

Patrik Gustavsson och Ari Kokko

Regional integration och regionala handelsavtal

Patrik Gustavsson och Ari Kokko

Regional integration och regionala handelsavtal

Rapport nr 1
Mars 2004

Utgivningsorgan: Svenska institutet för europapolitiska studier

Rapporten finns tillgänglig på
www.sieps.se

Den kan även beställas på
info@sieps.se

Författarna står själva för analys och slutsatser.

Omslag: Svensk Information AB

Tryck: EO-print AB

Stockholm i mars 2004

ISBN 91-85129-19-4

ISSN 1651-8942

FÖRORD

Svenska institutet för europapolitiska studier, Sieps, har till uppgift att bedriva och främja forskning, utvärdering, analys och studier i europapolitiska frågor, med inriktning främst på områdena statsvetenskap, juridik, ekonomi och handel. Verksamheten bedrivs inom ramen för tre övergripande temata: makt och demokrati, EU:s roll i världen och effekter av EU:s politik.

Sieps ser som en av sina främsta uppgifter att fungera som en länk mellan aktörer i beslutsprocessen och den akademiska världen. Förhoppningsvis ska denna rapport intressera de tänkta målgrupperna och stimulera till en ökad debatt kring frågor relaterade till den europeiska integrationen.

Föreliggande rapport är skriven av ekonomie doktor Patrik Gustavsson och professor Ari Kokko, båda vid Handelshögskolan i Stockholm, Japaninstitutet. Ari Kokko forskar inom internationell ekonomi, investeringar, tillväxt och multinationella företag. Kokko är välmeriterad med ett omfattande antal vetenskapliga publiceringar bakom sig, men har även en genuin förmåga att kommunicera sina kunskaper. Ett speciellt signum för Kokko är att han har ett publicerat mycket om de asiatiska ländernas ekonomiska utveckling. Patrik Gustavsson är forskare vid Handelshögskolan i Stockholm, Japaninstitutet och även knuten till Fackföreningsrörelsens Institut för Ekonomisk Forskning. Gustavssons forskning är inriktad mot internationell ekonomi, ekonomisk tillväxt och multinationella företag.

Under efterkrigstiden har den internationella handeln liberaliserats. Denna liberalisering har skett på global nivå, via GATT och WTO, men även på regional nivå. De senaste tio åren har antalet regionala handelsavtal ökat kraftigt och utvecklingen verkar fortsättningsvis gå mot att regional handelsliberaliseringen blir allt viktigare. EU är här en viktig aktör, med en mängd handelsavtal med olika länder. Rapporten tar upp motiv för och konsekvenser av regionaliseringen. Regionala handelsavtal leder till större och mer integrerade marknader där

stordriftsfördelar kan utnyttjas i högre utsträckning. Stordriftsfördelarna kan ta sig uttryck i effektivare investeringar, men även i ökad konkurrens. Regionala handelsavtal kan leda till en dominoeffekt där länder som står utanför en regional integrationsprocess får starkare incitament att fördjupa sitt samarbete med andra länder för att kunna utnyttja stordriftsfördelarna.

Rapporten går igenom den empiriska litteraturen kring regional ekonomisk integration och finner att regionala handelsavtal är till fördel för de avtalsslutande parterna, men att effekterna för andra länder är obetydliga. Regionala handelsavtal följer ofta ett mönster där en stat eller region, som EU, fungerar som ett nav med handelsavtal med många andra länder. Detta är gynnsamt för navet.

I den aktuella debatten om u-ländernas situation i en globaliserad värld är den ökade regionaliseringens betydelse det av speciellt intresse. Det finns en potentiell risk för att den ökande regionala integrationen minskar takten i den globala integrationen, även om det är svårt att finna entydiga belägg för att så är fallet. Om det är så är det framförallt ett problem för länder som står utanför, eller befinner sig i periferin av, den regionala integrationen. Detta rör sig i praktiken huvudsakligen om länder i tredje världen. Det är viktigt att fortsätta att utveckla de multilaterala handelsreglerna som omfattar alla länder i WTO för att undvika en situation där de mer perifera länderna missgynnas. Detta är givetvis väsentligt också för de andra handelsaktörerna, så att inte marknaderna avgränsas från varandra genom en mångfald av inskränkande regionaliseringsavtal.

Författarna står själva för analys och slutsatser

Stockholm i mars 2004

Mats Hellström

Ordförande för Sieps styrelse

FÖRFATTARNAS TACK

Författarna tackar Per Cramér, Karin Olofsdotter och Kajsa B Olofsgård för värdefulla synpunkter och konstruktiv kritik. Deras kommentarer har hjälpt oss att se på frågorna från flera olika perspektiv. Vi vill även tacka Kicki Asplund, Jonas Eriksson och Rickard Eriksson vid Sieps vars tålmodiga hjälp med en stor mängd praktiska detaljer väsentligen underlättat arbetet med denna rapport. De synpunkter som framförs är författarnas egna.

INNEHÅLL

SAMMANFATTNING	7
1 INLEDNING	11
2 UTVECKLINGEN AV INTERNATIONELLA HANDELSAVTAL	15
2.1 GATT och WTO	15
2.2 Olika typer av regional integration	23
2.3 Olika motiv – olika avtal.....	30
2.4 Sammanfattning: trender	42
3 TEORI: EFFEKTER AV KLASSISK OCH MODERN INTEGRATION	45
3.1 Klassisk integration: tullunioner, frihandelsavtal och preferensavtal.....	46
3.2 Modern integration: gemensamma marknader och valutaunioner	51
3.3 Sammanfattning: teorier om regional integration.....	70
4 EMPIRISKA STUDIER: EFFEKTER AV REGIONAL INTEGRATION ...	73
4.1 Intra-regional handel: en översikt	75
4.2 Allmän jämviktsmodeller.....	78
4.3 Regressionsmodeller.....	82
4.4 Handelseffekter av gemensam valuta.....	84
4.5 Sammanfattning: empiri.....	90
5 AVSLUTANDE KOMMENTARER	93
REFERENSER	102
SUMMARY	110
TIDIGARE UTGIVNA RAPPORTER	113

SAMMANFATTNING

Från det att GATT bildades 1947 fram till och med 1994 anmälades till GATT 124 regionala handelsavtal. Efter WTOs bildande har regionalismen skjutit fart, från 1995 och åtta år framåt har det tillkommit smått fantastiska 149 nya avtal. I denna rapport diskuteras motiv och konsekvenser av regionaliseringen.

Efter GATTs bildande och fram till och med början på 1980-talet var regionalism inget stort debattämne, varken inom GATT eller bland ekonomer. En orsak till detta var att de potentiella välfärdsvinsterna ansågs vara begränsade. Eftersom man bortsåg från konkurrens-, lokalisering-, agglomorerings- och investeringseffekter beräknades välfärdsvinsterna att endast uppgå till någon tiondels procent av BNP. De flesta regionala avtalen var ofta mellan u-länder. För dessa länder syftade ofta avtalen till att stärka deltagarländernas förhandlingsposition inom GATT. Det huvudsakliga intresset riktades därför mot multilaterala förhandlingar via GATT.

I sin strävan mot att uppnå tullsänkningar var GATT-systemet mycket framgångsrikt. Tullsänkningarna har varit högst betydande, i synnerhet för de industrialiserade länderna som sänkt sina genomsnittstullar för industrivaror från inte sällan över 70 procent i början av GATTs historia till mindre än 4 procent ett halvsekel senare. För u-länderna har den liberaliseringen dock varit begränsad. Alla länder har inte varit nöjda med denna utveckling. Trots att motiven har varit skilda har både i- och u-länderna under 1990-talet i allt högre utsträckning valt att utöka sin handelspolitiska arsenal med ett regionalt kort.

Det ökande intresset för regional integration kan delvis förklaras av teoretiska landvinningar som gjordes i slutet av 1970- och början på 1980-talet. I stället för att enbart fokusera på hur regional integration medför förändrade handelsströmmar insåg man att genom en stor gemensam marknad skulle de europeiska länderna kunna uppnå konkurrensfördelar. Denna effekt antas vara störst i skalintensiva industrier. Orsaken till detta är att skalfördelar medför att stora företag kan producera

till lägre genomsnittskostnad än små företag. Ju större den nationella marknaden är, desto större och mer konkurrenskraftiga kan de nationella företagen växa sig. När internationell handel liberaliseras kommer företagen från stora länder automatiskt att ha konkurrensfördelar i de branscher där skalfördelarna är mest påtagliga. Små länder får söka sig till branscher där skalfördelarna inte är så markerade.

Inom EU är det helt klart att integration stimulerar en regional agglomeration i skalintensiva industrier. De flesta av EUs medlemsländer skulle gärna vilja bli lokaliseringssort för de överlevande stora, skalintensiva och konkurrenskraftiga storföretagen. I valet om var storföretagen ska lägga sin regionala produktionskapacitet kommer olikheter i länders företagsklimat och nationella lagstiftning att få stort genomslag. Detta skapar krav på lika och rättvisa villkor, vilket kräver harmonisering och samordning av regler och ekonomisk politik. Både företag och politiska intressegrupper har i detta perspektiv intresse av att bevaka och argumentera för en eliminering av ”orättvisa villkor”. Det sannolika resultatet är en ytterligare *fördjupning* av integrationsarbetet.

Utöver detta ser vi att många regionala avtalsområden får allt fler medlemsländer. Ett sätt att förklara denna *breddning* av avtalsområdena bygger på att ju fler länder som går med i ett regionalt handelsavtal, dess större blir kostnaden för övriga länder att stanna utanför. Denna mekanism har fått titeln ”dominoteorin”. Dessutom har det uppkommit ett mönster av bilaterala handelsavtal mellan de stora aktörerna i världsekonomin (USA och EU) och enskilda u-länder. Mönstret brukar benämnas ”hub-and-spoke” eller ”nav-och-eker” arrangemang, och karaktäriseras av att kärnländerna har fullt marknadstillträde till de enskilda eker-länder, medan dessa i normalfallet ej har fritt tillträde till varandras marknader. Detta är en utveckling som systematiskt gynnar nav-länderna.

Har regionaliseringen medfört några positiva effekter för deltagarländerna? Studier av välfärdseffekter av regional integration som har gjorts har visat på resultat som sammanfaller förvånansvärt bra med vad man kan förvänta sig utifrån teori-

erna. Vanligtvis finner man större välfärdsvinster av djupare integration än av enbart borttagande av tullar. Undersökningar som fokuserat på Europa och dess ekonomiska integration finner i allmänhet välfärdsvinster i intervallet 0,5–5 procent av BNP av integrationen. De studier som endast tar hänsyn till borttagande av handelshinder och transportkostnader ligger i allmänhet i det undre intervallet medan undersökningar som inkluderar konkurrens-, investerings, och lokaliseringseffekter ligger i det övre intervallet. Utöver detta finner man i allmänhet ytterst små effekter på tredje part. Den marginella effekten på tredje part tyder på att regionalismen sannolikt inte skadar tredje part direkt (om vi bortser från den potentiella effekten av minskade ansträngningar mot utökad global frihandel inom GATT/WTO).

I den europeiska integrationsprocessen är övergången till den gemensamma valutan det sista steget innan bildandet av en politisk och monetär union. För att länder skall avsäga sig den egna valutan måste det finnas vinster av en gemensam valuta. Studier på Europa där effekten av EMU på bilateral handel analyserats finner en bilateral handelsökning någonstans i intervallet 4–16 procent. Trots att detta estimat är något lägre än vad man funnit i studier där u-länder ingår är detta ändå en tämligen påtaglig effekt. I liket med andra studier finner man även här obetydliga effekter på tredje part.

Vilka framtida mönster kan vi förvänta oss att se och var kommer de stora utmaningarna att ligga? Även om det inte finns några givna svar på dessa frågor kan det vara befogat att försöka dra några försiktiga slutsatser av de resultat som rapporterats ovan.

Ser vi på vad empiriska och teoretiska studier funnit finns det idag inga starka bevis på att regionalism skadar tredje part, medan deltagarländernas ekonomiska tillväxt stimuleras. Det är därför högst troligt att de regionala avtalen både kommer att öka i omfattning och fördjupas. I denna process kommer EU och USA att framstå som två globala nav. Från ett globalt perspektiv är det av stor betydelse hur dessa centra agerar gentemot varandra och övriga länder. I synnerhet kan frostiga

handelsrelationer mellan EU och USA leda till minskade globala handelsflöden, vilket kan ge negativa avtryck på den globala ekonomins tillväxttakt.

Om vi ser på EUs integrationsprocess ser vi även där en intressant utveckling. För det första kan vi förvänta oss en fortsatt fördjupning av EUs harmoniseringsarbete. Denna fördjupade integration kommer för Sveriges del bland annat att medföra att motiven för att delta i valutasamarbetet successivt ökar ju längre integrationen framskrider.

Den fortsatta harmonisering i Europa kommer även att utsättas för en chock när de nya östländerna upptas i EU. Östutvidgningen kommer, övergångsregler till trots, att medföra att allokeringen av bland annat regionalstöden och strukturfonderna kommer att behöva ses över. I denna process kan det vara lämpligt att lite närmare fundera på hur dessa medel bör användas. Vi har sett att regional integration tenderar att ge upphov till en agglomerering av skalintensiv industri, med uppköp, fusioner, direktinvesteringar och nedläggningar som konsekvens. Detta är en ekonomiskt sett effektiv lösning då det medför ökad effektivitet och konkurrenskraft för de kvarvarande företagen. Detta stärker även regionens externa konkurrenskraft. Således är det kanske mindre lämpligt att med strukturfonder söka flytta denna typ av industri från centrum till periferi. Det är därför sannolikt mer effektivt att rikta regionalstödet mot sådana företag och branscher som inte är starkt beroende av lokaliseringsort. Hur denna fråga kommer att hanteras kommer därför att vara intressant att följa.

En sista fråga som förtjänar en kommentar är huruvida den regionala integrationen utvecklas och spridas på bekostnad av global handelsliberalisering. Vi har inte explicit diskuterat denna fråga ovan, av goda skäl. Varken teori eller empiri ger några helt entydiga svar, utan det finns utrymme för många tolkningar. Det viktiga är kanske då att följa utvecklingen och försöka undvika situationer där tredje land eller perifera delar av integrationsområdet utarmas. I praktiken görs detta genom fortsatt utveckling av de multilaterala handelsreglerna, inom ramen för WTO.

REGIONAL INTEGRATION OCH REGIONALA HANDELSAVTAL

1. INLEDNING

Så länge den neoklassiska handelsteorin härskade både i akademiska kretsar och i det politiska beslutsfattandet hörde regional integration inte till huvudfrågorna i debatten om internationell ekonomi. De ekonomiska argument för regional integration var svaga, de förväntade vinsterna var små, och den handelsliberalisering som åstadkoms genom multilaterala förhandlingar, i GATT-systemet, uppfattades som betydligt viktigare. De flesta regionala handelsavtal som fanns innan 1980-talet omfattade små länder och u-länder som var för svaga för att kunna förhandla framgångsrikt med dem som var större och starkare. Den europeiska integrationen var ett undantag, men i Europa var integrationens huvudmotiv politiska snarare än ekonomiska. Att undvika framtida krig mellan Tyskland och Frankrike var viktigare än att stärka den europeiska industrins konkurrenskraft.

Debatten om regional integration har förändrats markant efter att den ”moderna” handelsteorin började utvecklas i slutet av 1970-talet. Även om det inte finns några exakta definitioner eller avgränsningar av denna nya handelsteori är det helt klart att den utmärks av sin betoning på stordriftsfördelar (skal-fördelar) och marknadsimperfectioner. Enkelt uttryckt kommer företag från små länder att ha höga genomsnittskostnader, medan företag från stora länder kan utnyttja stordriftsfördelar för att på så sätt sänka sina genomsnittskostnader. När länderna börjar handla med varandra kommer de industrier som uppvisar stordriftsfördelar därför att domineras av företag från stora länder. Detta är ogynnsamt för de små länderna, eftersom industrierna med stordriftsfördelar ofta är uppfattas som viktiga och intressanta. Skalfördelarna uppstår på grund av höga fasta kostnader, och dessa i sin tur beror på stora utgifter för avancerade maskiner, forskning och utveckling (FoU) eller marknadsföring. Industrier och företag med dessa egenskaper är ofta dynamiska och snabbväxande, de kan generera större vinster än industrier med mogna teknologier, och satsningarna

på FoU kan leda till positiva effekter på andra håll i ekonomin. Medan den neoklassiska handelsteorin utlovade att en gradvis utjämning av löner och kapitalkostnader så småningom skulle minska de ledande ländernas konkurrensfördelar ger den moderna handelsteorin inte nödvändigtvis några sådana löften. Istället kan olika agglomerations- och klustereffekter – så kallade externaliteter – bidra till att de stora ländernas försprång cementeras.

Mot denna bakgrund har regional integration och regionala handelsavtal blivit allt viktigare för små länder – särskilt i Europa – som vill vara med och konkurrera i industrier med stordriftsfördelar. Genom att delta i regionalt integration kan landets företag få tillgång till en stor regional hemmamarknad där de kan växa sig tillräckligt stora och starka för att ta upp kampen med företag från USA och Japan. Även om den handelsliberalisering som skett genom GATT/WTO ger både amerikaner och japaner tillträde till denna marknad finns det både formella och informella handelshinder som gynnar de regionala producenterna. Inhemska producenter gynnas av lägre transportkostnader och har bättre kunskap om marknaden än utländska företag, konsumenterna kan föredra lokalt producerade varor, olika tekniska standards och produktregleringar kan göra marknaden mindre intressant för utomstående, och kvarvarande tullar och andra handelspolitiska instrument (till exempel antidumpingavgifter) kan reducera konkurrensen utifrån. Även i en situation där inga lagar eller regler missgynnar utomstående kommer de inhemska företagen därmed att ha en viss konkurrensfördel.

Samtidigt som integrationen skapar möjligheter kräver den också en betydande anpassning av deltagarnationerna. Den egna nationella marknaden måste öppnas för regional konkurrens, och det finns inga garantier för att alla inhemska företag kommer att överleva. För att regionens företag ska kunna konkurrera i sektorer med skalfördelar krävs istället att antalet företag minskar, så att de kvarvarande ska kunna växa sig större. Denna process bidrar till omfattande och snabba förändringar av industristrukturen, bland annat på grund av att

förvärv, fusioner och utländska direktinvesteringar ökar takten i omvandlingen. För att delta i processen och riskera att inhemska företag slås ut kommer varje land att kräva gemensamma lagar och regler för att skapa rättvisa villkor för konkurrensen inom regionen. Därför räcker det inte med frihandel och tullunioner – det som gällde så länge neoklassisk teori var dominerande – för att skapa modern regional integration. För att verkligen kunna utnyttja potentialen för stordriftsfördelar krävs djupare integration: gemensamma marknader, faktorrörlighet, makroekonomisk koordinering och kanske till och med en gemensam valuta. Den europeiska integrationen har under de senaste årtiondena visat prov på allt detta. Kostnaderna för den omfattande integrationen har varit höga, men de har motiverats av de potentiella vinsterna. Den klassiska integrationen förväntades sällan ge välfärdsökningar på mer än några tiondels procent, men debatten om modern integration utlovar ofta mycket större effekter. De mest optimistiska analyserna pekar på potentiella ökningar av tillväxttakten med flera tiondels procentenheter per år.

Medan stora delar av Europa kan hoppas uppnå stora vinster av skalfördelar av djup integration är det inte lika uppenbart att samma argument gäller i resten av världen. Eftersom många av industrierna med stordriftsfördelar är relativt avancerade kommer till exempel de flesta u-länder inte att kunna utnyttja potentialen även om de skulle lyckas åstadkomma långtgående integration. Trots det har regionala handelsavtal spridits snabbt även bland u-länderna: av WTOs medlemsstater är det endast Macao, Mongoliet och Taiwan som inte deltar i någon form av regionalt integrationsavtal. Dessutom har antalet bilaterala avtal mellan u-länder och rika länder ökat. Riskerna med att helt stå utanför de regionala arrangemangen uppfattas som stora, inte endast vad gäller de rent ekonomiska effekterna, utan även när det gäller politiskt inflytande. Utbredningen av regionala avtal sker emellertid inte utan kostnader. Den stora mängden av överlappande avtal gör det svårt att överblicka regelsystemen och skapar sannolikt snedvridningar i handelsströmmarna. Det finns också en risk att fokuseringen

på regionala och bilaterala avtal minskar viljan att fördjupa den globala frihandeln genom förhandlingar i WTO.

Syftet med denna rapport är att ge en överskådlig bild av hur regional integration och regionala handelsavtal utvecklats under de senaste årtiondena, både teoretiskt och empiriskt. En stor del av betoningen ligger naturligt på den europeiska integrationen, både på grund av att vi dagligen påverkas av den och på grund av att Europa kommit längre i processen än någon annan region. Avsnitt 2 ger en överblick av några av trenderna i den regionala integrationen. I synnerhet betonas att det finns många olika former av integrationsarrangemang och att avtalens utformning påverkas av motiven för regional integration. Den inneboende dynamiken i moderna integrationsavtal – där trenden går mot allt djupare samordning och harmonisering – framhävs särskilt. Avsnitt 3 sammanfattar teorierna för regional integration. Avsnittet skiljer på neoklassisk integration, där effekterna är relaterade till tullsänkningar, och modern integration, där även de inhemska regelsystemen i de deltagande länderna påverkas. Effekterna av regional integration på investeringar diskuteras separat. Avsnitt 4 ger en översikt av den empiriska forskningen om integrationens konsekvenser för handel, produktion och tillväxt. Effekterna av monetär integration ges särskilt utrymme, eftersom teorierna om valutaunioner inte ger entydiga svar på hur ekonomin kan förväntas reagera: de empiriska erfarenheterna blir följaktligen viktigare i en sådan situation. Avsnitt 5, sammanfattar och diskuterar några slutsatser.

2 UTVECKLINGEN AV INTERNATIONELLA HANDELSAVTAL

2.1 GATT och WTO

Världsekonomin har upplevt åtminstone två perioder av relativt omfattande frihandel under de senaste 150 åren. Världshandelns första guldålder inträffade under det sena 1800-talet, då en snabb ökning av handelsvolymerna drevs på av förbättringar i internationella kommunikationer och relativt låga tullar. Den ledande ekonomin, Storbritannien, hade en genomsnittlig tull på ca 5 procent under 1870-talet, för Frankrike och Tyskland låg genomsnittstullen på ca 7–8 procent medan Ryssland och USA – som var senare i sin industriella utveckling – förde en mer protektionistisk politik med tullar uppemot 30 procent.¹ De svenska tullarna var jämförbara med de ryska och amerikanska tullnivåerna.

Från första världskrigets utbrott fram till slutet av andra världskriget var handelsrelationerna betydligt mer protektionistiska än under de föregående årtiondena. Storbritannien, som drivit på frihandeln under 1800-talet, höjde 1915 tullarna på bilar, instrument och urmakeriprodukter (relativt avancerade industriprodukter) till 33,3 procent och 1921 infördes en mer generell tullnivå på omkring 30 procent. Under 1920-talet infördes liknande skyddsnivåer i många andra länder. Depressionen i slutet av 1920-talet medförde bland annat begränsningar i den internationella kapitalrörligheten och ytterligare ökning- ar i tullnivåerna. Den stagnation av världshandeln som följde under 1930-talet bidrog även till fragmentering på det politiska planet, och har ofta uppfattats som en av orsakerna till andra världskriget.

Efter andra världskriget fanns därför en enighet om att tullarna borde sänkas för att öka integrationen och stimulera världshandeln, och Bretton-Woods-systemet hade också detta som ett av sina främsta mål. Det var i denna anda som GATT in- stiftades 1947 och kom i bruk 1948. Efter en försiktig inled-

¹ Se t.ex. Winers (1992), Capie (1983).

ning under 1950-talet (då planerna på att etablera en permanent organisation för världshandel skrinlades och handeln med jordbruksvaror undantogs från GATT-avtalet) följde flera multilaterala förhandlingsrundor som bidrog till att tullarna på industrivaror sjönk dramatiskt. Både Kennedyrundan (1964–1967) och Tokyorundan (1973–1979) innebar att de nominella tullarna sänktes med i snitt en tredjedel, och efter Tokyorundan låg genomsnittstullarna på industrivaror omkring 7 procent.² Uruguayrundan (1986–1994) resulterade i en ytterligare reduktion av tullarna med omkring en tredjedel. Dessutom ledde Uruguayrundan till flera andra viktiga resultat: WTO bildades 1995, jordbruk och teko återinfördes i GATT-avtalet, ett särskilt avtal för tjänstehandel inrättades, det internationella skyddet av immateriella rättigheter (patent, varumärken, copyrights) lades under WTO och rutinerna för tvistelösning stärktes.

Ser man till utvecklingen under hela efterkrigstiden är det uppenbart att GATT-systemet varit mycket framgångsrikt. Tullsänkningarna har varit högst betydande, i synnerhet för de industrialiserade länderna som sänkt sina genomsnittstullar för industrivaror från över 70 procent i början av GATTs historia till mindre än 4 procent ett halvsekel senare, i slutet av 1990-talet. Samtidigt har världshandeln vuxit snabbt: handelsvolymen år 2000 var 14 gånger större än 1950. Utvidgningen av GATT-reglerna till teko, jordbruk och tjänster efter WTOs bildande 1995 är också ett viktigt framsteg.

Trots GATTs framgångar har det varit svårt att skapa ett regelsystem som kunnat tillfredsställa alla parter vilket öppnat dörren för framväxten av regionala handelsavtal. Huvudmotiven bakom bildandet av regionala handelsavtal är inte sällan mer grundade på politiska än ekonomiska argument. Exempelvis var huvudmotivet bakom bildandet av Kol- och Stålunion i början av 1950-talet att ett mera integrerat Europa (läs Tyskland och Frankrike) inte skulle kunna starta ett inbördeskrig. På samma sätt bildades ASEAN 1967 för att skapa ett värn

² Green (1992). Ennew, Greenaway and Reed (1990).

mot den internationella kommunismens utbredning. I båda dessa fall skulle de regionala integrationsavtalen förmodligen ha etablerats oavsett hur snabbt den multilaterala handelsliberaliseringen utvecklats – de ekonomiska motiven var helt enkelt underordnade de politiska syftena. Samtidigt finns det sannolikt länder som inte varit tillfreds med takten på den internationella handelsliberalisering även av rent ekonomiska skäl, och som därför sökt alternativa lösningar på det regionala planet. GATT lyckades tidigt uppnå snabba tullsänkningar för de industrivaror som dominerade handeln mellan OECD-länder, och där OECD-länderna hade starka konkurrensfördelar. För att skydda sig mot konkurrensen från mera utvecklade länder valde många u-länder att binda sina tullar på en ganska hög nivå, med konsekvensen att den regionala handeln utvecklades svagt. Regionala handelsavtal blev då ett sätt att tillåta den konkurrens man tyckte sig kunna hantera – det vill säga den från andra utvecklingsländer – samtidigt som konkurrensen från rika länder begränsades.

Även de industrialiserade länderna har dock funnit ekonomiska anledningar att söka alternativ till GATT. En orsak är att de stora tullsänkningarna sedan 1960-talet medfört att över tiden har fokus flyttats från tullar till andra typer av handelshinder. När möjligheten att använda tullar för att parera förändringar på de internationella marknaderna försvunnit har tekniska handelshinder, antidumpingavgifter och andra skyddsåtgärder kommit att hamna i fokus för olika intressegruppers försök att påverka handelspolitiken i mer protektionistisk riktning. Ett tecken på denna förändring i betydelsen av olika handelshinder är utvecklingen av förhandlingarna inom GATT. Tabell 1 (sid 18) visar vilka ämnen som avhandlats i de olika GATT-rundorna. De fem första förhandlingsomgångarna behandlade nästan uteslutande tullsänkningar, men redan under Kennedyrundan i mitten av 1960-talet kom anti-dumpingavgifterna upp på förhandlingsagendan. Både Tokyorundan och Uruguayrundan hade icke-tariffära handelshinder som en av de viktigaste frågorna. Med tanke på att det funnits stora skillnader i hur olika länders icke-tariffära handelshinder sett ut och

tillämpats har det varit svårare att komma fram till gemensamma liberaliseringsåtaganden och regler i dessa frågor än i diskussionerna om tullar. Det stora problemet har naturligtvis varit att en harmonisering av regelsystemen kräver ingrepp i de nationella lagarna, och inte enbart vid gränsen. Bruket av olika tekniska handelshinder och skyddsåtgärder ställer fortfarande till stora besvär på många håll, och i vissa fall har regionala avtal visat sig erbjuda effektivare lösningar än GATT/WTO. Den svenska pappersindustrin välkomnade till exempel Sveriges medlemskap i EU eftersom detta undanröjde de ofta förekommande hoten om anti-dumpingavgifter vid export till kontinenten. I gengäld var den svenska industrin tvungen att anpassa sig till EUs konkurrenslagstiftning, som bland annat begränsar det statliga stödet och försöker förhindra situationer där enskilda företag har för stor marknadsmakt.

En ytterligare anledning till missnöje har varit uppfattningen att GATT / WTO inte gett samma utrymme åt alla länder, utan snarare utvecklats på de största ländernas villkor. Förhandlingarna har baserats på reciprocitet, så att när de nationella förhandlingsdelegationerna lagt fram förslag på tullsänkningar har de i princip förväntat sig likvärdiga motprestationer från sina handelspartners. Detta har i praktiken betytt att de största aktörerna – som kan matcha varandras förhandlingsbud – bestämt agendan för handelsliberaliseringen. Följaktligen har liberaliseringen gått längst för de produktgrupper som varit intressanta för stora länder som USA, Japan, Storbritannien och Tyskland: industrivaror snarare än teko- och jordbruksprodukter. Därför har u-länderna uppfattat regionala avtal som ett sätt att delta i förhandlingarna med större tyngd och styrka.

En fjärde orsak till missnöje med GATT har sina rötter i insikter givna av modern handelsteori. Fram till slutet av 1970-talet var den neoklassiska handelsteorin – formulerad av Eli Heckscher och Bertil Ohlin under mellankrigstiden – det dominerande teoretiska paradigmet. Teorin antog att de nationella marknaderna karaktäriserades av fullständig konkurrens, med många företag, konstant skalavkastning, och gemensam teknologi och att internationell handel uppstod på grund av skillna-

Tabell 1. GATTs förhandlingsrunder

År	Plats/runda	Ämnen	Antal länder
1947	Genève	Tullar	23
1949	Annecy	Tullar	13
1951	Torquay	Tullar	38
1956	Genève	Tullar	26
1960–1961	Genève (Dillon-rundan)	Tullar	26
1964–1967	Genève (Kennedy-rundan)	Tullar och anti-dumpingåtgärder	62
1973–1979	Genève (Tokyo-rundan)	Tullar, icke-tariffära handelshinder	102
1986–1994 94	Genève (Uruguay-rundan)	Tullar, icke-tariffära handelshinder, tjänster, immaterialrätt, tvistelösning, teko, jordbruk, inrättandet av WTO	123

Källa: *Understanding the WTO*, World Trade Organisation, Geneve, 2003.

der i de olika ekonomiernas faktortillgångar och de olika industriernas behov av produktionsfaktorer. Länder med riklig tillgång till arbetskraft förväntades ha billig arbetskraft och naturliga komparativa fördelar i arbetsintensiv produktion, medan kapitalrika länder kunde vänta sig stark konkurrenskraft i kapitalintensiva industrier. Eftersom internationell handel antogs leda till en utjämning av skillnaderna i faktorpriser spelade det ingen större roll om landet var rikt på kapital, arbetskraft eller någon annan produktionsfaktor. Exporten skulle driva upp efterfrågan på den relativt rikligt förekommande och billiga produktionsfaktorn, och priserna skulle så småningom tendera att öka. Frihandel var den optimala politiken oavsett vilka komparativa fördelar de enskilda länderna uppvisade.

Modern handelsteori har en kompletterande förklaring till uppkomsten av komparativa fördelar. Medan Heckscher-Ohlin teorin antar att alla marknader fungerar väl, med fullständig konkurrens och väldefinierade kostnader och priser, menar ny-

are handelsteori att det finns flera olika typer av marknadsimperfektioner. Den viktigaste av dessa är stordriftsfördelar. Om det största företaget klarar av att producera till lägst genomsnittskostnad är det inte troligt att marknaden kommer att karakteriseras av fullständig konkurrens. Istället för en marknadsstruktur med många företag som alla agerar på marknadens villkor kommer de största företagen att tvinga bort sina mindre konkurrenter från marknaden vilket leder till ett nationellt monopol eller oligopol. Ju större den nationella marknaden är, desto större kan de kvarvarande företagen växa sig. När internationell handel liberaliseras kommer företagen från stora länder automatiskt att ha konkurrensfördelar i de branscher där skalfördelarna är mest påtagliga. Små länder får söka sig till branscher där skalfördelarna inte är så markerade.

Det stora problemet med en handelsstruktur som styrs av stordriftsfördelar är att alla branscher inte uppfattas som lika värdefulla. I de branscher där skalfördelar saknas kommer det att uppstå många företag och konkurrensen kommer att pressa priserna, så att det inte finns något utrymme för stora vinster. I branscherna med skalfördelar kommer företagen att ha större marknadsmakt, inklusive möjligheter att ta ut högre priser. Ännu mera allvarligt är att branscherna med skalfördelar kan tänkas vara mera intressanta än andra branscher i ett långsiktigt perspektiv. Orsaken till stordriftsfördelar är förekomsten av stora fasta kostnader. Traditionellt har dessa kostnader ofta diskuterats i termer av stora anläggningar och stort realkapitalbehov (till exempel pappersbruk), men under de senaste årtiondena har de fasta kostnaderna alltmer kommit att handla om utgifter för forskning och teknisk utveckling (mobiltelefoner). Med tanke på att de branscher som uppvisar höga FoU-insatser också tenderar att höra till de mest snabbväxande branscherna är det lätt att förstå att dessa är intressanta även för små länder: med fullständig frihandel kommer de kanske inte att kunna konkurrera i sådana industrier. Dessutom finns det inga garantier för att löner och andra faktorpriser utjämnas efter hand, så att de ledande ländernas försprång minskar. Istället är det möjligt att ett land med komparativa fördelar i

skalintensiv produktion ökar sin konkurrenskraft ju mer det producerar. Om det också finns externa stordriftsfördelar – så kallade agglomerationseffekter – som leder till att framgångarna inom branschen skapar långsiktiga konkurrensfördelar i form av tillgång på specialutbildad arbetskraft, teknisk expertis och andra tjänster är det möjligt att frihandel cementerar en struktur där de som råkar komma först får en permanent ledarposition.

Under de senaste årtiondena har mindre länder försökt tillämpa flera olika strategier för att undvika en situation där de riskerar att fastna i branscher med låg tillväxt, låga vinster och låga löner. Alternativet med höga uppfostringstullar som ska ge den nationella industrin en möjlighet att växa upp i en skyddad omgivning är gammal – den var etablerade redan innan tankarna om skalfördelar formaliserats inom handelsteorin – men utrymmet för detta tillvägagångssätt har begränsats av GATT/WTOs överenskommelser om tullsänkningar. Dessutom har erfarenheterna av uppfostringstullar (eller mer generellt, importsubstitution) varit dystra (se t.ex. Baldwin 1969 och Vousden 1990). Det är svårt att hitta någon bransch som skyddats en viss tid och sedan anmält att den är redo att ta upp konkurrensen på världsmarknaden. På 1980-talet hamnade fokus därför på strategisk handelspolitik, där staten bidrar med olika typer av stöd för att sänka de inhemska företagens genomsnittskostnader så att de kan erövra större marknadsandelar både hemma och utomlands. Om de strategiska subventionerna är väl utformade är tanken att de så småningom ska kunna dras tillbaka utan att företagens konkurrenskraft försvagas: vid denna tidpunkt ska företaget ha erövrat en så stor marknad att det fullt ut kan utnyttja stordriftsfördelarna och klara av konkurrensen med andra stora internationella bolag. Inte heller denna strategi har slagit väl ut. Å ena sidan har det varit svårt att identifiera de företag och branscher som klarar av att bygga upp en internationell konkurrenskraft med hjälp av subventionerna. Å andra sidan har konkurrenternas reaktioner lett till allt större försiktighet i användandet av statliga stöd. Så fort marknaden får vetskap om strategiska subventio-

ner kan man vänta sig starka protester, skyddstullar (som i princip sanktioneras av GATT/WTO) eller andra motåtgärder.

Regional integration har därför blivit det främsta alternativet för små länder som både vill delta i det multilaterala handels-systemet och främja utvecklingen av högteknologiska företag som är stora nog att klara av konkurrensen på den internationella marknaden. Utvecklingen av EUs gemensamma marknad från mitten av 1980-talet till 1992 byggde bland annat på dessa tankar (Cecchini 1988, Emerson 1988). Samtidigt som regional integration kan bidra till starkare internationell konkurrenskraft på detta sätt ställs det naturligtvis stora krav på vilken typ av integration som behövs för att realisera potentialen: vi återkommer nedan till en diskussion om hur integrationsavtalen bör vara uppbyggda för att bidra till stordriftsfördelar. Stora länder som USA och Japan, där den inhemska marknaden är tillräckligt omfattande för att ge utrymme för flera företag som nått optimal storlek, har tills nyligen inte betonat regional integration, utan föredragit multilaterala lösningar. De senaste åren verkar dock även USA ha fått ett ökat intresse för bilaterala och regionala handelsavtal. En anledning kan vara att de flesta länder redan är med i olika handelsavtal som erbjuder bättre villkor än WTOs MGN-tullar (Mest Gynnad Nation), vilket betyder att de som står utanför avtalen automatiskt får sämre handelsvillkor.³ En annan anledning kan vara att USA insett att de är starkare i bilaterala och regionala förhandlingar än i WTO, där u-ländernas krav på liberalisering av jordbrukssektorn knappast går att bortse från. För u-länderna har den integration som motiveras med potentialen för stordriftsfördelar inte varit särskilt viktig, eftersom de generellt är svaga i sektorer med stora skalfördelar (som oftast grundas på stora insatser av kapital, FoU eller marknadsföringskostnader).

³ Se vidare nedan under avsnitt "Dominoteorin". De enda av GATTs medlemsländer som inte deltog i något regionalt handelsavtal i början av 2004 var Macao, Taiwan och Mongoliet.

2.2 Olika typer av regional integration

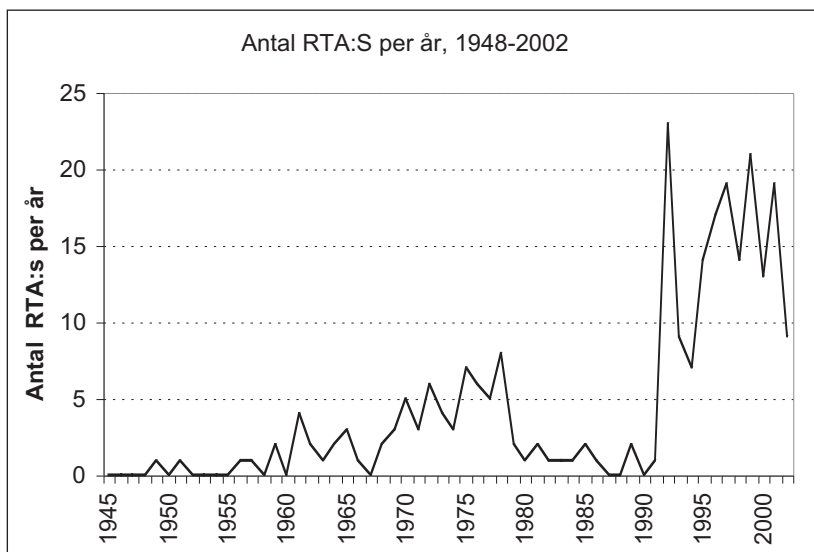
I alla de fall som diskuterats ovan har regionala handelsavtal således kommit att uppfattas som ett komplement (eller, i vissa fall, ett substitut) för den multilaterala handelsliberaliseringen genom GATT och WTO. Förutom ett sätt att uppnå politiska mål har regional integration i olika sammanhang bidragit till att snabba på handelsliberaliseringen, undvika tekniska handelshinder, öka de deltagande ländernas internationella förhandlingsstyrka och utnyttja stordriftsfördelar. De motiv som legat bakom integrationen har i stor utsträckning avgjort avtalens utformning.

Utvecklingen av regional integration förutsågs till viss del redan i det ursprungliga GATT-avtalet från 1947. Ett regionalt integrationsavtal bryter uppenbart mot GATTs grundprinciper om likabehandling (som innebär att alla GATT-medlemmar ska kunna begära samma förmåner som den mest gynnade nationen), och därför har regional integration identifierats som ett explicit undantag från dessa regler. I artikel XXIV av GATT-avtalet fastslås att regionala integrationsavtal kan accepteras om de omfattar i stort all handel mellan parterna, har transparenta regelsystem, och inte leder till högre genomsnittliga tullar mot tredje land. I sådana fall har den regionala integrationen allmänt uppfattats som ett steg mot fördjupad multilateral handelsliberalisering. Under GATT-åren 1948–1994 anmälades till GATT 124 regionala handelsavtal; sedan WTOs bildande 1995 är har ytterligare 149 tillkommit (se Figur 1).⁴ Detta innebär i genomsnitt 2,7 handelsavtal per år under GATT-perioden och 18,7 per år sedan WTOs bildande. Även om en del av tillväxten i antalet avtal kan förklaras med Sovjetunionens sönderfall och ökningen i antalet medlemsländer har takten i bildandet av regionala avtal ökat de senaste 15 åren.⁵

⁴ Det bör dock noteras att arbetet i GATT/WTO med att granska och godkänna avtal avstannat, bland annat på grund av att många avtal inte formellt uppfyller kraven i artikel XXIV.

⁵ WTO (2003a).

Figur 1. Antal regionala handelsavtal anmälda till GATT/WTO



Källa: The changing landscape of RTA:s, WTO, 2003b.

Av de 215 gällande regionala handelsavtal som fanns i slutet av 2003 var frihandelsavtal det i särklass vanligaste arrangementet: 152 av de 215 avtalen var just regionala frihandelsavtal. Av övriga avtal utgjorde 14 stycken tullunioner eller mera avancerade avtal, medan de resterande 49 klassades som begränsade/partiella avtal.

Mera generellt kan de regionala handelsavtalen delas upp i fem eller sex olika undergrupper som skiljer sig från varandra både vad gäller motiv, förväntade effekter och kostnader. De enklaste avtalen omfattar olika *regionala handelspreferenser*, antingen unilaterala (där den som erbjuder preferenser inte väntar sig något i gengäld) eller ömsesidiga, och innebär att de länder eller regioner som ingår får tillgång till lägre tullar eller tullfri export inom begränsade varukategorier. Regelsystemet i GATT / WTO har inte stött utvecklingen av avtal med enbart handelspreferenser, utan föredragit mera omfattande frihandelsavtal, men trots detta förekommer preferensavta-

len i relativt stort antal.⁶ Några exempel är Bangkok-avtalet om tullförmåner mellan Bangladesh, Kina, Indien, Sydkorea och Sri Lanka, och LAIA, Latin American Integration Association, som omfattar stora delar av Latinamerika. Dessutom kan EUs, USAs och Japans handelspreferenser för U-länder räknas till denna form av avtal. Genom det så kallade GSP-systemet (Generalised System of Preferences) kan u-länderna få tillgång till de rika ländernas marknader till förmånligare villkor än vad som ges av GATTs MGN-tullar.⁷ De GSP-tullar som erbjuds av EU är i genomsnitt hälften av MGN-tullarna, även om graden av preferenser varierar mellan branscher och länder, bland annat beroende på hur framgångsrik u-ländernas export är. Cotonou-avtalet omfattar 79 u-länder och ger ytterligare preferenser – i genomsnitt mindre än hälften av GSP-tullarna.⁸ De fattigaste u-länderna (de så kallade MUL-länderna) har en ännu mer gynnsam position på EU-marknaden genom EBA-avtalet (Everything But Arms), som erbjuder tullfrihet för alla varor utom vapen, och ammunition, socker, ris och bananer. För socker, ris och bananer finns för närvarande tullfria kvoter som kommer att försvinna under perioden 2006–2010.

Nästa nivå av integration utgörs av *frihandelsavtal*, som innebär att de deltagande länderna tar bort alla tullar i den bilaterala handeln. Som noterades ovan utgör frihandelsavtal majoriteten av alla regionala handelsavtal och förekommer både som multilaterala och bilaterala avtal. De största multilaterala frihandelsavtalen är NAFTA (North American Free Trade Association), AFTA (ASEAN Free Trade Association) och

⁶ I princip bryter preferensavtalen mot artikel XXIV, eftersom de sällan omfattar all handel mellan parterna. De preferensavtal som omfattar u-länder täcks emellertid av den "enabling clause" som inrättades 1979 för att möjliggöra positiv särbehandling, till exempel via GSP-systemet.

⁷ MGN = mest gynnad nation. En av GATTs huvudprinciper är att alla handelspartners ska behandlas på samma sätt, och GATTs medlemmar förbinder sig att erbjuda alla andra medlemmar de tullsatser som gäller för den mest gynnade handelspartnern. Såsom framgår av diskussionen som följer undantas preferenser till U-länder samt regional integration från denna regel.

⁸ Cotonou-länderna utgörs till stor del av EU-ländernas forna kolonier.

EFTA (European Free Trade Association). Många av de bilaterala avtalen har tillkommit efter Sovjetunionens fall, och binder samman forna Sovjetrepubliker eller COMECON-stater. Både EU och EFTA har dessutom ett stort antal bilaterala avtal med enskilda länder: under de senaste åren, efter att utvecklingen inom WTO har stagnerat, har även USA och flera asiatiska länder börjat förhandla om nya bilaterala handelsavtal.

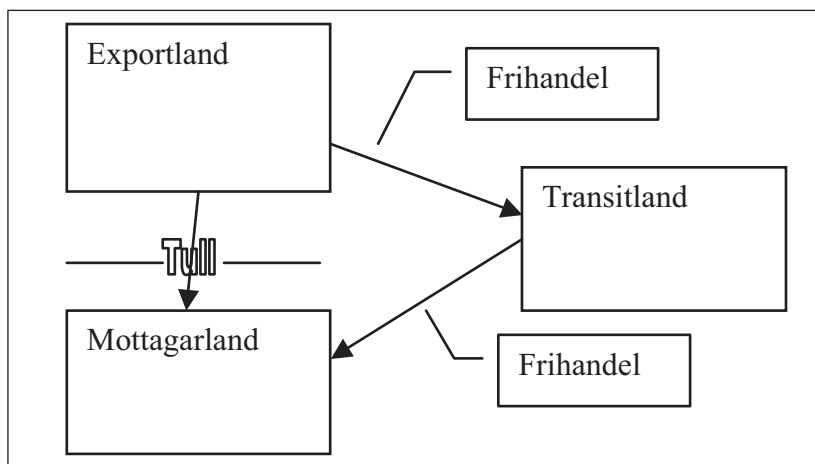
Trots att tullarna är borta återstår dock många handelshinder i de flesta frihandelsområdena. Dels kvarstår ofta olika icke-tariffära handelshinder, till exempel produktregleringar, dels uppstår det problem på grund av att deltagarna i frihandelsavtalet kan ha olika tullar gentemot tredje land. Tullfriheten gäller i princip bara de produkter som har sitt ursprung inom frihandelsområdet, och i varje frihandelsavtal finns det farhågor om att skillnaderna i deltagarländernas externa tullar kan snedvrider konkurrensen. Det land som har de lägsta tullarna på t ex tygimport skulle kunna skaffa sig en konkurrensfördel inom konfektionsindustrin enbart på grund av att importerade insatsvaror är billigare än i övriga delar av frihandelsområdet. Skillnaderna i extern handelspolitik kan också leda till transit-handel, där exportörer från tredje land utnyttjar ett liberalt transitland för att ta sig in på den regionala marknader (se Figur 2). Därför omfattar de flesta frihandelsområden mer eller mindre komplicerade ursprungsregler (rules of origin) för att begränsa denna typ av handel. För att en exportör ska kunna tillgodogöra sig tullfrihet vid handel inom frihandelsområdet måste exportören bevisa att varan helt eller till en viss minimal andel förädlats eller tillverkats i det egna landet. Flera studier har visat att många exportörer som formellt skulle kunna klara av att uppfylla bestämmelserna trots allt väljer att ta tullkostnaderna då det är förenat med alltför höga administrativa kostnader att bevisa ursprungsland.⁹ Holmes och Shepard (2003) noterade att export av en vara från EFTA till EC i genomsnitt var förenat med 35 dokument som måste fyl-

⁹ Goldfarb (2003). Baldwin och Wyplosz (2003).

las i, vilket i sin tur gav upphov till 360 kopior och Herin (1986) uppskattade de administrativa kostnaderna med ursprungsbestämmelser inom EFTA till 3–5 procent av FoB-värdet av exporten.

Estevadeordal och Suominen (2003) argumenterar för att en harmonisering av ursprungsbestämmelser väsentligen skulle förenkla världshandeln. Det bör också påpekas att ursprungsbestämmelserna har en stark påverkan på de handelsförmåner som ges under GSP-reglerna. Kommerskollegium (2003) betonar att utrymmet för GSP-förmåner i exporten till EU ofta är underutnyttjat eftersom kraven på lokalt innehåll satts högt och eftersom full kumulering mellan GSP-länder inte tillåts. Således kan till exempel en vietnamesisk klädexportör inte yrka på GSP-förmåner om tyget importerats från Kina eller Indien. Med tanke på att Indien och Kina är världsledande producenter av tyg kan ursprungsreglerna därmed vara till stort besvär för klädtextilverkare i mindre u-länder.

Figur 2. Undvikande av tull och ursprungsregler.



Källa: Egen bearbetning.

En del av dessa problem kan lösas om frihandelsavtalet omvandlas till en tullunion, där alla deltagare enas om en gemensam handelspolitik mot resten av världen. Med en tullunion är det möjligt att avskaffa ursprungsreglerna och gränskontrollerna mellan de olika deltagarna, eftersom all import behandlas på samma sätt, oavsett vilket av medlemsländerna som faktiskt agerar importör. En tullunion är emellertid mer komplicerad än ett frihandelsavtal eftersom länderna i viss utsträckning måste ge upp sin handelspolitiska självständighet: det krävs kompromisser för att enas om den gemensamma yttre handelspolitiken. Detta är svårt i synnerhet om medlemmarna i utgångsläget uppvisar stora skillnader i sina handelsstrategier. Ett exempel är MERCOSUR, där tullunionen mellan Argentina, Brasilien, Paraguay och Uruguay komplicerades av Brasiliens tradition av importsubstitution. Medan Brasilien ville införa en tullnivå som skyddade den inhemska industrin mot konkurrens från tredje land var Argentina ovilligt att höja sina tullar så mycket som skulle ha krävts: kostnaderna för den inhemska industrin skulle helt enkelt ha ökat så mycket att det kunde urholka konkurrenskraften på andra marknader. En av anledningarna till att Chile valde att stå utanför var också oviljan att höja tullarna: under 1980-talet genomförde Chile en omfattande handelsliberalisering som resulterade i en klart lägre genomsnittstull än i andra delar av Latinamerika.

Trots tullunion kan handeln mellan medlemmarna fortfarande störas av olika icke-tariffära handelshinder. Förutom tekniska regleringar kan även hotet om skyddsåtgärder, till exempel anti-dumpingtullar, leda till att potentiella exportörer väljer att hålla sig på hemmamarknaden. Vidare kan begränsningar i kapital- och arbetskraftsrörligheten försvåra tjänstehandel över gränserna. För att undvika dessa problem och åstadkomma verklig integration krävs harmonisering av produktregleringar och konkurrenspolitik, samt garantier för fri faktorrörlighet. Ett integrationsavtal med detta innehåll skapar en *gemensam marknad*. Men inte ens detta är slutpunkten för integrationsprocessen. Genom att harmonisera även penning- och finanspolitik så att ett system med fasta växelkurser kan upprätthåll-

las kan en *ekonomisk union* upprättas. Genom att införa en gemensam valuta kan detta fördjupas till en *ekonomisk och monetär union*. *Det enda exemplet på denna avancerade typ av regional integration* är för närvarande (sedan 2001) EMU. Det är möjligt att integrationsprocessen i Europa kommer att fördjupas ytterligare i framtiden, med harmonisering av t ex skatter och sociala förmåner. I så fall kan man tala om en *politisk union*. Tabell 2 sammanfattar de olika formerna av regional integration.

Tabell 2. Olika typer av regionala avtal.

Form av avtal	Innebörd	Exempel
1. Regionala handelspreferenser	Lägre tullar	Bangkok-avtalet, LAIA, bilaterala avtal
2. Frihandelsområde	Tullfrihet	NAFTA, AFTA, EFTA, bilaterala avtal
3. Tullunion	Som ovan, plus gemensam yttre handelspolitik	EEC (1959)
4. Gemensam marknad	Som ovan, plus harmonisering av produktregleringar, gemensam konkurrenspolitik och faktorrörlighet	MERCOSUR, EG (1992)
5. Ekonomisk union	Som ovan, plus fasta växelkurser och harmonisering av penning- och finanspolitik	EMU (1999)
6. Ekonomisk och monetär union	Som ovan, med gemensam valuta och gemensam penningpolitik	EMU (2001)
7. Politisk union	Som ovan, plus harmonisering av skatter och sociala förmåner	

Även om de avancerade formerna av ekonomisk integration – ekonomiska och monetära unioner – ofta förklaras med makroekonomiska argument är det på sin plats att notera att de även kan ses som en fördjupning av en tullunion eller gemensam marknad. På samma sätt som harmoniseringen av produktregleringar och handelsrätt i en gemensam marknad strävar efter att skapa likvärdiga konkurrensvillkor för företagen inom regionen är strävan efter fasta växelkurser också kopplad till konkurrensförhållanden. En gemensam marknad där medlemmarnas valutapolitik inte är harmoniserad kan komma att möta allvarliga problem, i synnerhet under perioder då de internationella finansiella marknaderna är turbulenta. En situation där vissa länder väljer att försvara en fast växelkurs genom åtstramande penningpolitik medan andra föredrar anpassning och devalveringar kommer att förändra konkurrens-situationen på den regionala marknaden. De länder som låter sin valuta försvagas kommer att vinna marknadsandelar på hårdvalutaländernas bekostnad – och detta sker i en situation där det inte finns några skyddsåtgärder att ta till. Ett exempel på problemen är utvecklingen i MERCOSUR efter den asiatiska finanskrisen. Brasilien tillät sin valuta att depreciera, medan Argentina var bunden till en fast växelkurs gentemot den amerikanska dollarn genom sin sedelfond. Eftersom lönerna i Argentina inte kunde anpassas neråt för att parera de brasilianska devalveringarna försvagades landets konkurrenskraft, med omfattande arbetslöshet som resultat. Den finansiella och politiska kris som följde kan ses som ett worst-case-scenario för en gemensam marknad som saknar mekanismer för harmonisering av valutapolitiken. Vi återkommer nedan till en diskussion om den inre dynamik som bidragit till en fördjupning av exempelvis den europeiska integrationen.

2.3 Olika motiv – olika avtal

Vilken form av regionalt integrationsavtal som utvecklas i olika tidsperioder och geografiska områden bestäms i stor utsträckning av motiven för integrationen. Eftersom dessa varierar både över tid och mellan länder är det inte underligt att in-

tegrationsavtalen ser olika ut. I grova drag kan tre eller fyra grupper av regionala integrationsavtal identifieras.

Perioden fram till 1980-talet dominerades av relativt enkla integrationsavtal, främst frihandelsavtal och preferensavtal, mellan u-länder. Deras främsta syften var att höja de deltagande ländernas förhandlingsstyrka i GATT-sammanhang, samt att skapa förutsättningar för regional handel. För att uppnå det första målet var det tillräckligt att enas om gemensamma förhandlingspositioner, men någon djupare integration krävdes inte. På pappret verkade det också relativt enkelt att skapa effektiva handelspreferenser, eftersom MGN-tullarna var mycket höga. I praktiken var det dock svårt att se stora effekter av integrationen. En anledning var att många u-länders infrastruktur var uppbyggd för att stödja handeln med USA och Väst-europa. De regionala transportnätverken var dåligt utvecklade och de höga transportkostnaderna bromsade utvecklingen av den regionala handeln även efter att det nominella tullskyddet sänkts. Ett annat problem var att många regioner var relativt homogena, på så sätt att de olika länderna hade ungefär samma exportmönster, ofta med enkel tillverkningsindustri och enstaka råvaror som främsta exportprodukter. Det var uppenbart att potentialen för regional handel inom dessa produktgrupper var begränsad. Potentialen för utökad handel låg istället i de produkter som dittills importerats från rika länder. På detta område fanns emellertid ett ännu större hinder i form av den utvecklingsstrategi som länge tillämpades på många håll, i synnerhet i Latinamerika och Afrika: importsubstitution. För att länderna skulle ha kunnat dra nytta av den regionala marknaden hade det varit nödvändigt att ge upp importsubstitutionen, eller åtminstone fördela de olika importkonkurrerande industrierna mellan deltagarna i handelsavtalet. Detta var svårt att åstadkomma i de flesta fall, och en situation där alla länder insisterade på att behålla bilproduktion, raffinaderier eller andra ”strategiska” industrier erbjöd inte mycket utrymme för regional handel. Följaktligen var effekterna på handel och tillväxt begränsade.

I sin tidiga strävan mot djupare integration var den västeuro-

peiska integrationen ett undantag från det allmänna mönstret. Redan vid undertecknandet av Romfördraget 1959 skapades en tullunion med stora ambitioner och under slutet av 1960-talet föddes även tankar på en europeisk monetär union (den så kallade Wernerplanen) men dessa övergavs i början av 1970-talet, när två nya utmaningar komplicerade det monetära samarbetet. Å ena sidan kom utvidgningen av EEC in i bilden, då Storbritannien och Danmark valde att gå med i gemenskapen; å andra sidan kollapsade det internationella valutasystemet, som byggt på fasta växelkurser med den amerikanska dollarn, som hade ett nominellt fast guldinnehåll, i centrum.

Efter 1980-talets mitt har integrationen utvecklats i tre olika huvudspår. Den moderna integrationen bland de rika länderna har inneburit en fördjupning av avtalen, från frihandelsavtal till tullunioner och gemensamma marknader. U-länderna har i första hand kommit att söka bilaterala avtal med de största aktörerna i världshandeln – USA och EU – istället för att bygga djupare avtal sinsemellan. Det finns också en trend mot breddning av det regionala samarbetet mellan u-länder – denna har i stor utsträckning sammanfallit med den ökade globala handelsliberaliseringen, och tyder på att många u-länder nu ser regionala och multilaterala avtal som komplementära sätt att stärka den globala integrationen.

Integration mellan rika länder

Huvudmotiven för att fördjupa integrationen mellan rika länder, i synnerhet i Europa, är relaterade till möjligheterna att dra nytta av stordriftsfördelar för att skapa effektivitet i den regionala produktionen. För att uppnå detta syfte krävs betydligt djupare integration är vad som är möjligt i ett frihandelsavtal. Orsaken är först och främst insikten att ett handelsarrangemang som påverkar möjligheterna att dra nytta av stordriftsfördelar också kommer att förändra den regionala industristrukturen. Antalet företag i regionen måste minska för att de som blir kvar ska kunna växa sig stora nog för att dra nytta av skalfördelarna och kunna mäta sig med de starkaste internationella konkurrenterna. De möjliga vinsterna är myck-

et stora, men det finns också tydliga risker. I första hand är det osäkert vilka företag som överlever och tar steget upp i den absoluta internationella eliten. Vilket av länderna inom regionen blir det som får bli hemland till de nya storföretagen?

För att gå med i ett avtal av denna typ kommer deltagarna att kräva rättvisa villkor för den regionala konkurrensen. Olikheter i villkoren för företagande kan ju avgöra vilka av företagen som lyckas överleva och växa sig stora och enbart ett frihandelsavtal erbjuder inte tillräcklig rättvisa. Med olika tullsatser mot resten av världen kommer konkurrensförutsättningarna att variera från land till land, även om olika ursprungsregler begränsar andelen insatser som importeras från tredje land. En tullunion är en nödvändig förutsättning för rättvisare spelregler, eftersom alla då lyder under samma handelspolitiska regim. En tullunion är dock sällan tillräcklig, eftersom de deltagande länderna kan uppvisa stora skillnader i olika produktionsförutsättningar. Tekniska handelshinder kan effektivt fragmentera den regionala marknaden, så att varje producent fokuserar på sin egen nationella marknad, vars regler och produktstandards de lärt sig uppfylla. Dessutom kan skillnader i kostnaderna för arbete och kapital försvåra jämförelsen mellan ländernas produktionsförutsättningar. En gemensam marknad, med harmonisering och ömsesidigt erkännande av produktregleringar, samt fri rörlighet för arbete och kapital, kan skapa rättvisa på dessa områden. Det är emellertid viktigt att de grundläggande skillnaderna mellan de deltagande länderna, till exempel vad gäller utbildning och lönenivåer, inte är så stora att kostnaderna för att skapa gemensamma regler blir oöverstigliga.

Men inte ens en gemensam marknad skapar nödvändigtvis tillräckliga förutsättningar för rättvisa villkor. En viss harmonisering av makroekonomisk politik kan också vara nödvändig. En situation där deltagarna i den gemensamma marknaden tillämpar olika valutapolitik skulle, som ett exempel, kunna ge upphov till stora effekter på relativ konkurrenskraft. Extremfallet – som redan noterades ovan – är en situation där någon

medlem bedriver en hård penning- och valutapolitik för att hålla en fast växelkurs, medan andra medlemmar behåller möjligheterna att påverka landets konkurrenskraft genom justeringar av valutans värde. Resultatet är en situation där företagen i det ena landet kanske kan räkna med att deras konkurrenskraft kommer att upprätthållas genom lämpliga devalveringar eller en gradvis depreciering av valutan, medan företagen i det andra landet måste uppnå reala produktivitetsökningar för att kunna stärka sin relativa konkurrenskraft. Detta ger uppenbart ingen neutral konkurrenssituation, i synnerhet som båda länderna helt och hållet avhåller sig möjligheten att skydda de inhemska företagen från regional konkurrens. En samordning av valuta- och penningpolitiken är därför en trolig fördjupning av sådana integrationsavtal som når fram till en gemensam marknad.

Det är också möjligt att de regioner där samordningen leder till fasta växelkurser kommer att fördjupa integrationen ytterligare, eventuellt med valutaunion och gemensam valuta som ett nästa steg. Orsaken är den fria kapitalrörlighet som följer av den gemensamma marknaden. Eftersom inget industrialiserat land kan uppvisa full löne- och prISRörlighet nedåt (eftersom arbetskraften är organiserad och kan förväntas motsätta sig lönesänkningar) är regionens fasta växelkurserna inte fullkomligt trovärdiga under perioder av obalanser i de enskilda nationernas internationella transaktioner. I synnerhet kommer länder med relativt stora underskott i bytesbalanserna att utsättas för spekulativt tryck. Marknadens aktörer inser att underskottsekonomin inte kan anpassa sin konkurrenskraft genom pris- och lönejusteringar, och kommer därför att placera om sina tillgångar så att de inte förlorar på en eventuell devalvering. Med fullständig kapitalrörlighet finns ett stort utrymme för denna typ av anpassning (eller spekulation) och de kapitalflöden som skapas kan tvinga fram växelkursjusteringar även i situationer där de långsiktiga förutsättningarna kanske inte skulle kräva det. En gemensam valuta leder till att bytesbalansunderskottet gentemot övriga delar av valutaunionen (vilket ofta utgör en stor del av det enskilda landets samlade

transaktioner med omvärlden) tappar sin betydelse för kortsiktig stabiliseringspolitik. Alternativet till en valutaunion är sannolikt en nära harmonisering av penningpolitiken, för att undvika situationer där vissa länder bedriver en politik som är mer expansiv och inflationsdrivande än den i övriga medlemsländer, och orsakar underskott i landets internationella räkenskaper.

Utvecklingen inom EU har i stora drag följt detta schema, även om de starka politiska motiven till den europeiska integrationen bidragit till att processen hela tiden varit något djupare än vad som kanske motiverats av samtida ekonomiska argument. MERCOSUR är ett yngre exempel på ett liknande integrationsavtal mellan u-länder, men där ledde bristen på samordning av valutapolitiken till stora problem efter Asienkrisen, och bidrog till kollapsen av den argentinska ekonomin. Även NAFTA, frihandelsavtalet mellan USA, Kanada och Mexico, uppvisar ambitioner i riktning mot en gemensam marknad (i synnerhet vad gäller harmoniseringen av regelsystemen) även om de stora skillnaderna i utvecklings- och inkomstnivåer mellan de deltagande länderna än så länge omöjliggjort en djupare integrationsprocess. Den inneboende dynamik som leder till allt djupare integration kan således tänkas vara relaterad till graden av likhet i löner och produktivitet. Om gapet mellan de deltagande länderna är stort är det sannolikt att de inte konkurrerar i samma industrier, vilket minskar kraven på lika villkor. Dessutom kommer en harmonisering av regelsystemen ändå inte att utjämna de grundläggande skillnaderna i lönekostnader och produktivitet. Det är emellertid inte klart hur stor likhet i löner och andra produktionsförutsättningar som krävs för att kraven på harmonisering och lika villkor ska bli en dominerande trend för integrationen. EUs östutvidgning utgör ett intressant experiment på detta område, och det är troligt att den önskvärda graden av harmonisering kommer att debatteras mer intensivt i framtiden. I synnerhet kan det vara svårt för de nya EU-medlemmarna att uppfylla alla de krav som är kopplade till det monetära samarbetet.

Dominoteorin: stora integrationsavtal blir större

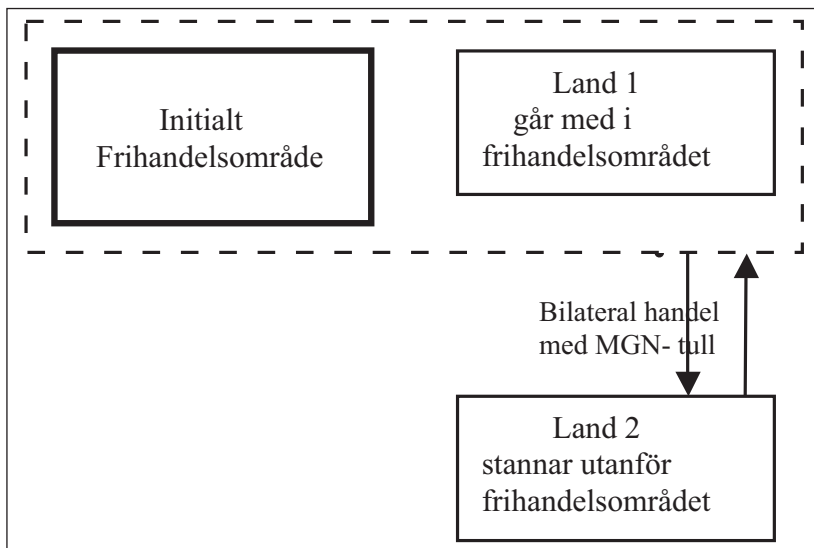
En annan process som utmärker integrationen bland de europeiska länderna är utvidgningen av det regionala samarbetet. I början av 1970-talet kom Storbritannien och Danmark in i den europeiska gemenskapen, under 1980-talet utvidgades EU söderut, med Spanien, Portugal och Grekland som nya medlemmar, under 1990-talet anslöt Sverige, Finland och Österrike, och år 2004 utvidgas den europeiska unionen med 10 nya medlemsländer: Estland, Lettland, Litauen, Polen, Tjeckien, Slovakien, Ungern, Slovenien, Malta och Cypern.

Medan strävan efter rättvis konkurrens på en gemensam marknad med fri rörlighet för både varor, tjänster och produktionsfaktorer förklarar mycket av *fördjupningen* av den europeiska integrationen behövs andra förklaringar för *breddningen* av avtalen.

På detta område har Baldwin (1993, 1997) tagit fasta på hur de handelsomfördelande effekterna av regionala frihandelsavtal kan påverka länders val att delta eller inte delta i ett handelsavtal. Den grundläggande fråga som Baldwin ställer är: *"Om det var optimalt för ett land att stå utanför ett frihandelsområde igår, varför skulle det i så fall vilja gå med i idag?"* Svaret på frågan är att vad som vid varje given tidpunkt är optimalt beror dels på andra länders agerande och dels på politiska skeenden som kan påverka ett lands inställning till att delta i ett frihandelsområde. Låt oss betrakta två länder (Land 1 och Land 2) vilka båda står utanför ett frihandelsområde. All handel från Land 1 och 2 med frihandelsområdet är belagd med en tull enligt WTOs regler, men genom att gå med i frihandelsområdet kan Land 1 kringgå detta hinder. Vilka blir konsekvenserna för Land 2, som stannat utanför frihandelsområdet? Då Land 1 nu undgår tullavgifterna kommer en del av exporten från Land 2 att ersättas av handel inom frihandelsområdet. För Land 2 som stannat utanför är denna handelsomfördelning ofördelaktig på flera sätt. Dels har det blivit relativt sett svårare att handla med Land 1, dels har frihandelsområdets betydelse som handelsparter ökat då medlemsantalet i området ökat. Den slutliga effekten är därför att kostnaden att

stå utanför frihandelsområdet successivt ökar i takt med att fler länder går med. I förlängningen kan expansionen av frihandelsområdet leda till att det nu blir intressant även för Land 2 att ingå i frihandelsområdet. Detta är kärnan i dominoteorin för regionala frihandelsområden.

Figur 3. Dominoteorin.



Källa: Egen bearbetning.

Enligt dominoteorin kommer därmed länders beslut om deltagande i regionala handelsavtal att påverkas av hur andra länder agerar – den enkla slutsatsen är att deltagande blir alltmer attraktivt ju fler länder som redan ingår i avtalen. Baldwin och Wyplosz (2003) använder den ordning i vilken folkomröstningar för medlemskap i EU genomförts som ett exempel på hur denna teori påverkat beslutsfattande. Österrike, Finland, Sverige och Norge hade alla folkomröstningar angående medlemskap i EU. Den allmänna opinionens inställning till EU var mest positiv i Österrike, följt av Finland, Sverige och sist Norge, och detta var också den ordning i vilken länderna genomförde sina folkomröstningar. Det ligger nära till hands att tro en anledning till denna ordningsföljd har varit önskemål om

att reducera risken för att de mera skeptiska länderna skulle rösta nej till medlemskap. Dominoteorin kan också bidra till att förklara varför alla central- och östeuropeiska länder ansökt om medlemskap i EU. En position utanför unionen är inte särskilt attraktiv om alla andra väljer att delta. Även om multilateral handelsavtal garanterar ett visst marknadstillträde återstår det ändå många icke-tariffära handelshinder som kan bidra till att utomstående länder missgynnas. De politiska skälen för många central- och östeuropeiska länders strävan att ingå i den europeiska gemenskapen ska dock inte förglömmas. Efter många år i skuggan av Sovjetunionen uppfattas kontakterna västerut som absolut essentiella.

Integration bland u-länder

De flesta u-länderna har inte lockats av den djupare integration som karakteriserar Europa. Kostnaderna för harmonisering och samordning av ekonomisk politik är för stora, i synnerhet i ljuset av att de flesta u-länder är ovilliga att ge upp sitt nationella självbestämmande. För de flesta u-länder är det också uppenbart att vinsterna från stordriftsfördelar är relativt begränsade: få u-länder har förutsättningar att skapa stark konkurrenskraft i industrier med exempelvis stora FoU-utgifter. Istället har u-ländernas handelsstrategier inriktats på ökat marknadstillträde, både regionalt och globalt. På det regionala planet har ett flertal handelsavtal slutits efter WTOs bildande, och efter att även Sydasiens presenterat långtgående integrationsplaner under det senaste året är horisontella ”syd-syd-avtal” vanliga på alla kontinenter. De flesta av dessa är frihandelsavtal, även om tullunioner också förekommer. Syftet med dessa avtal är i första hand att möjliggöra specialisering och effektivare resursfördelning inom regionen, men effektiviteten bromsas fortfarande av att många av länderna har liknande exportsektorer. Det bör dock noteras att det också finns antydningar till en trend mot djupare regional integration bland de fattigaste länderna, till viss del stimulerad av EUs partnerskapsavtal med ACP-länderna, u-länderna i Afrika, Karibien och Stillahavsområdet. Dessa avtal, så kallade *Economic Partnership Agreements*, uppmuntrar till utveckling av syd-syd integration, bland annat för att möjliggöra

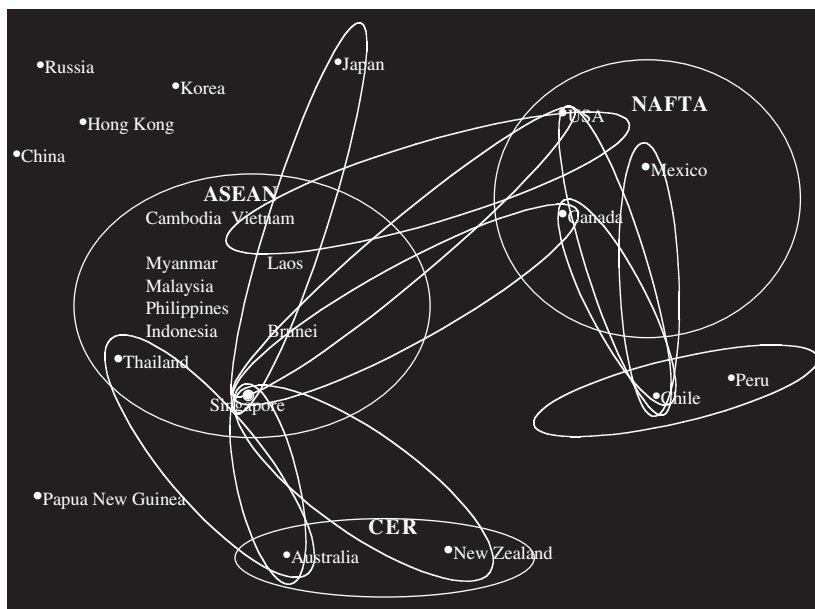
framtida integrations- och handelsavtal mellan EU och regionala organisationer utanför OECD-området. En fördel med större samordning av u-ländernas handelspolitik är att den skulle kunna bidra till att förenkla den nuvarande situationen, där mängden av bilaterala avtal (som ofta kräver komplicerade ursprungsregler) gör det svårt att överblicka helheten. Dessutom kompliceras handeln u-länderna emellan av de svårigheter som uppkommer när många enskilda länder sluter bilaterala avtal med stora integrationsområden som EU eller stora ekonomier som USA och Japan.

Det mönster av bilaterala avtal mellan enskilda länder, främst u-länder, och EU, USA och Japan (samt Singapore) som uppkommit under de senaste årtiondena har av bland annat Wonnacott (1996) fått beteckningen ”hub-and-spoke” (nav-och-eker). Medan dessa avtal uppfyller u-ländernas önskemål om ökat marknadstillträde på de största OECD-marknaderna skapar de också en ytterligare nivå av marknadsdiskriminering.¹⁰ Grunden för hub-and-spoke mönstret är att det finns ett nav eller en kärna bestående av ett frihandelsområde eller en enskild ekonomi som har separata frihandelsavtal med enskilda länder: dessa separata avtal liknas vid ekrar. De länder som utgör ekrarna har inte nödvändigtvis några frihandelsavtal med varandra. Därigenom kommer navet att ha fullt marknadstillträde till alla ekonomier som ingår i bilden, medan de perifera länderna endast har fullt tillträde till navet. En trolig konsekvens av att handelrelationerna differentieras på detta sätt är en omfördelning av handeln mellan de perifera länderna till handel med navet: detta gynnar uppenbart navet men missgynnar de länder som bildar ”eker-ekonomierna”.

¹⁰ För de stora länderna eller integrationsområdena skulle ett argument för deltagande i dessa avtal kunna vara att de erbjuder en bättre förhandlingssituation än multilaterala förhandlingar, där koalitioner av u-länder kan sätta hård press på både USA och EU. Det kan också tänkas att USAs och EUs beredskap att sluta bilaterala avtal bidrar till att splittra de koalitioner som uppkommit bland u-länderna för att kräva större marknadstillträde och begränsningar av stödet till jordbrukssektorn i de rika länderna (till exempel den så kallade G21-gruppen vid WTOs ministermöte i Cancun 2003).

I takt med att antalet regionala handelsavtal har ökat har även komplexiteten i hub-and-spoke strukturen blivit allt mer tydlig. Utvecklingen har gått från en situation där ett land i normalfallet endast ingick i ett regionalt handelsavtal till att ett land idag samtidigt kan delta i flera olika regionala handelsavtal. Navet i ett hub-and-spoke arrangemang kan vara både ett enskilt land eller ett en grupp av länder som utgör ett regionalt handelsavtal, till exempel ASEAN eller EU. Dessutom finns det flera regionala avtal där endast vissa av medlemsländerna har hub-and-spoke avtal med andra länder och områden: detta gäller dock endast för AFTA, ASEAN, och andra frihandelsavtal, eftersom tullunionerna samordnar sin externa handelspolitik. För att illustrera strukturen i ett hub-and-spoke arrangemang används ofta så kallade Venn-diagram. Som ett exempel visar figur 4 några av de handelsavtal som var i kraft i APEC-regionen 2003.

Figur 4. Regionala handelsavtal i APEC-regionen, 2003.



Källa: Lloyd och MacLaren, (2003), Handelsavtalet mellan USA och Vietnam är infogat.

I ett globalt perspektiv utkristalliserar två större nav: EU och USA. EU stod i början av 2004 som nav till 25 eker-länder (de 10 länder som blir medlemmar i EU 2004, Rumänien, Bulgarien och Turkiet, samt 12 utvecklingsländer i Medelhavsområdet, Latinamerika och Afrika). De 77 ACP-länder som ingår i Cotonou-avtalet, med vilka EU för närvarande förhandlar om partnerskapsavtal är ej inräknade.¹¹ Förutom frihandelsavtalen med Kanada och Mexico (NAFTA) har USA bilaterala frihandelsavtal med Chile, Singapore, Israel, Jordanien, och Australien, och förhandlar om ytterligare avtal med Centralamerika (Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, Panama och Nicaragua), Andiska pakten (Colombia, Ecuador, Peru och Bolivia), södra Afrika (Botswana, Lesotho, Namibia, Sydafrika och Swaziland), Marocko, Bahrein, Dominikanska Republiken, och Thailand.¹² Dessutom har USA ett antal bilaterala avtal om handels- och investeringsliberalisering (men inte fullständig frihandel) med bland andra vissa stater från det forna Sovjetblocket och Vietnam.

Ett argument som presenterats som förklaring till USAs ökade betoning på bilaterala avtal är att det i stor utsträckning handlar om ”konkurrerande liberalisering”, som syftar till att öka intresset för snabbare multilateral handelsliberalisering. Det finns dock allvarliga farhågor gällande en fortsatt utveckling av ett utpräglat hub-and-spoke system. För det första kommer de länder som inte lyckas komma med i några avtal att marginaliseras och sannolikt utsättas för kännbar diskriminering. För det andra finns det allvarliga problem med de ursprungsregler som blir nödvändiga när många länder utan någon gemensam handelspolitisk plattform sluter individuella avtal med naven i världsekonomin. De preferenser som utlovas i de bilaterala hub-and-spoke avtalen förutsätter att varorna i huvudsak producerats inom den region som specificeras av varje enskilt avtal. Om detta inte är fallet tillkommer regler om kumulering och ursprung, för att bestämma vilka produkter som är kvalificerade att ingå i frihandeln. I dagsläget orsakar dessa

¹¹ Lloyd och MacLaren (2003).

¹² Enligt rapporter i Washington Times, 29 november 2003.

regler omfattande extrakostnader, och bidrar sannolikt till att handelströmmar omfördelas till förmån för de länder som ingår i naven. Som ett exempel kan det nämnas att EUs ”Everything But Arms” avtal inte tillåter full kumulering mellan de deltagande u-länderna, utan endast inom vissa regioner. Detta gör det mycket svårt för producenterna i u-länderna att till fullo utnyttja de preferenser som formellt finns tillgängliga för handeln med EU.

2.4. Sammanfattning: trender

Under de senaste årtiondena har en omfattande flora av regionala handelsavtal utvecklats i alla delar av världen. Beroende på vilka motiv de deltagande länderna haft för integrationen har avtalen formulerats och utvecklats på olika sätt, alltifrån enkla preferensavtal som endast sänker de inbördes tullarna till monetära unioner som påverkar de flesta politikområden. I många fall – till exempel det europeiska samarbetet och ASEANs bildande – har politiska snarare än ekonomiska skäl varit drivande.

Så småningom har dock ekonomiska argument kommit att påverka utvecklingen i de flesta regioner. I synnerhet de europeiska länderna har genomgått både en fördjupning och breddning av det regionala samarbetet utifrån ekonomiska argument. Ett av motiven för skapandet av EUs gemensamma marknad var att stärka regionens tillväxt och konkurrenskraft i sektorer med skalfördelar, där USA och Japan hade ett stort försprång tack vare sina stora hemmamarknader. Detta krävde inte enbart att de formella handelshindren mellan medlemsstaterna togs bort, utan verklig integration tarvade också att informella handelshinder, kopplade till olikheter i de deltagande ländernas nationella regelsystem, togs bort. Dessutom infördes fri faktorrörlighet. Kombinationen av gemensamma regler (eller åtminstone ömsesidigt erkännande av de andra medlemsländernas regler) och fri faktorrörlighet krävdes för att skapa rättvisa villkor för konkurrensen inom regionen. För att utnyttja skalfördelar på det regionala planet är det nödvändigt att åstadkomma en förändring av regionens industristruk-

tur: antalet företag måste minska för att de kvarvarande företagen ska kunna växa sig större och ta upp kampen med sina amerikanska och japanska konkurrenter. För att acceptera risken att förlora företag och arbetstillfällen till andra länder inom regionen krävde alla deltagarna att konkurrensen skedde på någotsånär lika villkor. Utvecklingen mot samordning av den ekonomiska politiken och en monetär union kan ses som ett ytterligare steg i denna process: att skapa lika och rättvisa villkor för konkurrensen inom regionen.

Den interna dynamiken i moderna integrationsarrangemang kan därför sägas driva avtalen mot allt djupare samarbete. Breddningen av den europeiska integrationen med nya medlemmar som anslutit ungefär vart tionde år, har dock ytterligare förklaringar. Framför allt har den så kallade dominoteorin pekat på hur kalkylen för de länder som står utanför förändras kontinuerligt, i takt med att fler och fler ansluter. Förutsatt att ett integrationsavtal ger förmånligare tillträde till den regionala marknaden kommer kostnaden för att stå utanför att öka ju fler länder som redan finns med. Samtidigt är det viktigt att påpeka att politiska faktorer fortfarande spelar en stor roll i den europeiska integrationen. Många av de länder som ansluter till EU år 2004 gör så av politiska skäl, för att markera och stärka sin självständighet mot Ryssland.

Eftersom de flesta u-länder inte har goda förutsättningar att konkurrera i industrier med stora skalfördelar (där kapital, FoU och marknadsföring är viktiga för konkurrenskraften) har argumenten för djupare former av integration inte varit särskilt starka. Detta till trots finns det tecken på en breddning av det regionala samarbetet mellan u-länderna, som i stor utsträckning sammanfallit med den multilaterala handelsliberalisering som följt av förhandlingarna i GATT/WTO. Dessutom har många u-länder etablerat bilaterala handelsavtal med de stora marknaderna, främst EU och USA. Resultatet är ett komplicerat mönster av delvis överlappande handelsavtal som beskrivs med termen hub-and-spoke (nav och ekrar). Även om dessa avtal är gynnsamma för de deltagande u-länderna i och med att de ger ett omfattande marknadstillträde finns det även

risker för negativa effekter. Ett problem är förhandlingarna om bilaterala avtal görs på den större partens villkor, vilket bidragit till att EU och USA lätt kunnat undanta sektorer som de uppfattar som extra känsliga: i multilaterala förhandlingar skulle en gemensam front från u-ländernas sida sannolikt kunna bidra till större reformer även på dessa områden. Ett annat problem är att hub-and-spoke mönstret gör det svårt att överblicka det samlade regelsystemet, samtidigt som de ursprungsregler som vanligtvis ingår i alla bilaterala avtal begränsar u-ländernas handelspotential. Om den bilaterala frihandeln enbart får omfatta varor som helt eller till en viss minimiandel tillverkats i de ingående länderna minskar utrymmet för specialisering och handel u-länderna emellan.

3 TEORI: EFFEKTER AV KLASSISK OCH MODERN INTEGRATION

De föregående avsnitten har diskuterat relationen mellan multilateral handelsavtal och regional integration, pekat på olika typer av regional integration och diskuterat hur motiven påverkar avtalens utveckling. Ett underliggande antagande har varit att effekterna av avtalen varierar beroende på vilken typ av integration det handlar om. Syftet med detta avsnitt är att sammanfatta den teoretiska kunskapen om de regionala integrationsavtalens effekter. Med tanke på att utvecklingen av regional integration utvecklats mot allt djupare avtal faller det sig naturligt att göra en nästan kronologisk genomgång av olika teoretiska bidrag.

En tydlig skiljelinje i den teoretiska analysen går mellan tullunioner och gemensamma marknader. Analysen av tullunioner, preferensavtal och frihandelsavtal bygger i stor utsträckning på neoklassisk ekonomisk teori, med mycket stiliserade modeller och strikta antaganden. Den främsta effekten av regional integration är att tullarna mellan deltagande länder sänks, och konsekvenserna för produktion, handel och välfärd är relativt enkla att spåra i modellerna. Analysen av gemensamma marknader och djupare former av regional integration avviker från neoklassisk teori genom att tillåta (eller till och med förvänta) stordriftsfördelar och ofullständig konkurrens. Dessutom utgår analysen inte sällan från en situation där tullarna redan tagits bort, och där avtalet reducerar eller eliminerar icke-tariffära handelshinder, harmoniserar konkurrenspolitiken, tillåter faktorrörlighet eller samordnar valutapolitiken. Dessa fenomen är inte enkla att beskriva i formella modeller annat än i mycket stiliserad form (till exempel som lägre transaktionskostnader eller lägre risk) och därmed är det heller inte enkelt att spåra effekterna på ekonomin. Resultatet har varit att en stor del av diskussionen om modern integration har tagit formen av mindre formella konsekvensanalyser av specifika avtal. Det finns också ett antal studier av regional integration som baserats på allmän-jämviktsmodeller: dessa presenteras i del 4 av rapporten, medan följande avsnitt sammanfattar teorierna om klassisk och modern integration.

3.1 Klassisk integration: tullunioner, frihandelsavtal och preferensavtal

Den neoklassiska teorin om regionala handelsavtal, såsom den utvecklades av Jacob Viner (1950), studerar effekterna av de enklare formerna av handelsavtal – handelspreferenser, frihandelsavtal och tullunioner – i den enklaste tänkbara omgivningen: en världsekonomi som uppfyller alla antaganden om perfekt konkurrens på alla marknader. Detta innebär att det finns många företag i varje industri som anpassar sig till marknadspriserna, det finns inga stordriftsfördelar eller externa effekter (vilket innebär att företaget tar hänsyn till alla relevanta nyttor och kostnader i sina vinstmaximerande beslut) och varje land är så litet att det inte kan påverka världsmarknadspriserna. Antagandena finns med för att förenkla analysen och renodla de starkaste effekterna: samtidigt utesluter de ett antal möjliga konsekvenser av integration. Stordriftsfördelar, agglomerations- eller klustereffekter och strategiska industrier har därmed inget utrymme i den neoklassiska analysen.

Förhållandena innan det regionala handelsavtalet inrättas antas också vara förenliga med GATTs och WTOs principer om icke-diskriminering, så att inget land gynnas av särskilt låga tullar. Detta innebär att all import kommer från den mest effektiva producenten på världsmarknaden. Ett handelsavtal som sänker eller tar bort tullarna mellan två eller flera länder kommer att ha två typer av handelseffekter. För det första är det möjligt att tullsänkningen leder till att ny handel skapas. Liberaliseringen av den regionala handeln kan leda till att varor som tidigare tillverkades av skyddade (och relativt ineffektiva) inhemska producenter istället importeras från (mera effektiva) företag i ett av partnerländerna. Denna effekt brukar benämnas *handelsalstring* (trade creation) och uppfattas som välfärdshöjande: resursallokeringen inom regionen blir mer effektiv eftersom en högkostnadsproducent ersätts med en mer effektiv regional leverantör. Omvärlden påverkas inte av handelsalstring, eftersom importen från tredje land inte förändras.

För det andra kan det regionala handelsavtalet leda till att import omfördelas från lågkostnadsproducenter i tredje land

(som fortfarande möter ett högt tullskydd) till producenter i ett partnerland, som nu kan sälja sina varor billigare eftersom de inte behöver belastas med tullavgifter. *Handelsomfördelningen* (trade diversion) har en negativ effekt på den internationella resursallokeringen eftersom den mest effektiva producenten förlorar försäljning och marknadsandelar till mindre effektiva företag.

Ibland förenklas resonemangen om de sammanlagda effekterna av regional integration till en jämförelse av volymerna handelsalstring och handelsomfördelning, med antagandet att avtal där handelsalstringen dominerar har en gynnsam påverkan på välfärden. Detta stämmer inte, även om man kan hävda att mängden handelsomfördelning sammanfattar integrationens effekter på omvärlden. Eftersom modellen antar konstant skalavkastning ökar inte regionens exportkonkurrenskraft som ett resultat av integrationen. Dessutom antas att alla länder är så små att deras val inte påverkar världsmarknadspriserna. Om man istället antar att den integrerande regionen är stor kommer de negativa effekterna av handelsomfördelning att slå hårdare på omvärlden på grund av förändringar i internationella priser (terms of trade). När regionens efterfrågan på import minskar kommer priset på importvarorna också att sjunka, med välfärdsförluster i resten av världen som resultat. Denna effekt kan förväntas vara särskilt allvarlig för råvaruberoende u-länder som står utanför regionala avtal, och skulle kunna förklara deras försök att sluta avtal med mera utvecklade regioner. Kemp och Wan (1976) har emellertid visat att de negativa effekterna på omvärlden kan förhindras om den integrerande regionen justerar sina tullar så att importvolymerna förblir oförändrade.

När det gäller effekterna på den region som går in i handelsavtalet ger handelsalstring otvetydigt positiva välfärdseffekter eftersom konsumentpriserna sjunker när en mer effektiv producent tar över tillverkningen av varan. Ju mer olika länderna som ingår i avtalet är, desto större är sannolikheten för att det ska finnas utrymme för denna typ av handelsalstring. Även handelsomfördelning kan ha positiva effekter på den integre-

rande regionen. Avgörande faktorer här är efterfrågans priselasticitet, de regionala producenternas effektivitet jämfört ”best practice”, samt hur mycket konsumentpriserna och tullintäkterna minskar som ett resultat av de regionala tullsänkningarna. De mest positiva effekterna uppstår om handelsomfördelningen påverkar varor med relativt effektiva lokala producenter, hög efterfrågeelasticitet och låga tullintäkter i utgångsläget: då kommer konsumtionen att öka snabbt samtidigt som förlusten av tullintäkter är obetydlig. Även om modellen antar full sysselsättning är det också värt att påpeka att handelsomfördelning ökar den regionala produktionen, vilket naturligtvis varit ett viktigt argument i praktiken. De effektivitetsförluster som orsakats av handelsomfördelning kan från ett politiskt perspektiv förväntas väga lätt i jämförelse med de kortsiktiga vinsterna av ökad sysselsättning.

De sammanlagda välfärdseffekterna väger ihop konsekvenserna i regionen och i resten av världen. Generellt kan sägas att de positiva effekterna tenderar att överväga om regionen uppvisar stora skillnader i faktorpriser, de deltagande länderna har relativt stor konkurrenskraft, tullarna i utgångsläget är låga (Meade 1955), medlemsländerna redan initialt står för en stor andel av total handel (Lipsey 1957), och transportkostnaderna är låga (Summers, 1991).¹³ Samtidigt hävdar Grossman och Helpman (1995) att det framför allt är de mindre konkurrenskraftiga och importkonkurrerande sektorerna, som inte kan hävda sig på världsmarknaden, som varit mest intresserade av att ingå regionala handelsavtal. I den mån detta är fallet finns det anledning att bevaka utvecklingen av regionens handels hinder mot omvärlden. Om dessa inte minskar i samma takt som tidigare (eller i jämförbara områden som inte valt att ingå regionala avtal) finns det en risk att integrationen bidrar till högre protektionism.

Dessutom finns det anledning att betona att den klassiska integrationsanalysens fokus på tullar innebär att en tullsänkning inte bara leder till konsumentnytta, utan även en minsk-

¹³ Se vidare Lloyd och MacLaren, (2003).

ning av statens tullintäkter. Detta är en komplikation som i vissa situationer kan vara svår att hantera annat än med grovt förenklade antaganden om att nyttan från sänkta tullar fördelas på samma sätt som tullintäkterna skulle ha fördelats. Den neoklassiska analysen kan i princip också användas för att analysera mer avancerad integration, där avtalen leder till en sänkning av icke-tariffära (friktionella) handelshinder. I dessa fall definieras den regionala integrationen som en minskning av transaktionskostnaderna i handel, omfattande både tullar och andra kostnader. Både handelsalstring och handelsomfördelning kan följa av en regional liberalisering, men eftersom liberaliseringen av de friktionella handelshindren inte leder till någon minskning av tullintäkterna blir effekterna av handelsomfördelning enklare att analysera.

Investeringar

Den neoklassiska analysen om regional integration berörde sällan effekterna av handelsavtalen på flöden av direktinvesteringar. I den mån investeringar överhuvudtaget behandlades antogs det att handel och direktinvesteringar var alternativa – och utbytbara – sätt att nå utländska marknader.¹⁴ I den mån integration påverkade investeringsflöden var antagandet att handelshinder kunde leda till importsubstituerande utländska investeringar, och att tullsänkningar kunde leda till minskade investeringar, eller till och med en repatriering av kapital till de multinationella företagens hemländer. Kindleberger (1966) utgjorde ett undantag, och hävdade att regional integration som leder till handelsalstring också kunde leda till utländska investeringarna i de medlemsländer där produktionen ökar. Han kallade denna effekt på det regionala investeringsmönstret för *investeringsomfördelning* (investment diversion).

Kindleberger noterade också att inflödet av direktinvesteringar till regionen kunde öka som ett resultat av integrationen. Uppenbart skulle detta kunna hända om regionens genomsnitt-

¹⁴ See e.g. Mundell (1957), Corden (1967), Johnson (1967), Brecher and Díaz Alejandro (1977), Bhagwati and Brecher (1980), and Bhagwati and Tironi (1980).

liga tullar ökade som en följd av avtalet, eller om avtalet skapade förväntningar om framtida protektionism. I båda fall skulle utländska företag inse att de kunde uppnå större marknadsandelar med lokal produktion som inte utestängdes av tullar och andra handelshinder. Inflödet av utländska investeringar kunde också öka om mängden investeringar i utgångsläget begränsades av de nationella marknadernas storlek. Med en större gemensam regional marknad skulle det vara lättare att motivera de stora fasta kostnader som oftast är kopplade till direktinvesteringar. Dessutom identifierade Kindleberger (1966) *investeringsalstring* (investment creation) som en möjlig respons till den handelsomfördelning som kunde följa av handelsavtalen. Denna term syftar på de investeringar som företag från tredje land kunde lockas att genomföra när de tappar exportmarknadsandelar till medlemsländer som inte längre behöver betala tullar.

Med undantag av de importsubstituerande investeringar som gjordes för att komma förbi tullmurar uppfattades investeringsresponserna som anpassningar till tillfälliga ojämvikter i relativa kostnader. De flesta neoklassiska analyser gjorde ingen skillnad på direktinvesteringar och portföljinvesteringar, och det förväntades att investeringsflödena skulle minska över tiden. Inflödet av utländska investeringar förväntades sänka kapitalavkastningen i mottagarlandet tills marginalavkastningen (möjligtvis med någon justering för risker) hade sjunkit till samma nivå som hemlandet: då skulle investeringsflödet avstanna eftersom det inte längre fanns några möjligheter att dra nytta av ränteskillnader. Följaktligen antogs investeringsflödena inte vara av någon större kvantitativ betydelse. Denna uppfattning förändrades inte förrän stordriftsfördelar och ofullständig konkurrens kom med i analysen, och man insåg att direktinvesteringar förklaras av tillgången på företagsspecifika immateriella tillgångar snarare än av skillnader i räntor och kapitalavkastning. För att kunna hävda sig på en främmande marknad där lokala företag gynnas av sin kunskap om efterfrågan, kostnader, lagar och regler och andra lokala förhållanden måste ett multinationellt företag äga någon tillgång som

ger det en konkurrensfördel. Oftast utgörs denna fördel av teknisk kunskap, varumärken, patenträttigheter, eller andra immateriella tillgångar. För att utnyttja dessa tillgångar effektivt på den internationella marknaden krävs ibland att de ”internaliseras” och utnyttjas inom företagets hel- eller delägda utländska dotterbolag. Detta sker då andra sätt att exploatera tillgångarna, till exempel export eller licensiering, blir för dyra på grund av höga transaktionskostnader som beror på stora avstånd till kunderna, handelshinder eller komplicerade licensavtal (Buckley och Casson 1976; Dunning 1977). Därför kan utländska direktinvesteringar förekomma även om det inte finns några skillnader i räntor och kapitalavkastningar, och effekterna av direktinvesteringar kan också förväntas nå långt utöver deras påverkan på räntenivåerna. I synnerhet kan man förvänta sig att både hem- och värdländerna påverkas av skalekonomier och olika typer av externa effekter som följer av den typ av internationella kontakter som är kopplade till direktinvesteringar.

3.2 Modern integration: gemensamma marknader och valutaunioner

De teoretiska grunderna för den moderna integrationsanalysen återfinns i första hand i litteraturen om modern handelsteori, som introducerade de första modellerna med stordriftsfördelar och ofullständig konkurrens i slutet av 1970-talet.¹⁵ Det stora bidraget från denna litteratur är insikten att handelsströmmar inte enbart påverkas av varje lands faktortillgångar, utan att komparativa fördelar också kan bestämmas av landets storlek (liksom av tillgången på kunskap och teknologi samt landets kumulerade erfarenhet inom industrin). Stordriftsfördelarna påverkar marknadsstrukturen, så att antalet företag på varje marknad begränsas – de minsta företagen, som inte kan utnyttja skalfördelar, slås ut och bara de största blir kvar. Stora länder får därmed kostnads- och konkurrensfördelar i de in-

¹⁵ Helpman och Krugman (1985) och Krugman (1986) sammanfattar stora delar av den tidiga kunskapen om handel med ofullständig konkurrens.

dustrier som karakteriseras av betydliga stordriftsfördelar. Dels kan företagen växa sig större och fördela sina fasta kostnader på en större försäljningsvolym, så att varje enhet bara behöver täcka en liten del av de fasta kostnaderna; dels finns det plats för flera företag som konkurrerar med varandra, så att möjligheterna att ta ut alltför höga priser och övervinster begränsas. När internationell handel liberaliseras är det följaktligen företagen från de stora länderna som blir exportörer och vinner marknadsandelar.

Vi har redan noterat hur dessa argument påverkar motiven för regional integration: enda sättet att konkurrera med stora länder är att skapa regionala marknader där några företag kan växa sig stora nog för att ta upp konkurrensen med marknadsledarna från USA och Japan. Vi har också pekat på att frihandelsområden och tullunioner inte räcker till för att generera regionala företag som kan utnyttja skalfördelar till fullo. En anledning att gå vidare är att marknaderna sällan är fullt integrerade i en tullunion: olika typer av icke-tariffära handelshinder kan finnas kvar och bidra till fortsatt marknadssegmentering. En annan orsak är kravet på att skapa lika villkor för den regionala konkurrensen. Om bara vissa företag ska bli kvar efter att den regionala marknaden omstrukturerats krävs att alla deltagande länder erbjuder någotsånär lika villkor för investeringar och produktion. Således krävs både harmonisering och fri faktorrörlighet inom regionen: i många fall kan kraven på harmonisering leda till samordning av den ekonomiska politiken och valutasamarbete.

Steget från att tala om tullsänkningar till att diskutera harmonisering, fri faktorrörlighet och samordning komplicerar den ekonomiska analysen av regional integration. Den klassiska analysen av regional integration kunde fokusera på handels-effekterna av att sänka eller ta bort tullskyddet, men analysen av modern integration börjar vanligtvis i en situation där tullarna redan är mycket låga eller helt avskaffade. Även om effekter som handelsalstring och handelsomfördelning kan förbli viktiga (som ett resultat av att handelskostnaderna inom regionen sjunker när regelsystemen harmoniseras och valutarisker

försvinner) krävs dessutom en analys av hur investeringar, produktionsmönster och produktivitet utvecklas. De länder som blir hem för de ”överlevande” företagen kommer sannolikt att bli mer produktiva, deras export till den egna regionen kommer att öka, och exporten till omvärlden kan också öka. Hur kan allt detta fångas upp i teoretiska analyser och modeller?

Svaret är att det är så gott som omöjligt att sätta upp teoretiska modeller som täcker allt detta och som kan lösas analytiskt. En stor del av de teoretiska ansträngningarna inom området har därför inriktats på att konstruera avancerade allmän-jämviktsmodeller som kan lösas numeriskt och användas för att spåra effekterna av olika policy-experiment (se t ex Markusen 2002). Dessa är emellertid svåra att popularisera, och de underliggande antagandena om parametervärden styr ofta resultaten, så att nästan vilka slutsatser som helst kan genereras genom lämpligt val av ingångsvärden.

Därför har en stor del av de förväntade effekterna av djupare integration istället presenterats på ett mera informellt sätt, till exempel i samband med konsekvensanalyser inför nya steg i integrationsavtalen. Ett exempel är förarbetena inför utvecklingen av EUs inre marknad i mitten av 1980-talet. Argumenten för att fördjupa den europeiska integrationen presenterades i den så kallade Cecchini-rapporten (Cecchini 1988), som pekade på olika typer av vinster från stordriftsfördelar, ökad konkurrens, harmonisering av produktregleringar, avskaffandet av gränskontrollerna inom EU, samt effektivare offentlig upphandling.

Även om tullarna mellan EG-länderna avskaffats redan med Romfördraget 1957 var den regionala marknaden ändå uppdelad på ett antal nationella marknader som hölls isär av olika produktregleringar och tekniska standarder. Dessa utgjorde effektiva handelshinder i synnerhet för små och medelstora företag som inte kunde täcka de fasta kostnader som skulle krävas för att uppfylla flera olika länders regelsystem. Den europeiska gemenskapen hade försökt att sänka dessa handels-

hinder sedan 1960-talet,, men utan större framgång. Den tidiga strategin var att söka efter gemensamma regler som skulle kunna tillämpas i hela regionen, men detta var en långsam process, och nya nationella regler tillkom snabbare än de redan existerande kunde harmoniseras.

När den inre marknaden skapades skulle mängden av regler hanteras på två sätt. Sådana regler som var av stor betydelse för miljö, hälsa och säkerhet skulle i stor utsträckning harmoniseras. På andra områden var nyckelorden *ömsesidigt erkännande*: varor och tjänster som uppfyllde kraven i ett av medlemsländerna skulle automatiskt få tillträde även till de andra nationella marknaderna.

När både tullarna och de landspecifika produktregleringarna var ur vägen (och de yttre tullarna var samordnade genom EGs tullunion) skulle det inte längre finnas någon anledning att behålla gränskontrollerna mellan medlemsländerna. De omedelbara kostnadsbesparingarna när gränskontrollerna togs bort uppskattades till 2–3 procent av handelsvärdet: detta omfattade kostnaden för tullmyndigheterna, den administrativa börda som låg på företagen och tidsåtgången vid gränsöverfarterna. Även om totalsumman inte var anmärkningsvärt hög uppfattades den ändå som synnerligen viktig. Med tanke på att näringslivets kostnader för gränskontrollerna i stor utsträckning var att betrakta som fasta kostnader utgjorde de i första hand ett hinder för mindre företag, som inte kunde anställa eller utbilda egna specialister för att hantera tulldeklarationer och övrig administration. I många fall var det därför troligt att de inte brydde sig om att försöka exportera, även om de kanske skulle ha haft goda möjligheter att hitta kunder. Förlusterna på grund av den potentiella export som inte realiserades – i termer av lägre konkurrens och högre produktionskostnader och priser – ansågs vara betydligt högre än de direkta kostnaderna av gränskontrollerna.

Även om offentlig upphandling motsvarade omkring 15 procent av den europeiska gemenskapens BNP i mitten av 1980-talet påverkades detta område knappast alls av internationell

eller regional handel. Uppskattningsvis var det bara 2 procent av alla offentliga kontrakt som gick till utländska företag (Vickerman 1992, p.100). Genom att öppna upp offentliga upphandling för regional konkurrens hoppades man göra betydande besparingar. Tanken var också att starkare konkurrens i de industrier som hade offentliga myndigheter som sina främsta kunder skulle bidra till nödvändig omstrukturering för att dra nytta av skalfördelar.

Starkare konkurrens och bättre möjligheter att utnyttja stordriftsfördelar förväntades bli de viktigaste effekterna av den inre marknaden. De olika tekniska handelshinder som segmenterade de nationella marknaderna erbjöd också viss marknadsmakt till de inhemska producenterna på varje marknad. Resultatet var ett högre pris och en lägre produktion och konsumtion än vad som hade varit fallet om konkurrensen varit starkare. Genom att öppna de nationella marknaderna fullt ut för regional konkurrens skulle antalet företag på varje marknad öka, och i första rundan skulle det ökade konkurrenstrycket bidra till att reducera företagets vinstmarginaler. Många företag skulle sannolikt gå med förlust på kort sikt, eftersom den genomsnittliga produktionskostnaden skulle överstiga det nya, lägre marknadspriset. Endast de företag som kunde sänka sina genomsnittskostnader skulle kunna överleva. Förutom satsningar på rationaliseringar och produktivitetssökningar kan detta uppnås genom att öka marknadsandelen och produktionen för att dra nytta av skalfördelar; enkelt uttryckt skulle en större produktionsvolym kunna leda till lägre genomsnittskostnader eftersom varje enhet bara behövde bära en mindre andel av de fasta kostnaderna. Marknaden skulle emellertid inte räckta till för ett oförändrat antal företag med större produktionsvolym. I en andra runda av anpassningar skulle antalet företag sjunka, så att ett mindre antal större och starkare företag återstod i en ny jämvikt.

Sammantaget förväntades dessa förändringar av den europeiska industristrukturen leda till betydliga ökningar i effektivitet och välfärd redan på medellång sikt. Cecchini-rapporten uppskattade de totala vinsterna till 4–6 procent av de 12 EG-län-

Tabell 3. Förväntade effekter av den gemensamma marknaden.

Vinster från	Miljarder EURO	% av BNP i EC-12
Minskade gränskontroller	8–9	0,2–0,3
Produktionshinder (främst tekniska regleringar)	57–71	2,0–2,4
Stordriftsfördelar	61	2,1
Ökad konkurrens	46	1,6
Uppskattad totaleffekt	174–258	4,3–6,4

Källa: Emerson (1988).

dernas BNP, som tabell 3 visar, med de främsta effekterna från borttagandet av icke-tariffära handelshinder och stordriftsfördelar.

Det står klart att denna typ av estimat är mycket osäkra, och rapporten utsattes för omfattande kritik från flera håll. Vissa hävdade att skattningarna gav en alldeles för optimistisk bild av den inre marknads effekter, medan andra menade att Cecchini-rapportens relativt statiska ansats underskattade de verkliga effekterna av den inre marknaden. Från ett teoretiskt perspektiv är det lättare att finna stöd för den senare kritiken. Baldwin (1989) menar till exempel att regional integration inte bör analyseras som en tillfällig och begränsad förändring av handelskostnaderna, utan att det också kan handla om permanenta effekter på tillväxttakten. När ekonomins produktivitet och produktion ökar av de skäl som diskuterats ovan är det sannolikt att både investeringar och sparande – och därmed samhällets långsiktiga kapitalkvot – också kommer att öka. Detta kan förväntas påverka den långsiktiga tillväxten inom regionen: när det gällde EGs inre marknad föreslog Baldwin (1989) att tillväxteffekten skulle kunna uppgå till 0,9 procentenheter per år. På några års sikt är det uppenbart att en sådan ökning av tillväxten lätt skulle fördubbla skattningarna från Cecchini-rapporten, även om det bör påpekas att graden av osäkerhet i bedömningarna är mycket stor. En slutsats av detta är att de empiriska studierna om effekterna av regional integration blir allt viktigare: om teorin inte förmår att erbjuda kla-

ra och tydliga hypoteser om hur effekterna ser ut måste erfarenheterna från olika länder och tidsperioder nödvändigtvis få en större betydelse. De empiriska skattningarna av integrationsavtalens effekter på handel och tillväxt sammanfattas därför i avsnitt 4.

Monetär integration

En annan anledning till att det är svårt att identifiera effekterna av den gemensamma marknaden är att den regionala integrationen fördjupats ytterligare sedan början av 1990-talet. I synnerhet har etableringen av den monetära unionen bidragit till harmonisering och sänkta handelskostnader mellan de ingående länderna. Även i fallet med monetär integration är det dock svårt att sätta upp enkla teoretiska modeller för att fånga upp de främsta effekterna av denna typ av avtal. Den teoretiska basen för analysen ligger ofta i modeller från växelkursteori, där debatten om fasta kontra rörliga växelkurser har en gammal tradition, men kompletteras av argument från handelsteori och makroekonomisk teori. Växelkursteorin lyfter fram kontrasten mellan den minskning av valutarisker och osäkerhet som fås från fasta växelkurser och de stabiliseringspolitiska fördelar som ges av rörliga växelkurser (McKinnon 1963, Mundell 1961). Handelsteorin bidrar med insikter om effekterna av lägre handelskostnader, medan makroteorin fokuserar på kopplingen mellan gemensam penningpolitik, investeringar och tillväxt. Eftersom det inte finns några enkla och övergripliga modeller som kan fånga upp alla dessa effekter på samma gång har analyserna även på detta område kommit att bli mindre formella, och ofta försökt väga nyttorna mot kostnaderna av konkreta integrationsförslag (se till exempel Emerson 1992 och de Grauwe 1997).¹⁶ Debatten inför den svenska omröstningen om medlemskap i EMU visade tydligt hur olika grupper kunde

¹⁶ I detta sammanhang är det intressant att notera att diskussionen om kostnaderna för den gemensamma marknaden var mycket mer begränsad. I den mån det fanns en diskussion pekade den på riskerna för handelsomfördelning samt farhågorna om att EU skulle bli mer protektionistiskt eftersom intresset för multilateral handelsliberalisering kunde minska.

komma till olika bedömningar om totaleffekterna beroende på hur de olika delkomponenterna i analysen vägdes in.

Den mest uppenbara fördelen med monetär integration är minskningen i valutaosäkerhet och transaktionskostnader relaterade till existensen av olika valutor. Även om det finns olika finansiella instrument (terminskontrakt) för att försäkra sig mot fluktuationer i växelkurserna är en fullständig kurssäkring inte möjlig (Kened 2003). Dessutom är dessa transaktioner kostsamma, i synnerhet för kontrakt som är längre än några månader. Det går dock inte att helt säkert fastslå att borttagandet av växelkursosäkerhet kommer att leda till ökad handel. Det mest sannolika är att valutakursosäkerhet och de kostnader detta för med sig sänker de förväntade vinsterna av internationell handel, och leder till att handelsvolymerna blir mindre än de skulle kunna vara. Osäkerheten i slutsatsen beror på att olikheter i länders produktivitets- och prisutveckling kan leda till att den reala växelkursen förändras även om den nominella hålls konstant. Det är troligt att en gemensam valuta leder till ökad konvergens i olika makrovariabler, men det går inte att utesluta att spänningar kan uppstå om medlemsländerna utvecklas i olika takt.

Införande av en gemensam valuta går dock betydligt längre än att enbart eliminera växelkursens volatilitet. Om vi övergår till efterfrågesidan ser vi att förekomsten av olika valutor leder till osäkerhet och bristande transparens. Möjligheterna att kontinuerligt jämföra priser i olika länder ökar tydligt med en gemensam valuta, vilket bidrar till starkare konkurrenstryck på alla de nationella marknaderna som ingår i valutaområdet. Det bör påpekas att konkurrens effekten kan bli stark även om den faktiska ökningen i handel kanske inte blir stor: man talar om att marknaderna blir ”konkurrensbara” (contestable).

Förutom lägre valutarisker och transaktionskostnader påverkar en valutaunion som EMU även penningpolitiken i de deltagande länderna. För att undvika en situation där flera centralbanker på egen hand kan besluta penningmängden (vilket bidrog till de enorma inflationssiffrorna i rubelzonen i OSS, där alla

centralbanker behöll rätten att trycka rubler) kräver en valutaunion en gemensam centralbank som bedriver en gemensam penningpolitik. För att garantera låg inflation (och sannolikt också för att undvika politiska strider om vilka specifika kortsiktiga mål en politiskt styrd centralbank borde ha) har den europeiska centralbanken därför givits stor självständighet och ett entydigt mål för penningpolitiken: att upprätthålla prisstabilitet. Eftersom inflation har stora reala kostnader, både på grund av faktiska utgifter för att hantera en omgivning med snabba prisförändringar (så kallade ”menykostnader” för kontinuerliga prisjusteringar) och osäkerhet om framtida relativpriser (eftersom inflationen inte är lika snabb i alla industrier) finns det stora vinster av att få ner inflationstakten. Med en förutsägbar och låg inflation kommer både nominella och reala räntor att vara låga, och investerare kommer att gynnas både av den förutsägbarhet som skapas och av de låga investeringskostnaderna. Den tillväxt som följer av högre investeringar kan också förväntas leda till betydande ökningar i handeln mellan länderna.

Ett av nyckelorden i samband med den gemensamma penningpolitiken är *trovärdighet*. Även om det går att åstadkomma stabila priser genom återhållsam nationell penning- och finanspolitik kan detta vara svårt, i synnerhet i länder som har en tradition av relativt hög inflation. Om marknadens aktörer förväntar sig fortsatt inflation kan deras beslut om pris- och lönekrav skapa fortsatt inflation. Samtidigt är det svårt för de politiska beslutsfattarna att på ett trovärdigt sätt binda sig till en återhållsam penningpolitik och skapa förväntningar om låg inflation. Oavsett vilka löften om prisstabilitet som givits under goda tider kommer konjunkturedgångar att göra det mycket lockande att ändå bedriva en expansiv penningpolitik för att skapa kortsiktigt högre sysselsättning – i synnerhet gäller detta under valår, då minskad arbetslöshet sannolikt väger tyngre än högre inflation i kalkylerna om omval. För enskilda länder kan kostnaden för att ta sig ur denna cirkel av inflationsförväntningar vara mycket hög. En valutaunion av den europeiska typen, där separationen mellan kortsiktiga politiska

mål och långsiktig penningpolitik är tydlig, bidrar därför till trovärdighet och kan snabbt sänka inflationsförväntningarna. Denna effekt verkar ha varit särskilt viktig för länder som Italien, Grekland, Portugal och Spanien, som var mindre framgångsrika i sina självständiga försök att stabilisera priserna, men som EMU-medlemmar snabbt anpassat sig till en låginflationspolitik.¹⁷

En ytterligare fördel av monetär integration, som diskuterats ovan men som sällan betonats i den politiska debatten om valutaunionen, är effekten på produktionsförutsättningarna inom den gemensamma marknaden. Som vi noterade i avsnitt 2 kommer deltagarna i en gemensam marknad, där både varor, tjänster och företag fritt får röra sig över gränserna, att kräva lika villkor för konkurrensen inom regionen. Det är lätt att förutse konflikter inom en gemensam marknad med långtgående harmonisering av regler och förordningar på alla områden utom valutapolitiken. Länder med mera flexibla växelkurser skulle då (åtminstone under vissa perioder) kunna vinna marknadsandelar regionalt utan att ha någon annan tydlig konkurrensfördel än en svagare valuta. Om valutasamarbetet på detta sätt betraktas som en förutsättning för den gemensamma marknadens långsiktiga överlevnad är det svårt att tala separat om vilka effekter som bör tillskrivas valutaunionen och vilka som hör till tidigare faser av integrationen.

Nackdelarna eller kostnaderna med monetär union har också diskuterats explicit. Framför allt är dessa relaterade till förlusten av en självständig penningpolitik. Den gemensamma penningpolitiken som bedrivs av ECB kommer inte att skräddarsys för något enskilt lands behov, utan snarare anpassas till genomsnittet för unionen. Så länge det enskilda landets ekonomiska utveckling ligger i fas med detta genomsnitt behöver

¹⁷ Den svenska lösningen, med en självständig Riksbank som har som mål att stabilisera prisnivån, har också visat sig fungera bra. Det är dock troligt att kostnaden för att bryta inflationsförväntningarna varit hög. Regimskiftet från hög- till låginflationsekonomi bidrog till det tidiga 1990-talets finanskris och har sammanfallit med den permanent högre arbetslöshet som gällt sedan dess.

avsaknaden av nationell politik inte innebära något problem, men om det finns skillnader i konjunkturcykeln kan de avvikande länderna få problem. Ett land som råkar ut för en s.k. asymmetrisk chock – till exempel en konjunkturedgång när resten av EU lider av överhettning – får ingen hjälp av den gemensamma penningpolitiken och utrymmet för finanspolitik begränsas också av stabilitetspakten, som inte tillåter statliga budgetunderskott som är högre än tre procent av BNP. Hur allvarligt detta är beror på vilka återstående anpassningsmekanismer som finns tillgängliga. Eftersom EU saknar resurser för omfattande budgetöverföringar mellan länderna (som skulle kunna användas för att stabilisera de ekonomier som råkar ut för asymmetriska chocker) måste anpassningen hanteras genom arbetskraftsrörlighet (så att befolkningen kan röra sig mellan regioner med sämre och bättre konjunktur) och pris- och lönerörlighet (så att en konjunkturedgång kan kompenseras med lägre priser och ökad export). Då båda dessa mekanismer har uppfattats som svaga i stora delar av Europa har det befarats att valutaunionen skulle kunna skapa stora problem, i synnerhet för de perifera delarna av regionen som tidigare använt växelkursförändringar för att hantera stabiliseringspolitiken.

Medan det råder ganska stor enighet om de potentiella vinsterna av valutaunioner finns det ingen riktig enighet om hur allvarliga riskerna med så djup integration är. En anledning är att det sannolikt finns en stor skillnad mellan de bedömningar av kostnaderna som görs innan valutaunionen realiserats, och situationen efter att den etablerats och hunnit påverka handelsmönster och produktionsstruktur. Risken för asymmetriska chocker kan förväntas minska över tiden, i takt med att handeln och den faktiska integrationen ökar som ett resultat av valutaunionen (Frankel och Rose 1998). Dessutom påverkar valutaunionen de kortsiktiga stabiliseringspolitiska riskerna. Länder som ingår i en valutaunion utsätts inte för akuta externa kriser som uppkommer på grund av bytesbalansunderskott (på samma sätt som bytesbalansen mellan Stockholm och Göteborg inte är ett akut problem) även om underskottsregio-

nerna måste stärka sin långsiktiga konkurrenskraft. Eftersom detta är ett långsiktigt strukturproblem hanteras det lämpligen med andra åtgärder än kortsiktig valuta- och penningpolitik. Följaktligen är det svårt att komma till en entydig teoretisk slutsats gällande effekterna av monetär integration, utan resultaten från empiriska studier måste få en tung vikt i den samlade bedömningen av hur valutaunioner kan förväntas påverka regionens handel och tillväxt.

Oavsett vilka antagandena om effekten av monetär integration är kan det emellertid finnas anledning att vänta sig ännu större effekter än vad Cecchini-rapporten föreslog. En anledning är att utländska direktinvesteringar kommer att ha en stor roll i den omstruktureringsprocess som följer av djup regional integration. Den process som skapar nya stora företag inom regionen kommer att i stor utsträckning realiseras genom utländska direktinvesteringar. De starkaste företagen kommer att försöka uppnå skalfördelar genom att köpa upp redan existerande anläggningar eller hela företag, eller genom att delta i olika former av strategiskt samarbete med sina forna konkurrenter. Samtidigt kan utländska multinationella företag attraheras till den allt mer integrerade regionala marknaden, i enlighet med Kindlebergers (1966) hypoteser om investeringsalstring. Ökning i utländska investeringar bidrar inte bara till ökad konkurrens, utan det är troligt att de även snabbar på teknologiöverföringen mellan länder och regioner. Det är också möjligt att de bidrar indirekt till att höja effektiviteten i lokala företag, genom olika typer av externa effekter eller "spillovers" (Blomström och Kokko 1998). Sannolikt kan effekter av denna typ bidra på ett verkningsfullt sätt till att stärka de dynamiska tillväxteffekterna av regional integration. Det kan dock krävas en betydande tid innan dessa effekter får fullt genomslag.

En stor skillnad mellan klassisk och modern integration rör det "optimala" integrationsområdet. Såsom diskuterats tidigare uppstår de starkaste positiva effekterna av klassisk integration om de deltagande länderna uppvisar stora skillnader i faktorerpriser och industristruktur. Detta ökar sannolikheten för att avtalet leder till handelsalstring snarare än handelsomfördelning.

Motsatsen gäller för modern integration, där de starkaste positiva effekterna kan förväntas då de deltagande länderna har liknande faktorpriser och industristruktur. Orsaken är att utrymmet för att rationalisera och uppnå skal fördelar är störst om samma industrier förekommer i alla länder. Det bör också noteras att modern integration förväntas påverka regionens långsiktiga konkurrenskraft, medan klassisk integration i första hand påverkar den statiska resursallokeringen inom regionen. Om integrationen faktiskt påverkar konkurrenskraften gentemot resten av världen kan det vara rimligt att vänta sig större tillväxteffekter av modern integration än vad som diskuteras i Tabell 3 (sid 55).

Effekter på direktinvesteringar

En del av den omstrukturering som följer av den djupare formen av regional integration uppstår genom att nya företag bildas, relativt produktiva företag växer snabbt, och mindre effektiva företag krymper sin verksamhet för att så småningom lägga ner verksamheten helt och hållet. Denna typ av "organisk" förändring är emellertid långsam, och i praktiken blir omstruktureringen mycket snabbare som ett resultat av fusioner och uppköp. De starkaste företagen tar helt enkelt över stora delar av den verksamhet som tidigare drevs i mindre skala i bolag som kunde koncentrera sig på begränsade nationella marknader. Genom att köpa upp produktionskapacitet och marknadsandelar kan de största företagen utnyttja sina fasta kostnader för FoU och marknadsföring på ett effektivare sätt. De senaste årtiondenas utveckling i Europa illustrerar omfattningen av denna process. Baldwin och Wyplosz (2003) rapporterar att det genomsnittliga antalet fusioner och uppköp i EUs 15 nuvarande medlemsländer under perioden 1991 till 2001 översteg 10 000. De flesta omfattade företag från samma land, med ungefär 15 procent av antalet transaktioner – och en mycket större andel av deras samlade värde – var internationella, med köpare och säljare från olika länder.

Des internationella transaktionerna med företag och anläggningar utgör största delen av de utländska direktinvesteringarna

i EU: i de flesta europeiska länder är de utländska nyinvesteringarna (greenfield investments) mindre än en femtedel av uppköpen. Det finns emellertid väldiga skillnader i hur attraktiva olika delar av den integrerande regionen är som produktionslokaliseringar. Ser vi på de det samlade värdet av utländska investeringar dominerar de största EU-länderna: Storbritannien, Tyskland och Frankrike som år 2002 alla lockat till sig mer än USD 450 miljarder i utländska direktinvesteringar, medan små länder, som Grekland och Finland, inte fått utländska direktinvesteringar motsvarande mer än 12 respektive 35 miljarder USD (UNCTAD 2003, Annex Table B3). Ser man till den relativa betydelsen av UDI (utländska direktinvesteringar) blir som figur 5 (sid 65) visar bilden annorlunda, med små länder i mera framträdande positioner. I Irland motsvarade år 2000 stocken av UDI 120 procent av BNP, Belgien/Luxemburg noterade 80 procent, Nederländerna låg på 60 procent, och Sverige hade 41 procent. På denna lista ligger Italien och Österrike i botten, med en stock av UDI på ca tio procent av BNP. I figur 5 ser vi även att direktinvesteringarna kan svänga betydligt över tiden. En förklaring är att en stor del av transaktioner görs som uppköp och sammanslagningar av stora bolag, vilket vanligtvis ger störst genomslag på de mindre ekonomierna.

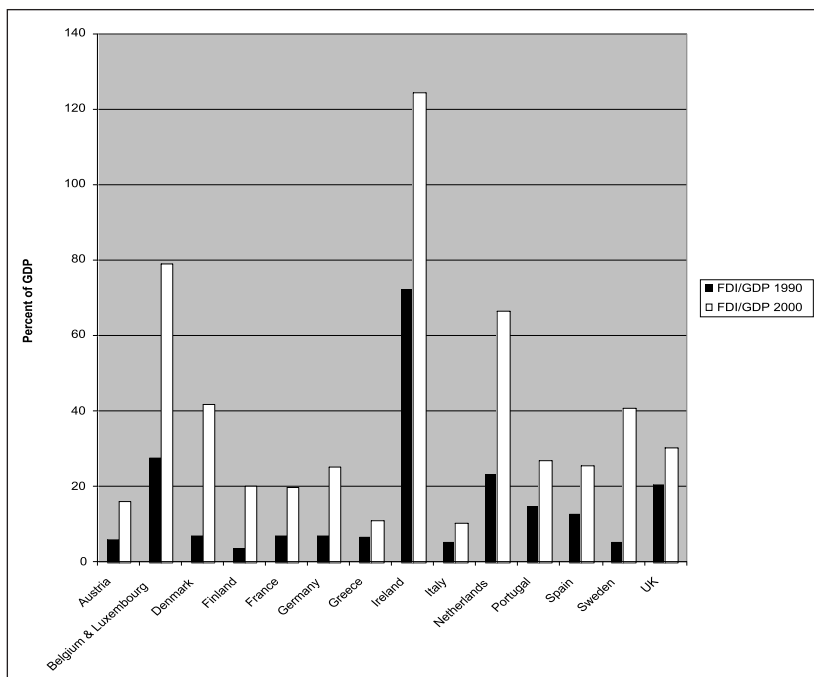
Dessa skillnader pekar på ett antal viktiga frågor som har att göra med hur regional integration påverkar flödena av direktinvesteringar. Vilka delar av regionen är det som kan förvänta sig stora inflöden av utländskt kapital, och vilka länder är det som hamnar vid sidan om? Dessa frågor är tydligt kopplade till handelseffekterna av regional integration, eftersom investeringsmönstret avgör hur regionens produktion fördelas och hur handelsströmmarna utvecklas.

Tills nyligen fanns det stor enighet i den ekonomiska litteraturen om varför vissa lokaliseringar är intressanta för multinationella företag (se till exempel Dunning 1993, Globerman and Shapiro 2003, Riess och Uppenberg 2004). Den allmänna uppfattningen var att utländska företag lockas av starka ekonomiska grundförutsättningar, främst en stor nationell marknad med hög köpkraft, välutvecklade institutioner (till exempel

rättsväsende och finansiellt system), tillgång till välutbildad arbetskraft, modern infrastruktur, liberal handelspolitik, samt lugna och förutsägbara politiska och makroekonomiska förhållanden. Betoningen på den inhemska marknaden förutsatte att en stor del av de inkommande investeringarna var av horisontell art, med en tydlig inriktning på att sälja lokalt. Samtidigt var det klart att utländska investerare som siktade på exportproduktion lockades mer av tillgången på råvaror och relativt billig och produktiv arbetskraft. Utvecklingen av regional integration har emellertid förändrat denna bild: i synnerhet har den nationella marknadens storlek tappat sin betydelse. Dessutom bidrar djup integration till att både kapital och arbetskraft blir rörliga inom regionen, samtidigt som harmoniseringen av regler och ekonomisk politik leder till att skillnaderna i institutioner och makroekonomisk stabilitet raderas ut. Vilka kvarvarande skillnader är det då som kan tänkas avgöra skillnaderna i de olika medlemsländernas förmåga att attrahera utländska investeringar?

Trots den utjämning av priser och nationell politik som följer av integrationen finns det fortfarande skillnader i de olika ländernas konkurrensfördelar som inte direkt påverkas av ett handelsavtal. De mest uppenbara har att göra med geografi och lokalisering – eftersom närhet till de största marknaderna fortfarande utgör en stor konkurrensfördel – men skillnader i tillgången på produktionsfaktorer finns också kvar, om än på ett mer disaggregerat plan. I synnerhet kommer olika produktionslokaliseringar att utmärkas av olika blandningar av produktionsfaktorer: de bästa exemplen har sannolikt att göra med den ackumulerade kunskap som finns samlad i arbetskraften. Det historiska arvet av erfarenhet och kunskap kan påverka på flera olika sätt. Det kan uppstå kluster av specialiserade tjänster som inte erbjuds på annat håll, den nationella ekonomiska politiken kan stödja de särskilda krav som varje kluster utmärks av, utbildningssystemen kan ta hänsyn till klustrets efterfrågan av specialkunskap, och så vidare. Vissa av dessa egenskaper kan till och med bli viktigare efter ett regionalt integrationsavtal, eftersom många andra faktorer som styr

Figur 5. Ingående utländska direktinvesteringar inom EU, som andel av BNP, 1990 och 2000.



Källa: UNCTAD (2003), Annex tabell B6.

investeringar samordnas av den gemensamma politiken, såsom handels- och konkurrenspolitik, inte längre påverkar investeringsmönstret i regionen.

Den historiska bakgrunden är också viktig eftersom graden av förändringar som följer efter ett integrationsavtal beror på varje lands utgångspunkt och kommer därför att variera mellan länder. Det är till exempel osannolikt att ett land med en tradition av frihandel kommer att råka ut för stora importökningar, medan effekterna på den inhemska marknaden och konkurrensen kan förväntas bli större för länder med en mer protektionistisk historia. I det förra fallet är det troligt att effekterna på både inhemska och utländska investeringar kommer att vara positiva, eftersom den tydligaste konsekvensen av regional frihandel blir ökad tillgång till andra länders marknader. I det se-

nare fallet finns det en större risk för att importsubstituerande investeringar läggs ner eller flyttas till andra länder. Mer generellt man notera att utgångsläget vad gäller internationell handel och investeringar är en av de avgörande faktorerna vad gäller de land- och industrispecifika konsekvenserna av regional integration. Länder och industrier som redan är nära kopplade till sina integrationspartners innan de formella integrationsavtalen etableras – på grund av geografiska, politiska eller historiska omständigheter – kommer inte att kräva lika stor anpassning som länder vars initiala kontakter med andra medlemmar är begränsade.

Med tanke på att flödena av UDI påverkas av så många olika faktorer kan det vara till hjälp om de olika effekterna kan sammanfattas i ett enkelt ramverk. Figur 6 presenterar en enkel mall för diskussionen om förhållandet mellan regional integration och utländska direktinvesteringar. Den egenskap som kallas ”grad av liberalisering” försöker mäta hur mycket regelsystemen för handel och investeringar påverkas av integrationsavtalet: hur stort mått av liberalisering innebär avtalet? Detta beror både på det specifika avtalet och på utgångsläget för det specifika landet eller industrin. Ju högre upp i figuren ett land hör hemma, desto större är förändringen som orsakas av avtalet. Egenskapen ”lokaliseringsfördel” sammanfattar de faktorer som avgör hur förmånligt det är att lokalisera den verksamhet som diskuteras till landet eller regionen i fråga. Tillgången och priset på arbetskraft och andra produktionsfaktorer, landets geografiska position – avståndet till marknader och råvaror – samt den makroekonomiska omgivningen hör till de faktorer som ingår i denna dimension. Ju längre till vänster i figuren ett land hör hemma, desto starkare konkurrensfördelar har landet i förhållande till de andra medlemmarna i det regionala avtalet. Genom att identifiera ett lands position i figuren är det möjligt att komma fram till en utgångshypotes för hur det regionala avtalet kan tänkas påverka investeringarna: om avtalet verkligen leder till djupgående integration är det troligt att både utländska och inhemska investerare påverkas på ungefär samma sätt. För mera detaljerade bedömningar är det naturligtvis också

nödvärdigt att ta hänsyn till de handels- och investeringsmönster som fanns innan avtalet, motiven för existerande utländska investeringar, styrkeförhållandet mellan inhemska och utländska företag, och så vidare.

Den starkaste positiva effekten på investeringar kan förväntas för de verksamheter som hör till område 1. Inom detta område bidrar integrationen till omfattande liberalisering samtidigt som landet har starka lokalisering fördelar. Därmed blir landet eller regionen i fråga intressant för både inhemska och utländska investerare: exempel på verksamheter som uppfyller dessa villkor är arbetsintensiva industrier i låglöneländer som fördjupar sin integration med höglöneländer. Mexicos deltagande i NAFTA och EUs östutvidgning omfattar många exempel av denna art. Område 3 omfattar sådana aktiviteter som har starka lokalisering fördelar, men där integrationsavtalet inte bidrar till stora institutionella förändringar. Den förväntade effekten på investeringar är fortfarande positiv, men inte lika stark som i område 1. Integrationen inom OECD-området, där många formella hinder för handel och investeringar redan sänkts genom GATT och andra multilaterala avtal, kan förväntas ge många exempel av denna typ.

Figur 6. Påverkan av regional integration på ingående direktinvesteringar.

	Lokalisering fördelar (Starkare till svagare →)	
Grad av liberalisering (Starkare till svagare ↓)	1 (+++)	2 (-?)
	3 (+)	4 (?)

Källa: Blomström mfl. (2000). (+++) indikerar en stark positiv effekt på investeringar, (+) en svagt positiv effekt, (-) en svagt negativ effekt och (?) indikerar att den förväntade effekten är osäker.

I område 2 kan man förvänta sig en negativ effekt på inkommande direktinvesteringar, och risken för faktiska avinvesteringar ökar. Verksamheterna som klassificeras i detta område har inga direkta lokaliseringsfördelar, och eftersom integrationsavtalet bidrar till omfattande liberalisering finns det till exempel en risk för att importsubstituerande investeringar omlokaliseras till andra delar av den integrerande regionen. Effekten på verksamheter i område 4, slutligen, kan förväntas bli begränsad, med en viss risk för minskad relativ konkurrenskraft. Även om landet inte har några lokaliseringsfördelar innebär avtalet inte någon stor förändring av regelomgivningen, vilket begränsar den negativa effekten. En stor del av de industrier som hör till de perifera eller svagt utvecklade delarna av integrationsavtal mellan OECD-länderna kan förväntas höra till denna kategori.

Sammantaget finns det anledning att vänta sig att de områden som främst gynnas av de investeringsflöden som utlöses av regional integration är centralt belägna och har historiska traditioner inom viktiga industrisektorer: närhet till marknaderna och kluster- och agglomerationseffekter hör till de viktigaste bestämningsfaktorerna för investeringslokalisering. Detta är en något pessimistisk slutsats från ett regionalpolitiskt perspektiv, på så sätt att utländska direktinvesteringar kan förväntas att utöka de regionala gap som redan inledningsvis finns inom länder och kanske också mellan länder. Det bör dock påpekas att analysen inte tar hänsyn till de politiska åtgärder som myndigheterna kan ta till som svar på den utveckling som diskuteras ovan. De regioner som gynnas av starka lokaliseringsfördelar behöver inte nödvändigtvis erbjuda särskilda förmåner för utländska investerare, men situationen ser annorlunda ut för de länder som sackar efter i konkurrensen om direktinvesteringar. Det kan vara lockande att erbjuda olika typer av investeringsincitament för att kompensera de svagheter som landet uppvisar. Samtidigt bör det påpekas att sådana incitament sällan lyckas höja välfärden för regionen. En orsak är att det är svårt att bedöma hur stora incitament som är motiverade: eventuella subventioner måste vara stora nog för att påver-

ka företagens investeringsbeslut, samtidigt som kostnaderna för subventionerna inte får överstiga värdet av de externaliteter eller spillovers som investeringarna ger upphov till. Konkurrensen om investeringar leder dock lätt till att subventionerna – i synnerhet skatteförmåner, som inte ger några budgetutgifter – blir för stora. En annan orsak är att konkurrens med subventioner ofta uppfattas som orättvis. Därför har bland annat EU satt upp begränsningar för hur stora subventioner som kan tillåtas i den intra-regionala konkurrensen (se vidare Gustavsson och Kokko 2004). Det är också relevant att påpeka att om subventionerna verkligen påverkar investeringsmönstret finns det en risk för att de neutraliserar den avsedda effekten av djup regional integration, nämligen en koncentration av produktionen till ett färre antal företag som är lokaliserade till de delar av integrationsområdet som erbjuder de bästa förutsättningarna för effektiv produktion. Slutligen är det viktigt att skilja på om en subvention leder till att en redan befintlig investering omallokeras inom regionen eller om det handlar om att bestämma var i regionen en nyinvestering lokaliseras.

3.3 Sammanfattning: teorier om regional integration

Den teoretiska analysen av regional integration har utvecklats parallellt med handelsteorin, och genomgått en omfattande förändring under de senaste årtiondena. Fram till början av 1980-talet var den neoklassiska handelsteorin dominerande, och presenterade en analys där tillgången på arbetskraft, kapital och andra produktionsfaktorer avgjorde länders komparativa fördelar och handelsmönster. Kapitalrika länder kunde förväntas exportera kapitalintensiva varor, arbetskraftsrika länder hade sina konkurrensfördelar i arbetsintensiv industri och den främsta effekten av regional integration förväntades vara ett mera rationellt utnyttjande av regionens produktionsfaktorer. Genom att sänka eller ta bort handelshindren mellan de delta-gande länderna skulle produktionen kunna omfördelas, så att de komparativa fördelarna inom regionen kunde utnyttjas mer

effektivt. Effekterna diskuterades i termer av de förändringar av handelsmönstret som orsakades av integrationsavtalen. Den stora positiva effekten förväntades komma från *handelsalstring*, vilket syftar på den ökning av regional handel som kunde uppstå då ineffektiva och skyddade producenter i ett medlemsland ersattes av mera effektiva producenter från andra medlemsländer. Den integrerande regionen kunde även gynnas av *handelsomfördelning*, då en regional producent med tullfritt tillträde till marknaden kunde ta över marknadsandelar från en producent från tredje land, som fortfarande var tvungen att betala tull. Nettoeffekten av handelsomfördelning var emellertid osäker, dels för att den bidrog till minskad välfärd i resten av världen som tappade marknadsandelar och produktion, dels för att den ledde till minskningar av tullintäkterna.

Sammantaget kunde den integrerande regionen dock förvänta sig en välfärdshöjning, men denna uppfattades som relativt begränsad. På grund av den begränsade välfärdseffekten var det inte motiverat att sikta på avancerade och kostsamma integrationsavtal, utan frihandelsområden och tullunioner var tillräckliga.

Utvecklingen av modern handelsteori med skalfördelar och marknadsimperfektioner förändrade även analysen av regional integration. Insikten att stora länder kunde ha viktiga konkurrensfördelar i industrier med stordriftsfördelar introducerade ett nytt motiv för regional integration. Detta var att skapa en stor regional marknad där man både skulle kunna driva upp stora företag som kunde ta upp konkurrensen med USA och Japan och upprätthålla en hög konkurrensnivå. på hemmamarknaden, så att storföretagens marknadsakt inte skulle leda till höga priser och låg effektivitet. Samtidigt kom även direktinvesteringar och lokaliseringsbeslut med i analysen, eftersom utvecklingen av större företag skulle kräva förändringar i den lokala produktionsstrukturen. Med tanke på att både handelsströmmar, produktionsmönster, och investeringsflöden påverkas av denna process har de teoretiska modellerna dock blivit så komplicerade att det är svårt att enas om exakt vilka effekter som dominerar i varje enskilt fall. I synnerhet gäller

detta de mest avancerade formerna av integration, som även omfattar valutasamarbete. Det har dock funnits en enighet om att de potentiella välfärdsvinsterna är betydligt större än i fallet med klassisk integration.

Dessa potentiella vinster har motiverat ansträngningar för att åstadkomma djupare integration än vad som erbjöds av frihandelsavtal och tullunioner. I ett första steg har det handlat om att eliminera icke-tariffära handelshinder genom harmonisering av regelsystemen och att tillåta faktorrörlighet. I senare stadier har även makroekonomisk samordning och valutasamarbete kommit in i bilden, som en respons på kraven att skapa så lika villkor som möjligt för alla producenter i regionen. Som noterades redan i kapitel 2 kan denna utveckling ses som ett uttryck för en inneboende dynamik i modern regional integration. Om det förväntas att bara vissa företag överlever omstruktureringen av regionens produktion är det nödvändigt att alla deltagande länder uppfattar att konkurrensen om produktionen sker på rättvisa villkor.

4 EMPIRISKA STUDIER: EFFEKTER AV REGIONAL INTEGRATION

För att regionala handelsavtal och integration ska ge positiva välfärdseffekter krävs i princip att avtalen påverkar handel och produktion. Detta gäller vare sig vi ser på klassisk integration, där handelsalstring och handelsomfördelning är de främsta effekterna, eller modern integration, där skalfördelar, konkurrens och ökad produktivitet är viktiga nyckelord. Genom att mäta avtalens effekter på handel och produktion kan man därför hoppas att fånga även välfärdseffekterna, som är mera abstrakta och som inte kan observeras eller mätas direkt. Det grundläggande antagandet är att en ökning av handelsvolymen ger större utrymme för utnyttjande av ekonomins komparativa fördelar, specialisering och skalfördelar, vilket i sin tur bidrar till högre välfärd. I den mån det går att påvisa en relation mellan integrationsavtalen och ekonomins genomsnittliga produktivitet, inkomst eller tillväxt är effekterna ännu tydligare.

Hur kan då effekterna på handel, produktion eller tillväxt mätas? I en idealisk värld skulle det kanske vara möjligt att formulera en stor modell som omfattar alla variabler av betydelse och sambanden mellan dessa, och skatta modellens parametrar med hjälp av verkliga data. Bristen på data och vår oförmåga att beskriva ekonomin i tillräckligt detaljerade modeller gör dock detta till en omöjlig uppgift, och i praktiken krävs det stora förenklingar. Två huvudsakliga alternativ har utkristalliserats i analysen av integrationseffekterna (och i en stor del av den övriga empiriska analysen av nationalekonomiska samband). Dessa är ekonometriska regressionsmodeller och allmän jämviktsmodeller (CGE-modeller). Styrkan hos regressionsmodellerna är att dessa kan utnyttja en stor del av den empiriska information som finns tillgänglig för att skatta sambanden mellan de centrala variablerna. Nackdelen är att modellerna oftast ger en extremt stiliserad beskrivning av verkligheten: man kan effektivt identifiera statistiska samband mellan variablerna, men det finns ingen information om vilka processer eller beteenden som ligger bakom sambanden. En konsekvens är att modellerna misslyckas att förutse den framtida

utvecklingen om aktörernas beteende förändras på grund av externa omständigheter. Allmän jämviktsmodeller försöker explicit beskriva sambanden mellan olika aktörer och sektorer i ekonomin. Detta tillåter mer fullödiga modeller av verkligheten, men det är samtidigt svårt att formulera modeller som är tillräckligt detaljerade för att alla endogena variabler ska kunna genereras på ett realistiskt sätt. För att lösa detta problem måste man därför "kalibrera" modellerna med hjälp av parameterestimater som tas in utifrån, från andra empiriska studier, input-outputmatriser och andra källor. Med dessa CGE-modeller kan man enkelt utföra olika policyexperiment för att undersöka vilka effekter en åtgärd kan förväntas ge upphov till. Ett problem är att både antaganden funktionella samband och de parametervärden som väljs i utgångsläget kan påverka utfallet högst betydligt. Modellerna kritiserar därför ibland för att bara vara "teori med siffror".

Sina nackdelar till trots kan man genom en enkel översikt av vad empiriska studier komma fram till viktiga insikter om effekterna av regional integration. För att skapa en översiktlig bild kan även deskriptiv statistik vara ett värdefullt komplement. En svaghet med rent beskrivande statistik är att den ger ett endimensionellt svar på en mångdimensionell fråga, vilket medför att man lätt missar att ta hänsyn till olika bakgrundsfaktorer som ändras över tiden. Även om deskription har brister som ett självständigt analysverktyg kan den ändå vara ett värdefullt komplement till andra metoder.

De följande avsnitten sammanfattar ett antal empiriska studier om regional integration i fyra steg. Först presenteras några studier som ger en överblick över utvecklingen av EUs, NAFTAs och MEROSURs intra-regionala export. Sedan studeras allmän jämviktsmodeller och därefter följer de regressionsbaserade analyserna. Då effekten av en gemensam valuta är omdiskuterad och då tidiga analyser av effekten av EMU på medlemsländernas handelsmönster har börjat dyka upp tillägnas denna fråga en egen sektion.

4.1 Intra-regional handel: en översikt

Ett sätt att översiktligt beskriva handelseffekterna av integration är att studera den intra-regionala exportens andel och utveckling över tiden. Som tabell 4 visar är EU sedan lång tid tillbaka sin egen största handelspartner och sedan bildandet av NAFTA gäller detsamma för Nordamerika. Den kanske mest överraskande observationen är att på trettio år har EUs intra-regionala exportkvot inte ändrats särskilt mycket medan NAFTA-områdets intra-regionala exportkvot ökat betydligt under 1990 talet. Innebär detta att EUs integration varit verkningslös? Svaret på den frågan är nej. För det första kan NAFTAs starkare utveckling av den intra-regionala exportkvoten till viss del förklaras med att EU hade över 20 års integration i bagaget i utgångsläget (1970), medan den regionala integrationen av NAFTA påbörjades betydligt senare. Det är också viktigt att betänka att en icke betydelselös andel av EUs externa handel består av varor som olja och andra råvaror som ej finns att tillgå inom EUs domäner, vilket ger en övre (om än otydlig) gräns för hur hög den intra-regionala exportkvoten kan bli. I detta sammanhang bör det noteras att EU och NAFTA skiljer sig på ett viktigt område – NAFTA omfattar inte bara rika industriländer utan också ett utvecklingsland, Mexiko. Följaktligen täcker NAFTA-området ett större spektrum av faktorpriser än vad EU gör, vilket skapar en större potential för intra-regional handel. EUs östutvidgning skapar liknande förutsättningar i Europa, och det kan därför förväntas att den intra-regionala handeln i det utvidgade EU kommer att öka. En slutsats av EUs handelsmönster är dock att de övergripande handelsmönstren verkar vara mycket stabila över tiden, givet att den initiala effekten av regional integration har fått slå igenom: det är anmärkningsvärt att EUs intra-regionala exportandel inte ökat med mer än några få procentenheter under de senaste årtiondena.

Tabell 4. Intra-regionala exportandelar, 1970–2000.

	År för bildande av RTA	1970	1980	1990	2000
EU	1957	59,5	60,8	65,9	62,1
NAFTA	1994	36,0	33,6	41,4	55,7

Källa. WTO (2003a).

I förhållande till frihandelsavtal är tullunioner ej särskilt vanliga, i Sydamerika bildade dock Argentina, Brasilien, Uruguay och Paraguay MERCOSUR 1991. På endast fyra år tredubblades den bilaterala handeln mellan medlemsländerna och det var lätt att betrakta MERCOSUR så som en succé. För att succén ska vara given är det dock viktigt att avgöra huruvida MERCOSUR medfört någon omfattande handelsomfördelning. Detta fenomen innebär att handel omfördelas från effektiva producenter i tredje land till mindre effektiva länder inom avtalsområdet, vilka gynnas av att de säljer tullfritt inom regionen. Som nämnts tidigare kan alltför omfattande handelsomfördelning leda till en välfärdssänkning. För att analysera denna fråga utvecklade Yeats (1998) en metod för att avgöra inte endast huruvida internhandeln ökat, utan även huruvida omfattande och ogynnsam handelsomfördelning skett. Yeats tanke var att på branschnivå följa utvecklingen av både exportens intra-regionala koncentration samt regionens konkurrenskraft i branschen. På så sätt ansåg sig Yeats kunna bestämma i vilken utsträckning t.ex. MERCOSUR lett till handelsomfördelning. Mera precist argumenterade Yeats att om den intra-regionala exportkoncentrationen ökade mest i produktgrupper i vilka MERCOSUR hade låg och/eller fallande extern konkurrenskraft kunde man anta att det förekom (ogynnsam) handelsomfördelning.

Yeats analys fokuserade på de 30 produktgrupper för vilka den intra-regionala exportkoncentrationsökningen *relativt sett* varit störst. Kanske något förvånande fann studien robust evidens för att oförmånlig handelsomfördelning förekommit. Denna slutsats var oväntad och ledde till en tämligen omfattande debatt om regionalism och dess effekter. Yeats har sedan dess

kritiserats från flera olika håll. En allvarlig invändning har varit att hans analys bortsett från importen. Genom att analysera både förändring i import och exportflöden skulle en mer heltäckande bild ges (se t.ex. Mendoza 1997, Devlin 1996 och Nagarajan 1998). Motivet för att inkludera import i analysen är att den skadliga handelsomfördelningen leder till minskad export för tredje land, vilket reducerar välfärden i omvärlden. En annan kritik mot Yates var att han utelämnade för regionen viktiga sektorer så som jordbruk och primära råvaror. Utan kunskap om hur handeln i dessa varor utvecklats kan man endast få en partiell insyn i handelsflödena. Även svensk forskning har kommit att granska Yeats resultat. Istället för att se till de 30 sektorer med den *högsta relativa* ökningen i intra-regional exportkoncentration, vilka omfattar mindre än 40 procent av den totala ökningen i intra-regional handel, studerar Berkovica *et al* (2003) de 30 sektorerna där den intra-regionala handeln vuxit snabbast i *absoluta tal*. Med denna omdefiniering fångar Berkovica *et al* (2003) mer än 2/3 av den totala ökningen i intra-regional export och erhåller därmed något mer genererbara resultat än Yates. Trots att Yeats (1998) och Berkovica *et al.* (2003) delvis använder sig av överlappande sektorer erhålls en dramatisk skillnad i resultat. Den senare studien finner inga direkta tecken på ogynnsam handelsomfördelning, utan de sektorer som haft den största ökningen i intra-regional handel i absoluta tal har i genomsnitt också sett vissa förstärkningar av den externa konkurrenskraften. Utöver exportkoncentrationen och konkurrenskraften studerar Berkovica *et al* (2003) även importen. De undersöker de sektorer i vilka den intra-regionala exporten ökat samtidigt som den externa konkurrenskraften minskat, och finner att importen i dessa sektorer också ökade mycket snabbt under perioden 1988–1997. En sådan ökning av importen är svår att förena med tanken att MERCOSUR lett till handelsomfördelning. Snarare bör utvecklingen tolkas som en indikation på att den regionala integrationen stimulerat både intra-regional handel och import från resten av världen. Detta mönster är förenligt med de argument om tillväxteffekter som förekommer i diskussionen om modern integration, även om det är svårt att

härleda alla framsteg i MERCOSUR-länderna till den gemensamma marknad som varit under utveckling sedan det tidiga 1990-talet.

Trots den kritik Yeats (1998) utsatts för är den grundläggande tanken att både undersöka utvecklingen av intra-regional handel och extern konkurrenskraft mycket användbar, och har gett handelsekonomer ännu ett värdefullt verktyg för att analysera effekten av regionala handelsavtal.

4.2 Allmän jämviktsmodeller

Allmän jämviktsmodeller (CGE modeller) kan enkelt delas in i tre kategorier eller generationer av modeller. I de äldsta, första generationens modeller, tillåts varken skalfördelar eller imperfekt konkurrens. Denna modelltyp var vanligt förekommande under 1960 och -70 talen. Med den strategiska handelspolitikens genombrott under det sena 1970-talet och början av 1980-talet kom även CGE-modellerna att utvecklas så att de omfattade skalfördelar och ofullständig konkurrens. Dessa modeller kallas andra generationens modeller. Med tiden har även dessa utvecklats så att de nu även tar hänsyn till dynamiska förlopp, varvid investerings- och lokaliseringsbeslut och tillväxtprocesser spelar en allt mer central roll. Det är även i dessa, den tredje generationens modeller, som vi finner de största positiva effekterna av integration. Effekterna av integration är genomgående minst i modeller av generation ett. Med de senaste modellerna fördjupades även insikten att djup integration kan ge betydligt större positiva effekter än vad som är möjligt med enbart tullsänkningar. Denna insikt kan även ha bidragit till att motivera beslutsfattare att ta på sig de kostnader som är förenade med en djupare integration.

EU

Haaland och Norman (1992) använder sig av en *andra generationens modell* för att analysera effekten av en ökad regional integration inom EU, där integrationseffekten fångas av en sänkning av intra-EU transportkostnaderna. Haaland och Norman finner att en sänkning av transportkostnaderna inom EU

med 2,5 procent leder till en välfärdsökning motsvarande 0,64 procent av BNP om EUs marknad kan betraktas så som integrerad och 0,40 procent om marknaderna betraktas som segregerade. EFTA-länderna skulle däremot förlora med motsvarande 0,22 respektive 0,15 procent av BNP.

Baldwin och Venables (1995) presenterar i en översikt över forskningen om regional integration en del (representativa) empiriska resultat gällande den europeiska integrationen. Harrison *et al.* (1994), undersöker flera olika typer av integration med hjälp av generation ett, två och tre – modeller och deras resultat sammanfattas i tabell 5 nedan. I korthet kan sägas att de finner positiva effekter av etableringen av EUs gemensamma marknad och att den genomsnittliga effekten ökar från ca 0,50 procent till ca 2,60 procent då de går från en restriktiv modell till att tillåta skalfördelar, ofullständig konkurrens och investeringseffekter. Baldwin *et al.* (1994), tar avstamp i en generation-tre modell och beräknar effekten av EUs inre marknad (1992-programmet) på såväl EU som EFTA-länderna. De finner den positiva effekten av 1992-programmet på EU-länderna att uppgå till ca 0,80 procent av BNP medan EFTA-länderna får en svag försämring.

Tabell 5. Effekten av EU 1992 på EU och EFTA

Generation	1	2	3	3
Författare	Harrison <i>et al.</i> (1994)	Harrison <i>et al.</i> (1994)	Harrison <i>et al.</i> (1994)	Baldwin <i>et al.</i> (1994)
Effekt på EU	0,50	1,18	2,60	0,80
Effekt på EFTA	n.a.	n.a.	n.a.	-0,24

Källa: Utdrag från tabell 5.2 i Baldwin och Venables (1995).

Som nämnts i kapitel 3 ovan beräknade Cecchini-rapporten (Cecchini 1988) att inrättandet av den gemensamma marknaden i EU kunde bidra med en ökning av de 12 EU-ländernas BNP med 4–6 procent. Detta är en större effekt än vad allmän jämviktsmodellerna kommit fram till, och har därför mött mycket kritik. För att tolka resultaten från Cecchini-rapporten är det viktigt att notera att man inte kan förvänta sig att hela

effekten av integrationen – även om den omfattar både harmonisering, valutasamarbete, och inflöden av utländska direktinvesteringar – skulle kunna realiseras på kort sikt. Snarare bör man se estimaten som avståndet mellan två jämviktspunkter, där transitionstiden mellan de båda kan vara tämligen lång.

Vi har också noterat tidigare att investerings- och lokaliseringsbeslut har en central roll vid djupgående integration. Forslid *et al.* (2002) kalibrerar en CGE-modell med ett antal europeiska länder för att undersöka hur olika industriers lokalisering påverkas av fallande transportkostnader. De finner ett inverterat U-format samband mellan transportkostnader och geografisk koncentration av industrier. Intressant är att på aggregerad nivå finner de att en ytterligare sänkning av transportkostnaderna från 1992 års nivå endast medför marginella förändringar i industriell koncentration. Med andra ord, med 1992 års transportkostnader finner de att koncentrationen av EUs industri ligger nära sitt maximum.

NAFTA

Brown *et al.* (1992) studerar hur deltagarländerna och tredje lands inkomster påverkas av NAFTA. Baserat på en andra generationens CGE-modell finner de att BNP-ökningarna skulle bli 0,1 procent för USA, 0,7 procent för Kanada respektive 1,6 procent för Mexico om all varuhandel mellan dessa länder vore tullfri. Om man till detta även tar hänsyn till investeringseffekter och därigenom estimerar en CGE-modell av generation tre ökar välfärdseffekterna till 0,3 procent för USA, 0,7 procent för Kanada och 5,0 procent av BNP för Mexico. Som synes är den positiva effekten störst för Mexico, som är kraftigt beroende av USAs marknad medan USA, vars hemmamarkand är tämligen stor, får det minsta välfärdstillskottet. Brown *et al.* (1992) finner i båda fallen välfärdseffekten på 31 exkluderade länder vara så gott som obefintlig.

Asien

Scollay och Gilbert (2001) använder data för ett antal asiatiska och stillahavsländer för att simulera effekten av borttagandet

av intra-regionala tullar för varuhandel. Även de mäter välfärdseffekten så som procentuell förändring i BNP och de simulerar effekten av bilaterala avtal, plurilaterala avtal, hub-and-spoke arrangemang och global avreglering. Ett urval av deras resultat finn återgivna i tabell 6 nedan.

Sammanfattningsvis finner Scollay och Gilbert att borttagande av tullar ökar medlemsländernas välfärd med ca 0,5 procent, medan länderna utanför avtalsområdet förlorar. Detta är även ett tämligen generellt resultat i CGE modeller: deltagarna i de regionala handelsavtalen vinner medan utomstående länder förlorar något.

Tabell 6. Välfärdseffekt av borttagande av tullar i varuhandeln, mätt som relativ förändring i BNP. Asien och stillahavsområdet.

	Bilateral	Plurilateral	Hub-and-spoke		Global
Region	Japan-Singapore	Japan-Sydkorea-China	ASEAN + 3	APEC	
Japan	0,00	0,25	0,34	0,74	0,98
Singapore	4,06	-0,87	4,12	0,72	6,94
Sydkorea	0,00	0,80	1,18	1,63	1,83
Kina	0,00	2,09	1,96	3,19	4,51
APEC	0,01	0,16	0,25	0,58	0,84
Totalt medlemmar	0,05	0,50	0,64	0,58	n.a.
Totalt icke-medlemmar	-0,01	-0,03	-0,06	-0,12	n.a.
Världen	0,00	0,09	0,11	0,27	0,56

Källa. Scollay and Gilbert (2001). Reproducerad från Lloyd och MacLaren (2003).

4.3 Regressionsmodeller

Ekonometriska metoder har använts i stor omfattning för att utvärdera effekterna av regional integration utifrån flera olika perspektiv. Vanliga frågeställningar som analyserats är frågan om hur regional integration påverkar *volymen och fördelningen av intra-regional och extern handel* (för att fånga upp volymen av handelsalstring och handelsomfördelning). En annan vanligt förekommande frågeställning är vilka *tillväxteffekter* som regional integration gett upphov till. Över tiden har datatillgången såväl som arsenalen av ekonometriska metoder ökat, varför utvecklingen av denna typ av analys kan vara intressant att följa.

Handelsalstring och handelsomfördelning

Mayes (1978), Winters (1987) och Balassa (1975) studerar samtliga den handelsalstrande och handelsomfördelande effekten av regional integration. Balassa (1975) finner att de negativa handelomfördelande effekterna av den europeiska integrationen varit små och därför ej kan medföra någon större skada för länder utanför EU. Den estimerade välfärdseffekten av den europeiska tullunionen beräknades att motsvara en BNP-ökning med ca 0.5 procent. Då denna modell ej tillåter skal-fördelar och dynamiska effekter bör dessa beräkningar ses som en undre skattning av de sanna effekterna. Även Winters (1987) finner små positiva effekter av den europeiska integrationen på Storbritannien. Winters beräknar den positiva effekten att uppgå till 0,11 procent av BNP: detta låga estimat beror sannolikt på att det endast baseras på hur volymen och strukturen av handeln förändras. Med andra ord, Winters bortser även han från konkurrens, skal- och investeringseffekter.

Tillväxtregressioner

Ett antal studier har med hjälp av tidsseriedata för enskilda länder eller med data över flera länder sökt utvärdera tillväxteffekten av regional integration. En studie i denna tradition är Coe och Moghadam (1993) som med hjälp franska tidsseriedata utvärderar tillväxteffekten av EU. De finner att för perioden 1984–1991 bidrog EU med ca 0,3 procentenheter av

Frankrikes genomsnittliga tillväxt. Även Italianer (1994) finner att den europeiska integrationen bidrar positivt till EUs tillväxt. Däremot finner De Melo et al. (1992) endast svaga eller motsägelsefulla tecken på att regional integration skulle höja den ekonomiska tillväxten.

Lokaliserings- och investeringsbeslut

Basile et al. (2003) använder sig av en nested-logit modell för att undersöka huruvida regioner eller länder är mer avgörande för multinationella företags investeringsbeslut inom EU. De finner att regionen och dess karaktäristika är av mer central betydelse än nationen och dess gränser. Detta resultat kan tas som en intäkt för att Europa kan ses som tämligen väl integrerat. Utöver detta finner författarna att EUs regionalstöd (typ-1 stöd) även ökar investeringarna i stödregionerna. För att undersöka huruvida specialiseringsmönstren inom Europa har accentuerats studerar Amiti (1999) ett antal europeiska länder och branscher och huruvida de över tiden blivit mer eller mindre specialiserade, samt om olika branschtper blivit mer geografiskt koncentrerade. Amiti får blandade resultat, där vissa branscher och vissa länder har ökat sin koncentration och specialisering, medan det motsatta gäller för andra. Dock finner Amiti att över tiden har skalintensiva branscher blivit mer koncentrerade. Observationen att skalintensiv produktion har blivit allt mer koncentrerad är konsistent med vad vi utifrån teori kan förvänta oss. Det är nämligen i skalintensiva industrier vi kan förvänta oss de största effektivitetsvinsterna av att koncentrera produktionen till ett fåtal anläggningar och därmed producera långa serier och uppnå låga styckkostnader. Gustavsson (2003) analyserar med hjälp av branschdata över tio västeuropeiska länder hur olikheter i hur ländernas ackumulering produktionsresurser påverkar förändringen i deras specialiseringsmönster. För tillverkningsindustrin finner Gustavsson en ökad specialisering endast inom den kapitalintensiva industrin medan snarare en konvergens eller utjämning har skett i kunskaps- eller humankapitalintensiv produktion. Då kapitalintensiva industrier kan ses som behäftade med stora fasta kostnader och därmed skalfördelar är Gustavssons resultat konsistenta med

Amitis (1999) observation att skalintensiv industri blivit allt mer koncentrerad. Vad analysen inte besvarar är i vilken omfattning olika steg i integrationsprocessen bidragit till utvecklingen. Det är dock rimligt att anta att det är den sammanlagda effekten av både minskade transportkostnader och konvergens- och harmoniseringsarbetet som bidragit till utvecklingen och att dessa komponenter kan ses som en helhet.

4.4 Handelseffekter av gemensam valuta

Kan vi förvänta oss att införandet av en gemensam valuta påverkar handelsströmmar? Om så, kan effekten förväntas vara liten eller stor? Med tanke på att deltagande i ett valutasamarbete innebär att länder avsäger sig en betydande självständighet och penningpolitiken som redskap för att parera makroekonomiska fluktuationer bör det finnas starka argument för att medlemskap i en gemensam valuta medför andra positiva effekter. Det teoretiska fundamentet till varför en gemensam valuta kan bidra till ökad handel och välfärd har diskuterats i kapitel 3 ovan. Som noterades redan där är det svårt att till fullo modellera valutaunionens effekter på handel i teoretiska modeller, varför empiriska analyser blir särskilt betydelsefulla. Med en kombination av teoretiska argument och empiriska studier kan man dock få en rimlig uppfattning om dynamiken och storleken av de samlade effekterna på handel.

Den mest uppenbara effekten av en gemensam valuta är att osäkerheten om framtida växelkursförhållanden elimineras. Fluktuationer i växelkursen kan ses som en osäkerhetsfaktor. Hur denna osäkerhet påverkar export och import beror bland annat på hur riskbenägna företagen är. I korthet kan sägas att om företag ogillar risk medför växelkursosäkerhet minskad handel medan detta omvända gäller om företagen betraktar risk som något positivt som de kan utnyttja. Med detta som bakgrund börjar vi med en genomgång av empiriska studier av hur variation i växelkurser påverkar bilateral handel.

Det finns idag en tämligen omfattande forskning om hur fluktuationer i växelkurser påverkar handel och trots en omfattan-

de litteratur på området råder ingen konsensus om hur växelkursernas volatilitet påverkar handel. Vill man sammanfatta litteraturen i extrem korthet kan sägas att effekten är osäker eller svagt negativ. Utvecklar man det något uppstår åtminstone två mönster. För det första ser vi att den effekten av växelkursosäkerhet på handel har fallit över tiden, att den varierar mellan länder med de största effekterna i u-länder, samt att olika studier kan komma fram till tämligen olika resultat. Exempelvis finner Hooper och Kohlhagen (1978) ingen signifikant effekt av växelkursfluktuationer på handel medan Rose (2000) utifrån ett material omfattande 186 länder beräknar att en minskning av växelkursens volatilitet med fem procent leder till tretton procents ökning av handeln.

Den andra observationen är att studier baserade på tvärsnittsdata eller tidsseriedata, där man ej tar hänsyn till att olika variabler kan dela på en gemensam trend (kointegration) i regel uppvisar stor variation, medan de som applicerat modern tidsserieanalys får något mindre spretiga resultat. I normalfallet finner de ett insignifikant eller signifikant negativt samband mellan handel och växelkursvolatilitet. Exempel på studier i denna tradition är Lastrapes och Kolroy (1990) och Chowdury (1993): i båda fallen erhålls ett negativt signifikant långsiktigt samband mellan växelkursens volatilitet och handelsvolymen, men endast Chowdury finner ett negativt signifikant kortsiktigt samband. En svensk studie på detta område är Flam och Jansson (2003) som studerar tio västeuropeiska länder över perioden 1967-1997. Den fråga som Flam och Jansson fokuserar på är hur växelkursvariation mellan ett antal EU-länder påverkar deras bilaterala handel. Med hjälp av kointegrationsanalys finner Flam och Jansson en svagt negativ effekt av växelkursfluktuationer på bilateral handel. Utifrån detta diskuteras även i vilken omfattning en gemensam valuta kan tänkas medföra ytterligare handelsalstrande effekter. Tyvärr omfattar deras analys ej tiden för EMUs införande, varför diskussionen kring den gemensamma valutan ej kan stödjas på verkliga data. Klaasen (2002) diskuterar varför det i synnerhet med tidsserieanalys kan vara svårt att finna ett negativt sam-

band mellan handel och svängningar i växelkurser. Sammanfattningsvis ger denna litteratur ingen anledning att förvänta sig någon stor effekt på handel av en gemensam valuta.

Införande av en gemensam valuta går dock betydligt längre än att enbart eliminera växelkursens volatilitet. En påtaglig effekt är att även kostnaden associerad med själva växlingsförfarandet försvinner. Som ett extremt exempel kan nämnas Delors-rapporten (1989) vilken noterade att en privatperson som önskade växla en sedel från en EU-valuta till nästa skulle förlora halva dess värde när den kommit runt alla EU-länder. Växlingskostnaden är dock betydligt lägre för företag än för enskilda individer. EU-kommisionen (1990) beräknade att för EU-länderna uppgår kostnaden för växling, banktjänster och valutaförsäkring till omkring 0,2–0,3 procent av BNP, den svenska EMU-konsekvensutredningen (Calmfors *et al.* 1997) beräknade att för Sverige utgör denna kostnad 0,2 procent av BNP. Utöver att eliminera växlingskostnader och variation i växelkursen kan en gemensam valuta bland annat förväntas leda till ökad pristransparens och konkurrens samt agglomeration- och investeringseffekter.

Det återstår dock att bedöma hur stor effekt på handel en gemensam valuta kan förväntas leda till. För att skapa sig en uppfattning om den högsta tänkbara effekten kan man se till studier som analyserat effekten av gränser mellan länder på handelskontakter. Om man tänker sig att införandet av en gemensam valuta får så långtgående konsekvenser att det är att jämställa med ett borttagande av nationsgränserna kan man få en indikation på den maximala långsiktiga effekten av fullständig integration.

Den första studien på detta område är McCallum (1995) som studerade provinsiell handel mellan stater längs gränsen mellan USA och Kanada. Den fråga McCallum ställde var "Hur mycket påverkar nationsgränsen den bilaterala handeln mellan två provinser?" Till viss förvåning fann McCollum att – när hänsyn tagits till avstånd, marknadernas storlek, med mera – var den bilaterala handeln mellan två kanadensiska provinser

22 gånger större än handeln mellan liknande kanadensiska och amerikanska provinser. Engel och Rogers (1996) fann i en likartad studie att nationsgränsen mellan USA och Kanada var att jämställa med ett transportavstånd på 2890 km innanför nationsgränserna.

Utifrån dessa studier är det svårt att dra några långtgående slutsatser av nationsgränsens betydelse för handel inom EU. Men med tanke på att USA och Kanada är tämligen lika visar dessa studier dock på att nationsgränseffekten kanske är större än vad man normalt förväntar sig. Samtidigt bör det noteras att det sannolikt både lång tid och en mycket långtgående integration för att sudda ut nationsgränsens effekt på handel.

Den första och banbrytande artikeln som direkt undersökte hur en gemensam valuta påverkar handel var Rose (2000). Rose använde sig av ett mycket omfattande datamaterial omfattande 186 länder och observationer vart femte år över perioden 1970–1990. Metodologiskt gjorde Rose årsvisa skattningar där han tog hänsyn till avstånd mellan länder, marknadsstorlek och en rad andra faktorer som har pekats ut som viktiga förklaringsfaktorer för bilaterala handelsflöden. Utöver detta lade Rose till en dummyvariabel som indikerade huruvida två länder hade en gemensam valuta. Det var denna variabel som stod i fokus i Roses analys. Resultatet visade mycket stora effekter av en gemensam valuta på bilaterala handelsflöden, med ökningsgrad överstigande 300 procent.

Den kanske allvarligaste kritiken som framförts mot dessa resultat kommer från Glick och Rose (2001). De noterar att den relevanta frågan inte är hur bilateral handel mellan länder som ingår i en gemensam valuta förhåller sig gentemot övriga länder. Den korrekta frågan är istället hur bilateral handel påverkas när ett land går med i ett valutasamarbete. Med denna omformulering får frågan ett dynamiskt perspektiv, där man istället för att se till tvärsnitt följer länder över tiden. Med hjälp av en panel av länder täckande perioden 1948–1997 analyserade Glick och Rose denna mer dynamiska frågeställning, och fann åter en tämligen stor effekt på handel av att gå med i en ge-

mensam valuta. Istället för att mer än tredubbla bilateral handel var resultatet nu att en gemensam valuta dubblar bilateral handel. Även detta är en anmärkningsvärt stor effekt.

Dessa resultat gav på sina håll upphov till starka reaktioner då skattningarna uppfattades som orimligt höga. Inte helt oväntat följde ett antal studier som avsåg att reducera vad som nu kom att kallas "the currency union effect". Vinnare i kategorin bästa titel går otvetydigt till Nitsch (2001) med sin artikel "Honey, I just shrank the currency union effect".

Ytterligare kritik mot Rose (2000) kommer från Persson (2001), som argumenterar att införandet av en gemensam valuta sannolikt ej kan ses som exogent givet utan bör betraktas som en endogen process. Genom att bland annat låna matchningstekniker från utvärderingslitteraturen (som i grunden bygger på att man har relativt stora urval) och därigenom kontrollera för endogenitet finner Persson att en gemensam valuta ökar bilateral handel, med 13–64 procent, snarare än de 200–300 procent som Rose (2000) och Rose och Glick (2001) fann.

För det andra är det rimligt att anta att effekten av en gemensam valuta skiljer sig mellan stora och små länder samt mellan rika och fattiga länder. Då Rose (2000) blandar rika, fattiga, stora och små länder kommer det stora antalet små och fattiga länder att dominera resultaten – därför kan det vara missvisande att överföra Roses resultat på t.ex. EU-länderna. Estevadeordal *et al.* (2002) använder sig av ett mindre antal i-länder och några få och relativt stora u-länder för att analysera effekten av en gemensam valuta på handel. Med denna modifiering finner de att effekten av en gemensam valuta faller till någonstans i intervallet 34-72 procent. Rose och Wincoop (2001) använder sig av pre-EMU data för att skatta en modell där de avser fånga den potentiella effekten av EMU. De skattar den potentiellt handelsalstrande effekten till ca 60 procent. Vi bör dock ha i åtanke att deras slutsatser är den förväntade effekten och bygger på pre-EMU data.

Det har nu förflutit ett antal år sedan Euron introducerades 1999 och det är nu möjligt att med pre- och post-EMU data

göra vissa skattningar av effekten av den gemensamma valutatan. En sådan studie är Alejandro *et al.* (2003). Denna studie använder data för 22 länder under perioden 1992–2002 för att skatta effekten av EURON på bilaterala handelsflöden. Beroende på bland annat val av jämförelsenorm finner Alejandro *et al.* (2003) att effekten av EMU på bilateral handel legat i intervallet 4–16 procent. Mer precist finner de att med alla 22 industri-länderna som norm leder EMU till en ökning av bilateral handel på 8–16 procent, medan om man begränsar sig till att endast studera deltagarnationerna sjunker effekten till 4–10 procent.

Vi har med andra ord sedan Roses' skattningar på 200 och 300 procent set en rejäl minskning av effekten av en gemensam valuta. Alejandro *et al.* (2003) stannar dock ej vid att enbart skatta effekten av EMU på bilateral handel, de skattar även effekten på handel med omvärlden, där omvärlden definieras i huvudsak som andra relativt rika länder. De finner inga tecken på att EMU medför någon handelsomfördelning, vilket indikerar att den gemensamma valutatan sannolikt bidrar till ökad välfärd för deltagarländerna utan att reducera välfärden i resten av världen.

Även om dessa studier ger flera insikter återstår fortfarande ett antal obesvarade frågor. Om branschdata hade utnyttjats skulle det vara möjligt att skilja på kapitalintensiv, arbetsintensiv och kunskapsintensiv produktion och studera huruvida EMU påverkar olika industrier på olika sätt, både vad gäller bilateral och extern handel. Vidare skulle det vara intressant att i mer detalj undersöka hur handel i olika varugrupper omfördelats mellan olika typer av icke- medlemsländer. I sammanhanget hade det även varit intressant att se huruvida handeln med u-länderna påverkats av EMU. Med den senaste tidens försvagning av den amerikanska dollarn har USA:s export gynnats. Då den amerikanska exporten konkurrerar med EU-ländernas export bör detta leda till dämpad export från EU-området. Med denna effekt i bakgrunden kommer det att bli intressant att följa vilka resultat framtida utvärderingar av EMU kommer att finna.

4.5 Sammanfattning: empiri

Den teoretiska analysen av klassisk integration utgick från att ekonomisk integration i princip är lika med tullsänkningar och identifierade handelsalstring och handelsomfördelning som de viktigaste effekterna av regional handelsliberalisering. Därmed visade teorin vad empiriska studier borde undersöka: förändringar i handelsmönstren var centrala. Den moderna integrationsteorin är mer komplicerad, eftersom själva integrationssprocessen är mer omfattande. Det går inte att beskriva djup integration i termer av tullsänkningar, utan det tillkommer även harmonisering av lagar och regler, faktorrörlighet, koordinering av ekonomisk politik och i vissa fall även valutasamarbete. Allt detta kan inte beskrivas i enkla teoretiska modeller, utan varje modell innefattar i princip ett val av vad som ska ingå och vad som ska lämnas bort. När inte allt kan fångas upp i samma modell är det mycket svårt att komma till klara och entydiga teoretiska slutsatser om exakt vilka effekter djup integration kan väntas ha. I ljuset av detta har empiriska undersökningar som försöker skatta effekten av handelsliberaliseringar och andra ingrepp blivit mycket värdefulla. Trots avsaknaden av helt tillfredsställande teoretiska modeller är det ändå viktigt att notera att utfallet från empiriska undersökningar sammanfaller förvånansvärt bra med vad man kan förvänta sig utifrån tämligen avskalade teoretiska modeller.

Sedan de teoretiska landvinningarna från slutet av 1970 om hur ofullständig konkurrens och skalfördelar påverkar företag i termer av prissättning, lokalisering, investeringar och andra beslut har påföljande empiri i mångt och mycket följt en liknande utveckling. En av de teoretiska slutsatserna är att vinsterna från modern integration kan vara mycket högre än vinsterna från frihandelsavtal och tullunioner. Denna insikt har även gett beslutsfattare argument och underlag för att ta på sig de kostnader som är förenade med djupare integration. I enlighet med prediktionerna från teorin har även empiriska studier funnit större välfärdsvinster av djupare integration. Undersökningar som fokuserat på Europa och dess ekonomiska integration finner i allmänhet välfärdsvinster i intervallet 0,5–5 pro-

cent av BNP. De studier som endast tar hänsyn till borttagande av handelshinder och transportkostnader ligger i allmänhet i det undre skiktet av intervallet medan undersökningar som inkluderar konkurrens-, investerings-, och lokaliseringseffekter ligger övre delen av intervallet. Utöver detta finner man i allmänhet ytterst små effekter på tredje part, vilket antyder att det är svårt att hävda att ökad regionalism medför en direkt skada på tredje part. Undantaget från detta påstående är den negativa effekt som uppstår om integrationen leder till minskade ansträngningar för att uppnå utökad global frihandel inom ramarna för GATT/WTO. De främsta förlorarna av en sådan utveckling skulle sannolikt vara de u-länder som inte har bilaterala avtal med USA eller EU.

Hur viktiga är då tredje partsländerna för t.ex. EU? Om vi ser till EU:s exportmönster är det tydligt att EU sedan lång tid tillbaka är sin egen största handelspartner med nästa 2/3 av exporten inom regionen. Den egna marknadens stora betydelse är ytterligare en faktor som förklarar varför fokuseringen på det regionala perspektivet varit så stark, vilket i sin tur drivit på en djupare regional harmonisering. I den europeiska integrationsprocessen är övergången till den gemensamma valutan det sista steget innan bildandet av en politisk och monetär union. För enskilda länder spelar den egna valutan en central roll för bland annat stabiliseringspolitiken men den egna valutan kan även ha ett symbolvärde i sig. För att länder skall avsäga sig den egna valutan måste det därför finnas vinster av en gemensam valuta och det är därför av yttersta vikt att bedöma hur stora dessa vinster kan vara. De studier som endast undersökt effekten av växelkursens volatilitet på handel finner i allmänhet små effekter av växelkursfluktuationer. En gemensam valuta går dock betydligt längre än att enbart eliminera fluktuationer i växelkursen. Analyser av hur en gemensam valuta påverkar handelsflöden finner också betydligt större effekter. Tidiga studier på detta område, till exempel Rose (2000, 2001), fann att en gemensam valuta kunde öka bilateral handel med 200–300 procent. Senare studier som fokuserat på I-länder och använt mer utvecklade tekniker har dock funnit att effek-

terna troligen är betydligt mindre (se Persson 2001). Studier på Europa som analyseras effekten av EMU på bilateral handel har funnit att valutaunionen medför en bilateral handelsökning någonstans i intervallet 4–16 procent. Även detta är en tämligen påtaglig effekt. I liket med andra studier finner man även här obetydliga effekter på tredje part. En slutsats är därför att några tydligt negativa effekter på tredje part är svåra att finna. Trots den existerande massan av undersökningar finns det ännu flera obesvarade eller undermåligt undersökta frågor. Några exempel är hur EMU-samarbetet påverkat handel i olika varugrupper och om effekten på tredje part skiljer sig åt mellan u-länder, transitionsländer och i-länder. Med tanke på EUs östexpansion är detta frågor som är av stort intresse.

5 AVSLUTANDE KOMMENTARER

Efter andra världskrigets slut låg en stor del av Europas och Asiens industriella kapacitet i spillror och många länder hade ett omfattande återuppbyggnadsarbete framför sig. För att underlätta utvecklingen fanns en enighet om att världshandeln borde stimuleras, både för att stödja återuppbyggnaden och för att öka integrationen så att ett nytt världskrig skulle kunna undvikas. Det var i denna anda som GATT och den europeiska Kol- och Stålunionen bildades de närmsta åren efter andra världskrigets slut. För GATT var det överordnade syftet att genom tullsänkningar öka integrationen och stimulera världshandeln. Det främsta syftet med Kol- och Stålunionen var att skapa ett så integrerat Europa att ett nytt inbördeskrig skulle bli omöjligt.

Ser man till utvecklingen under hela efterkrigstiden är det uppenbart att GATT-systemet varit mycket framgångsrikt. Tullsänkningarna har varit högst betydande, i synnerhet för de industrialiserade länderna som sänkt sina genomsnittstullar för industrivaror från över 70 procent i början av GATTs historia till mindre än 4 procent ett halvsekel senare.

Inom ramen för GATT har tullsänkningarna varit mest omfattande för de industrivaror som dominerar handeln mellan OECD-länder: i många varugrupper är handeln mellan OECD-länderna i princip tullfri. För utvecklingsländernas exportprodukter har den globala liberaliseringen varit begränsad. Alla länder har dock inte varit nöjda med denna utveckling. Trots att motiven har varit skilda har både i- och u-länderna valt att utöka sin handelspolitiska arsenal med regional integration.

För utvecklingsekonomierna har steget mot regionalism ofta motiverats av att de valt att skydda sig mot sig mot konkurrensen från i-länderna med höga tullar. Detta har naturligtvis medfört att den regionala handeln utvecklats svagt. Ett sätt att stimulera regional handel och samtidigt tillåta den konkurrens man tyckt sig kunna hantera – det vill säga den från andra utvecklingsländer – har varit att liberalisera regionalt samtidigt som tullarna mot rika länder lämnats kvar på en högre nivå.

För de rika länderna har motiven bakom regionalismen varit annorlunda. Mellan rika länder sker stora bilaterala handelsflöden i likartade industriprodukter. De stora tullsänkningarna via GATT under 1960- och 1970-talet och det faktum att handeln mellan EUs medlemsländer varit tullfri i över fyrtio år har medfört att över tiden har fokus flyttats från tullar till andra typer av handelshinder. De handelshinder som dykt upp när tullarna i princip försvunnit är tekniska handelshinder, antidumpingavgifter och andra skyddsåtgärder. Dessa typer av handelshinder har varit betydligt svårare att komma till rätta med inom GATT/WTO. Regional integration har därför kommit att bli ett sätt för likasinnade att enas om gemensamma lösningar på detta område. I ljuset av att den regionala handeln täcker både de mest betydelsefulla exportvarorna och de viktigaste motparterna är detta en kanske inte alltför oväntad utveckling.

Under de senaste årtiondena har integrationen mellan de europeiska länderna dessutom drivits på av argument om de konkurrensfördelar som skulle kunna uppnås genom en stor gemensam marknad. Utvecklingen mot allt större fasta kostnader för utrustning, FoU och marknadsföring i många industrier har ökat stordriftsfördelarnas betydelse, och företag som varit baserade i små ekonomier har haft svårt att mäta sig med konkurrenterna från större ekonomier som USA och Japan.

Vad kan vi då förvänta oss för effekter av den ökande regionalismen? Skiljer sig effekten åt mellan rika och fattiga länder och går det över huvud taget att mäta effekten av regionalism?

Enligt äldre teori var de förväntade välfärdseffekterna av regionala handelsavtal tämligen begränsade. Om de positiva handelsalstrande effekterna var större än de potentiellt negativa handelsomfördelande effekten medförde regional integration en välfärdshöjning. Konkurrens, skal- och investerings-effekter fanns inte med i kalkylen, och de samlade vinsterna stannade därför oftast på några tiondels procent av BNP.

På senare tid (läs från början av 1980-talet) har däremot skal-fördelar, lokaliserings- och investeringseffekter kommit att stå

allt mer i fokus. En konsekvens av detta är att effekterna av (djupare) regional integration kan skilja sig mellan rika och fattiga samt mellan stora och små länder.

Effekten av skalfördelar är att stora företag kan producera till lägre genomsnittskostnad än små företag. Ju större den nationella marknaden är, desto större och mer konkurrenskraftiga kan de nationella företagen växa sig. När internationell handel liberaliseras kommer företagen från stora länder automatiskt att ha konkurrensfördelar i de branscher där skalfördelarna är mest påtagliga. Små länder får söka sig till branscher där skalfördelarna inte är så markerade.

Med tanke på att u-länderna vanligtvis har både små lokala marknader och låg tillgång på sådana insatser som brukar krävas i skalintensiva industrier är det uppenbart att u-länderna har sämre förutsättningar att utnyttja regional integration för att bilda och utveckla industriella kluster i skalintensiva industrier. För u-länder kan regional integration däremot vara ett sätt att stärka sin förhandlingskraft vid bland annat GATT/WTO.

I EU är det dock helt klart att integration stimulerar en regional agglomeration i skalintensiva industrier. De flesta av medlemsländerna skulle gärna vilja bli lokaliseringssort för de överlevande stora, skalintensiva och konkurrenskraftiga storföretagen. I valet om var storföretagen ska lägga sin regionala produktionskapacitet kommer olikheter i länders företagsklimat och nationella lagstiftning att få stort genomslag. Detta skapar krav på lika och rättvisa villkor, vilket kräver harmonisering och samordning regler och ekonomisk politik. Både företag och politiska intressegrupper har i detta perspektiv intresse av att bevaka och argumentera för en eliminering av "orättvisa villkor". Det sannolika resultatet är en inneboende dynamik i utvecklingen, där den regionala integrationen framskrider längs integrationstrappan. Så småningom går länderna från en gemensam marknad till en gemensam valuta och kanske även en ekonomisk och politisk union. Hur lång tid denna process kan förväntas ta är svårt att uppskatta. Integrationen

är inte bara en ekonomisk process, utan de politiska motiven kan i många fall vara överordnade de rent ekonomiska motiven. Med andra ord, den politiska viljan hos deltagarländerna väger tungt i denna process.

Utöver detta ser vi att många regionala avtalsområden, som till exempel EU, över tiden får allt fler medlemsländer. Ett sätt att förklara denna utveckling bygger på att ju fler länder som går med i ett regionalt handelsavtal, dess större blir kostnaden för övriga länder att stanna utanför. Denna mekanism har fått titeln ”dominoteorin”. Dessutom har det uppkommit ett mönster av bilaterala handelsavtal mellan de stora aktörerna i världsekonomin (USA och EU) och enskilda u-länder. Mönstret brukar benämnas ”hub-and-spoke” eller ”nav-och-eker” arrangemang, och karaktäriseras av att kärnländerna har fullt marknadstillträde till de enskilda eker-länder, medan dessa i normalfallet ej har fritt tillträde till varandras marknader. Denna utveckling gynnar systematiskt nav-länderna.

Hur omfattande har då regionaliseringen varit och har den medfört några positiva effekter för deltagarländerna? Låt oss börja med regionalismens utbredning. Under de första 56 GATT-åren 1948–1994 anmäldes till GATT 124 regionala handelsavtal, men efter WTOs bildande 1995 har det tillkommit 149 nya avtal på endast åtta år. Med tanke på de mekanismer som tenderar att skapa och fördjupa regional integration finns det ingen anledning att tro att betoningen på regionalisering kommer att minska under överskådlig framtid, även om antalet nya avtal kommer att minska i takt med att allt fler länder redan ingår i de arrangemang som är strategiskt viktiga.

De studier av välfärdseffekter av regional integration som har gjorts har visat på resultat som sammanfaller förvånansvärt bra med vad man kan förvänta sig utifrån teorierna. Exempelvis finner man vanligtvis större välfärdsvinster av djupare integration än av enbart borttagande av tullar. Undersökningar som fokuserat på Europa och dess ekonomiska integration finner i allmänhet välfärdsvinster i intervallet 0,5–5 procent av BNP av integrationen. De studier som endast tar hänsyn till

borttagande av handelshinder och transportkostnader ligger i allmänhet i det undre intervallet medan undersökningar som inkluderar konkurrens-, investerings, och lokaliseringseffekter ligger i det övre intervallet. Utöver detta finner man i allmänhet ytterst små effekter på tredje part. Den marginella effekten på tredje part tyder på att regionalismen sannolikt inte skadar tredje part direkt (om vi bortser från den potentiella effekten av minskade ansträngningar mot utökad global frihandel inom GATT/WTO). Eftersom omvärldens export till de integrerande områdena inte minskar nämnvärt, samtidigt som handeln inom avtalsområdena ökar tydligt, finns det anledning att tro att tillväxteffekterna av integration är relativt viktiga.

I den europeiska integrationsprocessen är övergången till den gemensamma valutan det sista steget innan bildandet av en politisk och monetär union. För att länder skall avsäga sig den egna valutan måste det finnas vinster av en gemensam valuta. Därför är det av yttersta vikt att skaffa sig en uppfattning om hur stor vinsten av en gemensam valuta kan vara. Studier på Europa där effekten av EMU på bilateral handel analyserats finner en bilateral handelsökning någonstans i intervallet 4–16 procent. Trots att detta estimat är något lägre än vad man funnit i studier där u-länder ingår är detta ändå en tämligen påtaglig effekt. I liket med andra studier finner man även här obetydliga effekter på tredje part.

Vilka framtida mönster kan vi förvänta oss att se och var kommer de stora utmaningarna att ligga? Även om det inte finns några givna svar på dessa frågor kan det vara befogat att försöka dra några försiktiga slutsatser av de resultat som rapporterats ovan.

Ser vi på vad empiriska och teoretiska studier funnit finns det idag inga starka bevis på att regionalism skadar tredje part, medan deltagarländernas ekonomiska tillväxt stimuleras. Det är därför högst troligt att de regionala avtalen både kommer att öka i omfattning och fördjupas. I denna process kommer EU och USA att framstå som två globala nav, och sannolikt även kompletteras av ett starkt asiatiskt centrum. Med tanke

på den japanska ekonomins långvariga stagnation och den dynamiska utvecklingen (och storleken) av den kinesiska marknaden är det möjligt att den framtida utvecklingen kommer att omfatta Kina som något av ett nav. Från ett globalt perspektiv är det av stor betydelse hur dessa centra agerar gentemot varandra och övriga länder. I synnerhet kan frostiga handelsrelationer mellan EU och USA leda till minskade globala handelsflöden, vilket kan ge negativa avtryck på den globala ekonomins tillväxttakt. I stor utsträckning spelar enskilda nationers (läs, EU och USAs) politiska bedömningar en central roll i hur denna fråga utvecklas, men även WTO spelar här en betydelsefull roll. WTO är den arena där handelskonflikter förhandlas och kommer även i framtiden att vara en högst betydelsefull aktör. Dessutom är det av vikt att jämföra vilket innehåll de regionala integrationsavtalen på de olika kontinenterna kommer att få. I den utsträckning innehållet i avtalen täcker samma områden finns det anledning att se den regionala integrationen som ett potentiellt steg mot ökad global frihandel och harmonisering av de handelsrelaterade reglerna. EU och USA har någorlunda likartade ekonomiska intressen, och kan därför förväntas sträva efter liknande avtal, även om de politiska intressena skiljer sig något. EUs särskilda band med de forna kolonierna och USA globala politik för att bekämpa terrorismen är två exempel på politiska faktorer som skulle kunna påverka innehållet i bilaterala och regionala avtal. Utvecklingen i Asien kommer sannolikt att påverkas märkbart av valet mellan Japan och Kina som regionalt nav. Medan de japanska motiven är relativt lika de som finns i EU och USA har Kina en annorlunda position. Detta framträdde tydligt till exempel i samband med förhandlingarna inför WTOs ministermöte i Cancun, där Kina stödde G21-gruppens krav på sänkningar av jordbrukssubventioner och protektionism i de rika länderna.

Om vi vänder blicken inåt och ser på EUs integrationsprocess ser vi även där en intressant utveckling. För det första kan vi förvänta oss ett fortsatt och fördjupat harmoniseringsarbete. Denna fördjupade integration kommer för Sveriges del bland

annat att medföra att motiven för att delta i valutasamarbetet successivt ökar ju längre integrationen framskrider. Utvecklingen i MERCOSUR, där bristen på valutapolitisk samordning bidrog till Argentinas kollaps ger vissa antydningar om riskerna med gemensamma marknader där enbart vissa av medlemmarna kan anpassa sin konkurrenskraft genom deprecieringar eller devalveringar. Det bör dock påpekas att MERCOSUR och EU skiljer sig på några viktiga punkter. I MERCOSUR var det den större av parterna (Brasilien) som förde en mera flexibel valutapolitik, medan det i Europa är den mindre parten (Sverige, Danmark och Storbritannien) som har större flexibilitet. Dessutom gällde asymmetrin i MERCOSUR även den externa konkurrenskraften, medan både Euron och den svenska kronan flyter jämfört med andra valutor.

Den fortsatta harmonisering i Europa kommer också att utsättas för en chock när de nya östländerna upptas i EU. Östutvidgningen kommer, övergångsregler till trots, att medföra att allokeringen av bland annat regionalstöden och strukturfonderna kommer att behöva ses över. I denna process kan det vara lämpligt att lite närmare fundera på hur dessa medel bör användas. Vi har sett att regional integration tenderar att ge upphov till en agglomerering av skalintensiv industri, med uppköp, fusioner, direktinvesteringar och nedläggningar som konsekvens. Detta är en ekonomiskt sett effektiv lösning då det medför ökad effektivitet och konkurrenskraft för de kvarvarande företagen. Detta stärker även regionens externa konkurrenskraft. Således är det kanske mindre lämpligt att med strukturfonder söka flytta denna typ av industri från centrum till periferi. Det är därför sannolikt mer effektivt att rikta regionalstödet mot sådana företag och branscher som inte är starkt beroende av lokaliseringsort. Hur denna fråga kommer att hanteras kommer därför att vara intressant att följa.

Förutom regionalstödet utformning medför EUs östutvidgning en utmaning för integrationsprocessen. För att djup integration och harmonisering av ekonomier inte ska skapa alltför stora påfrestningar bör de deltagande länderna ligga på ungefär samma utvecklingsnivå och löneläge. I detta avseende skil-

jer sig de nya medlemsländerna från de äldre EU-länderna. Med tanke på dessa skillnader är det svårt att ställa samma krav på de nya länderna, i synnerhet vad gäller valutasamarbetet och stabilitetspolitiken. Ett problem som diskuterats under rubriken "Balassa-Samuelsson" effekten rör svårigheterna att uppnå både hög tillväxt och låg inflation om de nya medlemsländerna inför den gemensamma valutan. I de konkurrensutsatta delarna av industrin kan det vara möjligt att upprätthålla stabila priser samtidigt som lönerna konvergerar mot EUs genomsnitt: det som krävs är hög produktivitetstillväxt. I stora delar av tjänstesektorn är det emellertid inte realistiskt att vänta sig så hög produktivitetstillväxt (Balassa 1964). För att till exempel frisörerna i de nya medlemsländerna ska kunna höja sina löner i takt med resten av samhället krävs istället att priset på deras tjänster ökar. Detta leder till inflation. Om ekonomin då är bunden av stabilitetspakten kommer det att krävas åtstramningar, som i sin tur begränsar tillväxtpotentialen. Bör EU att lösa dessa frågor genom en övergångsperiod med ett skiktat EU där deltagarländerna är med på olika villkor, eller måste ambitionsnivån för hela samarbetet omvärderas? Troligen är lösningen en kombination av båda. När det gäller deltagandet i valutaunionen ligger det nära till hands att vänta sig en justering av stabilitetspakten för de nya medlemsländerna, till exempel så att kraven på prisstabilitet endast gäller de konkurrensutsatta sektorerna. I andra fall blir det troligen nödvändigt att omvärdera kraven på exakt samma regelsystem. Givet att produktivitets- och lönenivåerna i det nya EU kommer att uppvisa mycket större skillnader än tidigare kommer ett gemensamt regelsystem ändå inte att skapa lika villkor. Den samordning och harmonisering som kan förväntas i framtiden får därför troligen en större betoning på *rättvisa* regler och villkor än *lika* regler och villkor i alla länder.

En sista fråga som förtjänar en kommentar är huruvida den regionala integrationen utvecklas och sprids på bekostnad av global handelsliberalisering. Vi har inte explicit diskuterat denna fråga ovan, av goda skäl. Varken teori eller empiri ger några helt entydiga svar, utan det finns utrymme för många

tolkningar. Vi har noterat att de empiriska undersökningar som genomförts sällan finner några negativa effekter på tredje land. Även om detta är ett uppmuntrande resultat säger studierna sällan något om vad alternativen till djupare regional integration varit. Kanske hade alternativet varit en större beredskap att enas om en multilateral handelsliberalisering. Teorierna antyder att den samlade globala välfärden skulle kunna maximeras genom fullständig global frihandel. Så länge det finns nationella gränser och olika ekonomier som segmenteras till exempel av konsumentpreferenser (eller andra faktorer som ger företagen ett visst försprång på sin egen marknad) är det också sannolikt att mycket av vinsterna skulle koncentreras till det största landet. Regional integration leder sannolikt till vissa effektivitetsförluster på det globala planet, men fördelningen av välfärden blir annorlunda, inte minst på grund av att konsumentpriserna kanske sjunker då antalet konkurrerande företag i branscher med stordriftsfördelar ökar. Vilket av dessa alternativ är bättre? Motiven för integrationen ger också stor vägledning om effekterna på det globala planet, men hur kan vi väga ihop olika motiv som ibland sammanfaller? Om de stora aktörernas beredskap och vilja att sluta bilaterala avtal beror på att de kan välja vilka regler som ska ingå och vad som ska undantas finns det utan tvivel ett stort mått av substitution. Om det istället, som den amerikanska administrationen hävdar, handlar om "konkurrerande liberaliseringar" som syftar att tvinga fram multilaterala lösningar blir tolkningen annorlunda. Slutsatsen är kanske att det grundläggande sambandet mellan regional och global handelsliberalisering inte spelar någon roll i en verklighet där regionalismen finns för att stan-na. Det viktiga är istället att följa utvecklingen och försöka undvika situationer där tredje land eller perifera delar av integrationsområdet utarmas. I praktiken görs detta genom fortsatt utveckling av de multilaterala handelsreglerna, inom ramen för WTO.

REFERENSER

Alan, L. Winters. (1992). *International Economics*. Routledge, London.

Alejandro, M., et al. (2003). *The currency union effect on trade: early evidence from EMU*. *Economic Policy*, 18(37), 315–356.

Amiti, M. (1999). *Specialization Patterns in Europe*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135(4), 573–594.

Balassa, B. (1969). *The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal*. *Journal of Political Economy*, 72, 1964, 584–596.

Balassa, B. (1975). *European Economic Integration*. North Holland, Amsterdam.

Baldwin, R. (1969). *The Case Against Infant Industry Protection*. *Journal of Political Economy*, May, 1969.

Baldwin, R. (1989). *The Growth Effects of 1992*. *Economic Policy*, Vol. 9, 247–81.

Baldwin, R. (1993). *A domino Theory of Regionalism*. NBER, WP 4465, Cambridge.

Baldwin, R. (1997). *The Causes of Regionalism*. *The World Economy*, Vol 20, No.7, 865–88.

Baldwin, R., Forslid, R., och Haaland, J. (1994). *Investment diversion and investment creation in Europe*. *The World Economy*, vol. 19, No. 6, 635–59.

Baldwin, R., och Venables, A. (1995). *Regional Economic Integration*. In, *Handbook of International Trade*, Vol III. Amsterdam: North Holland.

Baldwin, R. och Wyplosz, C. (2003). *The Economics of European Integration*. McGraw-Hill, UK.

Basile, R. et al. (2003). *Location Choices of multinational firms in Europe: the role of national boundaries and EU policy*. University of Urbino, Italy, Working paper Series on Economics, Mathematics and Statistics, No. 78.

Berkovica, J., Kokko, A., och Nakaya, P. (2004). *Regional Trade Integration in the Sothern Cone: Yeats revisited*. Handelshögskolan Stockholm, EIJIS, Stencil.

Bhagwati, J.N. and R.A. Brecher (1980). *National Welfare in an Open Economy in the Presence of Foreign-Owned Factors of Production*. Journal of International Economics, Vol. 10, 103–115.

Bhagwati, J.N. and E. Tironi (1980). *Tariff Change, Foreign Capital and Immiserization: A Theoretical Analysis*. Journal of Development Economics, Vol. 7, 71–84.

Blomström M. and A. Kokko (1998). *Multinational Corporations and Spillovers*. Journal of Economic Surveys, Vol.12(3), pp. 247–277.

Brecher, R.A. and C.F. Díaz Alejandro (1977). *Tariffs, Foreign Capital and Immiserizing Growth*. Journal of International Economics, Vol. 7, 317–22.

Brown, D.K., Deardorff, A.V., och Stern, R.M. (1992). *A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and Computational Assessment*. The World Economy, 15, 11–29.

Buckley, P. and M. Casson (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*. London, Macmillan.

Calmfors, L., et al. (1997). *EMU, A Swedish perspective*. Boston: Kluwer Academic Publishers.

Capie, F. (1983). *Tariff protection and economic performance in the nineteenth century*. In Black and Winters (1983), *Policy and Performance in international Trade*, Macmillan, London, 1–24.

Chowdury, A. (1993). *Does exchange rate volatility depress trade flows? Evidence from error correction models*. Review of Economics and Statistics, 75, 700–706.

Coe, D. och Moghadam, R. (1993). *Capital and trade as engines of growth in France: An application of Johansen's cointegration methodology*. International monetary fund staff papers, 40:542–566.

Corden, W.M. (1967). *Protection and Foreign Investment*. Economic Record, Vol. 43, 209–32.

Deardorf, A. V. and Stern, R. M. (1983). *Economic Effects of the Tokyo Round*. Southern Economic Journal, vol 49, 605–24.

Delors, J. (1989). *Report on economic and monetary union in the European Community*. (commonly called the Delors Plan or Report), By Committee for the Study of Economic and Monetary Union.

De Grauwe, Paul. (1997). *The Economics of Monetary Integration*, 3rd edition, Oxford University Press.

De Melo et al. (1992). *The new Regionalism: A country perspective*, CEPR Discussion paper, N0. 715.

Devlin, R. (1996). *In Defence of MERCOSUR. Integration, Trade and Hemisphere Issues Division*. Inter-American Development Bank. Available [online]: www.iadb.org/int/itd

Dunning, J.H. (1977). *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for An Eclectic Approach*. in B. Ohlin, P-O Hesselborn and P.M. Wijkman, (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*. London, Macmillan.

Dunning, J.H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Reading, Addison-Wesley.

Emerson, M. et al. (1988). *The Economics of 1992: The EC Commission's Assessment of the Economic Effects of Completing the Internal Market*. Oxford University Press.

Emerson, M. et al. (1992). *One Market One Money: An Evaluation of the Potential Benefits and Cost of Forming an Economic and Monetary Union*. Oxford University Press, Oxford.

- Engel, C., och Rogers, J. (1996). *How wide is the border?* American Economic Review 86, 1112–1125.
- Estevadeordal et al. (2002). *The Rise and Fall of World Trade, 1870–1939*. Quarterly Journal of Economics, 118(2), 359–407.
- Estevadeordal, A och Suominen, K. (2003). *Rules of Origin in the World Trading System*. Presented at seminar on Regional Trade Agreements and the WTO, World Trade Organisation, Geneva, November 14, 2003.
- Flam, H., och Jansson, P. (2000). *EMU Effects on International Trade and Investment*. Institute for International Economic Studies, WP, No. 683.
- Forslid, R et al. (2002). *A U-Shaped Europe? A simulation study of industrial location*. Journal of International Economics 57:2, 2002, pp.273–97.
- Frankel, J.A., och Rose, A.K. (1998) *The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria*. Economic Journal, vol. 108 (449), 1009–1025.
- Glick, R. och Rose, A. (2001). *Does a Currency Union Affect Trade? The time series evidence*. NBER Working Paper No. 8396.
- Globerman, S. and D. Shapiro (2003). *Governance Infrastructure and US Foreign Direct Investment*. Journal of International Business Studies, Vol. 34(1), pp. 19–39.
- Goldfarb, D. (2003). *The Road to a Canada-U.S. Customs Union: Step by step or in a single bound?* C.D. Howe Institute Commentary, No 184.
- Grossman, G.M. och Helpman, E. (1995). *The Politics of Free Trade Agreements*. American Economic Review, 85, 4, 667–90.
- Gustavsson, P. (2003). *The Dynamics European Industrial Specialisation*, The European Institute of Japanese Studies, WP 174.

Haaland, J., och V. Norman. (1992). *Global production effects of European integration*. in L. A. Winters (ed.) *Trade Flows and Trade Policy after '1992'*, Cambridge University Press, Cambridge.

Harrison, G.W., Rutherford T.F., och Tarr, D.G. (1994). *Product Standards, imperfect competition and the completion of the European community*. World Bank, Mimeo, No 6.

Helpman, H., och P. Krugman (1985). *Market Structure and Foreign Trade*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Herin, J. (1986). *Rules of Origin and Differences Between Tariff levels in EFTA and in the EC*. EFTA occasional paper, No. 13. Geneva.

Hooper, P., och Kolhagen, S. (1978). *The Effect of Exchange Rate Uncertainty on Prices and Volumes of International Trade*. *Journal of International Economics*, 8, 483–511.

Italianer, A. (1994). *Whither the Gains from European Economic Integration?* *Revue Economique*, vol. 45(3), 689–702.

Kindleberger, C.P. (1966). *European Integration and the International Corporation*. *Columbia Journal of World Business*, Vol. 1, 65–73.

Klaassen, G. (2002). *Why is it so difficult to find an effect of exchange risk on trade?* Forthcoming in, *Journal of International Money and Finance*.

Kommerskollegium (2003). *Yttrande inför förhandlingarna om ett nytt GSP-system*. Kommerskollegium, Stockholm, 6 oktober.

Krugman, P. (1986). *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. MIT Press, Cambridge, Mass.

Krugman, P. (1993). *Regionalism vs. Multilateralism: Analytic Notes*, i J. De Melo and A. Panagariya (eds). *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University Press for CEPR.

- Lastrapes, W., och Koray, F. (1990). *Exchange rate volatility and U.S. multilateral trade flows*. Journal of Macroeconomics, 12, 615–623.
- Lipsey, G.R. (1957). *The Theory of Custom Unions, Trade Diversion and Welfare*. Economica, 24, 93, 40–46.
- Lloyd, P. J., och MacLaren, D. (2003). *The Case for Free Trade and the Role of RTAs*. Seminar paper on, Seminar on Regionalism and the WTO, WTO Geneva.
- MaCallum, J. (1995). *National borders Matter: Canada-U.S. regional trade patterns*. American Economic Review, 85, 615–623.
- McKinnon, R.I. (1963). *Optimum Currency Areas*. American Economic Review, 53, 717–24.
- Markusen, J.R. (2002). *Multinational Firms and The Theory of International Trade*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- Meade, J.E. (1955). *The Theory of Custom Unions*. North Holland. Amsterdam.
- Mayes , D.G. (1978). *The effects of economic integration on trade*. Journal of Common Market Studies, vol. 17, 1–25.
- Mendoza, M.R. (1997). *Which MERCOSUR Anyway?, Support Unit for Regional Integration Negotiations*. (Unidade de Apoio às Negociações de Integração Regional – UNIR).
- Mundell, R.A. (1957). *International Trade and Factor Mobility*. American Economic Review, Vol. 47, 321–35.
- Mundell, R. (1961). *A Theory of Optimum Currency Areas*. American Economic Review, 51, 509–17.
- Nagarajan, N. (1998). *MERCOSUR and Trade Diversion: What Do Import Figures Tell Us?* European Commission, Economic Paper No. 129.
- Nitsh, V. (2001). *Honey, I just shrank the currency union effect*. The World Economy 25(4), 457–74.

- Persson, T. (2001). *Currency Union and Trade: how large is the treatment effect?* Economic Policy, 33, 433–62.
- Riess, A., och Uppenberg, K. (2004). *Determinants and growth effects of foreign direct investment*. Economic and Financial Studies, EIB.
- Rose, A. (2000). *One money one market: estimating the effect of common currencies on trade*. Economic Policy, 30, 7–46.
- Scollay, R., och Gilbert, J.P. (2001). *New Regional Trading Arrangements in the Asia Pacific?* Institute for International Economics, Washington, D. C.
- Summers, L.H. (1991). *Regionalism and the World Trading System. Policy Implications of trade and Currency Zones*. Federal Reserve Bank of Kansas City, 295–301.
- Vickerman, R.W. (1992). *The Single European Market*, Hemel Hempstead, Harvester Wheatsheaf.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment, New York.
- Vousden, N. (1990). *The economics of protection*. Cambridge University Press, 1990, 25–59.
- Washington Times. (2003), 29 Nov. Washington Times Post, Washington, USA.
- Winters, A, L. (1987). *Britain in Europe: a survey of quantitative trade studies*. Journal of common market Studies, vol. 23, 315–335.
- Winters, A, L. (1992). *International Economics*. Routledge, London and New York.
- Wonnacot, R.J. (1996). *Trade and Investment in a Hub-and-spoke System Versus a Free Trade Area*. The World Economy, 19 (3), 237–52.
- WTO. (1995). *Regionalism and the World Trading system*. Geneva: WTO Secreteriat.

WTO (2003a). *World Trade Report 2003*. WTO.

WTO (2003b). Regional Trade Agreements Section, Trade Policies Division, WTO Secretariat. *Regional Trade Integration Under Transformation*. Preliminary Draft, WTO.

Yeats, A.J. (1998). *Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?* The World Bank Economic Review, vol. 12, No. 1, 1–29.

SUMMARY

Regional integration was not any major issue in the international economics debate as long as neo-classical theory dominated academic thinking and policy making about international trade. The economic arguments for regional integration were relatively weak, since economies of scale and markets with imperfect competition were assumed to be unimportant at an international level. Most of the existing regional integration agreements involved small countries or developing economies that were too weak to bargain successfully with larger and more advanced economies. The EEC was an exception, but it was motivated by political rather than economic reasons. Avoiding future wars in Europe was more important than improving the efficiency of European industry.

The discussion about regional integration changed markedly with the emergence of “New Trade Theory” in the late 1970s. Although there is no consensus about the exact delimitations of this theory, it is fair to say that one of its most important characteristics is an explicit emphasis on economies of scale. This results in imperfect competition at the national level, as well as cross-country differences in the international competitiveness of national firms. Put simply, firms in small countries will tend to have relatively high average cost, whereas firms in large countries can grow larger and achieve lower average cost. When international trade is established, exports in industries with significant scale economies will be dominated by large-country firms. Unlike neoclassical models, where changing factor prices tend to reduce the advantages of the first-comers, there is not necessarily any such effect in the new trade models. Various agglomeration benefits – or alternatively, external economies of scale – may instead cement the advantages that large countries have at the outset.

Regional integration has therefore emerged as a major national policy alternative for countries trying to overcome the handicap of a small domestic market. By joining a regional integration agreement, they will gain access to a regional market

where firms may grow large enough to face the competition from countries like Japan and the US. However, while regional integration opens up opportunities, it also introduces new challenges. Most importantly, not all firms will be able to qualify as “regional champions”. The process of regional integration is instead likely to bring about substantial restructuring at the micro level: many firms must disappear so that the remaining ones can grow larger. A substantial share of this restructuring will occur through mergers, acquisitions, and foreign direct investment. There are no guarantees for the participating countries either: if the neighbors offer sufficiently attractive conditions, firms may decide to locate there instead. This will create demands for a harmonization of the formal rules and regulations within the region. A free trade area or customs union does not provide sufficient harmonization: common markets, perhaps also economic and monetary unions, are necessary. The potential benefits of achieving stronger competitiveness through the exploitation of scale economies are large enough to motivate the substantial costs involved in deep integration of this kind.

While Europe may hope to gain substantially from deep integration, it is not obvious that the same arguments apply to other parts of the world. Since many of the industries exhibiting economies of scale are relatively advanced, with heavy fixed costs in research and development and marketing, they will be out of reach for most developing countries. There has, nevertheless, been a wave of regional integration agreements across the developing world: Macau, Taiwan, and Mongolia are the only WTO members that are not part of any regional trade agreement. The number of bilateral trade agreements between the main industrialized economies (the US and the EU) and individual developing countries has also increased. Evidently, it must be costly to be left outside. However, the increasing regionalization also carries notable costs. The great number of overlapping agreements has created a maze of complicated trade rules that risk distorting trade flows. There is also a risk that the increasing emphasis on regional and

bilateral trade agreements diverts attention from global trade negotiations in WTO.

The purpose of this report is to provide an overview of the development of regional trade agreements and regional integration during the past decades, both regarding theories and empirical evidence. There is some emphasis on Europe, both because of the immediate impact of the EU on Sweden, and because European integration has proceeded further than agreements in any other part of the world. Part 2 of paper summarizes some of the trends in regional integration. The discussion stresses the existence of several different types of regional integration and how the motives for integration influence what type is chosen. The inherent dynamics of modern integration agreements – where the trend is towards increasingly deep integration – is also highlighted. Part 3 summarizes theories of regional integration. The summary distinguishes between neoclassical integration, where the effects are related to reductions in formal tariffs, and modern integration, where the rules governing the domestic markets of participating economies are also affected. The impact of regionalization on flows of foreign direct investment is discussed separately. Part 4 surveys the empirical evidence on the effects of regional integration on trade, production, and growth. Particular attention is paid to the impact of monetary integration, since the theories on currency unions do not provide any unambiguous predictions about their aggregate effects. Part 5, finally, provides a summary and some concluding comments.

UTGIVNA RAPPORTER 2003

Strategi 2004, en temaserie

Rapporterna i denna serie tar upp kärnfrågor i de förslag till förändringar av EU:s fördrag som arbetades fram i EU:s framtidskonvent.

2003:1

The Open Method of Coordination:

A new governance architecture for the European Union?

Författare: Claudio Radaelli, professor i statsvetenskap,
Bradford University och European University Institute, Florens

2003:2

Befogenhetsfördelning mellan EU och medlemsstaterna

Författare: Fredrik Langdal och Josefin Almer, forskare respektive
utredare, Sieps

2003:3

Förberedelser inför regeringskonferenser:

Framtidskonventet i sitt sammanhang

Författare: Karl Magnus Johansson, lektor i statsvetenskap, Södertörns
högskola

2003:4

Subsidiaritetsprincipen: politisk granskning eller juridisk kontroll?

Författare: Jörgen Hettne, doktorand i EG-rätt, Stockholms universitet

2003:5

Flyktingpolitiken i framtidens EU

Författare: Hans E Andersson, fil dr, Göteborgs universitet

2003:6

Skatterna – konkurrens eller harmonisering?

Författare: Mats Persson, professor i nationalekonomi vid Institutet
för internationell ekonomi, Stockholms universitet

2003:7

The Invisible Transformation of Codecision:

Problems of Democratic Legitimacy

Författare: Adrienne Héritier, professor, European University Institute,
Florens och Henry Farrell, gästprofessor, University of Toronto

2003:8

Simply Simplification? The Proposal for a Hierarchy of Legal Acts

Författare: Carl Fredrik Bergström och Matilda Rotkirch, forskare
respektive utredare, Sieps

2003:9

Reforming the Council: A Work in Progress

Författare: Helen Wallace, Director of the Robert Schuman Centre for Advanced Studies, Florens och Fiona Hayes-Renshaw, professor, College of Europe, Brygge

2003:10

Säkerhet och försvar i framtidens EU

– en analys av försvarsfrågorna i det europeiska konventet

Författare: Magnus Ekengren, fil. dr. i statsvetenskap, och Sara Larsson, fil. mag. i statsvetenskap, Försvarshögskolan

2003:11

Skyddet av grundläggande fri- och rättigheter i framtidens EU

Författare: Michael Hellner, universitetslektor i europarätt, Riga Graduate School of Law

2003:12

Nationella parlament och beslutsfattande på europeisk nivå

Författare: Fredrik Langdal, forskare, Sieps

2003:13

Ännu ej publicerad

2003:14

Decentralized Agencies and the IGC: a Question of Accountability

Författare: Carl Fredrik Bergström och Matilda Rotkirch, forskare respektive utredare, Sieps

2003:15

Domstolarna i Europeiska unionens konstitution

Författare: Jörgen Hettne, doktorand i EG-rätt vid Stockholms universitet, och Ulf Öberg, doktorand i EG-rätt, Stockholms universitet

Sieps rapportserie

2003:16

Företagsförvärv inom EU:

Rättsliga problem för stora företag med liten hemmamarknad

Författare: Ulf Bernitz, professor i europarätt, Stockholms universitet

2003:17

Reinventing Cohesion:

The Future of European Structural Policy

Författare: Daniel Tarschys, professor i statsvetenskap, Stockholms universitet

2003:18

Coming of Age? – Economic Management of the European Union

Författare: Per Molander, tekn. dr och

Allan Gustafsson, Ph D, Stockholm

2003:19

Industrial Structure and Industrial Location in an Enlarged Europe

Författare: Karolina Ekholm, docent i nationalekonomi,

Handelshögskolan i Stockholm

Sieps utredningsserie

2003:1u

EU:s framtidskonvent: en översikt

Författare: Josefin Almer, utredare, Sieps

2003:2u

Konventet bakom kulisserna – om arbetsmetoden och förhandlingsspelet i Europeiska konventet

Författare: Håkan Jonsson, kommersråd och chef för enheten för inre marknaden vid Kommerskollegium och Hans Hegeland,

fil. lic. i statsvetenskap och föredragande i riksdagen

2003:3u

EU:s framtidskonvent: resultatet

Författare: Josefin Almer, utredare, Sieps

Occasional papers

Denna serie omfattar anföranden/föreläsningar vid seminarier anordnade av Sieps.

2003:1op

Contrasting transatlantic interpretations –

The EU and the US towards a Common Global Role

Författare: Ludger Kühnhardt, professor, Dr, ZEI Bonn

2003:2op

Italiensk utenrikspolitik under Berlusconi-regjeringen

frem til EU formannskapet

Författare: Elisabetta Cassina Wolff, doktorand, universitetet i Oslo

Utgivna rapporter 2004

2004:1 Regional integration och regionala handelsavtal

Författare: Patrik Gustavsson, ek. dr. och Ari Kokko, professor,
Handelshögskolan i Stockholm

REGIONAL INTEGRATION OCH REGIONALA HANDELSAVTAL

Under de sista tio åren har antalet regionala handelsavtal ökat dramatiskt. Inte bara i-länder har gått mot ökad regional integration, även många u-länder har följt med i denna utveckling. Vad är drivkraften bakom den tilltagande regionalismen och kan man förvänta sig samma effekter av regionalism för i- och u-länder? Detta är några av de frågor som belyses i en ny Sieps-rapport av ek.dr. Patrik Gustavsson och professor Ari Kokko.

Båda är verksamma vid Handelshögskolan i Stockholm.

Sieps ●●●

Svenska institutet för europapolitiska studier

Universitetsvägen 10 F
106 91 Stockholm
Stockholms universitet,
Frescati, Hus F, plan 6
Tel: 08-16 46 00
Fax: 08-16 46 66
E-post: info@sieps.se
www.sieps.se