill jag anföra, att EMU ger möjlighet att inrätta en centralbank som förenar inriktningen på en låg inflation med självständighet i en utsträckning som inte kan uppnås av något enskilt lands centralbank. Ett annat argument är att det ekonomiskt sunda alternativet till en valutaunion — flytande växelkurser — sannolikt inte tillåts fungera utan att politikerna försöker binda kurserna på olika sätt.

Vad beträffar övergången till en monetär union hävdar jag att det övergångsproblem som Maastrichtavtalets konvergenskriterier skapat är alltigenom artificiellt och onödigt ur ekonomisk synvinkel. Varje land bör

1. Jag är tacksam för kommentarer från Michael Hutchinson och Anders Vredin på en tidigare version av den här uppsatsen.

driva den penningpolitik det önskar innan det ansluter sig till EMU. Det finns inga ekonomiska skäl för att en centralbank skall acceptera stora kostnader för att konvergera med trovärdighet, bara för att ersättas av ett trovärdigt ESCB (European System of Central Banks).

2. Vanliga argument om för- och nackdelar

EG-kommissionen offentliggjorde 1990 en rapport om för- och nackdelarna med en monetär union. Fördelar väntas vad beträffar ekonomisk effektivitet, tillväxt och prisstabilitet, medan nackdelarna är förbundna med förlusten av växelkursförändringar som en makroekonomisk anpassningsmekanism. I rapporten hävdas dessutom att kostnaderna för den offentliga sektorns finansiering kan sänkas eftersom räntorna kommer att falla när det inte längre krävs några riskpremier för ändrade växelkurser.

Nackdelarna med en valutaunion analyseras vanligen med utgångspunkt i litteraturen om det optimala valutaområdet.² Denna litteratur utvecklades för en analys av konsekvenserna av att växelkurserna fixerades permanent eller för övergången till en gemensam valuta, inte för en analys av temporärt fastställda valutakurser. Det gängse temat i denna analysmetod är att det skulle medföra makroekonomiska nackdelar att inte tillåta växelkursjusteringar om det inte finns en annan mekanism för att stabilisera den totala inkomstnivån, sysselsättningen eller konsumtionen som svar på chocker av olika slag. Den alternativa mekanismen skulle kunna vara arbetskraftens rörlighet, flexi-

2. Se exempelvis Wihlborg och Willett (1991) och de Grauwe (1992) för aktuell genomgång av litteraturen om optimalt valutaområde.

bilitet i lönesättningen, transfereringar via finanspolitik eller autonoma kapitalflöden.

Det är förvisso mycket osannolikt att EU uppfyller kriterierna för ett optimalt valutaområde. Å andra sidan är det inte heller säkert att enskilda länder inom EU utgör optimala valutaområden.

Under 1970- och 1980-talen ifrågasattes effektiviteten i valutakursjusteringarna. Erfarenheterna tyder på att fördelarna med sådana anpassningar är relativt kortsiktiga. Även när en viss nominell rigiditet existerar är det inte uppenbart att en växelkursanpassning är en verkningsfull mekanism för anpassning till många chocker som kräver relativa prisförändringar mellan skilda näringsgrenar. Många medlemsstater i EU uppvisar ungefär samma struktur i näringslivet, och därför krävs det inte säkert stor arbetskraftrörlighet mellan länder som svar på externa chocker och relativa kostnads- och efterfrågeförändringar bland europeiska industrier. Många av de nödvändiga anpassningsåtgärderna kan och behöver genomföras i skilda branscher inom varje enskilt medlemsland.

Även om de traditionella kriterierna för det optimala valutaområdet inte leder fram till en bestämd slutsats rörande nackdelarna med en europeisk valutaunion, tjänar de ändå syftet att betona betydelsen av en anpassning av arbetsmarknaden och dess institutioner som påverkar en sådan anpassning. En valutaunion, som utesluter varje möjlighet till växelkursförändringar, förstärker nödvändigheten av institutioner som bidrar till ökad rörlighet på arbetsmarknaden och till flexibilitet i genomsnittliga och relativa reallöner.

Utän att göra någon djupare analys av problemet här drar jag slutsatsen att EMU inte behöver vara något hot mot sysselsättningen och att valutaunionen rent av kan bidra till institutionella förändringar som gynnar flexi-

biliteten på arbetsmarknaden. Det finns emellertid en risk i att EMU frestar regeringarna att öka transfereeringar av skattemedel till regioner och branscher som hotas av arbetslöshet av såväl temporärt som bestående slag. I så fall kan EMU rent av tänkas bidra till minskad flexibilitet på arbetsmarknaden.

3. Politisk-ekonomiska argument för EMU

Medan växelkursjusteringar under de senaste decennierna tycks ha varit en mindre effektiv anpassningsmekanism som följd av en minskad flexibilitet i fråga om reallönerna och en minskad rörlighet på arbetsmarknaden, utvecklade förespråkarna för fasta eller genom statliga interventioner vidmakthållna växelkurser politisk-ekonomiska argument mot fritt flytande kurser. I en artikel som haft ett stort inflytande hävdar Giavazzi och Pagano (1988) att knytningen av växelkursen till ett låginflationsland som Tyskland ökar penningpolitikens trovärdighet och bidrar till en sänkning av inflationstakten. Även om förespråkarna för denna uppfattning skakades av sammanbrottet för växelkursmekanismen (ERM) inom det europeiska valutasystemet (EMS) på hösten 1992 har argumentet fortfarande en viss tyngd. I avsnitt 5 om övergångsproblem skall denna "disciplin" ifrågasättas.

Ett mer intressant politisk-ekonomiskt argument för EMU hänför sig till förändringar i centralbankernas konstitutionella position i samband med bildandet av EMU. I Maastrichtfördraget utsågs att den nya centralbanken för unionen kommer att bli mycket självständig i förhållande till regeringar och parlament. Många nationalekonomer har hävdat att en monetär myndighets politiska självständighet bidrar till att ge den en större trovärdighet i inflationsbekämpningen. Den upp-

fattningen stöds av empiriska data.³

Den centralbank för EMU som Maastrichtfördraget ger en bild av kommer sannolikt att bli mer politiskt självständig än de flesta politiskt självständiga centralbanker i de enskilda länderna, därför att påverkan från varje enskilt land skulle bli relativt svag i EMU.

4. Mikroekonomiska följder av en valutaunion⁴

De Grauwe (1992) och andra har uttryckt skepsis mot EU-kommissionens uppskattningar av valutaunionens fördelar. Upphovet till EMU:s potentiella bidrag till ekonomisk effektivitet och tillväxt anses vara en minskad osäkerhet i fråga om växelkurserna. Detta har i sin tur följder liknande dem som följer av sänkningen av en skatt på finansiella placeringar i utländska valutor. Dessutom väntas en reduktion av direkta transaktionskostnader i handeln inom EU, och prisernas informationsvärde anses kunna öka när det inte sker några växelkursförändringar. Jag skall här nedan hävda ståndpunkten att dessa fördelar är långt ifrån uppenbara eller i varje fall små.

4.1. Växelkurs och makroekonomisk osäkerhet

Makroekonomer bygger resonemang på modeller som beskriver hur förändringar i grundläggande faktorer medför förändringar i växelkurs, ränta, en del relativa priser, inflation och/eller aggregerade variabler. Valet av växelkurssystem är avgörande för i vilken grad olika variabler påverkas av förändringar i de grundläggande faktorerna, men det finns ingen uppenbar relation mel-

3. Se exempelvis Alesina och Summers (1990) och Burdekin, Wihlborg och Willett (1992).

4. Detta avsnitt är en sammanfattning av Wihlborg (1993).

lan växelkurssystem och den totala risk som företag och hushåll ställs inför.

Enligt ekonomisk teori måste svaret vara "ja" på både de följande frågorna för att den enkla jämförelsen mellan osäkerhet om växelkursen och en skatt på innehav av utländsk valuta skall hålla:

1. Är växelkursens fluktuationer oberoende av fluktuationerna i makroekonomiska störningar som simultant påverkar räntor, inflationstakt och aggregerad tillgång och efterfrågan?

2. Om svaret på den första frågan är "ja", är då den oberoende växelkursrisken systematisk i finansiell mening, vilket innebär att den inte låter sig diversifieras bort? Konsekvensen av ett "ja" är att hushållet kräver kompensation för att acceptera växelkursrisken i sina portföljer.

En av växelkursfluktuationernas orsaker — oberoende av förändringar i de grundläggande faktorerna och av förväntningar om dessa — är möjligheten för s.k. bubblor. Frankel (1985) hävdar att den starka dollarn 1984 och i början av 1985 var resultatet av en bubbla. Om bubblor är vanliga vid fritt flytande växelkurser innebär en flexibel växelkurs ytterligare en risk, utöver de risker som orsakas av osäkerhet om grundläggande faktorer. Empiriska studier av bubblor är inte övertygande. Det finns skäl att ställa sig mycket skeptisk till påståenden om förekomsten av långlivade bubblor när påståendena framförs först i efterhand. En prishöjning som förorsakas av spridda felaktiga förväntningar om grundläggande faktorer kan inte särskiljas från en bubbla, men den prisutveckling som förorsakas av exempelvis en vitt utbredd överdriven optimism kan

inte betraktas som utslag av en felaktig prissättning. En annan typ av växelkursförändringar som är oberoende av grundläggande faktorer är de förändringar, som inträffar dagligen eller över veckor och månader och i den ekonomiska litteraturen klassificeras som "noise". Det råder inget tvivel om att detta är en viktig faktor när man söker förklara växelkursernas kortsiktiga rörlighet. "Noise" beror på marknadsdeltagares behov av likviditet i olika valutor oberoende av avkastning.

Det görs försök att uppskatta om en ökad flexibilitet i växelkurserna förorsakar en ökning av den totala risk som marknadsaktörerna ställs inför. Så till exempel kunde en ökad osäkerhet om växelkursen vid konstant osäkerhetsnivå rörande räntan tyda på förhöjd total risk. Resultaten av empiriska studier är emellertid inte övertygande.⁵ Om det finns en gemensam orsak till höjningar av variabilitet i både växelkursen och räntan kan ingen slutsats dras om växelkursriskens bidrag till den totala risken.

Det svar jag skulle vilja ge på den första av de ovan nämnda frågorna, primärt på teoretiska grunder, är "ja" på kort sikt och "nej" på längre sikt, varvid gränslinjen skulle dras någonstans mellan ett kvartal och ett år. Över längre perioder skulle flexibiliteten i växelkurserna således inte bidra till en förhöjd makroekonomisk risk.

Korta ogarderade placeringar skulle dock utsättas för större risk med flytande växelkurser. Man kan fråga sig om det är dyrbart att försäkra sig mot denna risk. Om växelkursrisken inte kan diversifieras bort helt och hållet bör växelkursens riskpremier synas i avkastningen på liknande värdepapper noterade i olika valutor. Utan att gå in på detaljer kan det sägas att studier tyder på

5. Se exempelvis Loureiro (1992) och Frankel och Mac Arthur (1988).

att det i genomsnitt över tiden inte förekommer någon riskpremie, men det finns också övertygande bevis för att det sker fluktuerande avvikelser från paritet mellan räntedifferenser och mått på förväntade växelkursförändringar.⁶ Detta kan vara förenligt med en över tiden varierande riskpremie. Det finns emellertid inga plausibla förklaringar till variationen över tiden. Faktorer som teoretiskt skulle bestämma variationen i riskpremier har inget förklaringsvärde (se exempelvis Rogoff, 1984). En mer trovärdig förklaring till det observerade sambandet mellan växelkursförändringar, ränteskillnader och terminspremier är att marknadsaktörerna behöver tid för att lära in aktuella mönster och relationer mellan variabler. Dessa mönster förändras ju när exempelvis monetära myndigheter ändrar sina regler för räntor, penningmängd och valutakurser.

Den preliminära slutsats som kan dras av detta är därför att osäkerhet om valutakurser är en oberoende riskkälla endast i fråga om korta placeringar, men att kostnaderna som är förenade med att diversifiera och försäkra sig mot denna risk är obefintliga eller obetydliga. Empiriska data till stöd för detta synsätt framläggs i avsnitt 4.4.

4.2. Direkta transaktions- och informationskostnader
 EU-kommissionen har uppskattat att de direkta transaktionskostnaderna för handel EU-länderna emellan uppgår till 0,25–0,50 procent av deras samlade BNP. Mycket tyder dock på att dessa siffror är för höga. I de Grauwe (1992) återges beräkningar som visar att 5 procent av bruttointäkterna för banker i en rad länder

6. I Sverige har Hörngren och Vredin (1986) och Oxelheim (1985) studerat detta problem. Den internationella litteraturen har sammanfattats i flera läroböcker, exempelvis MacDonald (1988).

utgör betalning för valutatransaktioner. Beloppet skulle då utgöra omkring 0,1 procent av BNP om det antas att 5 procent av de bankanställda arbetar med valutor och om de 1,8 procent av den svenska arbetskraften som arbetar i banker svarar för 1,8 procent av BNP.⁷

I en marknadsekonomi förmedlar priserna information. För att priserna skall fylla denna funktion effektivt till fördel för konsumenter och företag måste de priser som kan avläsas vara jämförbara, avspegla resursförbrukningen i produkter och med rimlig snabbhet anpassas till förändringar i tillgång och efterfrågan.

Även om växelkursernas fluktuationer kan medföra att prisernas informationsvärde minskar, måste vi än en gång ställa frågan om växelkursfluktuationer är oberoende av grundläggande faktorer och förorsakas av exempelvis bubblor. Om så är fallet reducerar flytande växelkurser prisernas informationsvärde, och konsumtions- och produktionsbeslut kommer då att bygga på priser som inte på ett korrekt sätt avspeglar tillgång och efterfrågan. I överensstämmelse med den diskussion som förts här kan kortsiktiga växelkursfluktuationer då förorsaka en felaktig prissättning.

Den kvantitativa effekten av felaktig prissättning är svår att uppskatta. Om inte bubblor är mer vanligt förekommande bör den felaktiga prissättningen inte bestå längre tid. Om enskilda aktörer känner till detta bör

7. Också i andra företag finns anställda som arbetar med valutatransaktioner. Kostnaderna för denna personal bör primärt betraktas som en kostnad för den osäkerhet som diskuterats i avsnitt 4.1 ovan. En annan tänkbar källa till överdrivna beräkningar av kostnaderna är att det är svårt för företag att särskilja kostnaderna som är förenade med valutaväxling per se och andra kostnader relaterade till internationell handel, vilka kräver speciell dokumentation. Bankerna har också rapporteringskrav som innefattar pappersexercis för transaktioner i utländsk valuta. Sådana kostnader är uppenbarligen inte nödvändigtvis förbundna med flytande växelkurser.

kontraktsenliga arrangemang kunna genomföras för att minimera effekterna av kortsiktiga växelkursfluktuationer.

4.3. Risk, internationell handel och investeringar

Även om osäkerheten rörande växelkurserna inte kan jämföras med en skatt på placeringar i utländsk valuta är det tänkbart att företag inte uppträder på det sätt som teorin förutsäger. Två orsaker till detta är:

1. De som är ansvariga för företagets placeringar kan vara överdrivet obenägna att ta risker, i förhållande till företagets övergripande mål.
2. Redovisnings- och informationssystemen är otillräckliga för att man skall kunna fastställa den totala effekten av makroekonomiska störningar som samtidigt påverkar flera variabler, vilket medför att växelkursrisken betonas alltför starkt.

Om företag handlar med överdriven riskaversion mot osäkerhet i fråga om växelkurserna bör de vara mer villiga att dra på sig kostnader för att undvika kursrisker. Det borde ta sig uttryck i en reduktion av den internationella handeln och en förändring i investeringsbeteendet när osäkerheten ökar. Speciellt borde en övergång från investeringar i inhemsk produktionskapacitet till utlandsbaserad produktionskapacitet kunna iakttas när osäkerheten blir mer uttalad. De totala investeringarna hemma och utomlands för försäljning på exportmarknaderna borde minska. Å andra sidan kan investeringar i importkonkurrerande produktionskapacitet väntas öka, om än i mindre omfattning. På grund av minskad effektivitet i den internationella arbetsfördelningen kan en nettominskning av inve-

steringarna väntas när osäkerheten om växelkurserna växer.

Empiriska studier av relationen mellan växelkursosäkerheten och internationell handel är mycket vaga. De flesta undersökningar som gjorts har granskats och sammanfattats i Edison och Melvin (1990). Ett fåtal studier visar att växelkursrisk haft negativa effekter på handeln. I allmänhet är koefficienternas statistiska signifikans mycket låg och resultatet är ibland omvänt.

I de flesta studier görs ingen åtskillnad mellan olika upphov till växelkursvariationer. Perl och Wihlborg (1991) analyserar olika makroekonomiska riskkällors effekter på handeln mellan USA och fyra andra länder. Växelkursrisken beräknas på grundval av reella växelkursvariationer som inte kan förklaras med förändringar i penningmängd och industriproduktion. Resultaten tyder på att alla riskkällornas effekter på handeln är mycket små eller försumbara, även om de döljer icke försumbara effekter i vissa sektorer. Effekterna är ibland positiva, ibland negativa. Några studier av växelkursernas effekter på utlandsinvesteringar av exempelvis Chang och Kogut (1992) och Goldberg och Kostad (1993) tyder på att effekterna av såväl växelkurser som växelkursrisker är små i relation till den totala variationen i de direkta utlandsinvesteringarna.

Campa och Goldberg (1993) analyserar de rörliga växelkursernas effekter på investeringar i sektorer i nivå med elapparater och transportfordon i USA. De utgår från hypotesen att växelkursförändringar och växelkursrisker är relativt viktiga för sektorer med stor nettoexport eller -import och små vinstmarginaler. Vad växelkursförändringarna beträffar stöds hypotesen av data, men att ökad växelkursvarians leder till en minskning av investeringarna är en hypotes som förkastas

på den 10-procentiga signifikansnivån i varje sektor. Storleken av de sistnämnda effekterna ter sig försumbara.

4.4. Växelkursförändringar, makroekonomisk risk och värderingen av börsnoterade svenska företag

Genom att studera relationen mellan börskurser, växelkursförändringar och andra makroekonomiska variabler borde det vara möjligt att iaktta effekterna på ett företag av de faktorer som påverkar företagets handel och investeringar genom olika kanaler. Ett annat skäl att studera relationen mellan växelkursförändringar och börskurser är att söka svar på frågan om växelkursrisk och andra makroekonomiska risker prissätts på finansmarknaderna.

Ibrahimi, Oxelheim och Wihlborg (1994) analyserar växelkursförändringarnas, räntornas och inflationstaktens effekt på avkastningen av börsplaceringar i Sverige, USA och Japan. Resultaten indikerar att hushållen i de tre länderna under perioden 1970–1987 kunde ha diversifierat växelkursrisken genom att hålla inhemska aktier i sina portföljer under hela året. Andra makroekonomiska risker som förorsakar ränteförändringar och inflation är emellertid viktiga riskkällor som inte låter sig diversifieras bort på det sättet.

Wihlborg (1993) analyserar den dagliga och månatliga avkastningen på aktier i 28 företag på Stockholmsbörsen under tiden 1987 till februari 1992. Avkastningsgraden återfördes på förändringar i marknadsindex, växelkurser och räntenivå. Därtill användes växelkursförändringarnas standardavvikelse, implicit i optionspriser, som mått på växelkursrisken.

Marknadsindex i Sverige påverkades inte signifikant av dagliga växelkursförändringar. Över en månad förbands en 1-procentig depreciering av den svenska kro-

nan med ett 2-procentigt fall i marknadsindex. Avkastningen på några enskilda företag steg som ett resultat av en depreciering. Om växelkursförändringar var oberoende av makro-chocker skulle vi förvänta oss att aktieavkastningen ökade som en följd av en depreciering, så som var fallet vid tidpunkten för den stora deprecieringen när kronan började flyta hösten 1992. En tolkning av det motsatta resultatet är att såväl den svenska valutan som aktiemarknaden påverkades i samma riktning av en gemensam bakomliggande faktor. I vilken utsträckning man utsätter sig för växelkursrisker beror således på vad som förorsakar växelkursförändringarna.

Måttet på växelkursrisk är en signifikant förklaringsfaktor för avkastningen på många företags aktier, men påverkan är ibland negativ, ibland positiv. Resultaten är svårtolkade, men de observerade effekterna är små och riskvariablernas förklaringsvärde litet.

Signifikanta koefficienter för en eller flera växelkurser i regressionen för marknadsindex, konstruerade på månatliga data, indikerar att växelkursrisken inte lät sig diversifieras bort fullständigt på den svenska marknaden, så som fallet var före 1987 enligt tidigare undersökningsresultat. Ökad internationalisering av finansmarknaderna implicerar emellertid att hushållen nu bör kunna diversifiera i en internationell portfölj snarare än i en rent svensk portfölj.

Sammanfattningsvis kan sägas att växelkursförändringar i stor utsträckning avspeglar förändringar i den makroekonomiska miljön, och i den mån växelkursförändringar är oberoende är kostnaderna för att försäkra kursrisker försumbara. De mikroekonomiska fördelarna med en valutaunion i form av reducerad risk för företag och hushåll är således obetydliga.

5. Övergångsproblem

Maastrichtfördraget specificerar konvergenskrav för inflation, räntor, statliga budgetunderskott och statsskuld. Inflationskonvergens är inte tillräcklig för att ge trovärdighet åt en av centralbanken upprätthållen växelkurs om inte den reala växelkursen också är förenlig med långsiktig kostnadsparitet. Danmark är ett av de få länder som förmått uppnå konvergens både i fråga om inflationstakten och kostnadsparitet för den reala växelkursen. Därför har Danmark en trovärdig valutakurs, vilket resulterat i att räntekonvergens har uppnåtts i förhållande till Tyskland.

De konvergensproblem som Sverige, Finland och Norge ställdes inför i början av 1991, då deras valutor knöts till ecun inom ett smalt band, var av allvarigare natur. Under förutsättning att de reala växelkurserna i början av 1987 var förenliga med kostnadsparitet var det för Sverige nödvändigt med en real depreciering om 10–15 procent. Motsvarande siffra för Finland var 15–20 procent och för Norge omkring 15 procent. Finland och Norge uppnådde inflationskonvergens 1990, medan Sveriges inflationstakt 1990 översteg Tysklands med 9 procentenheter. Alla tre länderna behövde nå en inflationstakt avsevärt lägre än Tysklands under flera år för att återställa 1987 års reala växelkurs, om växelkursen i relation till den tyska marken skulle ligga fast.

I efterhand ter det sig nära nog uppenbart att det var en omöjlig uppgift de tre länderna ställts inför. För att kunna lyckas med en fast växelkurs utan att höja räntenivåerna mycket över Tysklands måste aktörerna på valuta- och arbetsmarknaderna tro att en lägre inflationstakt än Tysklands kunde uppnås. Då det rådde mycket tvivel på den punkten måste räntorna stiga över

Tysklands, och kostnaderna för att hålla en fast växelkurs i förening med låg inflation ökade. Ju mer kostnaderna steg, desto mer sannolikt ansågs det vara att landet inte skulle lyckas utan att ändra växelkursen. Sannolikheten var stor att den reala valutakursen vid en fast växelkurs inte skulle gå i riktning mot ökad konvergens, hur bestämda uttalanden som än gjordes av finansministrar och centralbankschefer. Det var genom att låta växelkurserna flyta som länderna löste sina reala växelkursproblem.

Det tycks stå klart att det skulle ha blivit en mycket mindre kostsam anpassning om växelkurserna fått flyta fritt medan centralbankerna inriktat sig på penningpolitiska åtgärder i syfte att sänka inflationstakten. Argumentet mot den "flytande" övergångsstrategin har varit att länderna med hög inflation skulle finna det lättare att sänka inflationstakten med valutor som fick variera inom ett smalt band, som inom växelkursmekanismen ERM. Detta så kallade disciplinära argument för inom snäva gränser rörliga växelkurser har i decennier ifrågasatts av många ekonomer, och ifrågasattes på nytt vid tidpunkten för Delors-rapporten om en monetär union.⁸ Inte desto mindre har argumentet varit populärt bland politiker och centralbankschefer, som ofta tycks tro att deras uttalanden är tillräckliga för att skapa trovärdighet.

En alternativ metod för övergången till en valutaunion skulle innebära att man inte sätter upp några konvergenskriterier alls för inflation och räntor. Denna strategi skulle innebära att varje centralbank fick driva vilken penningpolitik den önskade fram till den dag då valutaunionen träder i kraft. Den dagen skulle växel-

8. Se exempelvis Fratianni, von Hagen och Waller (1992) samt Wihlborg och Willett (1991).

kurserna mellan de olika valutorna och ecun fixeras permanent och makten över penningpolitiken övertas av ESCB, en gemensam centralbank.

Fördelen med denna "icke-övergångs-strategi" ligger i att en gemensam centralbanks kostnader för att skapa trovärdighet är mycket lägre än de gemensamma kostnaderna för de enskilda centralbankerna. ESCB förväntas vara synnerligen trovärdig genom att den är oberoende av andra politiska maktcentra och i det avseendet liknar den tyska Bundesbank.

Övergångsstrategin i Maastrichtfördraget har utformats så att varje centralbank skall tvingas genomföra en trovärdig låginflationspolitik före anslutningen till valutaunionen. "Belöningen" för den centralbank som lyckas är att den förlorar sina penningpolitiska befogenheter. Argumentet för en successiv övergång är framför allt att länderna behöver tid för att testa anpassningsmekanismer och eventuellt utveckla nya institutioner på arbetsmarknaderna vid konstanta växelkurser.⁹ Svagheten i detta argument är att så länge centralbankerna har möjlighet att ändra växelkursen kommer alternativa anpassningsmekanismer inte att testas ordentligt.

Det som talar för "icke-övergångs-strategin" stärks av misslyckandet att göra de enskilda centralbankerna inom EU oberoende. För många länder innebär därför regimförändringen när valutaunionen träder i kraft en avskaffning av de gamla centralbankerna och skapandet av en ny. Övergången innebär då inte att de existerande centralbankerna bara smälts samman.

Vilken är den ekonomiska förklaringen till konver-

9. Artis (1994) betecknar övergångsperioden som "en testbana" för ekonomin. Liknande argument utvecklas av Giovannini (1990) och Eichengreen (1992).

genskriterierna för skattepolitiken och statskulden? Den officiella ståndpunkten tycks vara att finanspolitiken i stor utsträckning måste koordineras i en valutaunion. Incitamenten att föra en politik som ger budgetunderskott skulle sannolikt reduceras avsevärt i respektive land om det inte fanns möjligheter att förmå centralbanken att finansiera statskulden. De ekonomiska argumenten för att framtvunga konvergens i fråga om skattepolitik och statskund före en anslutning till EMU med dess självständiga ESCB ter sig därför rätt svaga.

Den sista frågan här är därför varför konvergenskriterier och en övergångsstrategi utformades och skapade ekonomisk-politiska problem där sådana egentligen inte existerade. Svaret är, enligt min uppfattning, att flera länder och i synnerhet Tyskland vill ha en utväg om EMU inte ter sig önskvärt. Sannolikheten för att konvergenskriterierna kommer att uppfyllas av 7 av 12 eller 9 av 16 länder i januari 1996 eller 1999 är inte stor. Tyskland vill ha möjligheten att stå utanför EMU om det inte anses sannolikt att ESCB förmår genomföra en konsekvent låginflationspolitik.

Referenser

- Alesina, A. och Summers, L.H. (1990), "The Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence", Discussion Paper nr 1496, Harvard Institute of Economic Research.
- Artis, M.J. (1994), "Stage Two: Feasible Transitions to EMU", CEPR Discussion Paper nr 928.
- Burdekin, R., Wihlborg, C. och Willett, T. (1992), "A Monetary Constitution Case for an Independent European Central Bank", *The World Economy*, 15(2), s. 231-249.

- Campa, J. och Goldberg, L. (1993), "Investment in Manufacturing, Exchange Rates and External Exposure", NBER Working Paper nr 4378.
- Chang, S.J. och Kogut, B. (1992), "Platform Investments and Volatile Exchange Rates: Japanese Direct Investment in US Electronic Industries", Working Paper, Wharton School.
- Edison, H.J. och Melvin, M. (1990), "The Determinants and Implications of the Choice of an Exchange Rate System" i Haraf, W.S. och Willett, T.D. (red.), *Monetary Policy for a Volatile Global Economy*, American Enterprise Institute.
- Eichengreen, B. (1992), *Should the Maastricht Treaty Be Saved?*, Princeton Studies in International Finance, nr 74.
- Frankel, J.A. (1985), "The Dazzling Dollar", *Brookings Paper on Economic Activity*, nr 1.
- Frankel, J.A. och MacArthur, A. (1988), "Political vs Currency Premia in International Real Interest Differentials", *European Economic Review*, 32 (5), s. 1083-1121.
- Fратиanni, M., von Hagen, J. och Waller, C. (1992), *The Maastricht Way to EMU*, Princeton Essays in International Finance, nr 178.
- Giovannini, A. (1990), *The Transition to European Monetary Union*, Princeton Essays in International Finance, nr 178.
- Giavazzi, F. och Pagano, M. (1988), "The Advantage of Tying One's Hands: EMS Discipline and Central Bank Credibility", *European Economic Review*, 32 (5). s. 1055-1082.
- Goldberg, L. och Kolstad, C. (1993), "Foreign Direct Investment, Exchange Rate Variability and Demand Uncertainty", Working Paper, New York University.
- Grauwe, P. (1992), *The Economics of Monetary Integration* (Cambridge: Cambridge University Press).

- Hörngren, L. och Vredin, A. (1986), "The Foreign Exchange Risk Premium — A Review of Evidence", FIEF, Stockholm.
- Ibrahimi, F., Oxelheim, L. och Wihlborg, C. (1994), "International Stock Markets and Fluctuations in Exchange Rates and Other Macroeconomic Variables", in Aggerwal, R. (red.), *Global Portfolio Diversification*, (Academic Press).
- Loureiro, J. (1992), *Foreign Exchange Intervention, Sterilization and Credibility in the EMS — An Empirical Study*, Dissertation, Gothenburg School of Economics and Commercial Law.
- Oxelheim, L. (1985), *International Financial Market Fluctuations* (Chichester: John Wiley and Sons).
- Oxelheim, L. och Wihlborg, C. (1987), *Macroeconomic Uncertainty — International Risks and Opportunities for the Corporation* (Chichester: John Wiley and Sons).
- Perl, T. och Wihlborg, C. (1991), "Sources of Exchange Rate Variability and US Sectoral Trade", Gothenburg Studies in Financial Economics, Gothenburg School of Economics and Commercial Law.
- Rogoff, K. (1984), "On the Effects of Sterilized Interventions: An Analysis of Weekly Data", *Journal of Monetary Economics*, 14 (2), s. 133-150.
- Wihlborg, C. (1993), "Mikroekonomiska aspekter på en monetär union", bilaga 4 till *EG-Konsekvensutredningen*, Finansdepartementet.
- Wihlborg, C. och Willett, T.D. (1991), "Optimum Currency Areas Revisited on the Transition Path to a Currency Union" i Wihlborg, C., Fratianni, M. och Willett, T.D. (red.), *Financial Regulation and Monetary Arrangements after 1992* (Amsterdam: North Holland).

Kommentarer till Wihlborg av Anders Vredin

Clas Wihlborg har skrivit en informativ redogörelse för de mikroekonomiska och makroekonomiska konsekvenserna av en europeisk valutaunion. Wihlborg själv förespråkar deltagande i EMU för Danmark, Finland, Norge och Sverige. Jag delar inte hans åsikt, även om jag är ense med honom i fråga om många av de argument han framför; på vissa punkter är vi båda skeptiskt inställda till den (åtminstone bland europeiska ekonomer) vedertagna uppfattningen om konsekvenserna av, och motiven för, EMU. Jag skall ta upp det jag betraktar som de viktigaste punkterna i Wihlborgs redogörelse och i EMU-diskussionen i allmänhet, och jag skall ange i vilka frågor vi är ense respektive oense.

1. *Det finns inga starka mikroekonomiska argument för EMU.* Även om effektivitetsargument ofta används som stöd för EMU är jag överens med Wihlborg om att de potentiella effektivitetsvinster sannolikt är små. En orsak till detta är att:

2. *"Makroekonomisk risk" är inte större i ett flexibelt växelkurssystem än i ett system med fasta kurser.* De fundamentala chocker som drabbar ekonomin på makronivå är sannolikt oberoende av valet av växelkurssystem. Här tycks Wihlborg liksom jag ifrågasätta den vedertagna uppfattningen, vilken ifrågasattes redan av Milton Friedman (1953) i hans klassiska argumentering för flexibla växelkurser.

3. *Förändringar i reala och nominella växelkurser kan underlätta makroekonomisk anpassning.* Detta är logiskt en del av påståendet under punkt 2. Skälet till att den reala risken (mätt exempelvis i förändringar i produktionen eller ännu hellre i konsumtionen) inte nödvändigtvis är större i ett flexibelt växelkurssystem

är att en anpassning av den nominella växelkursen kan dämpa de reala effekterna av vissa chocker när de nominella lönerna och/eller priserna inte är flexibla (se exempelvis Rasmussen, 1993). Wihlborgs uppfattning är emellertid inte helt entydig på den punkten.

4. *ERM fick svårigheter därför att medlemsländerna drabbades av olika chocker och hade skilda mål.* Froot och Rogoff (1991) kan sägas ha förutsett krisen på de europeiska valutamarknaderna 1992. Efter krisen har en läsvärd utvärdering gjorts av Eichengreen och Wyplosz (1993). Wihlborg tycks instämma i de analyser som gjorts i dessa uppsatser (se vidare punkt 7 nedan). Min slutsats av de senaste europeiska erfarenheterna skiljer sig emellertid från hans.

5. *"There is no institutional fix for politics"; politiska mål styr inflation och institutioner.* Citatet är hämtat från Posen (1993), som ifrågasätter det som på senare tid blivit en vedertagen uppfattning (i Europa och på andra håll) om de monetära institutionernas roll. Det enkla negativa sambandet mellan genomsnittlig inflation och olika index över centralbankernas oberoende som observerats i många undersökningar har tolkats som en orsakskedja från oberoende till inflation. Posen visar på ett övertygande sätt varför detta samband i stället bör hänföras till det förhållandet att länder med starka preferenser för prisstabilitet väljer att ge sina centralbanker relativt stor självständighet. Om prisstabilisering inte har starkt politiskt stöd bör man inte vänta sig några större fördelar av att centralbankerna ges en mer oberoende ställning.

Planerna på en europeisk valutaunion bygger på en fast förvisning om att det föreligger ett institutionellt dilemma för politiken, att inrättandet av en oberoende europeisk centralbank skulle leda till lägre genomsnittlig inflation med minimala reala kostnader i termer av

produktion och sysselsättning (instabilitet). Denna uppfattning delas av Wihlborg, men inte av mig. Det finns inga större skäl att tro att skillnaderna i fråga om mål, vilka blev uppenbara under krisen 1992, kommer att försvinna genom institutionella reformer. I den mån de internationella trenderna mot ökat oberoende för de nationella centralbankerna avspeglar konvergens vad gäller inflationsmålen kan detta emellertid — tillsammans med fortsatt ekonomisk integration på andra områden — öka chanserna för en framgångsrik monetär samordning i framtiden.

6. *Det råder en konflikt mellan målen "trovärdighet" och "flexibilitet"; regler med undantagsklausuler är optimala som kompromiss, men kan vara svåra att genomföra i praktiken. Denna syn på kontroversen om "normer kontra handlingsfrihet" tycks nu ha blivit allmänt accepterad bland ekonomiska teoretiker (se exempelvis Persson och Tabellini, 1990). Om de europeiska länderna drabbas av chocker av olika slag och/eller har skilda politiska mål kan oåterkalleligt fixerade växelkurser medföra större förluster i termer av instabilitet vad gäller produktivitet och sysselsättning än vad som kan motiveras med de fördelar en lägre inflation innebär. Det finns goda skäl att tro att ett system med fasta men anpassningsbara växelkurser (som ERM) är en förnuftigare kompromiss mellan "trovärdighet" (låg genomsnittlig inflation) och "flexibilitet" (låg varians i reala aggregat). (Se Vredin [1993] för en mer ingående diskussion av detta ämne.) Det viktigaste argumentet mot system av ERM-typ med undantagsklausuler är inte att de kanske inte är önskvärda, utan att de kan vara svåra att genomföra i praktiken. Wihlborg intar en klar ståndpunkt i denna fråga.*

7. *Endast fritt flytande eller oåterkalleligt fixerade växelkurssystem (valutaunion) är stabila och genom-*

förbara. Detta argument, framfört av bland andra Eichengreen och Wyplosz (1993), har snabbt blivit vedertaget. Det anses att kapitalets fria rörlighet och risken för självuppfyllande spekulation gör att fasta men justerbara system har en inneboende instabilitet. Argumentet saknar emellertid övertygande teoretiskt och empiriskt stöd, och det är lätt att anföra ett antal rimliga motargument:

a. Prisinivåer och växelkurser bestäms ytterst av valutapolitiken. Den relativa kursen på två länders valutor kan genom förändringar i penningmängden kontrolleras helt av centralbankerna i dessa båda länder.

b. En valutaunion är stabil endast med ett långtgående politiskt samarbete.¹ Det har vi lärt av litteraturen om optimala valutaområden.

c. Mot bakgrund av a och b ter det sig rimligt att dra slutsatsen att ett system med fasta men justerbara växelkurser (eller "dirty floating") är möjlig med en mindre grad av samarbete än som krävs inom en valutaunion.

Om a–c är korrekta, som jag tror, handlar frågan om det politiska samarbetets optimala grad och omfattning, och valet bör inte begränsas till alternativen "fasta" eller "flytande" växelkurser. Detta framstår ännu tydligare om man betänker att USA och Japan knappast kommer att bli medlemmar i EMU. Att hävda att endast rent fasta eller rent flytande växelkurssystem är ändamålsenliga implicerar att diskussioner mellan exempel-

1. En valutaunion är naturligtvis stabil i den triviala meningen att de nominella växelkurserna mellan regionerna i unionen är stabila så länge unionen består (eftersom det inte finns mer än en valuta). Om unionen består eller inte beror emellertid på om politiskt samarbete kan garantera stabilitet i bredare mening (tillväxt, arbetslöshet, inkomstfördelning etc.).

vis G-7-länderna om växelkurspolitik är meningslösa. Det är svårt att tro att det skulle förhålla sig så.

Enligt min uppfattning var den europeiska valutakrisen 1992 inte ett bevis för en inneboende instabilitet i system med fasta men justerbara växelkurssystem. Snarare är den en utmärkt illustration till tesen att växelkurser inte kan fastställas (temporärt eller oåterkalleligt) utan verkligt politiskt samarbete.

Det förhållandet att några av de nordiska ländernas viktiga handelspartners kommer att stå utanför EMU är ett av skälen för följande ståndpunkt.

8. *Kombinationen av EU och de nordiska länderna konstituerar inte ett optimalt valutaområde.* Denna uppfattning är vida spridd, också bland förespårare för EMU. Wihlborg tycks dela den.

Sammanfattningsvis kan sägas att jag är ense med Clas Wihlborg på vissa viktiga punkter, speciellt i fråga om påståendena 1, 2, 4 och 8 i ovanstående genomgång. Om våra åsikter sammanfaller i punkterna 3 och 6 är jag inte säker på. De viktigaste skälen till att Wihlborg är för de nordiska ländernas medlemskap i EMU, medan jag inte är det, är att vi är oeniga om fördelarna med en oberoende centralbank med inriktning på prisstabilitet (punkt 5) och i fråga om lämpligheten av system med fasta men justerbara växelkurser (punkt 7). Med de teoretiska och empiriska kunskaper vi har i dag är det inte möjligt att ta ställning för eller emot de skilda åsikterna på vetenskaplig grund. Det är därför lättare att se motiven bakom EMU i "politisk symbolik" än i "ekonomisk substans".

Referenser

- Eichengreen, B. och Wyplosz, C. (1993), "The Unstable EMS", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1:1993, s. 51-142.

- Friedman, M. (1953), "The Case for Flexible Exchange Rates", i Friedman, M., *Essays on Positive Economics* (Chicago: University of Chicago Press), s. 157-203.
- Froot, K.A. och Rogoff, K. (1991), "The EMS, the EMU, and the Transition to a Common Currency", i Blanchard, O.J. och Fischer, S. (red.), *NBER Macroeconomics Annual* (Cambridge: NBER/The MIT Press), s. 269-317.
- Persson, T. och Tabellini, G. (1990), *Macroeconomic Policy, Credibility and Politics* (Chur, Schweiz: Harwood Academic Publishers).
- Posen, A.S. (1993), "Why Central Bank Independence Does Not Cause Low Inflation: There Is No Institutional Fix For Politics", *The Amex Bank Review, Finance and the International Economy* 7, s. 41-65.
- Rasmussen, B.S. (1993), "Exchange Rate Policy, Union Wage Indexation and Credibility", *Journal of International Economics* 35, s. 151-167.
- Vredin, A. (1993), "Macro Foundations of a European Monetary Union. A Critical Review Essay", i Fagerberg, J. och Lundberg, L. (red.), *European Economic Integration: A Nordic Perspective* (Aldershot: Avebury).

Efterord

Nils Lundgren

Det är vanligt att tala om Finlands, Norges och Sveriges ställningstagande till EU-medlemskap som det kanske viktigaste beslutet under detta århundrade. Därmed måste rimligen menas att t ex den ekonomiska utvecklingen blir mycket annorlunda vid ett ja än vid ett nej. Visserligen är EU ett projekt som innefattar samarbete och integration på många andra områden än det vi normalt menar med ekonomi, men det är uppenbart att de som pläderar för ett ja till medlemskap menar att det blir stora negativa följdverkningar av ett nej.

Det är mot den bakgrunden paradoxalt att de olika försök att utreda konsekvenserna med hjälp av gängse ekonomisk metodik ger så obestämda resultat. Förra gången Sverige tog till folkomröstning för att avgöra en nationell ödesfråga, nämligen fortsatt bruk av kärnkraft, såg det helt annorlunda ut. De beräkningar som den tidens konsekvensutredning gjorde ledde till slutsatsen, att det skulle kosta nästan 200 miljarder i dagens penningvärde att snabbt avstå från kärnkraften. Detta gällde vid någorlunda smidig anpassning i ekonomin. Om den strukturomvandling som en sådan avveckling krävde, stötte på svårigheter, kunde kostnaderna bli ännu större.

Kärnkraftskonsekvensutredningens kalkyler kritiserades visserligen av nejsidan i den politiska debatten, men det kan inte råda någon tvekan om att samhälls-ekonomiska kalkyler av normal typ gav mycket kraftiga

utslag. När nu en EU-konsekvensutredning försöker dra slutsatser beträffande intäkter och kostnader av att gå från EES-avtal till EU-medlemskap blir det i många avseenden bara en tumme och därtill en tumme som är mycket omstridd bland professionella nationalekonomer. Det är alltså denna gång inte bara så att nejsidan har invändningar mot konsekvensutredningens resultat, vilket är naturligt, utan det är också så att nationalekonomer i allmänhet ställer sig skeptiska till de metoder som EU-konsekvensutredningen har använt när den drar slutsatsen att de ekonomiska konsekvenserna skulle bli omfattande.

Diskutabla samband mellan medlemskap, investeringar och tillväxttakt till grund

Som framgår av Ari Kokkos bidrag i denna bok har EU-konsekvensutredningen kommit till en kvantitativt betydelsefull samhällsekonomisk vinst av EU-medlemskap genom att anta att ökade investeringar av högre kvalitet skulle ge en halv procent *högre BNP-tillväxt* under överskådlig tid. Detta är en ganska svårsmält slutsats från ekonomisk teoretisk synpunkt trots att det i och för sig nu pågår en vetenskaplig diskussion om möjligheten av att det skulle kunna uppstå inte bara engångslyft av den totala produktionen utan faktiskt högre tillväxttakt på grund av exogena förändringar.

EU-konsekvensutredningen har också kritiserats för att ta väl lätt på effekterna av ökat budgetunderskott, för att den antar att ränteläget faller, för att räkna med att EES-avtalet finns kvar år efter år, men likväl uppfattas som osäkert av näringslivet osv. Ingen professionell ekonom har veterligt kritiserat utredningen för att på någon viktig punkt ha varit alltför optimistisk om de positiva konsekvenserna av medlemskap. Trots detta

står vi alltså med resultatet att den utredning som skulle ta fram underlaget för det svenska folkets ställningstagande i århundradets nationella ödesfråga inte på något vetenskapligt övertygande sätt har lyckats visa att det skulle vara särskilt viktigt från ekonomisk synpunkt att välja medlemskap i stället för att nöja sig med EES-avtal.

Den grundläggande förklaringen till denna för allmänheten oväntade slutsats är naturligtvis att EES-avtalet åtminstone på pappret ger i stort sett samma förutsättningar för ekonomisk verksamhet som ett EU-medlemskap. Jan I. Haaland konstaterar i sammanfattningen av sitt bidrag i boken att han i sina studier av EU-integrationens handelseffekter inte har skilt mellan EES och medlemskap, *eftersom distinktionen inte är viktig*. Även Haaland nödgas dra slutsatsen att vinsterna av medlemskap måste antas ligga i att investeringsmönstren kan bli annorlunda och mer ofördelaktiga för EES-länder, om EES-avtalet uppfattas som instabilt. Detta är emellertid inte slutsatser av hans egen forskning utan följer av reflektioner kring ett annat ämne, som han inte själv har behandlat vetenskapligt. Dessutom är vi då återigen på mycket osäker mark från metodisk synpunkt och tankegången förefaller nästan lika lätt att avfärda som att styrka.

Kari Alho och Mika Widgrén drar i sin analys slutsatsen att "EU-medlemskap kommer inte att innebära någon stor förändring i EFTA-länderna i förhållande till den nuvarande situationen med ekonomiskt medlemskap i EU". Och Clas Wihlborg klargör i sin pedagogiska genomgång att en europeisk monetär union inte kan antas ge några stora fördelar. En stor del av de kostnader för växelkursförändringar som företag och länder har drabbats av och som många tror beror på existensen av skilda valutor, är egentligen makroekonomiska för-

ändringar som drabbar dem via växelkursen när denna kan ändras, men som vid valutaunion skulle ha drabbat dem i alla fall via andra förändringar i prisrelationerna. De mikroekonomiska kostnaderna av att ha olika valutor och därmed sammanhängande transaktionskostnader är samtidigt närmast försumbara.

Den egentliga frågan har kanske inte formulerats?

Inför de slutsatser som den nationalekonomiska vetenskapen har levererat beträffande de ekonomiska konsekvenserna av EU-medlemskap måste varje medborgare i Finland, Norge och Sverige ställa sig frågan, vad uppståndelsen egentligen gäller. Hur kan det förestående beslutet vara århundradets största fråga och samtidigt inte riktigt märkas i de ekonomiska utredningarna? Svaret skulle kunna vara att det inte är de *ekonomiska* konsekvenserna som är de avgörande, men debattens inriktning och de ekonomiska intresseorganisationernas starka engagemang pekar inte i denna riktning.

Min personliga tro är att oron för konsekvenserna av ett nej till medlemskap i själva verket inte gäller de ekonomiska konsekvenserna av att ha ett EES-avtal i stället för EU-medlemskap utan de ekonomiska konsekvenserna av den politiska inställning som föranledde befolkningarna att säga nej. Näringslivet och många politiker fruktar att ett sådant nej också är ett nej till avreglering, till öppenhet mot omvärlden, till skattesystem och socialförsäkringar som tar mera hänsyn till incitamenteffekter osv. Man ser framför sig små nordiska länder som i olika avseenden vänder sig bort från det nya framväxande Europa och hamnar på efterkälken, inte därför att man *inte får* vara med vid rådslagen i Bryssel, utan därför att man *inte vill* delta i den ut-

veckling som pågår. Det är självklart att om ett sådant synsätt skulle komma att prägla lagstiftning och ekonomisk politik i de nordiska EFTA-länderna under de kommande tio åren så blir de ekonomiska konsekvenserna mycket dramatiska. De ekonomer som skall försöka identifiera ekonomiska konsekvenser av ett nej till medlemskap kan emellertid inte ge sig till att analysera den frågan utan tvingas hålla sig till en annan formulering som är nästan dömd att leda till slutsatsen att konsekvenserna är näst intill försumbart små.

Alho—Widgrén underkänner emellertid även denna tolkning genom sitt konstaterande: "I sin politik och sina preferenser delar EU-länderna samma värderingar som EFTA-länderna." Det ter sig således för dem mycket otroligt att ett nej till medlemskap skulle vara en signal om att t.ex. svenska folket avser att slå in på en väsentligt annorlunda väg än Danmark under det kommande årtiondet. Jag håller med, men i så fall går även denna möjlighet att göra folkomröstningarna till århundradets ödesfråga förlorad.

Public choice-analys av maktelitens egenintresse saknas

En fråga som aldrig ställs är hur mycket det betyder att den politiska klassen inklusive intresseorganisationernas ombudsmän har starkt egenintresse av att deras länder är medlemmar, eftersom deras egen verksamhet då vinner både i status och ekonomisk avkastning. Public choice-teorin, som tillhör de större genombrotten inom nationalekonomin under senare årtionden, bygger just på antagandet att politiker maximerar sin egen nytta och att detta får mycket väsentliga konsekvenser för hur lagstiftningen utformas, vilken ekonomisk politik som förs osv. Det är egendomligt att ingen public

choice-ansats har tillämpats i analysen av EU-frågan. Självklart skall vi inte räkna med att sådana studier initieras av politikerna, men oberoende nationalekonomer med inriktning på public choice-teori borde ha varit intresserade av frågan.

Nationell suveränitet

Ett viktigt skäl till att omkring hälften av de medborgare i Finland, Norge och Sverige som har tagit ställning är mot EU-medlemskap är sannolikt att de anser att deras inflytande över den egna framtiden minskar genom att politisk makt flyttas från det egna landet till Bryssel.

Motargumentet från det politiska etablissemanget i länderna är att vår suveränitet är en chimär. Utvecklingen i Sverige bestäms i Bryssel i alla fall, och genom medlemskap får vi ändå ett visst inflytande, sägs det. Alho—Widgrén kommer till samma slutsats i sin intressanta analys.

Jag är ändå skeptisk. Suveränitetsfrågan ställs då på ett för snävt sätt. De nordiska EFTA-ländernas inflytande över de förhållanden som faktiskt regleras av Bryssel stärks naturligtvis något genom medlemskap, men den viktiga suveränitetsfrågan är en annan. De nordiska folkens öde liksom alla andra folks avgörs visserligen i största utsträckning av internationella krafter, till vilka vi måste anpassa oss på det ena eller andra sättet, men de krafterna är inte kommissionen och ministerrådet i Bryssel utan den tekniska utvecklingen, konkurrensen från nya industriländer och nya råvarufyndigheter, konflikthärdarna i Central- och Östeuropa och dylikt. Flertalet av dessa krafter kan inte påverkas ens av en superstat som USA och de som skulle kunna påverkas ägnar sig EU inte åt i någon större utsträckning.

Även om de nordiska EFTA-länderna får mera inflytande över besluten i Bryssel vid medlemskap än med EES-avtal, är det inte därmed självklart att de får mera inflytande över sitt eget öde i grundläggande avseenden. Det kan möjligen vara tvärtom, och frågan borde ha behandlats inför folkomröstningen. Ett konkret exempel är hanteringen av ekonomiska chocker som drabbar Västeuropa utifrån och slår olika i olika länder. Det kan hävdas att det är lättare att övervinna konsekvenserna i varje land om man inte har en valutaunion för hela området. Den svenska konsekvensutredningen har låtit utreda sannolikheten för sådana chocker, men kopplingen till analysen av den monetära unionen är inte konsekvent genomförd.

Tillväxt och institutionell konkurrens

Det är slutligen förvånande att inte frågan om värdet av institutionell konkurrens mellan länder har ägnats större uppmärksamhet i analyserna av EU:s konsekvenser för tillväxten, när så många ändå har varit benägna att hävda att det är just den framtida tillväxten som är det centrala i EU-frågan. EU sysslar i förbluffande stor utsträckning med att försöka likrikta institutioner och regler (och i extrema fall t.o.m. rent språkliga benämningar) från Sicilien till Shetlandsöarna och därmed undergräva nationernas möjligheter att anpassa sina samhällen till de internationella förändringarna på det sätt som passar varje nation.

Det skulle kanske kunna hävdas att den folkliga skepsisen mot att centralisera beslutsfattande till Bryssel är befogad även från tillväxtsynpunkt. Västerlandets framgång hänger intimt samman med den politiska decentralisering som har präglat världsdelen sedan renässansen. Ett mycket stort antal länder har konkurrerat med

varandra inte bara militärt och på varumarknaden. Länderna har också konkurrerat med varandra med olika institutionella lösningar. Olika former av äganderätt, marknadsregleringar, utbildningssystem, statligt företagande, öppenhet mot omvärlden, arbetsmarknads-lagstiftning, kommunalt självstyre, skattesystem osv. har kunnat prövas på nationell basis. Det som har visat sig konkurrenskraftigt i någon mening har tagits upp av andra länder. I grunden är detta förklaringen till att västerlandet har blivit rikt. Paradoxalt nog syftar en betydande del av den Europeiska unionens arbete genom sin grundläggande strävan till likriktning av de viktigaste institutionerna, trots att det är frånvaron av sådan likriktning som har varit grundvalen för ett halvt årtusende av ekonomisk framgång.

Analysen baserade på det av Horst Siebert populariserade begreppet institutionell konkurrens skulle enligt min mening kasta betydligt mer ljus över följderna av EU-samarbete och EU-medlemskap än de omstridda försöken att slå en brygga från ökad konkurrens och mindre osäkerhet till permanent högre investerings- och tillväxttakt.

Jag drar inte av dessa överväganden slutsatsen att vi bör säga nej till medlemskap. Jag tror att EU:s centralistiska och byråkratiska karaktär kommer av den dominans som Frankrike har haft under det europeiska projektets framväxt efter kriget. De stater som kunde ha medverkat till en helt annan inriktning har av olika skäl inte utövat tillräckligt inflytande. Tyskland har hållit en mycket låg politisk profil för att skapa förtroende för det nya demokratiska Tysklands vilja att samverka och inte kunna kritiseras för att bruka maktspråk. Storbritannien har hitintills nöjt sig med att fördröja, säga nej och ibland utverka undantag för sig självt. Danmark är för litet och de övriga nordiska länderna, Ös-

terrike och Schweiz har inte varit medlemmar.

Nu går EU in i en ny era. Danmarks nej till Maas-trichtavtalet och den tyska förbundsdomstolens avvaktande ställningstagande till samma avtal är de första tecknen. Storbritannien kan antas förskjuta sin EU-politik från att bromsa centralisering och begära undantag till att mera konstruktivt verka för en annan inriktning. När Tyskland tar ledningen samtidigt som Frankrike har utvecklats i marknadsliberal riktning, när Österrike och tre nordiska länder inträder och hela organisationen skall ses över inför utvidgning med central- och östeuropeiska länder blir EU något annat. Ett statsförbund med ett tjugotal självständiga stater som medlemmar kommer att upptäcka att utrymmet för dirigering från Bryssel är begränsat.

Nils Lundgren, fil. dr. i nationalekonomi, är chefekonom i Nordbanken och styrelseledamot i SNS.

Författare

KARI ALHO, forskningschef, The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Helsingfors

ROBERT BALDWIN, professor i nationalekonomi, University of Wisconsin, Madison, USA

MAGNUS BLOMSTRÖM, professor i nationalekonomi, Handelshögskolan i Stockholm

JAN I. HAALAND, professor i nationalekonomi, Norges Handelshøjskole, Bergen

ARI KOKKO, ekon. dr., Handelshögskolan i Stockholm

CARSTEN KOWALCZYK, professor i nationalekonomi, Fletcher School of Law and Diplomacy, Tufts University, USA

ROBERT E. LIPSEY, professor i nationalekonomi, Queens College and the Graduate Center, CUNY, New York

LARS LUNDBERG, professor i nationalekonomi, Fackföreningsrörelsens Institut för Ekonomisk Forskning (FIEF), Stockholm

ANDRÉ SAPIR, professor i nationalekonomi, European Centre for Advanced Research in Economics (ECARE), Université Libre de Bruxelles, Bryssel

MIKA WIDGRÉN, forskningschef, The Yrjö Jahnsson Foundation, Helsingfors

CLAS WIHLBORG, professor i nationalekonomi, Handelshögskolan i Göteborg

ANDERS VREDIN, docent i nationalekonomi, Handelshögskolan i Stockholm

NORDEN I EU

De nordiska EU-ansökningarna har lett till en intensiv och polariserad debatt om medlemskaps för- och nackdelar. I den här boken diskuteras en grupp nationalekonomer argumenten bakom de svenska, norska och finska medlemsansökningarna. Några av frågorna som tas upp är: Vilka blir effekterna av ett EU-medlemskap på exporten och importen? Hur påverkas utländska och inhemska investeringar? Vilka blir konsekvenserna för det nordiska jordbruket? Är en monetär union nödvändig?

Flera av de medverkande ekonomerna är skeptiska till de officiella konsekvensutredningarnas slutsatser. Trots detta är den allmänna slutsatsen att Norden skulle tjäna på ett EU-medlemskap.

Magnus Blomström är professor vid Handelshögskolan i Stockholm. *Robert E. Lipsey* är professor vid City University i New York. Båda har tidigare medverkat i böcker utgivna på SNS Förlag.

ISBN 91-7150-553-9



9 789171 505538